



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN MAIZ GIGANTE DE CUSCO
TOSTADO A VALENCIA-ESPAÑA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BEJAR CISNEROS ALVARO JOSE

<https://orcid.org/0000-0002-2362-3046>

ASESOR

ESPINOZA CASANOVA ANGEL ULISES

<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

AYACUCHO – PERÚ

2022

"PROYECTO DE EXPORTACIÓN MAIZ GIGANTE DE CUSCO TOSTADO A VALENCIA-ESPAÑA"

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	13%
2	www.perucontable.com Fuente de Internet	1%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
4	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	www.blogger.com Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1%
8	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

9	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
10	www.ferromar.es Fuente de Internet	<1 %
11	ri.agro.uba.ar Fuente de Internet	<1 %
12	www.salbueno.com Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Estatal a Distancia Trabajo del estudiante	<1 %
14	www.alamy.es Fuente de Internet	<1 %
15	www.icontainers.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Dedicatoria

Doy gracias a aquellas personas que de alguna manera colaboraron conmigo e influenciaron en el desarrollo del presente trabajo. Primero, a mi madre por haberme dado la vida, apoyarme y motivarme en el proceso de ser profesional. Segundo, a mi tío Tonny quien me asesoró y guio metodológicamente, de igual manera me brindó consejos profesionales.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por aceptar formar parte de ella y abrirme las puertas de su seno científico para poder desarrollar mi carrera. Del mismo modo, agradezco a los docentes que me brindaron sus conocimientos para seguir adelante. Finalmente, agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante los ciclos y a la universidad ya que el compañerismo y amistad dieron el resultado mis ganas de seguir adelante con mi carrera profesional.

INTRODUCCIÓN

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (en adelante, SENASA) reconoce al maíz gigante de Cuzco como un grano de excelente tamaño y calidad, único en el mundo, por lo que su consumo no solo se limita al nivel nacional sino también al nivel internacional. Como, por ejemplo, en el año 2020, se exportó 192 toneladas a España, y; en el año 2021, 600.30 toneladas a escala nacional e internacional¹.

Lo antes expuesto motivó el desarrollo del presente trabajo el cual abordará la exportación del maíz gigante de Cusco tostado en la presentación de snack al país de España, específicamente a la ciudad portuaria de Valencia; en la medida que, ello generará nuevas oportunidades para expandirse en el mercado internacional y obtener una notable rentabilidad.

El producto a exportar posee una gran aceptación en el mercado de España, no solo por su buen saber natural sino también por los beneficios que aportan a la salud. Estos factores motivan al empresario nacional a emprender un negocio de exportación del maíz gigante de Cusco.

Ahora bien, el producto en cuestión se produce principalmente en la zona de la sierra del Perú, se cultiva únicamente y crece de manera natural en la provincia de Cusco específicamente en el Valle Sagrado de los Incas.

RESUMEN

La elaboración del trabajo de suficiencia profesional se cumplió de acuerdo a la estructura establecida por la universidad. Para empezar, el producto a exportar en este punto es el maíz gigante de Cusco tostado, se eligió como proveedor a la Hacienda Sara pampa, en adelante la Hacienda.

Asimismo, se explicó la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad como es la estrategia de almacenamiento para nuestro producto. Del mismo modo, el empaque que escogimos son las bolsas de *doy pack Kraft*, estas bolsas contendrán 100 g de maíz tostado; y, el embalaje que escogimos son las cajas de cartón master que medirán 50 x 40 x 25cm; en estas habrá 56 bolsas de *doy pack Kraft* con un peso de 5.6 kilogramos cada caja.

También se menciona de la contenedorización, el cual tendrá la medida de 20 pies Dry Van en el que cargará 9 *pallet*. Por otro lado, se observaron los criterios a utilizar como son el proceso, los planos, tiempos y costos con tratamiento MINF 15 en cada *pallet* habrá 30 cajas de Maíz gigante tostado.

En cuanto al transporte interno, elegimos a la empresa Ávila logística de la ciudad de Cusco cuyo precio resulta factible. Del mismo modo, contamos con las agencias de aduanas Grupo CAP Logistic S.A.C el cual nos brindó información respecto al costo de agenciamiento y terminales de almacenamiento mediante el correo electrónico. Respecto a la infraestructura para la distribución física en el país de destino, contamos con puertos como es el de Valencia dado que resulta ser el más importante en Europa la cual fue inaugurada en el año 1941 siendo el punto fuerte de España.

Por otro parte, utilizaremos el FOB (Free on Bord) que significa que el vendedor, en este caso exportador, debe cargar las mercancías en el barco escogido por el importador.

Finalmente, la exportación realizada del producto a España – Valencia fue efectiva puesto que tuvimos una excelente acogida en el mercado europeo. Asimismo, con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez al segundo con la utilidad de 4% que se viene manejando en el mercado por ello contribuyó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar a España, donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones del maíz tostado gigante de Cusco.

INDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN	vi
CAPÍTULO I	13
1. PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha Técnica de producto	13
1.2. Clasificación arancelaria del producto	16
1.3. Flujograma del proceso de producción del maíz tostado.....	17
1.4. Negociación	20
1.5. Solicitud de cotización.....	21
1.6. Remite cotización exportador.....	23
1.7. Solicitud de muestra	24
1.8. Muestra del producto	25
1.9. Proforma de factura (Invoice).....	26
1.10. Carta de crédito.....	27
CAPITULO II	29
2. APROVISIONAMIENTO	29
2.1. Proveedores potenciales	29
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	30
2.3. Control de calidad	32
2.4. Instrumentos de control.....	32
2.5. Costo de fabricación	33
CAPÍTULO III.....	34
3. ALMACENAMIENTO.....	34
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	34
3.2. Lay- out de almacén	34
34	
3.3. Detalle del mobiliario usado de almacén	35
3.4. Costo fijo de Almacén	35
CAPÍTULO IV	36
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	36
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:	36
4.2. Normas técnicas aplicables:.....	37

4.3.	Proceso de rotulado:.....	38
4.4.	Tiempos y costos del proceso de rotulado	39
CAPÍTULO V		40
5.	EMPAQUE	40
5.1.	Ficha técnica del empaque seleccionado:.....	40
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque	41
5.1	Proceso de empaque	41
5.3.	Tiempos y costos del proceso de empackado	42
CAPÍTULO VI		43
6.	EMBALAJE.....	43
6.1.	Ficha técnica del embalaje seleccionado	43
6.2.	Criterios usados para la selección del embalaje.....	44
6.3.	Proceso de embalaje	45
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	46
CAPÍTULO VII		47
7.	UNITARIZACIÓN.....	47
7.1.	Ficha técnica del pallet seleccionado.	47
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet	48
7.3.	Proceso del paletizado.....	48
7.4.	Plano de la estiba del pallet	49
7.5.	Cajas corrugadas en el pallet.....	49
7.6.	Tiempo y costos del proceso de paletización	51
CAPÍTULO VIII		52
8.	CONTENEDORIZACION.....	52
8.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	52
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	53
8.3.	Proceso de contenedorizacion	54
8.4.	Plano de estiba del contenedor.....	54
8.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorizacion	54
CAPÍTULO IX		56
9.	TRANSPORTE	56
9.1.	Proveedores del transporte interno (referencial)	56
9.2.	Costo del transporte interno (Inland Freight) (referencial)	57
9.3.	Proveedores de servicio transporte internacional (referencial).....	57
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo (referencial)	58

CAPÍTULO X.....	60
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	60
10.1. Agentes de aduana (referencial).....	60
10.2. Costo de agenciamiento (referencial)	61
10.3. Aseguradoras (referencial)	62
10.5. Terminales de Almacenamiento (referencial).....	63
CAPÍTULO XI	65
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	65
11.1. Puertos aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana (referencial)	65
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y área.....	66
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. (referencial)	67
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino (referencial)...	68
CAPÍTULO XII	70
12. DISTRIBUCIÓN.....	70
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor (referencial).....	70
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto (referencial)	71
12.3. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización (referencial)	72
12.4. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal (referencial)	73
CAPITULO XIII	74
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... ¡Error! Marcador no definido.	
13.1. Matriz de costos de exportación	75
CAPITULO XIV.....	76
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	76
14.1. Costos de oportunidad de capital	76
14.2. Valor actual neto	77
14.3. Tasa de interés de retorno.....	77
CONCLUSION.....	78
BIBLIOGRAFIAS	79

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Clasificación arancelaria para Valencia – España</i>	16
Tabla 2	<i>Proveedor del maíz gigante</i>	29
Tabla 3	<i>Proveedor del aceite de girasol</i>	30
Tabla 4	<i>Proveedor de sal industrial</i>	30
Tabla 5	<i>Proveedor de maíz gigante</i>	30
Tabla 6	<i>Proveedor de aceite de girasol</i>	31
Tabla 7	<i>Proveedor de sal industrial</i>	31
Tabla 8	<i>Organismo y certificación de control de calidad en el Perú</i>	33
Tabla 9	<i>Costo de fabricación y producto</i>	33
Tabla 10	<i>Equipamiento (Referencial)</i>	35
Tabla 11	<i>Costo fijo de almacén</i>	35
Tabla 12	<i>Tiempos y costos del rotulado</i>	39
Tabla 13	<i>Tiempos y costos del proceso de empaque</i>	42
Tabla 14	<i>Ficha técnica del Embalaje</i>	44
Tabla 15	<i>Proceso de embalaje</i>	45
Tabla 16	<i>Proceso de embalaje</i>	46
Tabla 17	<i>Tiempo y costos del paletizado</i>	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 18	<i>Tiempos y costos del proceso de contenedorización al puerto de destino</i>	55
Tabla 19	<i>Proveedores del transporte interno</i>	57
Tabla 20	<i>Proveedores de Servicio de Transporte Internacional</i>	58
Tabla 21	<i>Agencia contratada</i>	61
Tabla 22	<i>Costo de agenciamiento</i>	62
Tabla 23	<i>Flujo de caja económico</i>	76

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1 Ficha Técnica del Producto</i>	14
<i>Figura 2 Ficha Técnica del Producto (Aceite de Girasol)</i>	15
<i>Figura 3 Ficha Técnica del Producto (Sal Marina)</i>	16
<i>Figura 4 Flujograma del proceso Productivo</i>	17
<i>Figura 5 Escala de Calificación</i>	31
<i>Figura 6 Lay - Out</i>	34
<i>Figura 7 Rotulado (Posterior y Anterior de la Caja Master)</i>	37
<i>Figura 8 Proceso del Rotulado</i>	39
<i>Figura 9 Rotulo (Imagen)</i>	39
<i>Figura 10 Ficha Técnica del Empaque</i>	40
<i>Figura 11 Embalaje Para el Despacho del Maíz Tostado</i>	46
<i>Figura 12 Ficha Técnica de Pallets</i>	47
<i>Figura 13 Proceso del Paletizado</i>	49
<i>Figura 14 Pallet Americano</i>	50
<i>Figura 15 Plano de Estiba del Pallet</i>	51
<i>Figura 16 Ficha Técnica del Contenedor</i>	52
<i>Figura 17 Proceso de Contenedorización</i>	54
<i>Figura 18 Plano del Contenedor</i>	54
<i>Figura 19 Transporte</i>	56
<i>Figura 20 Flete Marítimo (Referencial)</i>	58
<i>Figura 21 Imagen FOB (Referencial)</i>	59
<i>Figura 22 Logotipo de la Empresa Seleccionada</i>	61
<i>Figura 23 Proceso Digital</i>	64
<i>Figura 24 Puertos Comerciales más Importantes de España</i>	66
<i>Figura 25 Rutas Marítimas</i>	67
<i>Figura 26 Puerto de Valencia - España</i>	67
<i>Figura 27 Mapeo Comercial</i>	71
<i>Figura 28 Canales de Distribución</i>	72
<i>Figura 29 Costo de Exportación</i>	75

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica de producto

“El cultivo de maíz amiláceo en el Perú tiene como variedad representativa al Blanco Gigante del Cusco (PMV-560) cuyo nicho ecológico es el Valle Sagrado” (Jara, 2005), el cual se encuentra entre las provincias de Urubamba y Calca, entre los 2,600 y 3,050 m.s.n.m. de altitud.

El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2017) señala que las características que lo hacen único a este tipo de maíz son los aspectos climáticos, como son los días calurosos y las noches frescas; así como, las zonas del suelo de cultivo, lo cual no se podrían dar en otros lugares del Perú.

A continuación, se mostrará la ficha técnica del producto a exportar, el cual detallará las características del producto, la presentación del envasado, la vida útil del producto, las condiciones de conserva, la temperatura, entre otras características relevantes.

Figura 1 Ficha Técnica del Producto

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO													
Exportaciones Valley Corn Export S.A.C dirección: Tijuana n°1333													
Producto Especifico	Maíz tostado												
Nombre común	Amilácea gigante												
Nombre comercial	Maíz tostado “Valley Corn”												
Tipo de alimento	Perecible												
Partida arancelaria	1904.10.00.00												
Registro Sanitario	DIGESA												
DESCRIPCIÓN GENERAL													
Usos	Consumo alimento nutritivo (<i>snack</i>)												
Unidad de medida	gr												
Características físicas	Maíz tostado a base de maíz blanco gigante												
Presentación de envase	Bolsa de Doy pack Kraft (zipper) de 100g												
Tipo de empaque	Caja de cartón corrugado de 1er uso 50 x40 x25cm												
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL MAÍZ TOSTADO													
Color	Marrón dorado												
Consistencia	Solida												
Olor y sabor	Salado, tostado												
PROPIEDADES ESPECIFICAS													
Composición nutricional en la bolsa de 100g	<table border="0"> <tr> <td>PROTEINA</td> <td>6,6g</td> </tr> <tr> <td>Calorías</td> <td>576 Kcal</td> </tr> <tr> <td>Colesterol</td> <td>0mg</td> </tr> <tr> <td>Grasa saturada</td> <td>37,31 g</td> </tr> <tr> <td>Vitamina A</td> <td>2,07ug</td> </tr> <tr> <td>Hierro</td> <td>20.30 mg</td> </tr> </table>	PROTEINA	6,6g	Calorías	576 Kcal	Colesterol	0mg	Grasa saturada	37,31 g	Vitamina A	2,07ug	Hierro	20.30 mg
PROTEINA	6,6g												
Calorías	576 Kcal												
Colesterol	0mg												
Grasa saturada	37,31 g												
Vitamina A	2,07ug												
Hierro	20.30 mg												
Vida útil	1 año a partir de la fecha de producción												
Requisito de comercialización	DIGESA												
Almacenamiento	Zipper												

Nota: Tomado por siicex (2022)

Figura 2 Ficha Técnica del Producto (Aceite de Girasol)

FICHA TECNICA	
	
Nombre del producto	Aceite de girasol
Referencia	60022
Última actualización	Enero 2013
Tiempo de durabilidad del producto	6 meses
Cantidad neta	20 L
País de origen	Francia
Certificación	Skal
Descripción del producto	Producto orgánico: Olor: fresco sin malos olores Color: amarillo Sabor: sin malos sabores Apariencia: liquido claro
Condiciones de almacenamiento	Ambiente fresco 20°C sin incidencia de la luz

Nota: Tomado por Aceite (2022)

Figura 3 Ficha Técnica del Producto (Sal Marina)

FICHA TECNICA	
	
Denominación del producto	Sal marina tipo- fina seca
Composición	Cloruro sódico (NaCl)
Proceso de elaboración	Partiendo el agua del mar y mediante un proceso de precipitación se obtiene el cloruro sódico. La sal se lava y limpia de impureza, almacenadas al aire libre.
Aspecto aparente	Producto granulado de color blanco, cristalino, inodoro, sabor salino franco, limpio, suelto y soluble en agua
Composición análisis	Humedad, cloruro de sólido, nitrógeno total.
Uso previsto	Alimentación industrial
Normativa y reglamentos	Norma Stan 150-0985 del Codex alimentaria para la sal de calidad alimentaria. Directiva europea 95/2/CE del 20 de febrero y RD 145/1997 reglamento aditivos alimentarios.

Nota: Tomado por Sal de maras 2022)

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según el Decreto Supremo N.º 404-2021-EF, Decreto Supremo que aprueba el Arancel de Aduana 2022, la clasificación arancelaria que, corresponde a preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche, productos de pastelería, sería el siguiente:

Tabla 1 Clasificación arancelaria para Valencia – España.

N.º	Partida	Descripción
1	1904.10.00.00	Producto a base de cereales y tostado

Nota: Tomado por SUNAT (2022)

1.3. Flujo grama del proceso de producción del maíz tostado

En el siguiente gráfico, observaremos el proceso de tostado del maíz gigante Valley Corn (envasado, almacenamiento y su distribución).

Figura 4 Flujo grama del proceso Productivo



Nota: Elaboración propia

Descripción del proceso productivo

a. Recepción del maíz gigante

Se recepcionara el maíz gigante desgranado de 55 sacos de 50Kg gracias a nuestro proveedor de Sara Pampa el cual se verificará con certificado DIGESA su confiabilidad así mismo el aceite de girasol y la sal marina de acuerdo a la clasificación de nuestra escala.

El objetivo de este proceso es verificar y validar si toda la materia prima está en perfecto estado para así pasar al proceso del pesado.

b. Pesado del maíz gigante, el aceite de girasol y la sal marina

El pesado es fundamental a la hora del ingreso de la mercadería puesto que validaremos si los sacos de maíz de 50 kg llegaron en perfecto

estado; y, así mismo validaremos si el aceite de girasol de 20 litros y la sal marina de 25 Kg llegaron en óptimas condiciones sobre todo a la hora de cocinar el maíz tostado ya que el pesado con nuestra balanza digital nos permitirá medir cuantos kilos y mililitros entraría para cocinar el maíz tostado.

c. Tostado del maíz gigante blanco

En países como España, Japón y Estados Unidos el maíz gigante de Cusco es utilizado principalmente como materia prima en la industria de bocaditos, es tostado y presentado como *snack* junto con otros productos como los pistachos, nueces, maní, almendras, avellanas, habas, castañas, entre otros (Botto, Calderón, Roa, Ugarte y Zárate, 2007, p. 127).

El proceso de elaboración del maíz tostado pasará por la máquina tostadora la cual cuenta con una capacidad de 50 kg y una potencia de 3.0 HP. Es así que se seguirá la siguiente preparación:

- a. En la máquina tostadora, verteremos un litro (1 L.) de aceite de girasol junto a tres kilos (3 kg) de sal marina durante un periodo de quince minutos (15 min) aproximadamente.
- b. Transcurrido ese tiempo, se procederá a vaciar el maíz gigante de Cusco desgranado mientras se va removiendo la mezcla por un periodo de veinticinco minutos (25 min) aproximadamente.

c. Finalmente, se procederá retirar el maíz tostado a otro recipiente para su posterior envasado.

d. Envasado del producto

Este proceso tiene como resultado envasar 15,120 bolsas de maíz tostado en bolsas *doy pack Kraft* con *zipper* de 100g a fin de que nuestro producto llegue en buenas condiciones.

e. Etiquetado

En el etiquetado, se verificará el logo y nombre de nuestro producto “**Valley Corn**” que en castellano se traduce como “Valle Maíz”. Así como la información del peso de la bolsa *Doy Pack Kraft* y los valores nutricionales, entre otros.

f. Almacenado

El almacenado para nuestro producto se colocará las cajas ya embaladas y ordenadas para ser despachados ya que contará con un almacén con iluminación artificial y el ambiente cálido, seco para así conservar nuestro.

g. Despacho

Finalmente, nuestro producto ya embalado y en los pallets correspondientes se procederá a ser despachado de cusco hacia el departamento de lima, después de ello llegar al puerto del Callao para ser enviado al país de destino.

1.4. Negociación



Cusco, 26 de setiembre del 2022

SRS. HERNESTO DEL BOSQUE

FRITURAS S.A.C

Gerente General

AV BOLIVAR- VALENCIA ESPAÑA

Por medio del presente me dirijo a usted para saludarlo cordialmente y a la vez presentarme ante su compañía como proveedor de maíz tostado en la ciudad de Cusco – Perú.

Valley Corn es una empresa prestigiosa y de gran aceptación en el mercado de nuestros productos con gran valor nutricional.

Nos presentamos ante usted con el fin de poder entrelazar conversación, ofreciendo nuestros productos, esperando tener el gusto de trabajar con tan prestigiosa empresa.

Esperamos una pronta respuesta, sin más me despido.

Atentamente

1.5. Solicitud de cotización

Cusco, 28 de setiembre del 2022

SR. Álvaro José Béjar Cisneros

Gerente General

Valley Corn Export SAC

Av. TIJUANA 1333- Cusco



ASUNTO: Solicitud de cotización

Nos es grato dirigirnos a usted. A nombre de nuestra empresa, a fin de poder solicitarle la presentación de una cotización para el maíz tostado a nuestra empresa con el fin de tener una respuesta de la de la cotización, se tendría una fecha tentativa hasta el 1 de octubre del presente año adjunto el correo electrónico alvbejarcisnerosgmail.com.

Asimismo, deberá dar a conocer la forma de pago, el medio utilizado para despacho y el tiempo de entrega.

SR. HERNESTO DEL BOSQUE

Gerente General



NOMBRE DE LA EMPRESA:
REPRESENTANTE:
RUC:
DIRECCION:
TELEFONO:
CORREO ELECTRONICO:

País de destino
Clasificación arancelaria
Producto
Envase
Embalaje
Precio unitario
Moneda de cotización
Medio de pago
Tiempo de entrega
Fecha de embarque
Puerto de embarque
incoterms
Medio de transporte
Puerto de llegada

1.6. Remite cotización exportador

NOMBRE DE LA EMPRESA: valley corn export sac
REPRESENTANTE: ALVARO JOSE BEJAR CISNEROS
RUC: 20801518819
DIRECCION: AV TIJUANA 1333 CUSCO- PERU
TELEFONO: 938169073
CORREO ELECTRONICO: alvbejarcisneros@gmail.com

País de destino	VALENCIA
Clasificación arancelaria	1904.10.00.00
Producto	MAIZ TOSTADO
Envase	BOLSA DE PAPEL CRAFT ZIPPER
Embalaje	CAJAS DE CARTON CORRUGADO DE PRIMER USO
Precio unitario	1.21
Moneda de cotización	DOLARES
Medio de pago	CARTA CREDITO DOCUMENTARIO
Tiempo de entrega	27 DIAS TENTATIVAS
Fecha de embarque	1 DE OCTUBRE
Puerto de embarque	CALLAO- PERU
incoterms	FOB
Medio de transporte	MARITIMO
Puerto de llegada	VALENCIA- ESPAÑA
Validez de oferta	60 días

1.7. Solicitud de muestra



Ayacucho, 1 de octubre del 2022

SR. Álvaro José Béjar Cisneros

Gerente General

Valley Corn Export S.A.C

AV. TIJUANA 1333- CUSCO-PERU

SOLICITO MUESTRA FOTOGRAFICA:

Nos es grato dirigirnos a usted, a nombre de nuestra empresa, y a la vez solicitar las muestras fotográficas del producto y así ver si cuenta con las especificaciones adecuadas y documentos que sustenten la calidad de producto.

Quedo atento a sus comentarios

Atentamente

HERNESTO DEL BOSQUE

Gerente General

1.8. Muestra del producto



1.9. Proforma de factura (Invoice)

El incoterm que ha de utilizar para nuestro producto es el FOB (Free On Board/ franco a bordo), quiere decir que se tendrán dos puntos los costos y riesgos en el momento donde está el buque.

Factura proforma (expo)/ factura proforma (imp)

Empresa: Valley Corn Export. S.A.C

Ruc: 20801518819

Nombre: Álvaro José Béjar Cisneros

Ciudad: Cusco

País: Perú

Cel: 9381689073

Empresa: frituras S.AC

Nombre: HERNESTO DEL BOSQUE

Dirección: Av. bolívar- España

Ciudad: Valencia

País: España

Modo de transporte	incoterm	Peso bruto	Unidad de carga
MARITIMO	FOB		270 CAJAS/15120 UNIDADES
POSICION ARANCELARIA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO \$
1904.10.00.00	MAIZ TOSTADO GIGANTE	15120	\$1,26

1.10. Carta de crédito

La carta de crédito es un documento emitido por un banco comercial para así garantizar el bien, esto indica que el importador será el que pague los requerimientos que indica esta carta de crédito.

BBVA		SOLICITUD APERTURA DE CREDITO DOCUMENTARIO SOBRE EL EXTERIOR	
CUIDADO Y FECHA _____		SE: CARTA DE CREDITO No. _____	
BBVA BANCO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE SIN RESERVA DE PAGOS Por fuera de país y sus representantes, instituciones o agentes privados e independientes de			
APERTURA: <input type="checkbox"/> DTD <input type="checkbox"/> VIGENCIA: _____ No. <input type="checkbox"/>		SE: ORDENANTE No. identificación: _____	
Dirección: _____ Ciudad: _____			
SE BENEFICIARIO No. identificación: _____		Dirección: _____ Ciudad: _____ País: _____	
SE: MONEDA: _____ VALOR (en letras y números): _____			
STA. CIRCULAR: <input type="checkbox"/> VISTA <input type="checkbox"/> ACEPTACIÓN <input type="checkbox"/> A _____ días a partir de _____			
SE PAGO OPERADO: <input type="checkbox"/> # _____ días a partir de _____ PAGO VISTO <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> _____ días a partir de _____			
SE: DISABQUES PASAJES <input type="checkbox"/> PASAJES <input type="checkbox"/> INCHAVACAO <input type="checkbox"/> INCHAVACAO <input type="checkbox"/> PASAJES <input type="checkbox"/> INCHAVACAO		SE: TRANSBORDO <input type="checkbox"/> PASAJES <input type="checkbox"/> INCHAVACAO <input type="checkbox"/> PASAJES <input type="checkbox"/> INCHAVACAO	
SE: PUERTO DE EMBARQUE DUDA Y PAIS: _____		SE: PUERTO DE DESTINO DUDA Y PAIS: _____	
SE: FECHA VIGENCIA DE EMBARQUE (AA/MM/DD) _____			
DESCRIPCIÓN BENS Y SERVICIOS: _____			
SE: CARTA DE CREDITO PAGADERA AL BENEFICIARIO CONTRA LA PRESENTACIÓN DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS			
<input type="checkbox"/> Documento de embarque marítimo (letra o bote)		<input type="checkbox"/> Pago controlado y/o _____ COPR (X)	
<input type="checkbox"/> Quiébrame		<input type="checkbox"/> Original y _____ COPR	
<input type="checkbox"/> Carta de porte por carretera		<input type="checkbox"/> Original y _____ COPR	
<input type="checkbox"/> Documento de transporte multimodal		<input type="checkbox"/> Original y _____ COPR	
Designado a: _____ (Nombre o razón social de ordenante, importador o agente de aduana)			
Notificar a: _____ (Nombre o razón social, dirección, ciudad) (señalar de ordenante, importador o agente de aduana)			
<input type="checkbox"/> Factura Comercial (letra)		Original <input type="checkbox"/> y _____ COPR	
<input type="checkbox"/> Carta de embarque		Original <input type="checkbox"/> y _____ COPR	
<input type="checkbox"/> Aviso de embarque enviado a la Compañía de Seguros _____			
Dirección: _____ Ciudad: _____ País: _____			
<input type="checkbox"/> Dato de a que se envió de correo inmediato en serie con los documentos originales fueron enviados a: _____			
Dirección: _____ Ciudad: _____			
<input type="checkbox"/> Dato documental: _____			
SE: CONDICIONES ADICIONALES: _____			
SE: GASTOS BANCARIOS POR FUERA DE COLUMBIA POR CUENTA DE:		SE: PLAZO PARA PRESENTACION DE DOCUMENTOS: _____	
<input type="checkbox"/> BENEFICIARIO <input type="checkbox"/> ORDENANTE		_____	
SE: INSTRUCCIONES DE CONFIRMACION:		SE: AVISAR AL BENEFICIARIO:	
<input type="checkbox"/> CONFIRMADA <input type="checkbox"/> A VISAR		<input type="checkbox"/> CORREO <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> TELEY <input type="checkbox"/> TELEFONO	
SE: PRESENTACION: <input type="checkbox"/> POR <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF OTRO: _____			
ESTA CARTA DE CREDITO ESTA SUJETA A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS (REVISED 1993), ELABORADOS POR LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (PUBLICACION NO. 500) (AMBIEN HABER CONDICIONES Y ACEPTADO LAS CONDICIONES DEL BANCO BANCO VIZCAYA HEREDIA S.A. (BBVA) PARA LA APERTURA DE LA CARTA DE CREDITO SOBRE EL EXTERIOR, IMPRIMIDAS AL DORSO Y EN CONCORDANCIA FIRMADAS AL PE DE SU LA PRESENTE SOLICITUD.			

1.11. Documentos solicitados por el Importador (En original)

Según el Departamento de Facilitación de Exportaciones (2016), “en el comercio internacional existe una gran diversidad de documentos, cada uno de ellos tiene un uso y una aplicación que es evidencia de cada fase del proceso comercial y logístico. Los documentos son requeridos por los gobiernos (aduanas y organizaciones reguladoras), por la empresa (diversas áreas de la organización, los accionistas) y los proveedores” (p. 6-7). A razón de ello, resulta necesario la presentación de documentos básicos para la realización del servicio de exportación e importación, en el Perú.

En ese sentido, a continuación, serán mencionados:

1. Factura comercial.
2. Lista de empaque (*packing list*).
3. Certificados sanitarios y otros certificados.
4. Certificado de origen.
5. Instrucción de embarque (*Bill of Lading*).
6. Póliza de seguro.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Nuestros proveedores potenciales del maíz gigante de cusco, el aceite de girasol y la sal marina están certificados por DIGESA. Los encargados de abastecernos sus productos de la materia prima debidamente certificados por la SENASA.

Tabla 2 *Proveedor del maíz gigante*

Proveedor	Dirección	Productos
Supra corp.	Callao –lima Dr. Andrés Avelino Cáceres 181- La Perla Callao	Tubérculos, semillas y granos, chile.
Multiservicios pitusiray EIRL	Km sicllacasa (pista principal c2p – Escobedo)	Maíz gigante de cusco
Hacienda Sara pampa	Km1.3 carretera, taray	Maíz gigante de cusco
Agrícola del sur	KM. 1.5 carretera taray-Paullo, hacienda sara pampa cusco, Talca	Maíz gigante de cusco

Nota: Elaboración propia

Tabla 3 *Proveedor del aceite de girasol*

Proveedor	Dirección	Productos
Puputi aceites esenciales	Jr. Áncash, Cusco 08002	ACEITE DE GIRASOL OTROS.
Industrias molusco	Parque industrial lote K-18. Distrito de Wánchaq	ACEITE DE GIRASOL, hojuelas de quinua, kiwicha
Caléndula eco tienda	AV José Gabriel Cossío	ACEITE DE GIRASOL

Nota: Elaboración propia

Tabla 4 *Proveedor de sal industrial*

Proveedor	Dirección	Productos
Sal de maras	Sol plaza, Av. El sol 948Int. 320 C.C, cercado de cusco	SAL INDUSTRIAL

Nota: Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

Según la matriz de selección de proveedores, se tendrá una selección del proveedor adecuado y así poder exportar bajo condiciones de acuerdo a los parámetros en cuanto a la calidad certificaciones, costos, distancia, entrega y eficacia de las empresas ofreciendo su servicio.

Tabla 5 *Proveedor de maíz gigante*

Proveedor	Calidad	Costo	Distancia	Entrega	Puntaje
Supra corp.	4	4	3	4	15
Multiservicios Pituiray EIRL	4	4	3	4	15
Hacienda Sara pampa	5	4	4	5	18
Agrícola del sur	3	3	4	5	15

Nota: Elaboración propia

Tabla 6 *Proveedor de aceite de girasol*

Proveedor	Calidad	Costo	Distancia	Entrega	Puntaje
puputi aceites esenciales	4	3	4	4	15
industrias molicusco	4	4	4	5	17
calendula ecotienda	4	3	4	5	16

Nota: Elaboración propia

Tabla 7 *Proveedor de sal industrial*

Proveedor	Calidad	Costo	Distancia	Entrega	Puntaje
Sal de maras	4	4	4	4	16

Nota: Elaboración propia

Figura 5 *Escala de Calificación*

Clasificación	Evaluación
Muy bueno	5
Bueno	4
Regular	3
Malo	2
Muy malo	1

Nota: Data Questionpro (2022).

2.3. Control de calidad

El control de calidad del maíz tostado será fuente fundamental para la exportación ya que detrás del producto vemos otros aspectos los cuales son las herramientas necesarias para la producción de nuestro maíz tostado (balanzas, empaques).

El control de calidad se basa en detectar la presencia de errores; en caso, se encuentre una anomalía en la exportación, el país de destino lo rechazaría al instante, pero para todo a ello existe instrumentos para poder ayudarnos en el momento de hacer el control de calidad; o, perderlos productos a consecuencia del mal control.

2.4. Instrumentos de control

Para poder conservar nuestro maíz tostado, se debe tener en cuenta que el ambiente donde debe estar tiene que ser fresco y seco para poder tener un maíz sano y libre de defectos y para ello se tiene algunas herramientas:

- Balanza Digital permitirá evaluar la cantidad a exportar.
- Utensilios como recipientes otros.
- Termómetro medirá el grado de calor. G

Tabla 8 Organismo y certificación de control de calidad en el Perú

DESCRIPCIÓN	SIGLAS
Servicio Nacional de Sanidad Agraria	SENASA
Certificación y registro sanitario	DIGESA
Instituto nacional de calidad	INACAL
Certificado del Sistema de Seguridad Alimentaria	FSCC 22000

Nota: Tomado por Gestión de calidad consulting (2022)

2.5. Costo de fabricación

Tabla 9 Costo de fabricación y producto

T/C: 3.92

N.º	Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo S/.	costo US\$
1	Maíz blanco gigante	1Kg	55	100.00	16.500	4,209.18
2	Aceite de girasol	L.20	3	216.50	650.00	165.82
3	Sal marina	Kg	100	5.00	500.00	127.55
TOTAL					17,650	4.502,55

Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO III

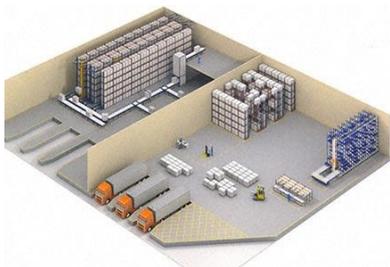
3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

La estrategia de almacenamiento será enfocada en el control de calidad para nuestro producto. Por otra parte, es importante resaltar que el cultivo en cusco es mayor y que el tiempo estimado del ambiente físico sea seco y fresco menor de 15° a 12° c de temperatura.

3.2. Lay- out de almacén

Figura 6 Lay - Out



Nota: Tomado de MECALUX

3.3. Detalle del mobiliario usado de almacén

Tabla 10 Equipamiento (Referencial)

T/C: 3.92

N.º	Descripción	Costo UNITARIO	Unidad de medida	Cantidad	Costo S/	USD\$
1	Maquina tostadora industrial	4000	Unidad	1	4000	1020,41
2	Scanner digital versión 2022	1000.00	Unidad	1	1000.00	255,10
3	Impresora	500	Unidad	1	500	127,55
4	Anaqueles	900	Unidad	3	2700	688,78
5	Sillas giratorias	150	Unidad	3	450	114,80
6	Stocka Hidráulica	4000	Unidad	1	4000	1020,41
7	Escritorio Universal	400	Unidad	1	400	102,04
8	Pallets americanos	50	Unidad	9	450	114,80
9	Balanza Digital Electrónica	500	Unidad	1	500	127,55
TOTAL					14.000	3612,03

Nota: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de Almacén

Tabla 11 Costo fijo de almacén

T/C: 3.92

N.º	Descripción	Unidad de medida	Costo s/.	Costo USD\$
1	Alquiler de Almacén	Meses	3000	769,23
2	Servicio de internet	MB	150	38,45
3	Servicio de agua	M3	400	102,46
4	Servicio de energía eléctrica	KW	500	128,21
			(4050)	(1033,16)

Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Al momento de exportar al país de destino tenemos que tener en cuenta algunos cumplimientos que exige las aduanas por ello se va mencionar los puntos a tratar:

- Nombre y puerto del país de destino.
- Instrucciones para el almacenamiento.
- Nombre de la empresa de exportación.
- Peso neto del producto 5.6k.
- Registro sanitario.

Figura 7 Rotulado (Posterior y Anterior de la Caja Master)



Nota: Elaboración propia

4.2. Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Es necesario tener un certificado del producto y mucho más para exportar de acuerdo al maíz gigante cusco nosotros tenemos que tener el certificado de SENASA y DIGESA.

Mediante el expediente del Proyecto de Ley N° 00979 del 09 de abril del 2012, ley que declara el maíz blanco gigante de Cusco como patrimonio cultural emblemático y producto bandera de la nación.

El Decreto Ley N° 1304 del año 2022, Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados, el objetivo de esta ley es establecer el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos con el fin de salvaguardar los derechos del consumidor.

4.3. Proceso de rotulado:

De acuerdo a SENASA Y DIGESA, es necesario tener un certificado que compruebe que el producto a exportar sea de buena calidad y nutricional.

Por otra parte, el rotulado y la presentación de dicha información deben ser precisa al conocer el contenido del empaque también el origen y la responsabilidad del producto a exportar.

El producto "VALLEY CORN" contiene los siguientes datos importantes del producto:

- Tipo o categoría.
- Peso neto.
- Valor nutricional.
- Zona de producción.
- Fecha de caducidad.
- Fecha de empaque.
- País de origen.

Figura 8 Proceso del Rotulado



Nota: Elaboración propia

Figura 9 Rotulo (Imagen)



Nota: Elaboración propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 12 Tiempos y costos del rotulado

El rotulado del producto serán de manera impresa el se va informar al consumidor las características del producto.

T/C: 3.92

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio	
			Importe Soles	USD\$
Etiquetado y Rotulado	15120	0,50	7560	1928,57

Nota: Elaboración Propia

CAPÍTULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:

La ficha técnica del empaque es necesario debido a que en el momento de despachar y llegar al puerto de destino será revisado de manera óptima para su aceptación.

Figura 10 Ficha Técnica del Empaque

Nombre del producto	Bolsa de doy pack Kraft (zipper)
Imagen del empaque	Descripción del producto
	Materia prima (Polietileno)
	Peso 100g
	Color Mate
Peso envase solo	0.05 g

Nota: Elaboración propia.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios que se deberá tener en cuenta para el envasado son pautas fundamentales según el reglamento CE 1935/2004, esto significa que materiales aditivos u otros componentes que afecten a la salud del consumidor por factores de olor o deterioro de producto.

Recomendaciones

- **Protección:** El empaquetado deberá proteger lo suficiente contra los elementos del medio ambiente y que puedan alterar el producto o alimento.
- **Conservación:** El empaque debe conservar el producto en un ambiente adecuado.
- **Practicidad:** Los empaques deben ser considerados prácticos para nuestro consumidor.

5.1 Proceso de empaque

Este proceso se tomará en dos puntos:

- El empaquetado se hará de manera medida las cuales el empaque será de 100g de maíz tostado a la bolsa de papel *doy pack Kraft* con *zipper* color mate.
- El logo de la marca y su nombre e información.
- Lleva la información correcta al país de destino Valencia – España.

5.3. Tiempos y costos del proceso de empackado

El objetivo del empaque de las bolsas es proteger el producto es de 15,120 con el precio de 0,50 dando el resultado de US\$7,560. Mano de obra (3)

Tabla 13 *Tiempos y costos del proceso de empackado*

T/C: 3.92

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Importe en soles	Precio USD\$
Bolsa Doy Pack Kraft 100g	15120	0,85	12852	3278,57

Nota: Elaboración Propia

CAPÍTULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

El embalaje es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos y agruparlos de manera temporal y pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento (Rajapack, 2017).

El embalaje contará de una caja *master* de primer uso con el logo de la marca puesto que tiene un buen uso, manejo de embalaje, buen auto adherente y sobre todo tiene como finalidad proteger nuestro producto a exportar.

Tabla 14 *Ficha técnica del Embalaje*

Nombre del producto	Caja de cartón master 1er Uso
Imagen	Descripción del producto
	<p>Capacidad: 56 bolsas <i>doy pack Kraft</i> con <i>zipper</i></p>
<p>Características</p>	<p>Medidas 50 x 40 x 25 cm</p>
	<p>350gr</p>
<p>Conservación</p>	<p>2°C</p>

Nota. Elaboración propia.

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

Las cajas de cartón master de primer uso son resistentes especialmente para distancias largas, una de las principales características es que son fáciles de imprimir y manejar:

- Fácil manipulación de carga.
- Bajo costo.
- Protección que brindara a exportar.
- Cinta de embalaje.

6.3. Proceso de embalaje

En este proceso, se detallará el desarrollo del embalaje la información al país de destino la cantidad y el diseño y nombre a exportar.

- Se medirán las cantidades de las bolsas ya que por unidad pesan 100g *doy pack Kraft con zipper*.
- Logotipo e información.
- País de destino.

Tabla 15 *Proceso de embalaje*

PROCESO DE EMBALAJE	
PICKING	Es el proceso de levante o extracción del producto en cuestión; lo cual implica ver que no contenga desperfectos al momento de agruparlos. Esto se da mediante el desplazamiento de los carros de picking para que, posteriormente, sean llevados a las zonas correspondientes.
EMPAQUETADO	La segunda etapa del proceso supone conservar el producto sellado y protegido.
EMBALADO	Para este proceso, es necesario que el producto a exportar se encuentre perfectamente sellado con una cinta especial; y, así evitar daños en la mercadería.
ENVIO DEL PRODUCTO	Finalmente, la última etapa del proceso involucra la contratación de logística para el correcto envío del producto.

Nota. Elaboración propia.

Figura 11 Embalaje Para el Despacho del Maíz Tostado



Nota: Adoptado de Alamy [Imagen], por Adison Chiamchitr / Alamy Foto de stock (<https://www.alamy.es/foto-cajas-de-carton-sobre-el-palet-la-carga-la-entrega-y-la-logistica-de-transporte-de-almacenamiento-73214276.html>).

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

El objetivo de embalado es de 270 cajas, con el precio de US\$89,54

Tabla 16 Proceso de embalaje

T/C: 3.92

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Importe en Soles	Precio USD\$
Cajas de Primer Uso	270	1,30	351	89,54

Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Figura 12 Ficha Técnica de Pallets

FICHA TECNICA	
Pallet americano	
Medidas	Largo: 1000mm Ancho: 1200mm Alto: 144mm
Peso	25 kg
Carga segura	1500 kg
Carga adicional máxima	4500 kg cuando se apilan (cargas estáticas)
Materia prima	Madera de pino
Certificación	ISO 3676 Tratamiento NIMF-15

Nota: Adaptado de NASA PACK [Imagen] (<https://www.nasapack.com/tarimas/>).

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

El pallet americano o pallet universal es conocido por sus medidas de 1000x1200 puesto que es una madera con tratamiento térmico el cual se encuentra certificado por SENASA como fitosanitario. Para el funcionamiento de embalajes y su exportación, se deben considerar los siguientes puntos:

- Capaces de soportar grandes cargas.
- Pueden fabricarse de distintos materiales.
- Útil y efectivo.
- Dimensiones se ajustan a la necesidad.
- Distribución y mejor optimización.

7.3. Proceso del paletizado

El proceso del paletizado consta de apilar los pallets para su manipulación, almacenaje o transporte; y, posteriormente, ser una carga ordenada y unificada, a lo que trae como resultado el manejo más ágil de enviar nuestros productos.

Los materiales a utilizar serían los siguientes:

- Zuncho Negro.
- Stretch film transp 18".
- Esquineros de plástico de 2.30 mts.

Figura 13 Proceso del Paletizado



Nota: Adoptado de *Alamy* [Imagen], por Adison Chiamchitr / Alamy Foto de stock (<https://www.alamy.es/foto-cajas-de-carton-sobre-el-palet-la-carga-la-entrega-y-la-logistica-de-transporte-de-almacenamiento-73214276.html>).

Se colocará las cajas *master* de primer uso encima del pallet americano debidamente ordenado ya que, en la medida de 1,000m entrará dos cajas de 50 cm el cual se acomoda a nuestra medida de pallet. Por otro lado, el de 1,200 m será ordenada de 3 cajas de 40cm así finalizando nuestra primera base de piso de 5 camas con cajas de 6.

7.4. Plano de la estiba del pallet

El pallet americano mide 1,000 x 1,200 x 80mm puesto que es un pallet universal y es para todo tipo de mercancía el cual una de las características es que es muy resistente ya que el montacargas pueda transportar de largo y de ancho con normalidad.

7.5. Cajas master en el pallet

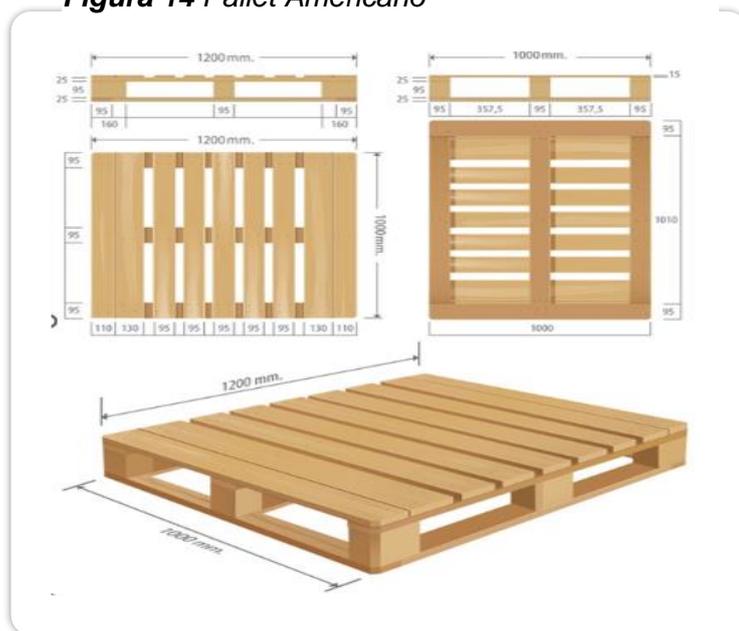
Colocar las cajas *master* de primer uso encima del pallet americano debidamente ordenado debido a que en la medida de

1,000m entrará dos cajas de 50 cm el cual se acomoda a nuestra medida de pallet, el de 1,200 m será ordenada de 3 cajas de 40cm así finalizando nuestra primera base de piso de 5 camas con cajas de 6.

- 1 pallet: 30 cajas master de primer uso.

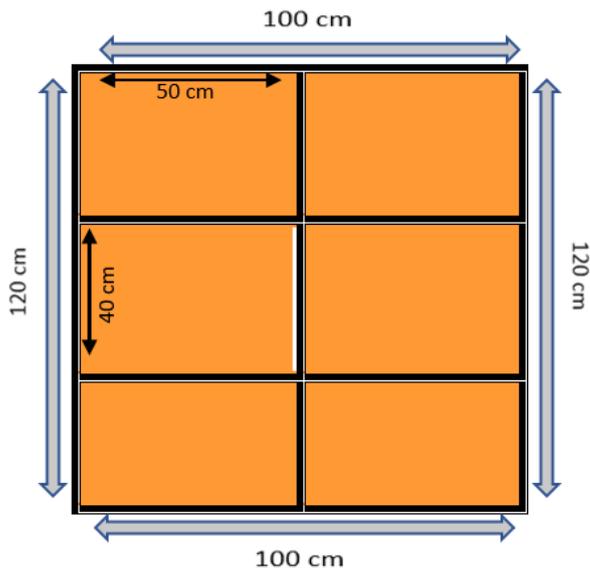
Se utilizará 9 pallets americanos, en cada pallet irán 30 cajas de cartón corrugado de primer uso. Para cada caja, se utilizarán 56 bolsas de *Doy pack Kraft* de 100g haciendo un total de 15,120 bolsas y un peso neto de 1 tonelada de Maíz tostado en *Doy Pack Kraft* con el objetivo de Unitarizar las cajas *master* para ganar el equilibrio.

Figura 14 Pallet Americano



Nota: Adoptado de Adobe Stock [Imagen] <https://stock.adobe.com/es/images/american-standard-pallet-views/82138420>).

Figura 15 Plano de Estiba del Pallet



Nota: Elaboración propia.

7.6. Tiempo y costos del proceso de paletización

Tabla 17 *Tiempo y costos del paletizado.*

T/C: 3.92

Nota: Elaboración propia

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Importe en Soles	Precio USD\$
Pallet	9	70,2	631,8	161,17
cinta	40	11	440	112,24
stresh film	45	28	1260	321,43
Zunchos	9	42	378	96,43
TOTAL			2709.8	691.27

CAPÍTULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 16 Ficha Técnica del Contenedor

FICHA TECNICA									
									
DIFINICION	Contenedor 20" DRY VAN (c. estándar) es el más usado en el mundo. Puede llevar casi cualquier carga, gracias a su versatilidad. De acero especialmente para mercancías como paquetes, cartones, cajas, carga delicada, mueble, etc.								
REQUISITOS	Cumple con los requisitos ya que es adecuado por su versatilidad y el cuidado de acuerdo a los ISOS.								
VENTAJAS	Son sólidos herméticos y estáticos. Fácilmente transportable.								
MEDIDAS	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">Internas</td> <td style="text-align: center;">Exterior</td> </tr> <tr> <td>Largo: 12.03m</td> <td>largo: 12.19m</td> </tr> <tr> <td>Ancho: 2.35 m</td> <td>Ancho: 2.43m</td> </tr> <tr> <td>Alto: 2.69 m</td> <td>Alto: 2.59m</td> </tr> </table>	Internas	Exterior	Largo: 12.03m	largo: 12.19m	Ancho: 2.35 m	Ancho: 2.43m	Alto: 2.69 m	Alto: 2.59m
Internas	Exterior								
Largo: 12.03m	largo: 12.19m								
Ancho: 2.35 m	Ancho: 2.43m								
Alto: 2.69 m	Alto: 2.59m								
CAPACIDAD	2390 pies cúbicos 67.6m ²								
PUERTAS ABIERTAS	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">Ancho</td> <td style="text-align: center;">Alto</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2.34m</td> <td style="text-align: center;">2.27m</td> </tr> </table>	Ancho	Alto	2.34m	2.27m				
Ancho	Alto								
2.34m	2.27m								

Nota: Tomado por Incotainers (2022)

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Bien sabemos que al exportar los contenedores debemos de tener algunos criterios a considerar para que nuestro producto llegue en óptimas y al 100% al país de destino, por lo tanto, enumeramos o mencionamos los criterios a considerar.

- Si el producto llegara a su destino y este en óptimas condiciones.
- Si la calidad ofrecida no llega en óptimas condiciones el cual causara mala imagen al importador y sus clientes.
- A consecuencia de esto se debe tener en cuenta algunas características del transporte marítimo o contenedor si se ajusta al tipo de producto que se va exportar o no.
- Conocer al proveedor que sea de confianza y seguro.
- El contenedor Dry van de 20” es versátil el cual nos ayudara a que la mercancía se versátil y fácil a la hora de que llegue bien nuestro producto.

8.3. Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización será de 20" Dry Van que es estándar el cual será una ventaja ya que este contenedor de acero almacena (cajas, maderas, cartones, libros, etc.). Será versátil y fácil de manejar y llevar a cabo los procesos de contenedorización.

- El contenedor se lleva a la partida del muelle.
- El traslado del contenedor se lleva a través de grúas o camiones.

Figura 17 Proceso de Contenedorización

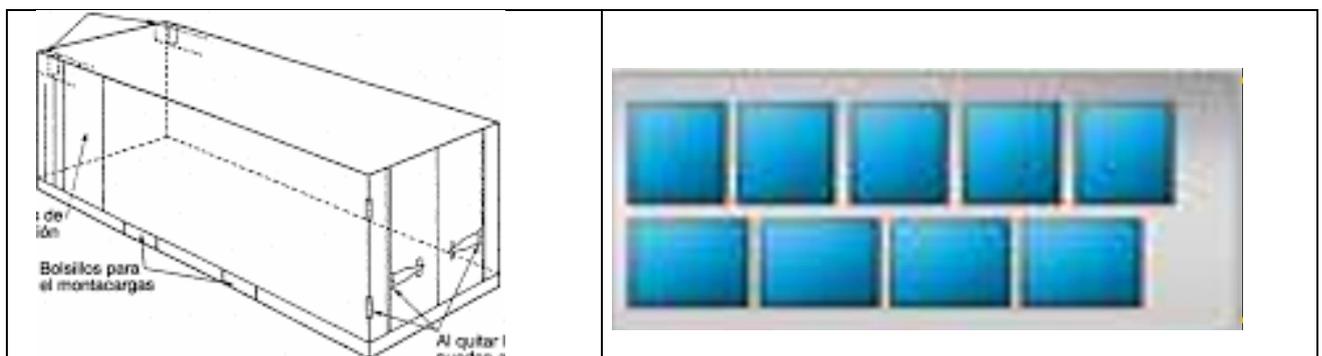


Nota: Elaboración propia.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Contenedor de 20" Dry Van (C. estándar)

Figura 18 Plano del Contenedor



Nota: Tomado de Elementos de unión para contenedores de carga marítimos (p. 19), por D. Garcia y J. Payola, 2014, Universitat Politècnica de Catalunya.

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 18 *Tiempos y costos del proceso de contenedorización al puerto de destino*

T/C: 3.92

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Importe en Soles	Precio USD\$
Alquiler de Maquina para la estiba	1	600	600	153,06
Mano de Obra (3)	3	100	300	77,53
TOTAL			900	229.59

Nota: Elaboración Propia

CAPÍTULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Para ser trasladado el Maíz tostado en bolsas *Doy pack* en la capital de lima a la zona de aduanas, se utilizará un camión para el transporte logístico con una capacidad de 1 tonelada.

Figura 19 Transporte



Nota: Adoptado de Avila Transportes [Imagen] (<http://www.avila.pe/>).

Se detallarán en la siguiente tabla para los proveedores seleccionados para el transporte interno de la mercancía.

Tabla 19 *Proveedores del transporte interno*

N.º	Proveedores	N.º Ruc	Dirección
1	Transportes Marvisur	20498189637	Av. Chacha como Cusco 08006
2	Transportes Civa	20102427891	C. Simón Bolívar 39, Cusco
3	Avila operador Logístico	20127882666	República de Colombia N. º343 08002

Nota: Universidad Perú (2022)

9.2. Costo del transporte interno (Inland Freight)

El transporte interno seleccionado para nuestro envío de Cusco a la ciudad de Lima será la empresa Ávila Operador Logístico con RUC: 20127882666 el cual llevará la mercadería de maíz tostado. Por otro lado, el costo de envío será de S/3600.00 en dólares USD\$918,37 consideramos en kilómetros sería 1,1127 km que sería en horas 20h y 15 min aproximadamente. Para el envío de Lima Callao a la zona primera será de 12 Km con un precio de USD\$200.

9.3. Proveedores de servicio transporte internacional

Para poder trasladar la mercadería de maíz tostado, se requerirá de una empresa logística internacional por envío marítimo desde el puerto del Callao- Perú hasta el puerto de Valencia- España.

Tabla 20 *Proveedores de Servicio de Transporte Internacional*

N.º	Línea Naviera	Agente	Frecuencia	DIA
1	Ceva Logística	CEVA	Semanal	34
2	SNCF LOGISTIC	SNCF	Semanal	33
3	FZ LOGISTIC	FZ	Semanal	35

Nota: Tomado de Siicex rutas marítimas (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo

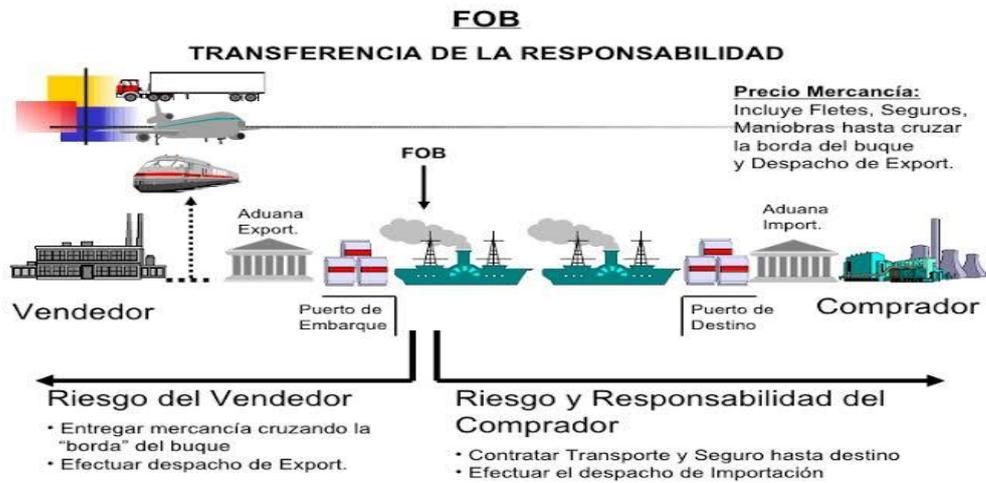
La exportación para nuestro producto es el INCOTERM FOB (franco a bordo) ya que el flete costara \$2,000 entonces el vendedor debe asumir los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía del punto de partida con el contrato de carta crédito.

Figura 20 *Flete Marítimo*

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino España	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor	Contenedor	Mercadería consolidada Tm/m
Callao	Valencia - España	2,000	20"	120

Nota: Tomado de extraída de 1 container (2022).

Figura 21 Imagen FOB (Referencial)



Nota: Adoptado de GoConar [Imagen] (<https://www.goconqr.com/mapamental/28130400/cif>).

CAPÍTULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Sabemos que las agencias de aduanas son personas que nos ayudaran a garantizar el cumplimiento de nuestra exportación por ello según las especificaciones y de acuerdo al interés específico se menciona los siguientes criterios:

- Certificaciones BASC.
- Tiempo de servicio.
- Lay-out de la empresa.
- Eficacia en el despacho de mercancía.
- El costo de servicio de la empresa.
- Seguimiento de la mercancía al país de destino.
- Por último, se seleccionará una agencia aduanera según los criterios considerados para ser despacho el maíz tostado al país de Valencia – España.

Tabla 21 *Agencia contratada*

Proveedor	Ruc	Dirección	Contacto
Grupo CAP Logistic S.A.C	20492822907	Av. Mz A Lt.6 Urb. Aero industrial Gambeta – Callao, Perú	(51) 946 243 145

Nota: Tomado por Cap. logística (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

La agencia que escogimos tiene el perfil adecuado ya que tenemos la confianza y la seguridad por las certificaciones BASC (Business Alliance For Secure Commerce) Callao CAP CARGO S.A.C y el respaldo de Scotia Bank, BCP, BBVA y Interbank. Por dicho motivo se hará la contrata de los servicios de Grupo CAP Logística incluyendo la documentación requerida a la hora del despacho, la inspección si es necesaria y garantizar los procesos del tiempo y costo de la mercadería.

Figura 22 *Logotipo de la Empresa Seleccionada*



Nota: Tomado por Cap. logística (2022).

Tabla 22 Costo de agenciamiento

T/C: 3.92

Descripción	Precio US\$
Agente aduanas	\$130
Emisión B/L	\$73
Derecho de Embarque	\$83
visto Bueno	\$70
Deposito temporal	\$386
Certificado de Origen	\$18,37
Certificado sanitario (Digesa)	\$120
Carga y estiba al contenedor	\$130
Gastos Administrativos	\$382,65
Imprevistos	\$120
Precintos	\$20,00
TOTAL	\$1533.02

Nota: Elaboración propia.

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras son empresas privadas que brindan el servicio de velar por el producto quiere decir que estas empresas se harán cargo de la pérdida o robo de la mercancía exportada.

En el Perú existen 6 empresas que se dedican a prestar sus servicios de dicha causa y son:

- La positiva
- Rímac
- Pacífico
- Liberty seguros

- Mapfre
- Chubb

Estas empresas corren por el comprador (Importador) de acuerdo el INCOTERM FOB (Free On Board).

10.4. **Póliza de seguros (cobertura y costo)**

El costo de la póliza de seguros consiste en asegurar la mercadería del importador desde su despacho hasta su llegada al país de destino considerando estos factores el precio se estima a \$200. (zuru latam, 2022)

10.5. **Terminales de Almacenamiento**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) activó el Proceso de Exportación 100% Digital de Aduanas, que elimina el uso de papeles y trámites físicos que debían realizar los agentes de aduanas de manera presencial, permitiendo ahora a más de 8,000 empresas exportadoras, principalmente pymes, reducir a la mitad el tiempo que dedicaban a sus trámites de exportación.

El proceso de exportación digital cuenta con una plataforma que utiliza en su totalidad información en forma electrónica, permitiendo al exportador no solo reducir tiempo, sino también costos significativos al contar ahora con un sistema de exportación expeditivo que fomenta la competitividad en el comercio exterior (Bravo F., 2020).

Figura 23 Proceso Digital



Nota: Adoptado de *El Peruano* [Imagen] (<https://elperuano.pe/noticia/101370-sunat-activa-proceso-de-exportacion-digital-que-ahorra-tiempo-y-costos-a-exportadores>).

CAPÍTULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

El transporte marítimo actualmente representa el 80% del comercio mundial, con más de 50,000 buques transportando mercancías. Es más conocido como los medios tradicionales y más seguros en el comercio internacional una de su característica es el transporte de mercancías pesadas (CORP, 2018).

El país a donde se va exportar es España el cual tiene una buena reputación de un eficiente manejo y expansión, una de sus características son sus infraestructuras y crecimiento tecnológico hoy en día.

España se encuentra ubicada en la península ibérica de Europa, entre el océano atlántico y el mar mediterráneo por ello es conocido por sus puertos grandes el cual se hace mención a continuación:

- Puerto de Algeciras (Andalucía)
- Puerto de valencia
- Puerto de Barcelona
- Puerto de Bilbao (bahía de abra)
- Puerto de Castellón

Tiempo de días contados desde Puerto del callao hasta Valencia-España es de 34 días.

Figura 24 Puertos Comerciales más Importantes de España



Nota: Adoptado de Wiki [Imagen] (<https://wikisabe.com/puertos-de-espana/>).

11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y área

Análisis de infraestructura Portuaria de Valencia – España

El puerto de valencia es más concurrido de Europa y el segundo más grande de España el puerto de valencia en cuanto a tamaño en tráfico anual es de 57 millones de toneladas en capacidad de carga y el

volumen de contenedor anual era de 4,2 millones TEUs en 2010. El Puerto de Valencia distribuye mercancía en la radio de 2.000 km hacia el norte de África y la Unión Europea (icontainers.com, 2020).

Las exportaciones o envíos de mercancías de gran volumen a través del envío marítimo del puerto del Callao hasta el puerto de Valencia – España es de 34 días.

Figura 25 Rutas Marítimas



Nota: Adoptado de *Better Ways CMA CGM* [Imagen] (<https://www.cma-cgm.com/local/espana/local-services>).

Figura 26 Puerto de Valencia - España



Nota: Adoptado de *Veintepies* [Imagen] (<https://www.veintepies.com/herramientas/planovlc.php>).

El puerto de Valencia es el puerto más utilizado por las empresas las cuales trabaja con 84 países, la cual se posiciona en el puesto 20 a nivel mundial. Asimismo, se conecta con casi 1,000 puertos de 168 países diferentes (Valenciaport 2022).

La gestión logística del puerto de Valencia – España cuenta con una efectividad y los principales clientes destacan los sectores de: mueble y madera, textil, calzado, granadero y alimentario (cereales, piensos, vinos y bebidas, conservas y frutas, etc.) y la gran capacidad de carga de los contenedores, despachos, la maquinaria de primera y el espacio del puerto es de 230.000 metros el cual está ubicado en AV, Miles. Del Turís, S/N, 46024 Valencia, España en el borde oriental del Mediterráneo español.

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

En España, existen empresas logísticas de gran nivel que prestan sus servicios de transporte internacional de importación y exportación (transporte marítimo, aéreo y terrestre utilizando el manejo del SAP, Software 3pl es un sistema de entrega de pedidos con rastreo la ubicación exacta el cual ayuda a modernizar a las empresas logísticas a que sea eficiente y a los clientes darles una confiabilidad.

Empresas logísticas en Valencia – España

- Martico Reefer Solution
- Sigma Logística

- Tres servicios logísticos S.C Valenciana
- Logisticaromero S.L
- Logística grupo guillen si

CAPÍTULO XII

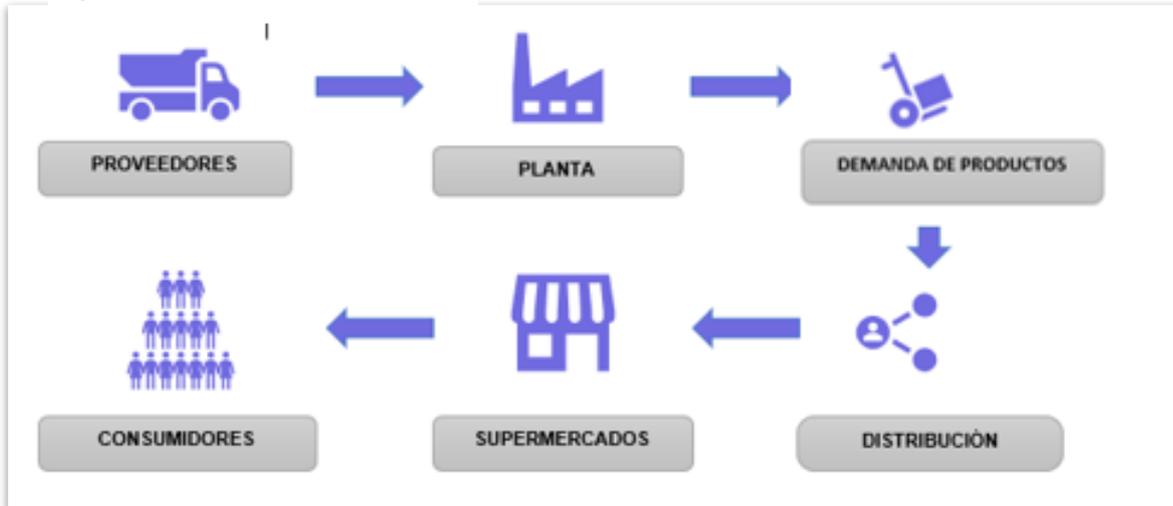
12. DISTRIBUCIÓN

La distribución es el mecanismo mediante el cual el consumidor obtiene el producto, para así pasar al proveedor ya que abastecerá a los supermercados, tiendas, bodegas entre otros lugares de comercio.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

A continuación, se mostrará la importancia de la distribución del proveedor y consumidor:

Figura 27 Mapeo Comercial

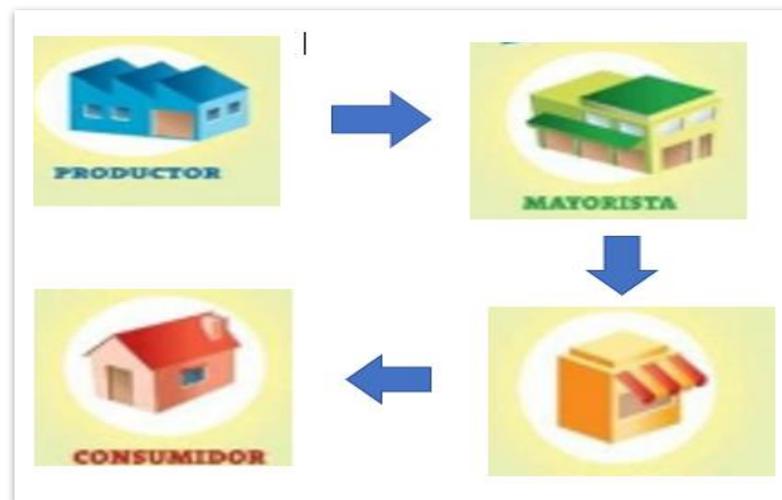


Nota: Elaboración propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales de distribución, en el país de destino, España – Valencia, el productor se encargará de la distribución del producto desde el mayorista hasta el consumidor.

Figura 28 Canales de Distribución



Nota: Elaboración propia

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

Para dicha comercialización el importador buscara estrategias de venta para la promoción del producto importado:

- **Ferias Internacionales:** la ventaja de la feria es promocionar y dar a conocer del producto nuevo y exclusivo consiguiendo compradores y dar a conocer en el mundo el maíz tostado como producto natural proveniente del valle sagrado de los andes transformado a un snack y llevarlo en el bolsillo de la gente.
- **Venta directa:** la ventaja de esta estrategia de ventas es que no se necesita un intermediario en el proceso de venta.

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

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (en adelante, SENASA) reconoce al maíz gigante de Cuzco como un grano de excelente tamaño y calidad, único en el mundo, por lo que su consumo no solo se limita al nivel nacional sino también al nivel internacional. Como, por ejemplo, en el año 2020, se exportó 192 toneladas a España, y; en el año 2021, 600.30 toneladas a escala nacional e internacional. (SENASA 2022).

CAPITULO XIII

12.5. Matriz de costos de exportación

Figura 29 Costo de Exportación

Nota: Elaboración propia

COMPONENTES DE COSTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	Precio S/.	Precio USD\$
A. COSTOS DE ADQUISICIÓN				
Maíz gigante	55	100,00	16500,00	4209,18
Aceite de girasol	3	216.50	650,00	165,82
Sal marina	100	5.00	500,00	127,55
B. COSTO FIJO DE ALMACEN				
Costo fijo de almacén	4050,00	4050,00	4050,00	1033,16
C. COSTO DE PRODUCCION				
Etiquetado y rotulado	15120	0,50	7560,00	1928,57
Cajas	270	1,30	351,00	89,54
Bolsas doy pack Kraft	15120	0,85	12852,00	3278,57
D. COSTO DEL PALETIZADO				
Pallet	9	70,20	631,80	161,17
Cinta	40	11,00	440,00	112,24
Stresh film	45	28,00	1260,00	321,43
Zunchos	9	42,00	378,00	96,43
E. MANO DE OBRA				
En la Planta	3	1025,00	3075,00	784,44
Indirecto				867,34
E. COSTO TRANSPORTE INTERNO				
Cusco - Lima	1		3600,00	918,37
Callao-Puerto Callao	1		784,00	200,00
F. COSTO DE EXPORTACIÓN				
Agente de Aduanas				130
Emisión B/L				73
Derecho de Embarque				83
Visto Bueno				70
Deposito temporal				386
Precinto				20
Certificado de Origen				18,37
Certificado Sanitario DIGESA				120
Imprevistos				120
Carga y Estiba				130
Gastos Administrativos				382,65
COSTO TOTAL USD\$				15826,84
VALOR DE VENTA FOB USD\$				18972,43
UTILIDAD USD \$				3145,59
UTILIDAD %				17

CAPITULO XIV

13. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

13.1. Costos de oportunidad de capital

Para la evaluación del flujo de la caja efectivo se establece de acuerdo al calor de mercado que se viene trabajando actualmente que es del 10%.

Tabla 23 Flujo de caia

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Venta de Hojuelas deMaiz tostado		\$75.889,72	\$83.478,69	\$91.826,56	\$101.009,22	\$111.110,14
Ingresos Totales		\$75.889,72	\$83.478,69	\$91.826,56	\$101.009,22	\$111.110,14
COSTO TOTAL EN PLANTA		\$64.436,40	\$70.880,04	\$77.968,04	\$85.764,85	\$94.341,33
GASTOS DE EXPORTACIÓN		\$9.345,24	\$10.279,76	\$11.307,74	\$12.438,51	\$13.682,37
Egresos Totales		\$73.781,64	\$81.159,80	\$89.275,78	\$98.203,36	\$108.023,70
Inversión	\$4.846,94					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-\$4.846,94	\$2.108,08	\$2.318,89	\$2.550,78	\$2.805,85	\$3.086,44

Nota: Elaboración propia

13.2. Valor actual neto

El valor del flujo neto es de \$4.735,24 el cual significa que se va recuperar nuestra inversión de \$4846,94 al cuarto año obteniendo ya ganancias.

VAN	\$4.735,24
------------	-------------------

13.3. Tasa de interés de retorno

TIR	40,86%
------------	---------------

La tasa de interés de retorno que se muestra en el cuadro es de 40,86% el cual es una suma considerable bajo conjunto al VAN y TIR con el fin de que el proyecto es viable.

CONCLUSIONES

1. El precio del maíz gigante de Cusco tostado a exportar consta de \$1,26 dicho precio se obtuvo conforme a la similitud de los productos del mercado español y la matriz del costo de exportación.
2. La exportación del maíz tostado (*snack*) a Valencia – España nos da como resultado en nuestra TASA INTERNA DE RETORNO un 40,86% lo cual resulta viable.
3. En base al análisis de viabilidad del producto (costo total en planta, gastos de exportación), se obtuvo un flujo neto de \$4.735,24 el cual significa que se recuperará en el cuarto año; y, en los posteriores años, el flujo de caja subirá.

BIBLIOGRAFIAS

Alamy (10 de octubre de 2022). Alamy Foto de stock. [Figura].

<https://www.alamy.es/foto-cajas-de-carton-sobre-el-palet-la-carga-la-entrega-y-la-logistica-de-transporte-de-almacenamiento-73214276.html>).

Adobe Stock (17 de noviembre). *American standard pallet*. [Figura].

<https://stock.adobe.com/es/images/american-standard-pallet-views/82138420>

Avila Transportes (17 de noviembre de 2022). [Figura]. <http://www.avila.pe/>

Bravo F. (2020). *Sunta activa proceso de exportación totalmente digital que ahorra costos a exportadores*. ECOMMERCE NEWS.

<https://www.ecommercenews.pe/transformacion-digital/2020/exportacion-digital-peru.html>

Better Ways CMA CGM (15 de noviembre). *Local Services*. [Figura].

<https://www.cma-cgm.com/local/espana/local-services>

Botto, E., Calderón, C., Roa, R. Ugarte, P. y Zárate, M. (2007). *El maíz blanco gigante Cusco, una propuesta estratégica para su exportación a España* [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú].

<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/1626?show=full>

Boza, J., et al. (2020). *Proceso exportador e importador y el comercio internacional*.

Fondo de la Universidad Alas Peruanas.

<https://www.ecommercenews.pe/transformacion-digital/2020/exportacion-digital-peru.html>

D. Garcia y J. Payola (2014). *Elementos de unión para contenedores de carga marítimos* Universitat Politècnica de Catalunya.

Departamento de Facilitación de Exportaciones (2016). *Manual de documentos de exportación*.

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

El Peruano (17 de noviembre de 2022). *Sunat activa proceso de exportación digital que ahorra tiempo y costos a exportadores*.

<https://elperuano.pe/noticia/101370-sunat-activa-proceso-de-exportacion-digital-que-ahorra-tiempo-y-costos-a-exportadores>

Gestión-Calidad (17 de noviembre de 2022). *Gestion-calidad Consulting*. [Figura].

<https://gestion-calidad.com/>

GoConar (05 de noviembre de 2022). [Figura].

<https://www.goconqr.com/mapamental/28130400/cif>

Instituto IPAL (2020). *Proceso exportador e importador y el comercio internacional.*

(S/e). [Figura].

www.google.com/xtr.tg

MECALUX (18 de noviembre de 2022). *Diseño y layout de un almacén: 6 factores básicos.* [Figura].

<https://www.mecalux.es/articulos-de-logistica/disen-y-layout-de-un-almacen-6-factores-basicos>

Nasa Pack (10 de octubre de 2022). *Tarimas.* [Figura]

<https://www.nasapack.com/tarimas/>

Rajapack (16 de noviembre de 2022). *E-commerce.*

https://www.rajapack.es/embalajes-tiendas-online_cms_000068.html

SENASA. (2021). *Maíz blanco gigante del Cusco llegará por primera vez a Japón.*

<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/maiz-blanco-gigante-del-cusco-llegara-por-primera-vez-a-japon/>

Veintepies (10 de octubre de 2022). *Plano Puerto de Valencia.* [Figura].

<https://www.veintepies.com/herramientas/planovlc.php>

Valenciaport (2022). *Valenciaport se consolida como el Puerto del Mediterráneo mayor conectado.*

<https://www.valenciaport.com/valenciaport-se-consolida-como-el-puerto-del-mediterraneo-mejor-conectado/#:~:text=%2D%20El%20Puerto%20de%20Val%C3%A8ncia%20se,tri mestre%20del%20a%C3%B1o%20en%20conectividad.>

WikiSabe (15 de noviembre de 2022). *Puertos más importantes de España*. [Figura]

<https://wikisabe.com/puertos-de-espana/>

NORMAS APLICADAS:

- Decreto Ley N° 1304: Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados
- Proyecto de Ley N° 000979: Ley que declara al Maíz Blanco de Cusco como patrimonio.
- Reglamento N° CE 1935/2004.