



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACKS A BASE DE QUINUA  
Y ARÁNDANOS AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS”**

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

**PRESENTADO POR:**

**Bach. Miriam Aguilar Estrada**

**(<https://orcid.org/0000-0001-6899-8856>)**

**ASESOR:**

**Mg. Margot Cecilia Corilla Conder**

**(<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>)**

**HUANCAYO – PERU**

**2022**

## **DEDICATORIA**

A nuestro padre celestial:

Paradigma de misericordia, bondad y eterno guía. En nuestra vida personal y profesional.

A mis padres:

Por su apoyo permanente, así como su comprensión en las diferentes etapas de mi vida y formación integral.

## **AGRADECIMIENTO**

El agradecimiento infinito a mis Padres y familiares quienes con su aporte y continuidad responsable y humana de manera permanente han hecho posible la culminación de mi formación profesional.

A nuestra institución formadora de profesionales con la calidad y competencia requerida para un desempeño laboral y profesional eficiente.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo primordial evaluar, analizar e implantar un nuevo mercado en cuanto a los snacks a base de quinoa y arándanos al mercado de los Estados Unidos. Todo está basado en el estudio generalizado a nivel de comercio, enfocado desde la fase operativa como lo es la producción, y la fase de exportación de snacks a base de quinoa y arándanos.

Cabe señalar que, en este momento, la quinoa es una semilla que se ha popularizado en estos últimos años en supermercados y restaurantes, debido a sus grandes propiedades para nuestra salud. Perú, entre otros países, es un fuerte exportador de quinua, ya que el primero es Bolivia.

Las exportaciones de quinua al exterior alcanzaron las 33, 778 toneladas en el periodo de enero a agosto del presente año, que vendría a ser un 36% más que el periodo del 2015, enviando el producto a 64 países.

Es importante señalar que EEUU es el principal destino de la quinua peruana y esto porque ha reactivado su demanda de consumo de quinua por sus propiedades y popularidad, ya que muchos influencers, nutricionistas recomiendan consumirlo, y esto es afirmado por ADEX. Aproximadamente EE. UU habría gastado 35.9 millones de dólares en compra de quinua.

Otros mercados fueron Países Bajos, Canadá. Reino Unido, Italia, Francia, Alemania, España, Australia, Israel, Brasil, Japón, Chile, Taiwán, México y Hong Kong, entre otros.

## ABSTRACT

The main objective of this research work is to evaluate, analyze and implement a new market for quinoa and blueberry-based snacks in the United States market. Everything is based on the generalized study at the commercial level, focused from the operational phase such as production, and the export phase of snacks based on quinoa and blueberries.

It should be noted that, at this time, quinoa is a seed that has become popular in recent years in supermarkets and restaurants, due to its great properties for our health. Peru, among other countries, is a strong exporter of quinoa, since the first is Bolivia.

Quinoa exports abroad reached 33,778 tons in the period from January to August of this year, which would be 36% more than the period of 2015, sending the product to 64 countries.

It is important to point out that the US is the main destination for Peruvian quinoa and this is because it has reactivated its demand for quinoa consumption due to its properties and popularity, since many influencers and nutritionists recommend consuming it, and this is affirmed by ADEX. Approximately the US would have spent 35.9 million dollars in the purchase of quinoa.

Other markets were the Netherlands, Canada. United Kingdom, Italy, France, Germany, Spain, Australia, Israel, Brazil, Japan, Chile, Taiwan, Mexico and Hong Kong, among others.

## INDICE

PORTADA	
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
ABSTRACT .....	v
INDICE .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xiii
CAPÍTULO I .....	15
PRODUCTO A EXPORTAR.....	15
1.1. Ficha Técnica de producto .....	16
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	17
1.3. Flujo de procesamiento del producto .....	18
1.4. Descripción del Proceso Productivo.....	19
1.4.1. Recepción y selección de la materia prima.....	19
1.4.2. Proceso de Cocción Alcalina de Snack de Quinoa.....	20
1.4.3. Proceso de reposo y lavado de materia prima.....	21
1.4.4. Proceso de molienda, laminado y moldeado .....	22
1.4.5. Proceso de horneado, fritura y enfriado.....	23
1.4.6. Proceso de empaquetado, almacenado y refrigeración.....	24
1.4.7. Proceso de envasado, tratamiento térmico, Exhausting, codificado y embalaje.....	25
CAPITULO II .....	27
APROVISIONAMIENTO.....	27
2.1. Proveedores potenciales.....	27

2.2. Matriz de selección de proveedores.....	29
2.3. Control de Calidad .....	31
2.4. Costos de Fabricación y/o Adquisición .....	33
CAPÍTULO III .....	35
ALMACENAMIENTO.....	35
4.1 Estrategias de almacenamiento .....	35
4.2 Lay Out de almacén .....	35
4.3 Detalle del mobiliario usado .....	36
4.4 Costo fijo de almacén.....	39
CAPÍTULO IV .....	40
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	40
4.1 Modelo de etiqueta / rotulado del producto .....	40
4.2 Normas técnicas aplicables.....	42
4.3 Proceso de rotulado .....	43
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	44
CAPÍTULO V .....	45
EMPAQUE .....	45
5.1 Ficha técnica del Empaque seleccionado .....	45
5.2 Criterios utilizados para la selección del empaque .....	46
5.3 Proceso de empaque .....	47
5.4 Tiempos y costos del proceso de empaque.....	48
CAPÍTULO VI .....	50
EMBALAJE .....	50
7.1 Ficha técnica del Embalaje seleccionado .....	50
7.2 Criterios utilizados para la selección del embalaje.....	51
7.3 Proceso de embalaje .....	52
7.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	53

CAPÍTULO VII.....	54
UNITARIZACIÓN .....	54
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	54
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	55
7.3 Proceso de unitarización.....	56
7.4 Plano de estiba del pallet.....	56
7.5 Tiempos y costos del proceso de unitarización.....	57
CAPÍTULO VIII.....	58
CONTENEDORIZACION .....	58
10.1 Ficha técnica del contenedor utilizado .....	58
10.2 Criterios usados para la selección del Contenedor.....	59
10.3 Proceso de contenedorización.....	60
10.4 Plano de estiba del contenedor.....	61
10.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	61
CAPÍTULO IX.....	62
TRANSPORTE.....	62
9.1 Proveedores de transporte interno.....	62
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	65
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional .....	66
9.4 Cotizaciones de flete marítimo.....	68
CAPÍTULO X.....	69
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	69
10.1 Agentes de aduana.....	69
10.2 Costos de agenciamiento.....	71
10.3 Aseguradoras.....	71
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costos).....	72
10.5 Terminales de almacenamiento .....	73



CAPÍTULO XI.....	75
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	75
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana .....	75
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.. .....	77
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. ....	78
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos) .....	79
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	81
11.6 Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino.....	85
CAPÍTULO XII.....	86
DISTRIBUCION .....	86
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor .....	86
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución .....	86
12.3. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	88
12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	89
12.5. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	90
12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	91
12.7. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..	92

CAPÍTULO XIII.....	93
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	93
CAPÍTULO XIV .....	95
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERO .....	99
CONCLUSIONES.....	105
BIBLIOGRAFÍA .....	106

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Ficha técnica del producto .....	16
<b>Tabla 2</b> Clasificación arancelaria del producto .....	18
<b>Tabla 3</b> Productores a nivel nacional.....	29
<b>Tabla 4</b> Matriz de selección de proveedores .....	30
<b>Tabla 5</b> Costos de Fabricación .....	34
<b>Tabla 6</b> Equipamiento de almacén .....	37
<b>Tabla 7</b> Equipamiento de almacén .....	39
<b>Tabla 8</b> costo de rotulado .....	44
<b>Tabla 9</b> Ficha técnica del empaque .....	46
<b>Tabla 10</b> Costos de empaque.....	48
<b>Tabla 11</b> Ficha técnica del embalaje.....	51
<b>Tabla 12</b> Costos de embalaje .....	53
<b>Tabla 13</b> Ficha técnica del pallet .....	54
<b>Tabla 14</b> Costo de paletizado .....	57
<b>Tabla 15</b> Ficha técnica del contenedor .....	59
<b>Tabla 16</b> Contenido del contenedor utilizado.....	60
<b>Tabla 17</b> Costos de contenedorización.....	61
<b>Tabla 18</b> Proveedor del transporte .....	62
<b>Tabla 19</b> Costo de transporte interno.....	66
<b>Tabla 20</b> Costo de flete.....	68
<b>Tabla 21</b> Aseguradoras.....	72
<b>Tabla 22</b> Póliza de seguros .....	73
<b>Tabla 23</b> Secuencia comercial proveedor – consumidor Identificación del canal de distribución.....	87

<b>Tabla 24</b>	Puntos de venta del producto .....	89
<b>Tabla 25</b>	Gastos de exportación anual .....	93
<b>Tabla 26</b>	Gastos administrativos en (S/) .....	95
<b>Tabla 27</b>	Costos de exportación .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 28</b>	Flujo de caja.....	99
<b>Tabla 29</b>	Costo de snack de Quinoa.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 30</b>	Valor actual neto .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 31</b>	Costo de snack de Quinoa.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Snack De Quinoa Y Arándanos.....	16
<b>Figura 2</b> Flujo del proceso de producción.....	19
<b>Figura 3</b> Recepción y selección de la materia prima .....	20
<b>Figura 4</b> Cocción Alcalina de Snack de Quinoa .....	21
<b>Figura 5</b> Proceso de reposo y lavado de materia prima .....	22
<b>Figura 6</b> Proceso de molienda, laminado y moldeado.....	23
<b>Figura 7</b> Proceso de horneado y fritura .....	24
<b>Figura 8</b> Proceso de empaquetado .....	25
<b>Figura 9</b> Principales nodos de producción de la quinua y sus derivados .....	29
<b>Figura 10</b> ISO 14001 .....	31
<b>Figura 11</b> ISO 9001:215 .....	33
<b>Figura 12</b> HACCP.....	33
<b>Figura 13</b> Layout del almacenamiento.....	36
<b>Figura 14</b> Etiquetado y rotulado .....	41
<b>Figura 15</b> Referencia Nutricional .....	42
<b>Figura 16</b> Referencia Nutricional .....	43
<b>Figura 17</b> Empaque para las conservar los snacks a base de quinua y arándanos	46
<b>Figura 18</b> Flujo del proceso de empaque .....	47
<b>Figura 19</b> Flujo del proceso de empaque .....	49
<b>Figura 20</b> Proceso de embalaje.....	52
<b>Figura 21</b> Pallet de madera .....	54
<b>Figura 22</b> Proceso de paletización .....	56
<b>Figura 23</b> Plano de estiba del pallet .....	57
<b>Figura 24</b> Contenedor REEFER – RF 20 Pies .....	58

<b>Figura 25</b>	Plano de estiba del contenedor .....	60
<b>Figura 26</b>	Plano de estiba del contenedor .....	61
<b>Figura 27</b>	Expreso Internacional Ormeño S.A .....	63
<b>Figura 28</b>	JB internacional S.A. Transportes .....	63
<b>Figura 29</b>	AMELVI SRL .....	64
<b>Figura 30</b>	WORLD SOLUTIONS ENTERPRISES S.A.C.....	64
<b>Figura 31</b>	TRANSALTISA S.A. ....	65
<b>Figura 32</b>	RACIONALIZACION EMPRESARIAL S.A. ....	65
<b>Figura 33</b>	Dole Ocean Cargo Express.....	66
<b>Figura 34</b>	Intermarine .....	67
<b>Figura 35</b>	Seaboard.....	67
<b>Figura 36</b>	DHL Express Aduanas Peru S.A.C. ....	69
<b>Figura 37</b>	TRANSEL agencia de aduana S.A.....	70
<b>Figura 38</b>	Agencias RANSA S.A.C .....	70
<b>Figura 39</b>	Mapa de origen y destino .....	76
<b>Figura 40</b>	Puerto del callao.....	77
<b>Figura 41</b>	Puerto de Miami .....	78
<b>Figura 42</b>	Proceso de importación y nacionalización en estados unidos.....	80
<b>Figura 43</b>	Los proveedores de servicio logístico en el país de destino .....	85
<b>Figura 44</b>	Secuencia comercial proveedor – consumidor.....	86
<b>Figura 45</b>	Incoterms Fob .....	87
<b>Figura 46</b>	Puntos de venta del producto.....	91

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

La quinua es una hierba perteneciente a la subfamilia Chenopodioideae de las amarantáceas. Técnicamente se trata de una semilla, pero se conoce y se clasifica como un grano integral. Es nativa del altiplano de los Andes que comparten Argentina, Bolivia, Chile y Perú. Fueron las culturas prehispánicas las que la domesticaron y la cultivaron. Se cultiva, sobre todo, en la cordillera andina. Los principales países productores son: Argentina, Bolivia, Ecuador, Estados Unidos, Chile, Colombia y Perú, aunque su cultivo se está extendiendo a diversos países de Europa y Asia, con altos niveles de rendimiento. Es una planta resistente, tolerante y eficiente en el uso del agua, con una extraordinaria adaptabilidad, pudiendo soportar temperaturas desde  $-4\text{ }^{\circ}\text{C}$  hasta  $38\text{ }^{\circ}\text{C}$  y crecer con humedades relativas desde el 40 % hasta el 70 %.

Su semilla provee todos los aminoácidos esenciales, equiparando su calidad proteica a la de la leche. Sus granos son altamente nutritivos, superando en valor biológico, calidad nutricional y funcional a los cereales tradicionales, tales como el trigo, el maíz, el arroz y la avena.

**Figura 1**  
*Snack De Quinoa Y Arándanos*



**Nota:** Imágenes tomadas de Google

### 1.1. Ficha Técnica de producto

**Tabla 1**  
*Ficha técnica del producto*

FICHA TECNICA – SANACK DE QUINOA Y ARANDANOS	
NOBRE DE LA EMPRESA	MIAGUES SAC
LUGAR DE ORIGEN	HUANCAYO - PERU
LUGAR DE DESPACHO	LIMA - CALLAO
CONTACTO	/ AGUILAR @GMAIL.COM
TELEFONO	985001582
RUC	20757907688
SITIO WEB	<a href="http://WWW.AGUILAR.COM">WWW.AGUILAR.COM</a>
NOMBRE COMERCIAL	SNACK DE QUINOA
NOMBRE CIENTIFICO	CHENOPODIUM QUINUA WILLDENOW
IMAGEN	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
	FRUTOS MORA AZUL COMO BAYAS AGRIDULCES
	PRESENTACIÓN
	* BARRAS
	* ARANDANOS
	* CRUJIENTES
	ESPECIES Y VARIEDADES
	* QUINUA
	*BLANCA
	ORIGEN
	*CENTROAMERICA
	* SUDAMERICA
	VALOR NUTRICIONAL
	VALOR ENERGETICO: 334 KCAL



		PROTEÍNAS: 12,5 GR GRASAS: 5,5 GR MAGNESIO: 185 MG HIERRO: 3,7 MG
	BENEFICIOS	ALIMENTO RECOMENDADO EN CASO DE INTOLERANCIA A LA LECHE Y HARINA DE TRIGO, AVENA, CEBADA Y CENTENO.
	ZONA DE PRODUCCION	* AREQUIPA * HUANCAYO * APURIMAC
	PRINCIPALES MERCADOS	* CANADA * MEXICO * EE. UU
<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	1904.10.00.00	
<b>CANTIDAD DE PRODUCCION</b>	2000 UND	
<b>PRECIO REFERENCIAL</b>	\$2.25	
<b>OTRAS CARACTERISTICAS</b>	* AYUDA A LA PERDIDA DE PESO * COMBATE EL ESTREÑIMIENTO * MEJOR DIGESTION	

**Nota:** SUNAT – SIERRA Y SELVA EXPORTADORA

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria es un medio de codificación de mercancías que ayuda al reconocimiento de estas y a la determinación de los costos de nacionalización, así como los costos de importación. (SIICEX, 2018).

Es así, que la codificación para los SNACKS de Quinoa en conserva es la siguiente:

**Tabla 2**  
*Clasificación arancelaria del producto*

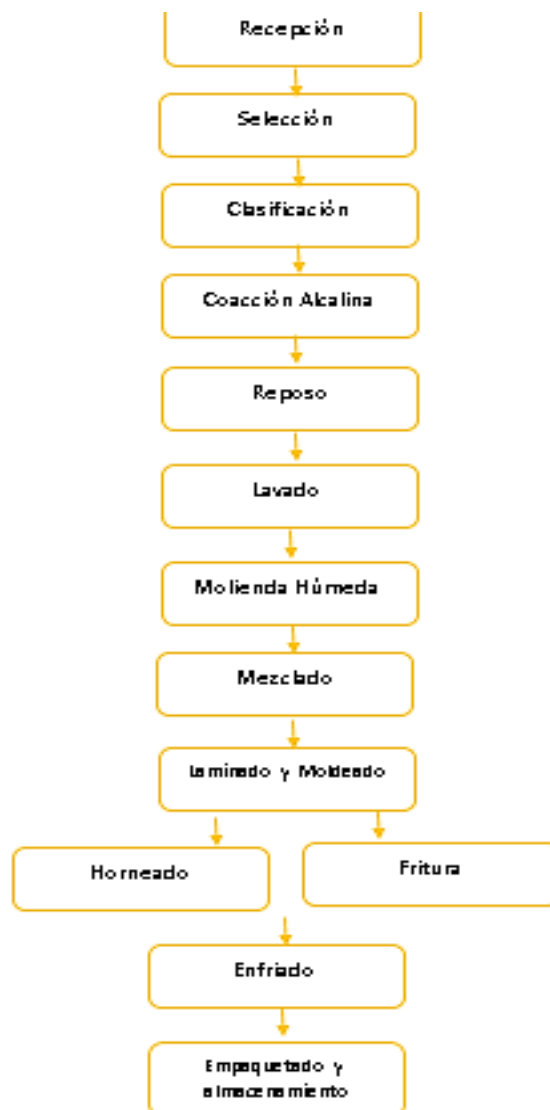
<b>CLASIFICACIÓN ARANCELARIA</b>		
Descripción de la subpartida	19.04	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; cereales (excepto el maíz) en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina y sémola).
Partida armonizada	1904100000	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado.

**Nota:** SIICEX (2018)

### 1.3. Flujo de procesamiento del producto

Se podría observar en la figura 2, se presenta el flujo de procesamiento para la obtención de Snacks a base de quinua.

**Figura 2**  
*Flujo del proceso de producción*



**Nota:** elaboración propia

## 1.4. Descripción del Proceso Productivo

### 1.4.1. Recepción y selección de la materia prima

En esta etapa se recibe la Quinoa limpia sin impurezas, los cuales deben pasar por un proceso de verificación de calidad, a fin de asegurar el uso de materia prima de calidad.

En esta etapa la quinua debe ser seleccionada eliminando las impurezas.

En esta etapa se elimina las impurezas, los granos dañados y objetos extraños.

### **Figura 3**

*Recepción y selección de la materia prima*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

#### **1.4.2. Proceso de Cocción Alcalina de Snack de Quinua**

En esta etapa se realiza la cocción de la materia prima, Quinua a una temperatura de 90° C, por un tiempo de 15 minutos. logrando un color más amarillento diferente.

**Figura 4**  
*Cocción Alcalina de Snack de Quinua*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

#### **1.4.3. Proceso de reposo y lavado de materia prima**

- El reposo de la quinua después de la cocción es necesario, el tiempo adecuado de reposo es por el tiempo de doce (12) horas.
- En esta etapa se debe realizar el lavado de la quinua, el lavado debe realizarse con agua.

**Figura 5**

*Proceso de reposo y lavado de materia prima*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

**1.4.4. Proceso de molienda, laminado y moldeado**

- Se realiza la nixtamalización que es un proceso tradicional de preparación del maíz en el que los granos secos se cuecen
- En esta etapa del proceso, se mezclan los granos nixtamalización manteniendo una humedad de 45 %, y con un espesor de 2mm.

**Figura 6**

*Proceso de molienda, laminado y moldeado*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

**1.4.5. Proceso de horneado, fritura y enfriado**

- En esta etapa del proceso, se realiza el horneado de la Quinoa por 160°C, por el tiempo de 40 minutos.
- En esta etapa del proceso, se realiza la fritura de la Quinoa por 180°C, por el tiempo de 10 minutos.
- En esta etapa del proceso, se realiza la enfriado a temperatura ambiente, por el tiempo de 05 minutos.

**Figura 7**  
*Proceso de horneado y fritura*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

#### **1.4.6. Proceso de empaquetado, almacenado y refrigeración**

- Debido a que los Snacks son productos muy delicados, necesitan ser almacenados en refrigeración hasta comenzar la siguiente parte del proceso.
- Luego del tratamiento, los Snacks son envasados de manera manual en envases de cartón rectangular de 300 gr de contenido.



**Figura 8**  
*Proceso de empaquetado*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

#### **1.4.7. Proceso de envasado, tratamiento térmico, Exhausting, codificado y embalaje**

- Los envases con el producto, son cerrados.
- Los envases ya cerrados atraviesan un tratamiento térmico que consiste en la esterilización del producto terminado, lo cual se da por inmersión de estos en agua a 100°C durante 1 min.
- Una vez esterilizados los envases con el producto, se pasa a ser codificados y almacenados
- Esta etapa se realizará con el fin de llevar la trazabilidad del producto, ya que se incluirán datos del lote y hora de fabricación en el código de cada envase.
- Luego del proceso de producción, se realiza el embalaje de las cajas de los Snacks de Quinoa, en cajas de cartón con divisiones

interiores las cuales son almacenados en un lugar en el cual no sufran daños por golpes, alejado de olores fuertes un lugar protegido de la luz solar.

## CAPITULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales

La quinua se produce principalmente en la región sur del país, siendo Puno el departamento el departamento que produce el 61,4 % del total. Según la Dirección Regional Agraria (2014), se identificó que la materia prima proviene de un grupo reducido de productores que se encuentran asociados a organizaciones. La segunda región con mayor producción es Junín con un 11,1%. Respecto a la producción de quinua en Junín tenemos a la ciudad de Jauja como una de los productores más organizados.

En los nodos productivos de quinua, los productores ajustan la producción de acuerdo a las necesidades del mercado, es decir la demanda hace a la oferta. Donde la preparación de la tierra y la instalación del cultivo implica prácticas agrícolas tradicionales como la construcción de aynokas y waru waru. Así mismo mediante herramientas manuales como las chaquitacllas los agricultores realizan el deshierbe y la remoción de maleza, o de ser el caso existen cooperativas que ayudan a adquirir herramientas más sofisticadas como tractores o trilladoras mecánicas.

Según El Sistema de Inteligencia Comercial: ADEX Data TRADE (2020), las exportaciones peruanas de quinua y derivados se situó en US \$134.7 millones, principalmente en la presentación de “quinua en grano” que concentró el 95% del total. Asimismo, las regiones más dinámicas en el 2020 fueron Pura,

Junín y Apurímac al incrementar sus exportaciones en 6,276.6%, 683.3% y 559.5% respectivamente.

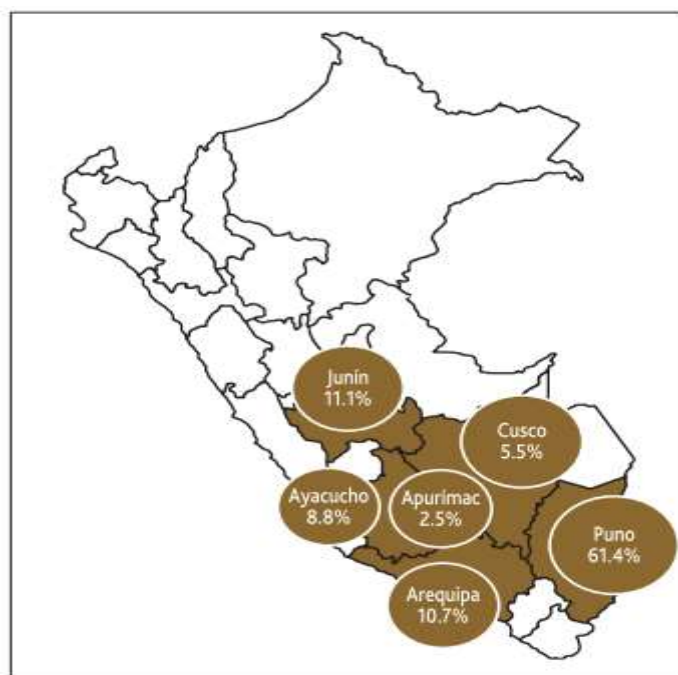
Así Perú fue el principal proveedor mundial de quinua en grano con el 40.8% del total, equivalente a US \$124.7 millones, monto menor en 7.3% afectado por los menores precios, puesto que el volumen exportado aumentó en 4.5%. (ADEX, 2021)

Sin embargo, algunas cooperativas importantes como la Asociación de Productores Agropecuarios, Agroindustriales y Artesanales Calala-Acora y la Asociación Nacional de Productores Ecológicos de Puno y en Junín capital Huancayo tenemos a los productores agropecuarios la Puna Zapallanga, forman extensiones continuas que superan las 500 y 2,000 hectáreas, siendo estas las posibles proveedoras de nuestra materia prima.

Según El Sistema de Inteligencia Comercial: ADEX Data TRADE (2020) EE.UU. fue el principal comprador mundial, concentrando el 33.3% del total (US \$101.2 millones); seguido de Canadá (9.4%) y Alemania (9.4%). Así Alemania fue el mercado más dinámico dentro del ranking de compradores mundiales en el 2020, con un crecimiento de 41.8% en valor y 15.6% volumen.

**Figura 9**

*Principales nodos de producción de la quinua y sus derivados*



**Nota:** Google Direcciones regionales agrarias (2014)

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

Entre las principales empresas proveedoras de materia prima tenemos a principales Cooperativas de Productores por provincia y superficie Cosechada.

**Tabla 3**

*Productores a nivel nacional*

Región	Provincia	Cooperativa	Superficie sembrada (Has)	Superficie cosechada (Has)
Puno	San Román	Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain	520	520
	Melgar	Asociación Nacional de Productores Ecológicos Puno	5,000	2,000
	El Collao	Asociación Jacocho - llave	1,200	150
	Puno	Asociación Calala Acora	585	585
Ayacucho	Huamanga	Asociación Wiracocha del Perú	304	304
		Asociación de Productores San Juan de Tambobamba	300	65
		Asociación de Productores Apoqua	900	600
Apurímac	Andahuaylas	Cooperativa Agroindustrial Machu Picchu	300	300
Junín	Huancayo	Productores Agropecuarios La Puna Sapallanga	200	100
Arequipa	La Unión	Asociación La Unión - Cotahuasi APCO	200	70

**Nota:** Sierra Exportadora (2016) Directorio de la Cadena Productiva de la Quinua del Perú

Entre las principales cooperativas proveedoras de materia prima tenemos a Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain en la Región de Puno, Provincia de San Román; La Asociación Wiracocha del Perú en la Región de Ayacucho Provincia de Huamanga; La cooperativa Agroindustrial Machu Picchu SNACKS en la Región Apurímac Provincia Andahuaylas, Los Productores Agropecuarios La Puna Sapallanga en la Región Junín, Provincia de Huancayo Y la Asociación La Unión - Cotahuasi APCO, en la Región de Arequipa Provincia La Unión.

Se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Producción
- Precios
- Prestigio

**Tabla 4**  
*Matriz de selección de proveedores*

Factores de criterios	Ponderación 100 %	Cooperativa agroindustrial cabana coopain		La asociación wiracocha del Perú .		Los productores agropecuarios la puna sapallanga	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
Competitividad de precio	15%	3	0.45	3	0.45	2	0.3
Plazos de entrega	15%	2	0.3	2	0.3	2	0.3
Experiencia en el mercado	20%	3	0.6	2	0.4	1	0.2
Certificaciones	20%	3	0.6	1	0.2	3	0.6
<b>Total</b>			<b>3.15</b>		<b>2.55</b>		<b>3.66</b>

**Nota:** elaboración propia

En tal efecto, se tendrá a Los Productores Agropecuarios La Puna Sapallanga como el principal proveedor de la Quinoa y sus derivados. Ubicada en la Ciudad de Huancayo.

### **2.3. Control de Calidad**

Los proveedores a base de quinoa (materia prima) deberán contar con las autorizaciones correspondientes que certifiquen la calidad de sus productos siendo estas aprobadas por la autoridad correspondiente.

#### **Certificaciones de calidad**

##### **Certificación 1: ISO 14001**

La ISO 14001 es la norma de gestión ambiental, al utilizar cristalería (botellas de vidrio) reutilizable, contribuiremos a la protección del medio ambiente.

**Figura 10**  
*ISO 14001*



**Nota:** Google imágenes

##### **Certificación 2: ISO 9001:2015**

El snack de quínoa a exportar contará con la certificación ISO 9001:2015, ya que es la norma internacional del sistema de gestión de calidad que garantiza que el producto cumple con los más altos estándares de calidad.



**Figura 11**  
*ISO 9001:2015*



**Nota:** Google imágenes

### **Certificación 3: HACCP sistema de certificación**

La certificación HACCP está diseñada para cubrir el estado de salud y seguridad de toda la cadena alimentaria, incluida la producción, el procesamiento y la distribución.

**Figura 12**  
*HACCP*



**Nota:** Google imagen

## **2.4. Costos de Fabricación y/o Adquisición**

Según datos de ADEX, las exportaciones de quinua al exterior alcanzaron las 33, 778 toneladas en el periodo de enero a agosto del presente

año, que vendría a ser un 36% más que el periodo del 2015, enviando el producto a 64 países.

Es importante señalar que EE.UU. es el principal destino de la quinua peruana debido a popularidad, ya que muchos influencers nutricionistas recomiendan consumirla como sustituto del arroz. La quinua tiene una gran versatilidad para ser consumida., y esto es afirmado por ADEX.

**Tabla 5**  
*Costos de Fabricación*

Concepto	cantidad	Unidades	Costo por unidad S/ (1KG)	Costo por unidad \$ (1KG)	Costo mensual S/	Costo Mensual \$	Costo Anual \$	Costo Anual s /
Costo de materia prima(QUINUA)	2,000	kilos	8	2.11	16,000	4,227	50,727	192,000
otros					4,000	1,057	12,682	48,000
Costo de embase	20,000		0.12	0.03	2,400	634	7,609	28,800
Embalado y rotulado	20,000		0.15	0.04	3,000	793	9,511	36,000
<b>Total</b>			<b>8.27</b>	<b>2.2</b>	<b>25,400</b>	<b>6,711</b>	<b>80,528</b>	<b>304,800</b>

**Nota:** elaboración propia

## CAPÍTULO III

### ALMACENAMIENTO

#### 4.1 Estrategias de almacenamiento

El producto final está sujeto a condiciones necesarias para evitar daños, es así, que los Snacks a base de quinua tienen que estar almacenados y protegidos de la luz solar, en lugar seco, fresco, ventilado y también estar protegidos daños a los envases y de posibles golpes, tomando en cuenta los siguientes criterios:(autor)

La temperatura debe mantenerse entre los 10°C y los 20°C.

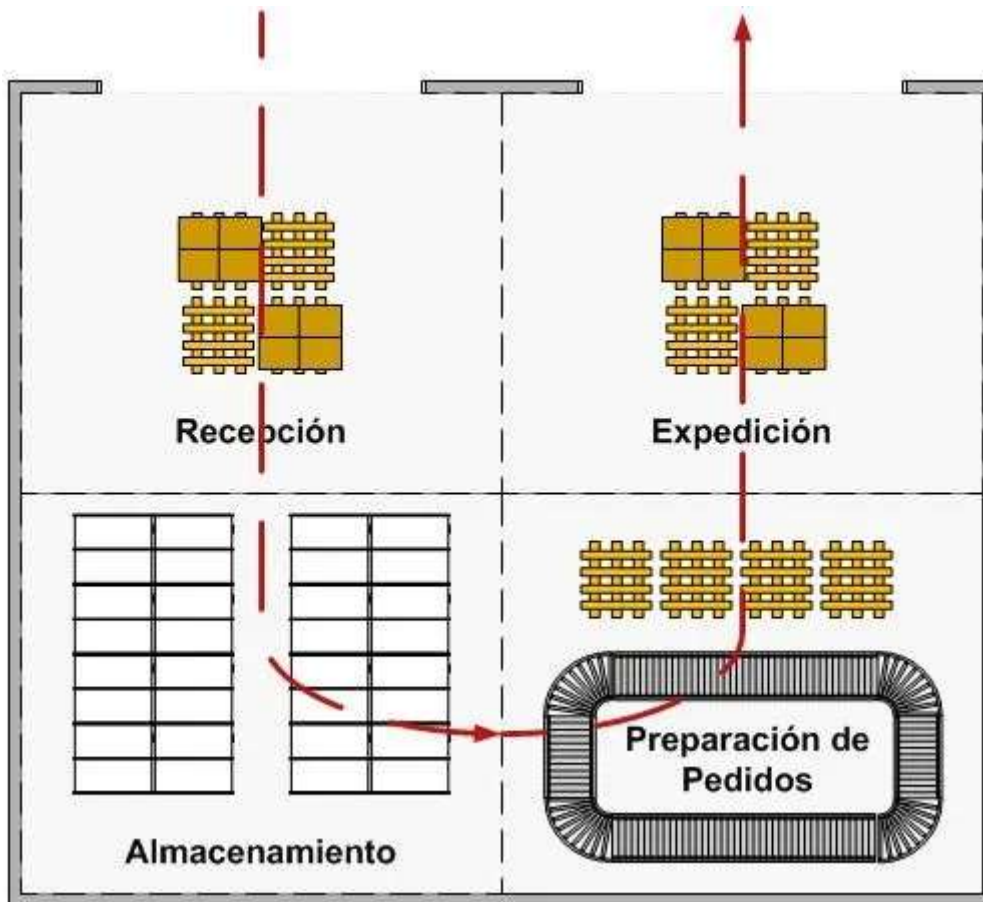
- Controlar la humedad
- Usar tecnología acorde a la modernidad.
- Tamaño del almacén

#### 4.2 Lay Out de almacén

- Disminuir al mínimo la manipulación de materiales.
- Obtener el máximo índice de rotación de la mercancía.
- Aprovechar de forma eficiente el espacio disponible.
- Facilitar el acceso a la unidad logística almacenada.
- Poseer la máxima flexibilidad para la ubicación de productos.
- Dar facilidades al control de las cantidades almacenadas.

El layout de almacén propuesto a criterio de mejora de espacio y manejo, es el siguiente.

**Figura 13**  
*Layout del almacenamiento*



**Nota:** imágenes tomadas de Google

#### 4.3 Detalle del mobiliario usado

Respecto al detalle mobiliario el almacenamiento de las cajas de snacks a base de quinoa y arándanos, se emplearán los siguientes mobiliarios:

**Tabla 6**  
*Equipamiento de almacén*

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	<p><b>Estantes de acero inoxidable</b></p>	<p>Los estantes miden 3.5 m de largo x 1.20 m de profundidad y 3 m de alto, estos estantes tienen la función de sostener cajas de botellas de jugo.</p>
	<p><b>Apilador de parihuelas</b></p>	<p>Utilizaremos un apilador de parihuelas para recoger y mover las parihuelas con productos.</p>
	<p><b>Cajas de cartón</b></p>	<p>Utilizaremos cajas de carton corrugado</p>
	<p><b>Cinta de embalaje</b></p>	<p>Usaremos cinta de embalaje para cerrar las cajas</p>
	<p><b>Pallet de madera</b></p>	<p>Los pallet de madera serán usadas para contener los productos, tendrá una dimensión de 1 metro de largo x 1.20 metros de ancho.</p>

**Stretch Film**

Se utilizará para embalar asegurar la carga que se trasladará.

**Computadora**

Utilizaremos una computadora para registrar los inventarios y más procesos.

**Impresora**

Se utilizará una impresora para poder facilitar las guías de remisión y facturas correspondientes.

**Sillas y escritorios**

Serán para el uso del personal

**Cascos de seguridad**

Utilizados para la protección de los trabajadores

**Zapatos de seguridad**

Utilizados para la protección de los trabajadores

---

**Nota:** Autoría propia

#### 4.4 Costo fijo de almacén

Los costos fijos de almacén son aquellos que se generan durante las operaciones de la empresa, para mantener el Stock, la manipulación y el transporte, los cuales se detallan a continuación.

**Tabla 7**  
*Equipamiento de almacén*

Descripción	Cantidad	Costo por unidad S/.	Costo al mes S/.	Costo anual S/.	Precio por unidad \$	Costo mensual \$	Costo anual \$
Escritorio	2	700	1,400	1,400	185	370	370
Sillas modulares	2	80	160	160	21	42	42
Lapto	2	1,500	3,000	3,000	396	793	793
Impresora	1	900	900	900	238	238	238
Celulares	1	200	200	200	53	53	53
Mesas de trabajo	2	250	500	500	66	132	132
Aire acondicionado	1	100	100	100	26	26	26
Extintores	3	50	150	150	13	40	40
Mostradores	2	100	200	200	26	53	53
Maquina de embase al vacio	1	2,500	2,500	2,500	661	661	661
<b>Total</b>				<b>9,110</b>			<b>2,407</b>

**Nota:** elaboración propia

## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

El rotulado y etiquetado son los mecanismos mediante el cual se realiza la identificación de las cajas utilizadas para el transporte de mercancías, este debe cumplir con lo siguiente:

- Ser legible
- Ser indeleble
- Cumplir con la localización
- Tener suficiencia y ser conforme.

Estos requisitos hacen del rotulado una parte importante en la exportación de mercancías puesto que aquí se contendrá información del producto tales como:

- Identificación del productor
- Naturaleza del producto
- Origen del producto
- Características y manejo del producto.

#### 4.1 Modelo de etiqueta / rotulado del producto

Según INDECOPI (2021), el etiquetado o rotulado, es una materia descriptiva de manera escrita, impresa y adherida en un producto, donde debe contener las características del producto, su elaboración, advertencias a informas al consumidor, generalmente contiene:

- Nombre o denominación del producto.
- País de fabricación.
- sí es perecible



- Vencimiento.
- Modo de conservación
- Descripción.
- Contenido neto
- Observaciones
- Informar en el caso de que se contengan materiales que resulten perjudiciales.
- Datos del fabricante
- Se debe advertir de los peligros del uso del producto en el caso se aplique.
- La forma de actuar en caso de perjuicios a la salud.

#### **Figura 14**

*Etiquetado y rotulado*



**Nota:** elaboración propia

El empaque a utilizar son los siguientes, con las siguientes medidas: 5 cm x 10 cm x 18 cm.

Ancho : 5 cm

Alto : 3 cm

Largo : 15 cm

**Figura 15**  
*Referencia Nutricional*



**Nota:** elaboración propia

#### 4.2 Normas técnicas aplicables

El rotulado debe ajustarse a las normas, las cuales INDECOPI indica la manera de desarrollar estándares de calidad para fortalecer el sector.

Sin embargo, el rotulado debe adaptarse a los requerimientos establecidos en el Código Federal de Regulaciones de la FDA, título 21 parte 101 (21-CFR 101) en el que se establecen las especificaciones y categorías correspondientes a los rótulos y etiquetado de alimentos con destino a Estados Unidos.

Algunas consideraciones generales aplicables en la rotulación de empaques de son:

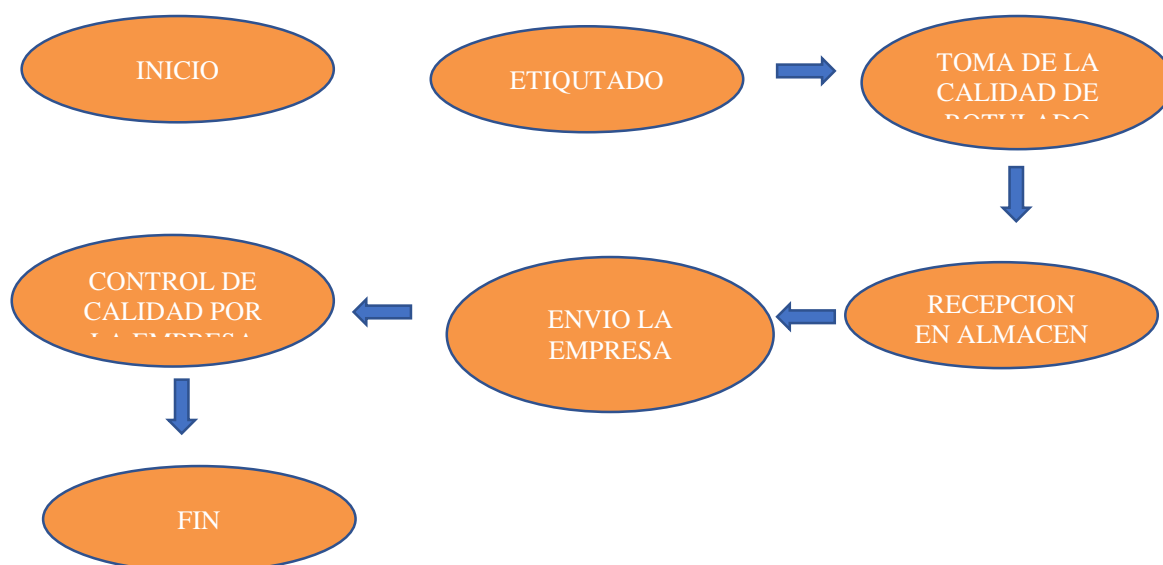
### Normas generales:

- Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor. 02/09/2010
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Rotulado de mercancías según lo dispuesto en Ley N° 28405 y Reglamento.
- Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. 26/05/2005
- Ley 28405. Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. 30/11/2004

### 4.3 Proceso de rotulado

El proceso de rotulado empieza con la designación de los códigos como medio de identificación a los productos que ha realizado, incluye el nombre del productor, las advertencias de los productos y los ingredientes o contenidos que existen dentro de los paquetes, con ello, se logra una correcta trazabilidad de los productos realizados.

**Figura 16**  
*Referencia Nutricional*



**Nota:** elaboración propia

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

Los tiempos y costos del proceso de rotulado está sujeto de la capacidad que posee la empresa para establecer qué información se incluirá en los rótulos, así como en la codificación que se utilice.

**Tabla 8**  
*costo de rotulado*

<b>Concepto</b>	<b>Costo s/</b>	<b>total s/</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo \$</b>	<b>total\$</b>
rotulado	0.35	7,000.00	1 Minuto	0.09	1,849
Cierre al vacío	0.25	5,000.00	1 Minuto	0.07	1,321
<b>Total</b>	<b>0.6</b>	<b>12,000.00</b>	<b>1 Minuto</b>	<b>0.16</b>	<b>3,170</b>

**Nota:** Elaboración propia

## CAPÍTULO V

### EMPAQUE

El empaque tiene una funcionabilidad extra que resulta importante; estamos hablando de las indicaciones de uso, los ingredientes y otros textos relevantes que se presentan en la etiqueta de este, con ello los clientes saben de qué este hecho aquello que compran, logrando evitar consumir o comprar algo que pueda afectar su salud. (Euroinnova, 2019)

#### 5.1 Ficha técnica del Empaque seleccionado


El empaque utilizado para el proceso de exportación tendrá las siguientes características:

<b>Material</b>	: cartón corrugado de dos líneas
<b>Dimensiones</b>	: 400 mm largo x 250 mm ancho x 200 mm alto
<b>Capacidad</b>	: 10 kg
<b>Peso</b>	: 100 gr

El empaque es un paso importante en la producción y distribución de productos. Por tanto, el empaque es el material y medio que contiene las mercancías, ya sea de cartón, plástico, madera, etc.; cumpliendo con la función principal de protegerlas desde su origen o producción.

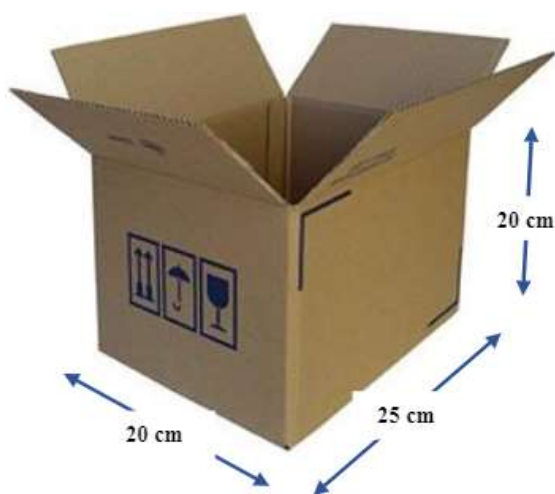
Es, además, un instrumento indispensable para el crecimiento de la industria en general, dando beneficios de presentación y calidad de los productos finales.

**Tabla 9**  
*Ficha técnica del empaque*

Ficha técnica		
<b>Descripción</b>	cartón corrugado de dos líneas	
	<b>Características físicas del empaque</b>	
	Ancho	250 mm
	Largo	400 mm
	Alto	200 mm
	Resistencia vertical	18
	Resistencia horizontal	18
	Calibre	6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 12
	Color	Marrón

**Nota:** Autoría propia

**Figura 17**  
*Empaque para las conservar los snacks a base de quinua y arándanos*



**Nota:** elaboración propia

## 5.2 Criterios utilizados para la selección del empaque

Según MINCETUR (2013), afirma que el empaque debe presentar dos papeles “Liner” con dos caras exteriores que encierran una flauta u ondulado intermedio (el 90% de cajas de cartón corrugado se fabrican de esta manera). El empaque a utilizar para nuestro producto estará conformado por una caja de

cartón corrugado doble cara o pared sencilla el cual deberá contener 20 envases individuales de Snacks en dos niveles.

Deben cumplir con las normas nacionales de calidad, las exigencias del mercado destino y las características solicitadas por el comprador.

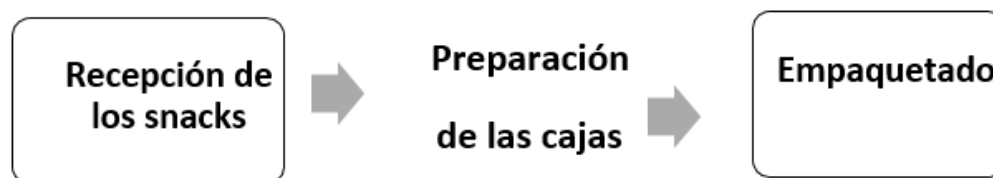
- Material inerte
- Seguridad
- No interfiere con el contenido
- Calidad
- Presentación

### 5.3 Proceso de empaque

El empaque de las mercancías es un momento crucial en la exportación, debido a que en esta etapa se debe manipular los productos a fin de evitar su daño durante la manipulación y además sus posibles daños durante el transporte, garantizando un producto de buena calidad final.

#### Figura 18

*Flujo del proceso de empaque*



**Nota:** elaboración propia

**Primer paso:** Recepción de los envases de los snacks de quinua y arándanos es donde, los envases de producto final ya procesado son transportados hasta el área en el que se realizará el empaquetado.

**Segundo paso:** Preparación de las cajas: implica el armado de las cajas, así como la adición de las divisiones interiores.

**Tercer Paso:** Empacado: es la parte final, en la cual los snacks son introducidos en las cajas para ser embalados y almacenados.

#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empaque

Los tiempos y costos del proceso de empackado, son tomados por la empresa empackadora que se contrata o con el costo que tienen los equipos de empacke, el tiempo de empackado del snack de quinua se debe minimizar lo máximo posible a fin de evitar costos excesivos.

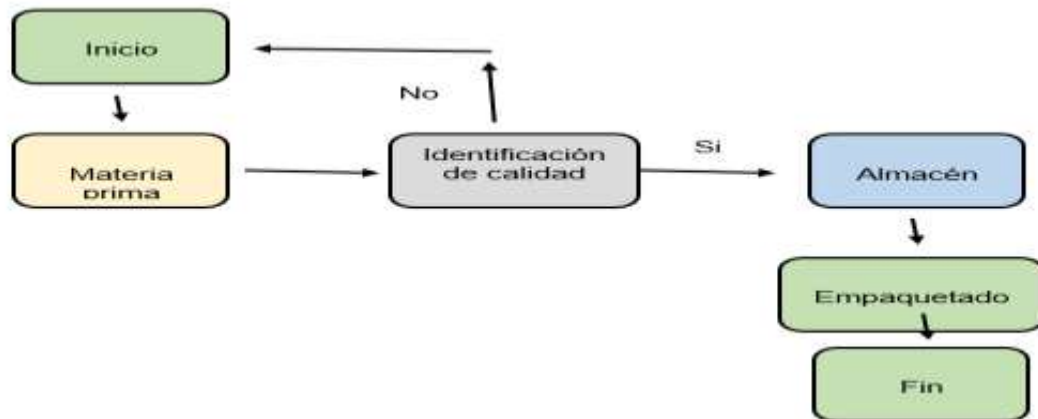
**Tabla 10**  
*Costos de empacke*

<b>Empaque</b>	<b>Costo Unitario S/</b>	<b>Costo Unitario \$</b>	<b>Total s /</b>	<b>Total \$</b>
bolsas grandes	0.60	0.16	600	158.52
<b>TOTAL</b>	<b>0.60</b>	<b>0.16</b>	<b>600.00</b>	<b>158.52</b>

**Nota:** *Autoría propia*



**Figura 19**  
*Flujo del proceso de empaque*



**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO VI

### EMBALAJE

#### 7.1 Ficha técnica del Embalaje seleccionado

El embalaje utilizado para el proceso de exportación tendrá las siguientes características.

Material : Papel film transparente

Dimensiones : 200 mm alto

Peso : 500 gr

Aplicaciones : Uso como papel envolvente de mercancías,

El embalaje es un complemento al empaque, puesto que, es el mecanismo que se utiliza para evitar los daños en nuestros productos al transportarlos, ya sea por medio terrestre, aéreo o marítimo, con la utilización de plásticos, papel o cartón, los cuales son regulados por las autoridades correspondientes

**Tabla 11**  
*Ficha técnica del embalaje*

<b>Ficha técnica</b>		
<b>Nombre Comercial</b>	Papel transparente film	
<b>Descripción</b>	Es una plástica flexible de alta transparencia y resistencia, ideal para embalar los productos	
<b>Características</b>	Ancho	18" / 450 mm
	Largo	1050 pies / 322m
	Grosor	15um (micrones)
	Material	Polietileno
<b>Nivel de estiramiento</b>	>115%	



**Nota:** Autoría propia

## 7.2 Criterios utilizados para la selección del embalaje

Para el embalaje se debe tomar en cuenta que los productos no deben moverse durante el transporte, además deben estar protegidos de humedad, polvo o cualquier agente contaminante posible.

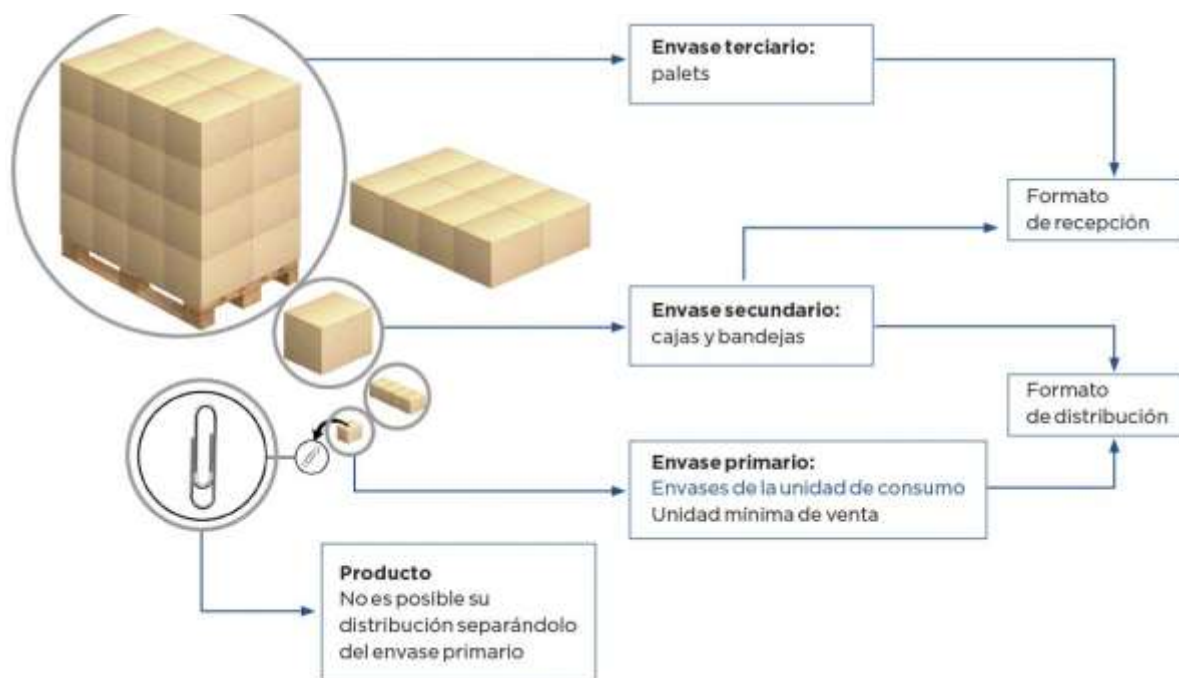
El embalaje cumple la misión de proteger los productos, los criterios usados son:

- Protección
- Seguridad
- Reducción de tiempo
- Bajo costo
- Fácil almacenamiento
- Fácil manipulación

### 7.3 Proceso de embalaje

El proceso de embalaje consiste en uniformizar la carga del pallet, asegurando que esta no se mueva mediante el uso del papel film, el cual además lo protegerá de la humedad y los contaminantes externos.

**Figura 20**  
Proceso de embalaje



**Nota:** Autoría propia

**Primero:** Recepción de las cajas: Las cajas que contienen el producto final ya procesado son transportadas hasta el área en el que se realizará el embalaje.

**Segundo:** Unitarización de las cajas: Implica el armado de las cajas en los pallets.

**Tercero:** Embalaje: Es la parte final, en la cual las cajas son forradas por el papel film, evitando que se muevan o que sufran contaminación.

#### 7.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

En el proceso de embalaje, se toman en cuenta todos los insumos que se utilizan para realizar la unitarización de la carga, ya que este proceso se desarrolla en esta etapa, es así, que en los costos de embalaje se incluyen los pallets, el papel film, la mano de obra y el uso de un montacargas.

**Tabla 12**

*Costos de embalaje*

<b>Embalaje</b>	<b>Costo Unitario S/</b>	<b>Costo Unitario \$</b>	<b>Total s /</b>	<b>Total \$</b>
Cajas	0.50	0.13	500.000	132.10
cintas Strech film	15	4	120	31.70
<b>TOTAL</b>	<b>15.50</b>	<b>4.10</b>	<b>620.00</b>	<b>163.80</b>

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

- Dimensiones: 1000 mm x 1200 mm
- Carga máxima: 1500 kg
- Materiales: madera

**Figura 21**

*Pallet de madera*



**Nota:** Autoría propia

**Tabla 13**

*Ficha técnica del pallet*

Ficha técnica		
Items	Cantidad	Unidad de Medida
Tipo de pallet	Cuatro vías de entrada	
Tamaño	Estándar	
Material estructura	Madera	
Medidas de ancho	1200 mm	
Medidas de largo	1000 mm	
Medidas de fondo	1.50 m	

**Nota:** Autoría propia

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los pallets son herramientas que nos ayudan a manipular de forma armonizada las mercancías, estas son plataformas que hacen el transporte de la mercancía mucho más sencilla y rápida.

Estas plataformas pueden estar hechas de madera o plástico, sobre las cuales se colocan las mercancías de forma tal que se aproveche su superficie en totalidad.

Hasta la actualidad, las normas ISO han normalizado las siguientes dimensiones:

Las pequeñas dimensiones son:

- 800 x 1.000 mm
- 800 x 1.200 mm
- 1000 x 1.200 mm

Las grandes dimensiones son:

- 1.200 x 1.600 mm
- 1.200 x 1.800 mm

La elección del pallet correspondiente se realizó tomando en cuenta las siguientes características:

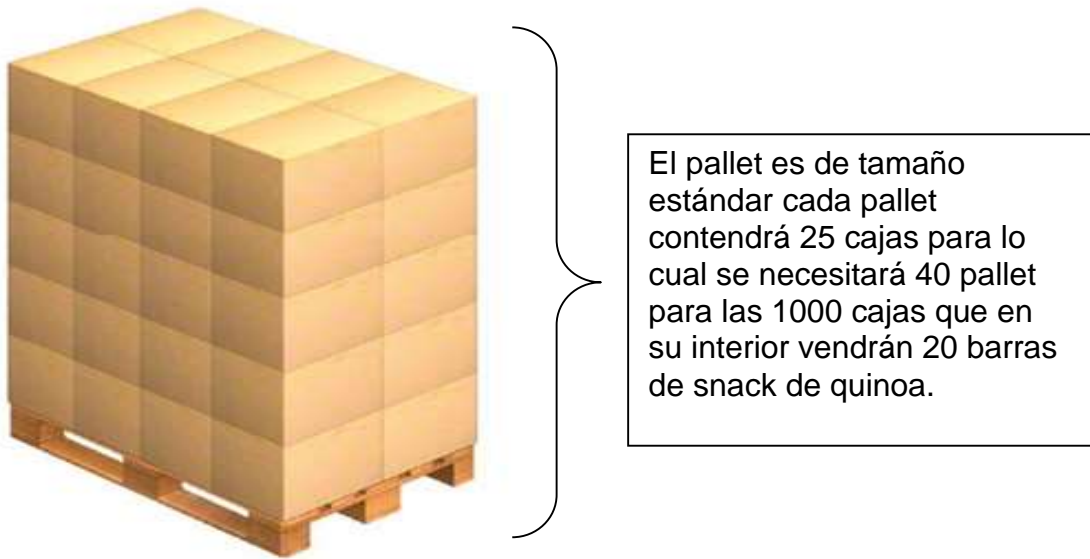
- Dimensiones de las cajas, ya que se planea colocar 12 cajas de snacks a base de quinoa y arándanos
- Costo y calidad del material
- Cargas máximas permitidas por pallet.

### 7.3 Proceso de unitarización

El proceso de unitarización se lleva a cabo en los almacenes destinados para nuestros productos, en primer lugar, se realiza el acomodo de las cajas de cartón en una disposición determinada para ser colocados los niveles que sean necesarios para lograr el transporte eficiente de nuestra mercancía.

#### Figura 22

*Proceso de paletización*



**Nota:** Google Imágenes

Para la unitarización se lleva a cabo lo siguiente:

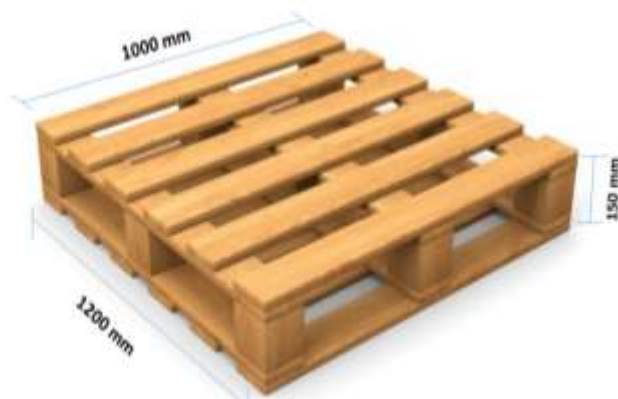
- Ordenamiento de las cajas del primer nivel
- Determinar el número de niveles necesarios
- Aplicar el embalaje externo (papel film)
- Almacenar

### 7.4 Plano de estiba del pallet

Para aprovechar de manera óptima los espacios del pallet, es decir al 100%, se planea realizar la siguiente estiba, la cual tendrá una altura de 25 cajas:



**Figura 23**  
*Plano de estiba del pallet*



**Nota:** Google imágenes

### 7.5 Tiempos y costos del proceso de unitarización

Los tiempos y costos del proceso de unitarización comprenden el acomodo de las cajas, el uso del montacargas, la mano de obra contratada, así como también la logística durante el almacenamiento, es así que estos costos están contenidos en la mano de obra necesaria, los cuales ya se toman en cuenta en el proceso de embalaje.

**Tabla 14**  
*Costo de paletizado*

Concepto	Costos Mensual s/	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$	Tiempo
Alquiler del contenedor	935	11,220.00	247.03	2,964.33	3 Dias
Cintas sujetadoras de carga para pallet	30	360.00	7.93	95.11	1 Dia
Alquiler de maquina para estiba y desestiba	260	3,120.00	68.69	824.31	1 Dia
<b>Total</b>	<b>1225</b>	<b>14,700.00</b>	<b>323.65</b>	<b>3,883.75</b>	<b>5 Dias</b>

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACION

#### 10.1 Ficha técnica del contenedor utilizado

##### Contenedor REEFER - RF

Es un tipo de contenedor intermodal equipado con un motor refrigerador que permite el transporte de mercancías que necesiten temperaturas adecuadas, el cual es el más idóneo para el transporte de snacks.

- Tipo: REEFER - RF 20 pies.
- Capacidad: 30 m<sup>3</sup> - 30 toneladas (peso máximo)
- Medidas:
  - a) Ancho: 2.30 m.
  - b) Alto: 2.16 m
  - c) Largo: 5.48 m


#### **Figura 24**

*Contenedor REEFER – RF 20 Pies*



**Nota:** Google imágenes

**Tabla 15**  
*Ficha técnica del contenedor*

<b>Características técnicas (reefer 20')</b>		
<b>Items</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>
Longitud interna	548 cm	
Ancho interno	230 cm	
Alto interno	239 cm	
Ancho de la puerta	233 cm	
Alto de la puerta	216 cm	
Tara	2270 kg	
Carga máxima	21700 kg	

**Nota:** Autoría propia

Debido a la naturaleza del producto, requiere un manejo especial para garantizar la seguridad y rapidez del transporte, en el caso de los SNACKS, es necesario mantener el producto en una temperatura adecuada y trasladar la carga con cuidado.

Instrucciones para el manipuleo de las conservas de espárrago:

- No volcar.
- Mantener en un lugar fresco y seco
- Arriba.
- No dar vuelta a la caja.

## 10.2 Criterios usados para la selección del Contenedor

La determinación del contenedor que se utilizará se basa en una serie de criterios, estos se mencionan a continuación:

- Capacidad
- Condiciones internas
- Tamaño general

**Tabla 16**  
*Contenido del contenedor utilizado*

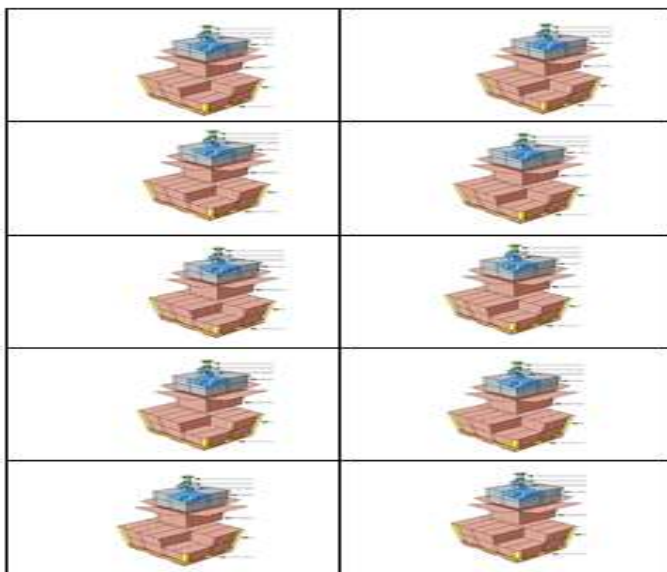
<b>CONTENIDO</b>	
Contenedor Reefer 20' pies.	1000 cajas.  20 paquetes de snacks por caja.
<b>TOTAL</b>	<b>25 Cajas por pallet, por lo tanto se necesitaran 40 pallets</b>

**Nota:** Autoría propia

### 10.3 Proceso de contenedorización

Este proceso se realiza cuando las mercancías ya están listas para ser enviadas al extranjero, en esta etapa se incluyen los siguientes pasos:

**Figura 25**  
*Plano de estiba del contenedor*



Contenedor Reefer de 20' pies, con un ancho de 8' pulgadas \* 8'5" de alto, que contiene 10 pallets los cuales ocuparemos todo el contenedor

**Nota:** Autoría propia

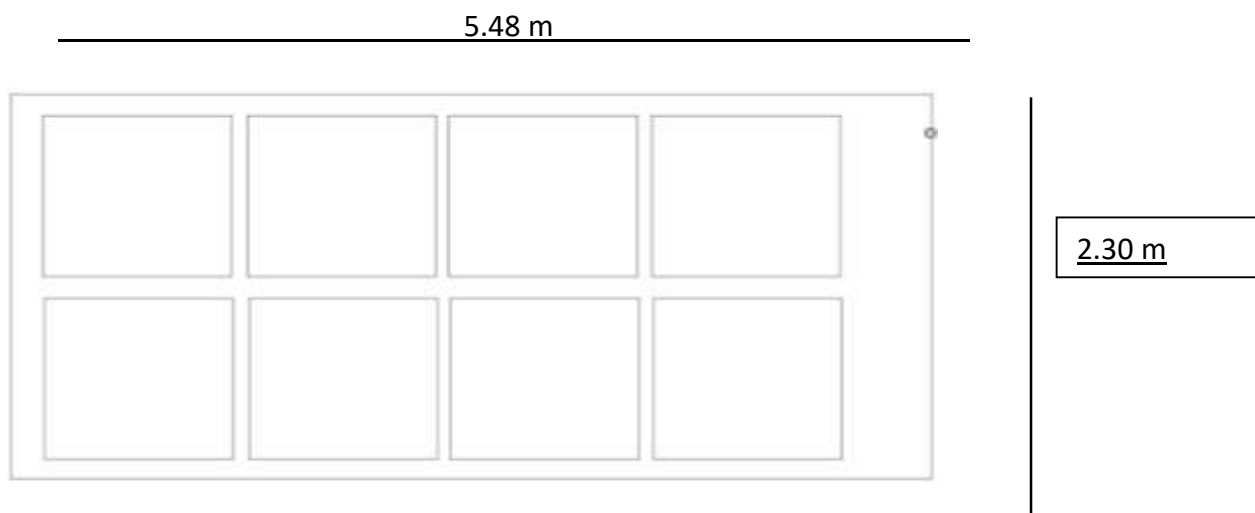
**Fuente:** Elaboración propia

#### 10.4 Plano de estiba del contenedor

Según las dimensiones del contenedor y las dimensiones de los pallets, la estiba adecuada para los contenedores debe ser la siguiente:

**Figura 26**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota:** Autoría propia

#### 10.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización comprende todas las etapas en las que se manipula la mercancía en los contenedores, desde la carga hasta la descarga, es así que tenemos los siguientes costos estimados de contenedorización para la exportación de snacks a base de quinoa y arándanos.

**Tabla 17**

*Costos de contenedorización*

Concepto	Costos Mensual s/	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$	Tiempo
Alquiler del contenedor	935	11,220.00	247.03	2,964.33	3 Dias
Cintas sujetadoras de carga para pallet	30	360.00	7.93	95.11	1 Dia
Alquiler de maquina para estiba y desestiba	260	3,120.00	68.69	824.31	1 Dia
<b>Total</b>	<b>1225</b>	<b>14,700.00</b>	<b>323.65</b>	<b>3,883.75</b>	<b>5 Dias</b>

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores de transporte interno

El transporte es importante porque es responsable de mover los bienes desde el punto de origen hasta el destino, el transporte es el movimiento de productos de un lugar a otro a lo largo del camino desde el comienzo de la cadena de suministros hasta el cliente. (Logisweb, 2020)

**Tabla 18**

*Proveedor del transporte*

Nº	Proveedores	Lugar
1	EXPRESO INTERNACIONAL ORMEÑO S.A	Lima y provincias
2	JB INTERNACIONAL S.A. TRANSPORTES	Arequipa, Puno
3	AMELVI SRL	Lima, Callao y provincias
4	WORLD SOLUTIONS ENTERPRISES S.A.C	Moquegua
5	TRANSALTISA S.A.	Arequipa, Lima
6	RACIONALIZACION EMPRESARIAL S.A.	Arequipa, Lima

**Nota:** Autoría propia

Para el transporte de nuestras mercancías, se ha considerado la empresa EXPRESO INTERNACIONAL ORMEÑO S.A. que ofrece la alternativa de un transporte multimodal, es decir, se encargan del transporte terrestre y marítimo.

**Empresa Provedora:** EXPRESO INTERNACIONAL ORMEÑO S.A

**Lugar:** Lima y provincias

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

**Figura 27**

*Expreso Internacional Ormeño S.A*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Provedora:** JB INTERNACIONAL S.A. TRANSPORTES

**Lugar:** Arequipa, Puno

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

**Figura 28**

*JB internacional S.A. Transportes*



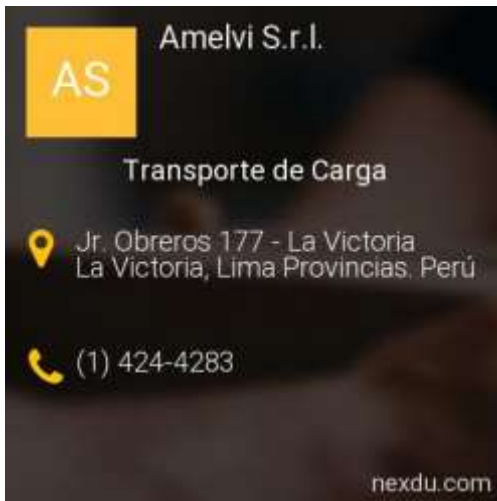
**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Provedora:** AMELVI SRL

**Lugar:** Lima, Callao y provincias

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

**Figura 29**  
*AMELVI SRL*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Proveedora:** WORLD SOLUTIONS ENTERPRISES S.A.C

**Lugar:** Moquegua

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

**Figura 30**  
*WORLD SOLUTIONS ENTERPRISES S.A.C*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Proveedora:** TRANSALTISA S.A.

**Lugar:** Arequipa, Lima

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



**Figura 31**  
*TRANSALTISA S.A.*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Provedora:** RACIONALIZACION EMPRESARIAL S.A.

**Lugar:** Arequipa, Lima

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

**Figura 32**  
*RACIONALIZACION EMPRESARIAL S.A.*



**Nota:** Google Imágenes

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

Son los costes en los que incurre internamente la empresa o proveedor encargado de la función de transporte de mercancías, por carretera, desde el centro logístico hasta el cliente o en varios puntos de la cadena de suministro (Beetrack, 2019)

**Tabla 19**  
*Costo de transporte interno*

Descripción			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
<b>Callao</b>	Callao 10 km	500.00	6:00 horas

**Nota:** Autoría propia

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Algunas de las principales navieras que prestan servicio directo o con trasbordos previos hacia el Atlántico Norte son navieras de alcance mundial como: Maersk Line, Hamburg Sud, Hapag Lloyd, MSC, Sea Board marine, CMA – CGM entre otros.

**Empresa Proveedora:** Dole - Ocean Cargo Express

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Agente de aduanas para la exportación del producto snack de quinoa a estados unidos.

**Figura 33**  
*Dole Ocean Cargo Express*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Proveedor:** Intermarine

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Agente de aduanas para la exportación del producto snack de quinoa a estados unidos.

**Figura 34**  
*Intermarine*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa Proveedor:** Seaboard

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Agente de aduanas para la exportación del producto snack de quinoa a estados unidos.

**Figura 35**  
*Seaboard*



**Nota:** Google Imágenes

#### 9.4 Cotizaciones de flete marítimo

Para el transporte de mercancías, la empresa ha decidido contar con una empresa que brinda servicios de fletes terrestres, marítimos, aéreos, multimodales, sobredimensionados, especiales y un destacado servicio de almacenaje, se trata de Translogistics SAC.

**Tabla 20**

*Costo de flete*

<b>Flete marítimo</b>			
<b>Ruta</b>	<b>Precio \$ Tm/m3</b>	<b>Precio soles</b>	<b>Tiempo</b>
Intermarine puerto Rotterdam (EE.UU)	1,800.00	6,840.00	16 días

Nota: Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana

La persona decisiva y principal en todas las actividades económicas es el agente de aduanas, quien será el responsable del control legal de importación y exportación en la aduana por lo que debe tener un conocimiento completo de las normas aduaneras y todas estas leyes nuevas y modificadas, administrativas. (Estrecho, 2019)

Son aquellas personas o entidades que se dedican a realizar la declaración de mercancías exportadas o importadas en el país de origen, en el Perú, estas empresas son las siguientes:

- DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.

Es una empresa de logística fundada en 1969, la cual cuenta con operaciones en más de 200 países del mundo, ofreciendo los servicios de agenciamiento en materia de aduana y generando un aproximado de 1 614 000 000 entregas al año.

#### **Figura 36**

*DHL Express Aduanas Peru S.A.C.*



**Nota:** Google Imágenes

- TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.

Es una empresa dedicada a las soluciones de transporte internacional, ofreciendo servicios de agenciamiento de aduana, transporte, almacenamiento, asesoría legal.

**Figura 37**

*TRANSEL agencia de aduana S.A.*



**Nota:** Google Imágenes

- AGENCIAS RANSA S.A.C.

Es una empresa especialista en el tránsito de mercancías (importación y exportación), la cual ofrece los servicios de asesoría en materia aduanera, cuenta con certificaciones de operador logístico y también en materia de calidad

**Figura 38**

*Agencias RANSA S.A.C*



**Nota:** Google Imágenes

## 10.2 Costos de agenciamiento

Con respecto al costo de agenciamiento, este valor se estima en 0.45% del valor de mercancía importada o el 0.18% del valor de la mercancía exportada, en promedio.

Es por ello que el valor estimado de agenciamiento para el presente proyecto es de 11,250.00 dólares, tomando en cuenta lo siguiente: 2.5 USD/envase\*

$$1000 \text{ cajas} * 20 \text{ envases/caja} * 0.18$$

## 10.3 Aseguradoras

Las aseguradoras son los medios que empleamos para tener protección de nuestras mercancías ante los posibles riesgos que se generan durante su transporte, las cuales cubre la reposición total o parcial de las mercancías, entre las empresas que se encuentran en Perú tenemos:

- RIMAC SEGUROS

Empresa prestadora de seguros especialista en cubrir mercaderías y demás productos, posee 100 años de experiencia y amplia aceptación en el mercado.

- LA POSITIVA

Empresa con más de 80 años dando servicios de seguros, enfocada al buen servicio al cliente.

- PACIFICO SEGUROS

Pacífico seguros es una empresa prestadora de servicios de aseguramiento en gran mayoría sobre temas de salud, cuenta con 78 agencias a nivel mundial.

Las compañías de seguros prestan servicios de seguros y asumen obligaciones de indemnización.

**Tabla 21**  
*Aseguradoras*

<b>Descripción</b>	
Rímac seguros	\$ 234.51
La positiva	\$ 386.23
Pacifico Seguros	\$ 488.10

**Nota:** Autoría propia

años de trayectoria en los cuales se han especializado en el cuidado y bienestar de sus clientes.

#### **10.4 Póliza de seguros (cobertura y costos)**

El seguro de transporte internacional, abarca los siguientes ítems:

- Pérdida o daño de la carga
- Varadura, hundimiento o colisión del barco.
- Pérdida de bultos caídos durante el manejo.
- Robo

En promedio el costo de seguro de un contenedor REEFER está situado en 1,000 US\$ mensuales, los cuales cubren los envíos realizados de los inconvenientes mencionados en los ítems anteriores.



En el caso de nuestro producto a exportar, el seguro que se utilizará será el seguro RIMAC ya que es una empresa confiable en el ámbito de pérdidas materiales.

Una póliza de seguro es un conjunto de documentos que describen los términos de un contrato de seguro.

**Tabla 22**

*Póliza de seguros*

Descripción	
10%	Valor FOB

**Nota:** Autoría propia

## 10.5 Terminales de almacenamiento

Las terminales de almacenamiento son aquellos depósitos en los cuales las mercancías están en custodia durante los trámites aduaneros, estos están a cargo de entidades públicas o privadas, en el Perú, algunas empresas de almacenes son:

**NEPTUNIA:**

Cuentan con más de 736.500 metros cuadrados de espacio de almacén y servicios logísticos que implementan tecnologías líderes en la industria, lo cual hacen con el objetivo de brindar soluciones más innovadoras y eficientes, asegurando así un impacto positivo y sustentable en la economía, la sociedad y el planeta.

**RANSA:**

Proporciona almacenamiento de mercancías en tránsito de almacén a almacén, así como el almacenamiento de mercancías especiales como cereales, mercancías peligrosas y materiales congelados.

**ALCONSA CALLAO**

Los servicios que ofrece son un esfuerzo de colaboración para transportar sus productos desde el punto de origen hasta el destino, brindando un servicio integral confiable en su solución integral de manejo de carga y almacenamiento de contenedores.

## CAPÍTULO XI

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### Infraestructura para la Distribución Física en el País Destino

El transporte internacional usado para la exportación del snack de quínoa es marítimo, ya que este nos ayuda a reducir el costo de los seguros y envíos exclusivos en contenedores especiales refrigerados, asegurando que nuestros productos lleguen a los importadores en óptimas condiciones.

Se han considerado ciertos ítems en el proceso de exportación

- **Tipo de carga:** para definir la manipulación
- **Naturaleza:** no perecible, que necesita un ambiente fresco.
- **Distancia**
- **Peso y volumen:** para determinar los costos de exportación.
- **Flete:** para el transporte de la mercancía.

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

OSITRAN supervisa 8 terminales portuarios en todo el país, sus servicios a exportadores e importadores, permitiendo el intercambio de productos a nivel nacional e internacional. Entre los más importantes tenemos:

- Terminal portuario multipropósito de Salaverry.
- Empresa nacional de puertos S.A.- ENAPU.
- Terminal portuario General San Martín – Paracas, Pisco terminal portuario de Yurimaguas – Nueva Reforma.
- Terminal multipropósito Muelle Norte – Callao.

- Terminal de embarque de concentrados de minerales – Callao.
- Terminal Portuario de Paita.
- Terminal de contenedores de Muelle Sur – Callao.
- Terminal portuario de Matarani.

### **Puerto del callao**

El puerto del callao es un puerto del Perú ubicado en el sureste del océano pacifico, perteneciente también a la ciudad del callao, en la provincia constitucional del callao, y es un puerto facto de lima.

### **Puerto de miami**

Se trata del barco mercante Magellan cuya capacidad de carga asciende a 150 mil toneladas y más de 113 mil contenedores de mercancía.

### **Figura 39**

*Mapa de origen y destino*



**Nota:** Google imágenes

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

En EEUU, se destacan los siguientes puertos:

- Nueva York y Nueva Jersey
- Virginia, Norfolk (VA)
- Savannah (GA)
- Miami (FL)
- Long Beach, Los Ángeles (LA)
- Charleston (NC)
- Oakland (CA)
- Houston (TX)

Todos los cuales cuentan con servicio directo por parte de las navieras, es decir, que el recorrido se hace en un solo viaje

### Figura 40

*Puerto del callao*



**Nota:** Google Imágenes

**Figura 41**  
*Puerto de Miami*



**Nota:** Google imágenes

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

Para la exportación de mercancías, es importante conocer el tiempo estimado de llegada al país destino, es decir, el Transit Times de transporte marítimo. Además, también existe importancia en conocer la capacidad de manejo de carga de los puertos y la ruta que se sigue para la llegada al destino, entre las principales rutas de acceso al territorio de estados unidos tenemos:

- **COSTA ESTE:** tenemos el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, Virginia, Norfolk (VA), Savannah (GA).
- **GOLFO DE MÉXICO:** por esta ruta tenemos el Puerto de Miami (FL) y el de Houston (TX).
- **COSTA OESTE:** Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA), Charleston (NC)

Sin embargo, como destino de mercancías desde Perú tenemos a Estados Unidos, es recomendable hacer los envíos a los puertos de la costa oeste, puesto que es la costa de acceso directo desde Perú.

Cabe resaltar que debido a la distancia que existe entre EEUU y Perú, el tiempo promedio de envío de mercancías es de 30 días calendarios.

#### **11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)**

La exportación de snack de quínoa inicia con el arribo de la mercadería al puerto destino, para su posterior distribución a industrias demandantes, las cuales ofertarán el producto al consumidor final.

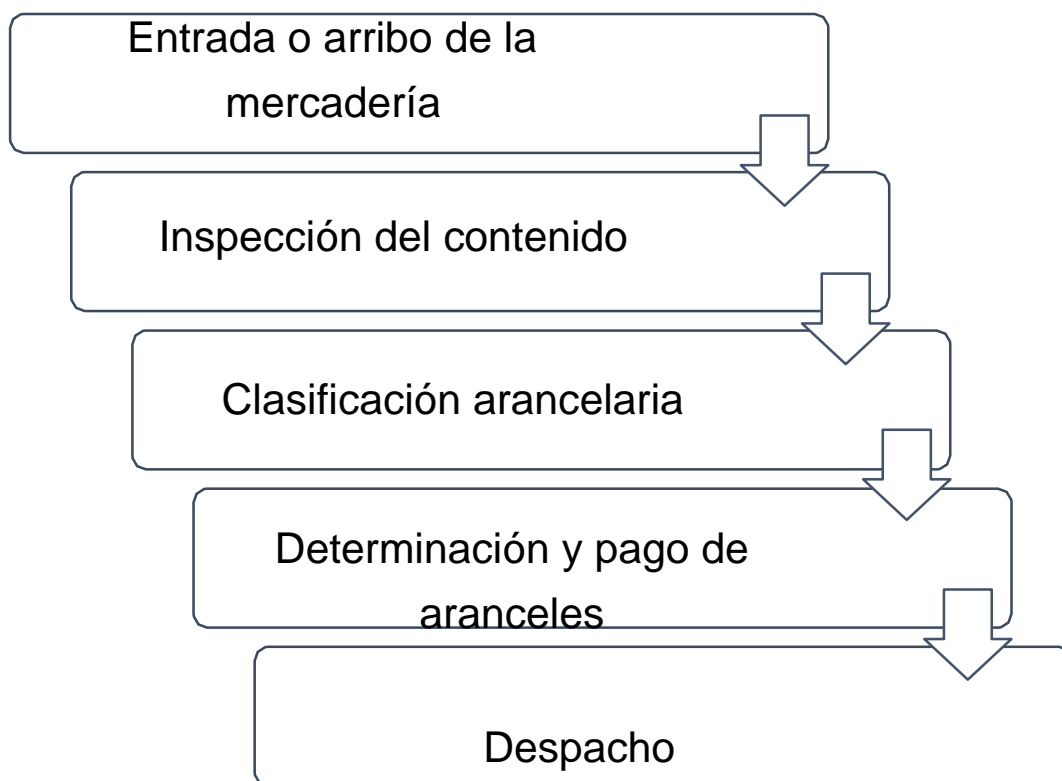
Cuando nuestra mercancía llega a territorio estadounidense, lo más recomendable es la contratación de un agente aduanero en el país, puesto que facilitará los medios y la documentación para un ingreso exitoso de la mercadería, ya que este actúa como propietario de los bienes.

Durante el proceso que se lleva a cabo, es necesario el pago de los costos de agenciamiento y almacenamiento en aduanas por parte del importador, el cual es responsable también de que la mercadería que adquirió ingrese de manera correcta al país.

Cabe resaltar que, dependiendo del contrato de compra venta, los costos de agenciamiento y trámites de aduana pueden ser tomados por el comprador o el vendedor.

**Figura 42**

*Proceso de importación y nacionalización en estados unidos*



**Nota:** elaboración propia

1. Arribo de la mercadería: como lo indica su nombre, hace referencia a la llegada de la mercadería al país destino.
2. Inspección del contenido: al tratarse de mercadería procedente del exterior, se debe realizar la inspección de esta, a fin de asegurar el contenido y estado de esta.
3. Clasificación arancelaria: para poder realizar el seguimiento correspondiente en materia de contenido y así determinar el costo de los derechos aduaneros.
4. Determinación y pago de aranceles: el agente de aduanas es el responsable de comunicar al importador el costo de los aranceles y demás derechos que debe cancelar para lograr el despacho de su mercadería.



5. Despacho: si toda la documentación está en orden, se realiza el despacho de la mercadería, no sin antes pagar el costo de almacenamiento en aduana.

### **11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial**

Cuando un envío llega a los Estados Unidos, el importador registrado (es decir, el propietario, comprador o agente de aduana autorizado designado por el propietario, comprador o consignatario) presentará los documentos de entrada de las mercancías ante el director del puerto en el lugar de destino de las mercancías; es decir, en el puerto de entrada. Los bienes importados no se ingresan legalmente hasta después de que haya llegado el envío dentro del puerto de entrada, la entrega de la mercancía ha sido autorizada por CBP, y se han pagado los derechos estimados; según el reglamento establecido en el país de origen los requisitos para este proceso son:

- Contar con el número de RUC y hallarse habilitado y cumpliendo con las disposiciones fiscales.
- Personas naturales cuyo valor de operación realizada no exceda los mil dólares y hayan realizado un máximo anual de 3 importaciones o exportaciones.
- En caso de exceder el monto de mil dólares, que este se haya realizado por únicavez en un año y el valor no supere los 3 mil dólares.
- Verificar que la mercadería a exportar, cumpla con los requisitos establecidos en las normas respecto a su legalidad.

#### **Documentos de pago: Comprobantes.**

Se requiere la presentación de algún medio o comprobante de pago; la presentación de este documento puede realizarse de manera virtual o física ya

que las compras realizadas por internet; lo importante es que el documento que comprueba la transacción económica pueda establecer los detalles del proceso comercial.

### **Declaración jurada de valor.**

Siempre que no pueda acreditarse mediante comprobantes de pago referidos, la transacción realizada, es posible sustentarla mediante una declaración jurada de valor; considérese que se trata de una situación excepcional.

### **Documentación del transporte.**

Este es un documento emitido por el transportista marítimo de mercancías al recibir la carga del cargador; el conocimiento de embarque se emite al remitente después de completar los procedimientos de despacho de aduana de exportación en la ubicación aduanera del puerto de carga del país. Después de completar los trámites aduaneros de exportación, el cargador entrega la carga al transportista marítimo o a su agente; como prueba de la recepción de las mercancías, el porteador marítimo o su agente emite un documento que se denomina conocimiento de embarque, que generalmente se emite por triplicado con copias no negociables. Después de obtener el conocimiento de embarque original del transportista marítimo, el cargador presenta el conocimiento de embarque con otros documentos a su banco, a su vez, el banco lo envía al importador a través del banco del importador; el importador recoge el conocimiento de embarque y otros documentos requeridos de su banco y organiza los procedimientos de despacho de aduana de importación.

El porteador marítimo o su agente emite un documento que se denomina conocimiento de embarque, que generalmente se emite por triplicado con copias no negociables. Después de obtener el conocimiento de embarque original del transportista marítimo, el cargador presenta el conocimiento de embarque con otros documentos a su banco, a su vez, el banco lo envía al importador a través del banco del importador; el importador recoge el conocimiento de embarque y otros documentos requeridos de su banco y organiza los procedimientos de despacho de aduana de importación.

### **Seguro de transporte.**

El seguro generalmente lo contrata la parte que asume el riesgo de pérdida sufrida por las mercancías durante el transporte, incluyendo cualquier almacenamiento intermedio incluido en el transporte. En los contratos de compraventa los riesgos suelen definirse de acuerdo con lo establecido en los términos de entrega; el seguro de transporte también se utiliza para envíos que el vendedor está obligado a asegurar según las condiciones de entrega. En el caso de pérdida, la pérdida financiera puede ser considerable debido al alto valor de la carga en relación con la facturación de la empresa; es decir, en caso de pérdida, se indemniza a la empresa por el valor de la factura de la mercadería menos el deducible.

**Certificado de origen.**

Es una forma específica, ya sea en papel o electrónico, en el cual la autoridad u organismo gubernamental facultado para emitir certifica expresamente que las mercancías a las que se refiere el certificado son considerados originarios de acuerdo con las reglas de origen aplicables; esto es importante ya que la Aduana del país de importación puede exigir una prueba de origen para determinar la aplicación o no de determinadas medidas comerciales en frontera; el importador puede necesitar una prueba de origen ya que el importador tiene la responsabilidad de proporcionar lo que la Aduana requiere para la adecuada tramitación de las importaciones y finalmente el exportador puede necesitar una prueba de origen para proporcionársela al importador, quien presentarlo a la autoridad aduanera del país importador, cuando así lo solicite la autoridad.

**Carta Poder.**

Siempre que se requiera la designación de un agente de expedición para la exportación: el otorgante designa y autoriza al concesionario para que actúe como agente legal y para firmar o aprobar documentos de exportación y transmitirlos manualmente o exportar electrónicamente información (es decir, facturas comerciales, conocimiento de embarque, certificados de seguro, certificados de origen y cualquier otro documento) necesaria para completar una exportación en nombre del Concedente según lo exija la ley o el reglamento relacionado con la exportación o los controles de exportación en el territorio y designar agentes de expedición en nombre del otorgante; es decir, a través de una carta poder, el Otorgante autoriza específicamente al Otorgante como su

agente a presentar Información de Exportación Electrónica en el Sistema de Exportación Automatizado en nombre del Otorgante, y a transmitir esa información en un manifiesto a la Aduana de EE. UU.

## 11.6 Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino

Algunos de los proveedores de servicio logístico en el país de destino (EEUU) son los siguientes:

### Figura 43

*Los proveedores de servicio logístico en el país de destino*



- Brindan manejo de la logística internacional, transporte, seguros y asesoramiento.
- Realizan el seguimiento de carga en tiempo real con reportes detallados y automáticos

Av. Víctor Andrés Belaúnde 147  
(EdificioReal Dos) San Isidro



#### PRO MOVERS MIAMI

Dirección: 475  
Brickell Avenue  
Miami, FL 33131  
Teléfono: 307-707-7007  
[www.promoversmiami.com](http://www.promoversmiami.com)



Dirección: 1738 NW  
215th St Miami  
Gardens, Florida,  
33056Teléfono: (305)  
965-3655

**Nota:** elaboración propia

## CAPÍTULO XII

### DISTRIBUCION

#### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

Una vez finalizada la producción y embalaje del snack de quinoa, se debe conocer y especificar el método de transporte, la logística a utilizar y los servicios de aduana para enviar estos alimentos al mercado estadounidense.

Se muestra la secuencia comercial de nuestro producto, partiendo de la fábrica, hasta el consumo en el país de destino.

**Figura 44**

*Secuencia comercial proveedor – consumidor*



**Nota:** Transitem (2015)

#### 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Los canales de distribución de mercancías, son aquellos medios que utiliza el vendedor para que sus productos lleguen hasta los consumidores finales o clientes, la elección de los canales de distribución se debe tomar considerando los costos, y teniendo en cuenta los dos tipos que existen:

La necesidad internacional en ciruela en almíbar, en los últimos años ha incrementado, en Estados Unidos es el mercado que mayor consume por su valor nutritivo.

Incoterms Utilizado: Se utilizó incoterms para el traslado marítimo del producto del snack de quinua hacia Miami. En costo se tendrá en cuenta incoterms. FOB.

**Figura 45**  
*Incoterms Fob*



**Nota:** Imágenes Google

**Tabla 23**  
*Secuencia comercial proveedor – consumidor Identificación del canal de distribución.*

Nombre de contacto	Lorean
Ubicación	Miami – EEUU.
Dirección	5757 SW 8th St, Miami, FL 33144
Correo	Lfranks @gamil.com
Teléfono	01 350-741-0936

**Nota:** elaboración propia

Distribución Indirecta: que implica la participación de un intermediario que haga efectiva la llegada de la mercancía a los consumidores, es decir, que el producto llegara al comprador extranjero y este tendrá la responsabilidad de conseguir un distribuidor.

Distribución Directa: se da cuando es el mismo proveedor quien actúa de distribuidor, es decir, sin la participación de un intermediario.




Para el presente proyecto se elegirá la distribución indirecta ya que conlleva menores costos.

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

La ficha de perfil es un documento que nos ayuda a resumir y comunicar de manera eficiente los datos de proveedores y/o vendedores, es decir, los datos generales y de contacto de estos, en el anexo 02 se muestra un modelo de ficha de perfil de proveedores.



**Tabla 24**  
*Puntos de venta del producto*

EMPRESA	MARCA	PUNTOS DE VENTA	PRECIO	DIRECCIÓN	DESCRIPCION	IMAGEN
Supermercado Walmart	nutriquin oa	Supermercado	\$ 3.35	<a href="https://corporate.walmart.com/about/contact">https://corporate.walmart.com/about/contact</a>	Barras energéticas	
Supermercado circle k	nutriquin oa	Market	\$ 3.10	<a href="https://www.circlek.com/">https://www.circlek.com/</a>	Barras energéticas	
Supermercado publix	nutriquin oa	Supermercados	\$ 2.99	<a href="https://es.dreamstime.com/supermercado-de-publix-en-miami-la-florida-los-e-u-image129684766">https://es.dreamstime.com/supermercado-de-publix-en-miami-la-florida-los-e-u-image129684766</a>	Barras energéticas	

**Nota:** *elaboración propia*

#### 12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.

En este proceso respecto al proceso de comercialización de los productos de snack en Estados Unidos tenemos a los mayoristas, el cual, hay un gran grupo de mayoristas que distribuyen productos pesqueros derivados de sus países natales para luego almacenarlos y empaquetarlos con respecto a las expectativas del consumidor.

KH International Inc.

Global Food Corp.

N.A. Trading.

Ameria Food.

Stark Food International.

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

No existen márgenes de intermediación puesto que los recursos para la exportación de snacks serán provistos en su totalidad por el propietario del proyecto.

Sin embargo, estos acuerdos no son obligatorios, las transacciones y las responsabilidades con la mercancía quedan estipulados en el contrato que se firme entre las partes interesadas, pero pudiendo tomar como base los incoterms.

Algunos de los incoterms usados en comercio internacional son los siguientes:

- EXW – “Ex Works”
- CPT – “Carrier Paid To”
- CIP – “Carrier and Insurance Paid To”
- FOB – “Free On Board” - Franco a Bordo (+lugar de entrega acordado)
- CFR – “Cost and Freight”
- CIF – “Cost, Insurance and Freight”

Como se menciona los incoterms son una manera de lograr los acuerdos monetarios entre compradores y vendedores, sin embargo, estos acuerdos solo son la base de los métodos de pago, los métodos finales y los acuerdos en su totalidad estarán en el contrato que se realice entre el comprador y el vendedor.

Es así, que se elige como método de contrato base el FOB Free On Board - Franco a Bordo, que reparte las responsabilidades entre compra y venta de

manera uniforme, puesto que las responsabilidades del vendedor acaban cuando la mercancía está a bordo.

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

La cadena de distribución de nuestro producto es particularmente el ítem más complejo del mercado de estados unidos, pues por la extensión de su territorio y la ubicación geográfica, es difícil hacer llegar nuestros productos a lugares cercanos a los consumidores y compradores, y en tal caso es necesaria la distribución a los mercados mayoristas y a los supermercados.

Con respecto a nuestro producto, la creciente demanda de productos naturales, poco procesados y con aportes nutricionales marcados, hace que exista una distribución más completa en la cadena de valor.

**Figura 46**  
*Puntos de venta del producto*



**Nota:** elaboración propia

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

El mercado internacional es caracterizado por no conocer plenamente la calidad de los productos que existen fuera de su territorio, sin embargo, gracias a los medios que existen actualmente para ofertar y dar a conocer nuestros productos, ha sido posible la expansión de nuestros mercados generando ingresos, empleo e importancia a nuestro país.

El mercado estadounidense se caracteriza por su creciente demanda de productos naturales, productos poco procesados y productos con aporte nutricional elevado, es así, que siempre se busca orientar la producción hacia estas características buscando la aceptación y buena introducción en este mercado.

Para lograr la exportación exitosa de este producto, debemos considerar la calidad como primer punto, puesto que cualquier snack comercial serviría como sustituto de nuestro snack a base de quinua y arándano, es por ello, que se busca introducir a precios bajos, con alta calidad.

En general, para la distribución se debe acudir a un intermediario, debido a los motivos señalados anteriormente (tiempo, costo, territorio, etc.) lo cual hace que no sea muy recomendable hacer una distribución directa.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Para la determinación de los gastos de exportación se ha considerado como referencia la estimación económica – financiera realizada en la investigación: “Estudio de pre factibilidad para la comercialización de Snacks de Quinoa en el mercado estadounidense” se muestra el costo de producción total de 20,000 Snacks de Quinoa, que es la producción que se pretende exportar, este valor asciende a 33,153 dólares con un costo unitario de producción de 0.14 US\$D, aproximadamente 0.54 soles, por barra de 100 gramos.

**Tabla 25**

*Costos de exportación anual*

COSTOS DE EXPORTACIÓN				
Descripción	Costo S/.	Costo anual S/.	Costo \$	Costo anual \$
Certificado de origen	390	4,680	103	1,236
Comision agente de aduanas	687	8,244	182	2,178
Empacado	7,000	84,000	1,849	22,193
Embalaje	620	7,440	164	1,966
contenedorizacion	1,225	14,700	324	3,884
costos portuarios	175	2,100	46	555
costos de transporte	360	4,320	95	1,141
<b>Total</b>	<b>8,697</b>	<b>125,484</b>	<b>2,298</b>	<b>33,153</b>

**Nota:** Elaboración propia

Como se muestra, los gastos logísticos para la exportación ascienden a 33,153 USDD.

**Tabla 26***Gastos administrativos en (S/)*

PERSONAL	CANT.	SUELDO	13% ONP	ES SALUD	CTS	GRATF.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL s/	TOTAL ANUAL \$
Asistente Administrativo	1	1,250	163	113	52	208	1,460	17,525	4,630

**Nota:** Elaboración propia

**Inversión del proyecto de exportación**

Es uno de los puntos, mas importantes a tomar en cuenta al momento de emprender una idea de esta naturaleza, ya que permite plasmar en papel, todos, los costos propios de la implementación o puesta en marcha de un proyecto de inversión, donde se registran y estiman, los egresos que genera la implementación de la idea de negocio, para este caso la idea de exportar.

**Inversión Tangible**

Tiene que ver con todos los egresos generados por la adquisición de los materiales de producción o equipos y muebles y enseres, de naturaleza tangible, que son necesarios para la realización del proyecto a exportar, constituyen las erogaciones de efectivo, por compras de equipos y elementos necesarios para la elaboración del producto, que la empresa pretende elaborar para ser comercializado, en el mercado de destino por los consumidores finales.

**Tabla 27***Inversión Tangible*

Descripcion	Cantidad	Costo por unidad S/.	Costo al mes S/.	Costo anual S/.	Precio por unidad \$	Costo mensual \$	Costo anual \$
Escritorio	2	700	1,400	1,400	185	370	370
Sillas modulares	2	80	160	160	21	42	42
Lapto	2	1,500	3,000	3,000	396	793	793
Impresora	1	900	900	900	238	238	238
Celulares	1	200	200	200	53	53	53
Mesas de trabajo	2	250	500	500	66	132	132
Aire acondicionado	1	100	100	100	26	26	26
Extintores	3	50	150	150	13	40	40
Mostradores	2	100	200	200	26	53	53
Maquina de embase al vacio	1	2,500	2,500	2,500	661	661	661
<b>Total</b>				<b>9,110</b>			<b>2,407</b>

**Nota:** Elaboración propia

### Inversión Intangible

En los proyectos, es importante tener en consideración, los egresos, correspondientes a los equipos y elementos necesarios, para la elaboración del producto, final, sin embargo, también se deben considerar una serie de egresos, que corresponden a egresos propios de activos no físicos, pero que son importantes para la puesta en marcha del proyecto, como estudios técnicos, licencias, constitución de la empresa, pago de permisos, etc., que determinan, la puesta en marcha del negocio, y que se logre el objetivo final de la empresa.

**Tabla 28**

#### *Inversión Intangible*

Concepto	Costo total S/.	Costo total \$
Reserva de nombre	20	5
Acta de constitucion	250	66
Escritura publica	180	48
Reregistros Publicos	450	119
Registro de Marca	500	132
Licencia de funcionamiento	160	42
<b>Costo total</b>	<b>1,560</b>	<b>412</b>

**Nota:** Elaboración propia



## Capital de Trabajo

Otro de los elementos, que conforman la estructura de la inversión en todo emprendimiento, y proyecto de inversión, constituyen los egresos que corresponden, a todos, los requerimientos, necesarios para la realización de las actividades de operación del proyecto, es decir, todo los Gastos a realizar, para elaborar el producto a comercializar y que permiten que la empresa funcione, normalmente este capital es considerado, para las operaciones propias del negocio y se estiman para periodos de corto plazo, específicamente menos de un año.

**Tabla 29**

*Capital de Trabajo.*

<b>Concepto</b>	<b>Costo anual S/.</b>	<b>Costo anual \$</b>
Costo de fabricacion	292,800	77,358
Costo de personal	53,751	14,201
Material indirecto	293	77
Gastos fijos	23,148	6,116
Costo de exportacion	125,484	33,153
Costos administrativos	174	46
<b>Total</b>	<b>495,650</b>	<b>130,951</b>

**Nota:** Elaboración propia

## Inversión total

Es el resumen del total de los componentes de la inversión necesaria para la elaboración del proyecto a emprender, la componen tanto elementos físicos, como no físicos e intangibles que son necesarios para el funcionamiento de la empresa, así como el capital necesario para la operatividad del negocio, es decir elementos de corto y largo plazo, pero que en conjunto determinan el funcionamiento efectivo del negocio.

**Tabla 30**

*Inversión Total*

<b>Inversion total</b>	<b>Total S/</b>	<b>Total \$</b>
Inversion intangible	1,560.00	412.15
Inversion tangible	9,110.00	2,406.87
Capital de trabajo	495,650.00	130,951.12
<b>Total</b>	<b>506,320.00</b>	<b>133,770.15</b>

**Nota:** Elaboración propia

## CAPÍTULO XIV

### EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERO

En este capítulo, se presentan los respectivos estados financieros, necesarios para realizar la evaluación económica y financiera del proyecto, ya que mediante esta evaluación de estos estados financieros, y usando los indicadores respectivos, para esta evaluación, se determinara la viabilidad del proyecto, es por esta razón que empezaremos por tener en consideración el total de la inversión propia del proyecto, para mediante la determinación de la misma, podamos ver la manera de conseguir el capital necesario para la elaboración del proyecto, estimándose el financiamiento de este y determinando los medios mediante los cuales se conseguir el capital, de manera pertinente se espera u aporte por parte del inversionista y otro porcentaje que se buscara financiar, mediante terceros especialmente las entidades bancarias.

#### Financiamiento

Luego de tener claro cuánto es la cantidad de capital requerida para el proyecto mediante la estimación pertinente y correcta de los costos y gastos propios de la idea de negocio, es de gran relevancia, determinar la manera de financiar este monto necesario, y determinar el costo que significara disponer del monto requerido, a fin de poder determinar si el proyecto permitirá pagar el costo del capital necesario para el mismo, es la manera que se va a financiar el proyecto, de donde se obtendrá el capital requerido, se puede ver que una parte será aporte del proyectista, y el saldo mediante un préstamo bancario, tal como se detalla en la siguiente matriz presentada:

**Tabla 31**

*Financiamiento*

Fuente de inversion	Participacion	Aporte S/.	Aporte \$
Capital propio	20%	101,264.00	26,754.03
Financiamiento bancario	80%	405,056.00	107,016.12
<b>Total</b>		<b>506,320.00</b>	<b>133,770.15</b>

**Nota:** autoría propia

## Cronograma de deuda

Luego de determinar la forma que se financiara el capital necesario para la implementación y puesta en marcha del proyecto, es importante elaborar la matriz de deuda, donde se determina por un lado la cuota a pagar por el prestamos, bancario, así como los gastos financieros, es decir los intereses que el banco cobrara por proporcionar esa cantidad de dinero que nos está prestando, este cronograma presenta de manera detallada los costos de financiamiento por el dinero que el banco proporciona al inversionista, así como el periodo en el cual se cumplirá con esta obligación, determinando de esta manera la información pertinente para calcular el costo del capital, y ver el saldo de deuda con el banco al final de cada cuota que se va amortizando.

**Tabla 32**

*Cronograma de deuda*

Capital del Banco	405,056.00
Tasa	13.00%
Periodo	5
Cuota	-S/115,163.31
t/c	3.785

### FINANCIAMIENTO BANCARIO

Fecha	Saldo	Amortizacion	Interes	Cuota S/.	Cuota \$
2022	405,056.00				
2023	342,549.97	62,506.03	52,657.28	115,163.31	30,426.24
2024	271,918.15	70,631.82	44,531.50	115,163.31	30,426.24
2025	192,104.20	79,813.95	35,349.36	115,163.31	30,426.24
2026	101,914.44	90,189.77	24,973.55	115,163.31	30,426.24
2027	0.00	101,914.44	13,248.88	115,163.31	30,426.24
<b>Total</b>		<b>S/405,056.00</b>	<b>S/170,760.56</b>	<b>S/575,816.56</b>	<b>\$ 152,131.19</b>

**Nota :** autoría Propia

## Estado de Resultados

Es uno de los estados financieros mas importantes en las empresas, ya que permite conocer el resultado de la gestión de la dirección del proyecto o empresa, mediante este podemos saber si la empresa al final de sus actividades operativas genera ganancias o perdidas y de esta manera evaluar la gestión de las personas responsables de tomar las decisiones operativas de la organización

**Tabla 33**

### *Estado de Resultados*

CONCEPTO	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	<b>953,820</b>	<b>953,820</b>	<b>953,820</b>	<b>953,820</b>	<b>953,820</b>
- Costo del servicio	401,528	401,528	401,528	401,528	401,528
UTILIDAD BRUTA	552,292	552,292	552,292	552,292	552,292
- GASTOS DE OPERACIÓN	58,847	58,847	58,847	58,847	58,847
Gastos de venta	0	0	0	0	0
Gastos administrativos	58,847	58,847	58,847	58,847	58,847
- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.	1,822	1,822	1,822	1,822	1,822
UTILIDAD OPERATIVA	491,623	491,623	491,623	491,623	491,623
- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	52,657	44,531	35,349	24,974	13,249
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	438,966	447,092	456,274	466,649	478,374
- Impuesto a la renta (30%)	131,690	134,127	136,882	139,995	143,512
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>307,276</b>	<b>312,964</b>	<b>319,392</b>	<b>326,655</b>	<b>334,862</b>

**Nota: autoría propia**

### **Análisis**

Como se puede observar en la matriz presentada donde se muestran los resultados año a año de las actividades y operaciones propias del proyecto a implementar, se puede ver que el resultado del ejercicios, es positivo, por mostrar en la utilidad neta de cada año un saldo positivo, demostrando que este proyecto tiene una utilidad o un resultado positivo, llegando a ser en el primer año de 307,276, y presentando un crecimiento de manera constante en los siguientes años en los cuales ha sido proyectado el estado de resultado de este proyecto.

## Flujo de Caja

Es otro de los más importantes estados financieros que se deben presentar y preparar ya que permite determinar la liquidez que genera este proyecto mediante sus tres componentes del mismo, como son el flujo de inversión, operativo y de financiamiento, acá se registran los ingresos y egresos propios del proyecto por las actividades de inversión, de operación y de financiamiento que comprende la elaboración o puesta en marcha de este proyecto.

**Tabla 34**

### *Flujo de Caja*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		953,820	953,820	953,820	953,820	953,820
Ingresos por ventas		953,820	953,820	953,820	953,820	953,820
II. EGRESOS		592,065	594,502	597,257	600,370	603,887
II.1 Inversion total	506,320					
II.2 Costos del servicio		401,528	401,528	401,528	401,528	401,528
II.3 Gastos de operación		58,847	58,847	58,847	58,847	58,847
II.4 Impuesto a la renta		131,690	134,127	136,882	139,995	143,512
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-506,320	361,755	359,318	356,563	353,450	349,933
Préstamo bancario	405,056					
SERVICIO DE DEUDA		99,366	101,804	104,559	107,671	111,189
Amortización		62,506	70,632	79,814	90,190	101,914
Interés		52,657	44,531	35,349	24,974	13,249
Escudo Tributario		15,797	13,359	10,605	7,492	3,975
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-101,264	262,389	257,514	252,004	245,779	238,744
porte de capital	101,264					
Saldo de caja	0					
<b>SALDO DE CAJA ACUMULADA</b>	<b>0</b>	<b>262,389</b>	<b>519,903</b>	<b>771,907</b>	<b>1,017,686</b>	<b>1,256,430</b>

**Nota:** autoría propia

## Análisis

En la matriz presentada se registran las entradas y salidas correspondientes a las actividades propias del proyecto, como son las actividades de inversión, de operatividad y las correspondientes a la consecución del dinero necesario para la puesta en marcha del proyecto como son las actividades de financiamiento, se puede observar, que los flujos de cada año son positivos, demostrando que el proyecto genera una liquidez, positiva, iniciando en el primer año, con un monto de s/ 262,389, el cual en los siguientes años muestra un crecimiento sostenido e interesante para los fines del inversionista

## Evaluación económica financiera

Este es uno de los puntos de mayor interés e importancia en los cuadros financieros de un proyecto, permite conocer los valores de los indicadores e índices que determina la viabilidad del proyecto, como son el VAN y la TIR, los cuales, mediante su resultado, obtenido, proporcionaran la información que nos podrá permitir tomar la decisión de realizar o no el proyecto, ya que indicaran si este es viable, o no, y si por ende se recomienda su puesta en marcha del mismo.

### El costo promedio ponderado del capital.

Este indicador permite conocer cuánto es lo que cuesta el dinero necesario para poder realizar la inversión del proyecto, es además el parámetro que determina si efectivamente la rentabilidad que este proyecto genera supera al costo de obtener el dinero que se necesita para poder poner en marcha el mismo.

**Tabla 35**

*CPPC*

	<b>APORTE PROPIO</b>	<b>TKO</b>	<b>APORTE BANCO</b>	<b>TASA DE INTERES</b>
<b>WACC</b>	<b>20%</b>	<b>8.00%</b>	<b>80%</b>	<b>13.00%</b>
<b>WACC</b>	<b>12.00%</b>			

**Nota:** autoría propia

### Evaluación Económica y financiera.

La determinación del VAN Y TIR, permitirán determinar si el proyecto es viable o no, para esto es importante considerar el flujo de caja económico, y el flujo de caja financiero, con sus respectivos indicadores pertinentes para cada caso.

Tabla 36

*Evaluación económica y Financiera del proyecto*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>		<b>953,820.00</b>	<b>953,820.00</b>	<b>953,820.00</b>	<b>953,820.00</b>	<b>953,820.00</b>
Ingresos por ventas		953,820.00	953,820.00	953,820.00	953,820.00	953,820.00
<b>II. EGRESOS</b>		<b>592,064.72</b>	<b>594,502.45</b>	<b>597,257.09</b>	<b>600,369.84</b>	<b>603,887.24</b>
II.1 Inversion total	<b>506,320.00</b>					
II.2 Costos del servicio		401,528.00	401,528.00	401,528.00	401,528.00	401,528.00
II.3 Gastos de operación		58,847.00	58,847.00	58,847.00	58,847.00	58,847.00
II.4 Impuesto a la renta		131,689.72	134,127.45	136,882.09	139,994.84	143,512.24
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-506,320.00</b>	<b>361,755.28</b>	<b>359,317.55</b>	<b>356,562.91</b>	<b>353,450.16</b>	<b>349,932.76</b>
<b>VAN</b>	<b>917,701.39</b>					
<b>TIR</b>	<b>65.09%</b>					
<b>TKO</b>	<b>8.00%</b>					
Prestamo	<b>405,056.00</b>					
Servicio de deuda		<b>99,366.13</b>	<b>101,803.86</b>	<b>104,558.50</b>	<b>107,671.25</b>	<b>111,188.65</b>
Amortizacion		62,506.03	70,631.82	79,813.95	90,189.77	101,914.44
Interes		52,657.28	44,531.50	35,349.36	24,973.55	13,248.88
Escudo Tributario		15,797.18	13,359.45	10,604.81	7,492.06	3,974.66
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-101,264.00</b>	<b>262,389.16</b>	<b>257,513.69</b>	<b>252,004.40</b>	<b>245,778.92</b>	<b>238,744.11</b>
<b>VANF</b>	<b>809,338.9</b>					
<b>TIRF</b>	<b>256.75%</b>					
<b>WACC</b>	<b>12%</b>					

**Nota:** autoría propia

**Análisis**

La matriz presentada nos brinda información muy importante, como es el caso del valor del VAN económico, que para este proyecto es de 917,701 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 65.09 %, es mayor al costo de oportunidad que es el costo de capital del inversionista, por lo que la rentabilidad generada por el proyecto supera en gran medida al costo del capital, determinando la viabilidad de la inversión.



## CONCLUSIONES

1. El Perú es uno de los principales países exportadores de quinua en materia prima, esto se debe a la calidad del clima y las condiciones que posee para el cultivo de este producto, sin embargo, por la naturaleza de este producto, existe la posibilidad de que se generen pérdidas de materias primas producto de la rápida susceptibilidad de estas a los cambios de temperatura y demás, es por ello, que se planteó la posibilidad de realizar Snacks de Quinua, para ampliar la vida útil de este producto y con ello dar un valor agregado a esta materia prima.
2. El consumo de alimentos poco procesados y altamente nutritivos de estados unidos ha ido en aumento, como se observa en los cuadros de demanda de quinua, esto gracias al cambio en el estilo de vida de su población y la prevención de enfermedades.
3. El medio de transporte marítimo hacia estados unidos es el más idóneo, siendo este, el más barato y el que más cantidad de producto puede contener.
4. El mercado EEUU. Es uno de los mercados más consolidado económicamente del mismo modo el segmento escogido geográficamente que es miami, tiene preferencias de productos orgánicos y nutricionales.

## BIBLIOGRAFÍA

Beetrack. (1 de 1 de 2019). *beetrack*. Obtenido de Beetrack: [www.beetrack.com](http://www.beetrack.com)

Estrecho, M. d. (1 de 2 de 2019). *Maritima del estrecho*. Obtenido de Maritima del estrecho: [www.maritima.com](http://www.maritima.com)

Euroinnova. (2 de 1 de 2019). *Euroinnova*. Obtenido de Euroinnova: [www.euroinnova.pe](http://www.euroinnova.pe)

Logisweb. (1 de 1 de 2020). *Logisweb*. Obtenido de Logisweb: [www.logistweb.wordpress.com](http://www.logistweb.wordpress.com)

Banco Mundial (2016). Análisis Integral de la logística en el Perú – 5 Cadenas de exportación – Producto Quinoa.

Balboa Dayan (2019). Consorcio de exportación: empresas productoras de quinoa en San Ramón – Puno. Universidad San Martín de Porras.

Carrazo R, Encima Z. Determinación de la capacidad antioxidante y compuestos fenólicos de cereales andinos: quinoa (*Chenopodium quinoa*), kañiwa (*Chenopodium pallidicaule*) y kiwicha (*Amaranthus caudatus*). Revista Sociedad Química de Perú, 74(2), 2008, p. 85-99

DINI, I., TENORE, G.C. and DINI, A. Antioxidant compound contents and antioxidant activity before and after cooking in sweet and bitter *Chenopodium quinoa* seeds. LWT-Food Science and Technology, 43, 2010, p. 447-451.

Estrada, R; Apaza, V; Delgado, P. (2014). Tecnología de Producción de quinoa para el mercado interno y externo, curso modular virtual del Instituto Nacional de Innovación Agraria. 250 pág.

FUENTES, F. and PAREDES, X. The state of the world's quinoa, Chapter: Nutraceutical Perspectives of Quinoa: Biological Properties and Functional

- Applications. New Jersey (USA): Regional Office for Latin America and Caribbean at Food and Agriculture Organization (FAO), 2015, p. 286-299.
- IICA – Instituto Interamericano (2015). El mercado y la producción de quinua en el Perú. Ministerio de Desarrollo Agrícola y Riego (2021). Análisis de Mercado 2015 – 2020, Quinoa. Sierra Exportadora /Unidad de Inteligencia Comercial UIC.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014). Informe producto – Mercado Quinoa en Canadá. PROMPERU
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). Perfil de Quinoa del mercado de Reino Unido. PROMPERU
- PROCOLOMBIA (2015). Quinoa “Oportunidad de exportar a Canadá”
- Quenta Luz, Verapinto Giuliana (2017). Obtención de Harina de Quinoa Malteada (*Chenopodium quinoa willd*) y suplementada con minerales esenciales: fierro, calcio, magnesio y zinc. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
- Rodriguez A, Martinez L, Tocora J (2018). Oportunidades comerciales de exportación de quinua a mercados canadienses. Fundación Universitaria Lumen Gentium – UniCatólica, Cali, Colombia.
- Tapia, M.; Canahua, A. y Ignacio, S. (2014). Razas de quinuas del Perú. ANPE y CONCYTEC. Lima, Perú, 173 pág.
- TLC Colombia & Canadá (2010). Un Mercado de oportunidades. PROEXPORT COLOMBIA.
- Sierra Exportadora (2013). Directorio 2013 Cadena Productiva de la Quinoa en el Perú

## **Anexos**

## ANEXOS

## Anexo 01: Producción de espárragos fresco para exportación

MES	2,021			2,020		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	34,784,413	11,102,090	3.13	39,056,085	11,795,129	3.31
FEBRERO	6,677,561	1,795,006	3.72	6,018,795	1,832,139	3.29
MARZO	7,314,366	2,293,665	3.19	3,156,614	963,991	3.27
ABRIL	25,038,418	8,735,598	2.87	9,663,490	3,268,500	2.96
MAYO	26,604,208	10,835,100	2.46	24,232,347	10,055,930	2.41
JUNIO	41,462,992	13,767,147	3.01	30,727,049	9,483,391	3.24
JULIO	50,598,998	16,519,204	3.06	41,713,170	12,620,336	3.31
AGOSTO	42,509,878	12,945,555	3.28	44,168,928	14,051,327	3.14
SEPTIEMBRE	49,829,646	14,634,327	3.40	38,751,861	13,448,169	2.88
OCTUBRE	50,483,708	17,514,748	2.88	55,541,354	19,059,978	2.91
NOVIEMBRE	37,475,444	14,501,530	2.58	46,738,985	17,483,612	2.67
DICIEMBRE	50,286,673	18,363,774	2.74	44,310,037	16,120,184	2.75
<b>TOTAL</b>	<b>423,066,305</b>	<b>143,007,744</b>	<b>2.96</b>	<b>384,078,716</b>	<b>130,182,686</b>	<b>2.95</b>
<b>PROMEDIO MES</b>	<b>35,255,525</b>	<b>11,917,312</b>		<b>32,006,560</b>	<b>10,848,557</b>	
<b>% CREC. PROMEDIO</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>0%</b>	<b>-2%</b>	<b>-1%</b>	<b>-1%</b>

Fuente: AGRODATA (2021)

## Anexo 02: Ficha de perfil de proveedor

### DATOS DEL PROVEEDOR (PERSONA NATURAL)

Nombres y Apellidos (Persona Natural)

No. RUC:

DOMICILIO FISCAL (El que está inscrito en SUNAT)

Jr. o Calle..... No..... (otro Dato) .....  
 DISTRITO .....PROVINCIA .....DEPARTAMENTO .....

NUMERO DE TELEFONO

REQUISITO PARA REALIZAR LOS PAGOS DE LAS FACTURAS:

N° SU CUENTA AHORROS DEL BANCO DE CREDITO.....

DE CONTAR CON CUENTAS EEN OTROS BANCOS INDICAR EL NUMERO DE SU CUENTA  
 INTERBANCARIA.....

### EMPRESA JURIDICA

Razón social (Persona Juridica)

No. RUC:

No. de escritura Publica

No. de Inscripción en los Registros Públicos

Fecha de Registro

Objeto social

DOMICILIO FISCAL (El que está inscrito en SUNAT)

Jr. o Calle..... No..... (otro Dato) .....  
 DISTRITO .....PROVINCIA .....DEPARTAMENTO .....

Nombre y datos del Representante legal:

Documento de Identidad

No. de inscripción en Registros públicos.

Fecha de Registro