



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA EN GRANO AL
MERCADO DE CANADÁ, VANCOUVER, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA SUPER GRANO E.I.R.L., ANDAHUAYLAS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CAJAMARCA ESTRADA PERCY VICTOR
<https://orcid.org/0000-0003-2809-0610>

ASESOR

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

ANDAHUAYLAS – PERÚ

2022

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA EN GRANO AL MERCADO DE CANADÁ, VANCOUVER, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SUPER GRANO E.I.R.L., ANDAHUAYLAS

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

16%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	14%
2	www.processmaker.com Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%
7	repositoriodigital.ucsc.cl Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Grupo IOE Trabajo del estudiante	<1%

9	Sandra Paola Rojas Lema. "Desarrollo y optimización de nuevas formulaciones de biopolímeros con principios activos para aplicaciones en el sector envase-embalaje", Universitat Politecnica de Valencia, 2022 Publicación	<1 %
10	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
11	cajonesflamencos.pro Fuente de Internet	<1 %
12	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
15	ri.uaemex.mx Fuente de Internet	<1 %
16	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	www.ati.es Fuente de Internet	<1 %

www.cera.org.ar

19

Fuente de Internet

<1 %

20

www.chova.com

Fuente de Internet

<1 %

21

www.mundohelado.com

Fuente de Internet

<1 %

22

www.saltogrande.org

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

El gran esfuerzo para el desarrollo del proyecto es muy valioso y se lo dedico a mis padres porque de ellos dependió la culminación de mi carrera.

AGRADECIMIENTO

Por los cinco años de formación para mis estudios estoy muy agradecido con la universidad Alas Peruanas y por haber estudiado en una de las mejores casas de estudios a nivel nacional.

INTRODUCCIÓN

Después de un proceso muy minucioso y considerando la valiosa información recibida del producto la quinua y por su gran aporte a la salud de las personas que consumen este producto en diversas presentaciones, influyó en la decisión de optar por exportar la quinua al mercado canadiense.

El producto tiene un reconocimiento por muchos años en la alimentación y su extensión de cultivo es en todo Sudamérica, contiene alto porcentaje en lo que se refiere a valores nutritivos y enmarcado en proteínas, así mismo representa un producto balanceado y que reduce enfermedades crónicas.

Se evaluaron datos que dan a conocer la producción de la quinua, en el 2021 la productividad alcanzo 24 mil toneladas; el cultivo es muy importante en los departamentos de Cusco, Ayacucho y Apurímac son zonas productoras que alcanza un 75%, se estima que para el 2023 se alcance a exportar 50 mil toneladas de este gran cereal en la alimentación de las personas.

RESUMEN

Siguiendo con la estructura del proyecto de exportación de quinua al mercado de Canadá, se pudo concretar cada punto específico cuya información es muy valiosa para aquellas empresas que buscan nuevas oportunidades:

Se pudo argumentar la ficha técnica del producto con información de interés para la exportación y se obtuvo información de las principales empresas proveedoras que cultivan como producto la quinua y se pudo determinar los costos de fabricación relacionados con los procesos productivos.

Así mismo, se argumentó la estrategia del almacén de la empresa para el tratamiento del producto, se evaluaron los costos fijos relacionados al almacén necesario para la exportación, se fundamentó los modelos de etiquetas para los productos y se concretó el proceso de empaque.

Respecto al empaque se registraron los criterios de selección para los empaques adecuados, se pudo señalar el tiempo y costo para el proceso de empacamiento del producto, se realizó la ficha técnica de embalaje y se relaciona con los procesos en cada una de las etapas del embalaje.

En base a la estructura se seleccionó los criterios para los pallets, como para el contenedor y el transporte interno como parte de la exportación, se registraron los agentes de aduanas y las empresas que ofrecen los servicios de depósitos temporales para los productos.

Se analizó la infraestructura de los terminales para la exportación en el Perú como de Canadá, se obtuvo una lista de empresas de servicios logísticos en el país de destino, se argumentó las perspectivas de evolución y las tendencias actuales en el proceso de comercialización, también se desarrolló la matriz de costos de exportación y la valuación financiera del proceso de exportación.

ABSTRACT

Continuing with the structure of the quinoa export project to the Canadian market, it was possible to specify each specific point whose information is very valuable for those companies that seek new opportunities:

It was possible to argue the technical file of the product with information of interest for export and information was obtained from the main supplier companies that cultivate quinoa as a product and it was possible to determine the manufacturing costs related to the production processes.

Likewise, the strategy of the company's warehouse for the treatment of the product was argued, the fixed costs related to the warehouse necessary for export were evaluated, the label models for the products were based and the packaging process was completed.

Regarding the packaging, the selection criteria for the appropriate packaging were recorded, it was possible to indicate the time and cost for the packaging process of the product, the technical packaging sheet was made and it is related to the processes in each of the packaging stages.

Based on the structure, the criteria for the pallets were selected, as well as for the container and internal transport as part of the export, customs agents and companies that offer temporary deposit services for the products were registered. The infrastructure of the export terminals in Peru and Canada was analyzed, a list of

logistics service companies in the country of destination was obtained, the prospects for evolution and current trends in the marketing process were argued, also developed the export cost matrix and the financial valuation of the export process.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vii
Índice de Contenido.....	ix
Índice de Tablas.....	xii
Índice de Figuras.....	xiii
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO.....	14
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN.....	26
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28

7.4	Plano de estiba del pallet.....	29
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	30
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	32
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
9.	TRANSPORTE.....	34
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno.....	35
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	41
10.4	Póliza de seguros.....	41
10.5	Depósitos temporales.....	41
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	43
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	43
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	45
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	46
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	47
12.	DISTRIBUCIÓN.....	49
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	49
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	50
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	51
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	52
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	52

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	53
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	55
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	55
14.2 Valor actual neto.....	56
Conclusiones.....	58
Recomendaciones.....	59
Referencias Bibliográficas.....	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto.....	2
Tabla 2	Partida según aranceles.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Detalle para la empresa de proveedores.....	6
Tabla 7	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empacado.....	20
Tabla 11	Información del proceso de empacado.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 15	Característcias de los pallet.....	26
Tabla 16	Proceso del paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso de pallet.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 23	Gastos logísticos.....	35
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 26	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 27	Agente de aduanas.....	37
Tabla 28	Agente de aduanas.....	38
Tabla 29	Proforma para la exportación.....	39
Tabla 30	Empresas aseguradoras.....	41
Tabla 31	Póliza de la empresa.....	41
Tabla 32	Costo para la exportación.....	53
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	56
Tabla 34	Información de gastos.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	44
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chavez.....	44
Figura 9	Logo de la empresa.....	47
Figura 10	Logo de la empresa.....	48
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	50

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

La empresa Super Grano ubicado en Andahuaylas a elegido como producto a exportar la quinua, que tiene gran demanda en diversos países internacionales como Canadá, Estados Unidos y Alemania, porque es un producto único que contiene propiedades que benefician a quienes lo consumen y es sabido que mejora la salud y previene enfermedades crónicas.

Por organizaciones en el mundo el Perú es reconocido como el primer país exportador de quinua, la exportación de este producto en el 2021 fue de 290 millones de dólares, y en el siguiente año se alcanzó los 350 millones de dólares, esto ha influido a muchas empresas en el Perú a dedicarse al cultivo selecto de la quinua para aprovechar adecuadamente el comercio inetrnacional. (www.gastronomia.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información técnica de la quinua

QUINUA Nombre científico: Chenopodium Quinoa	
Zonas de cultivo	Cusco, Ayacucho y Apurímac con mayor campos de cultivo
Exportación económica	2021 \$ 290 millones 2022 \$ 310 millones
Valores nutricionales	Proteínas, carbohidratos, grasas, fibra, azúcares, vitaminas y minerales
Países exportadores	Estados Unidos, Canadá y España

Nota. www.cuyexportable.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

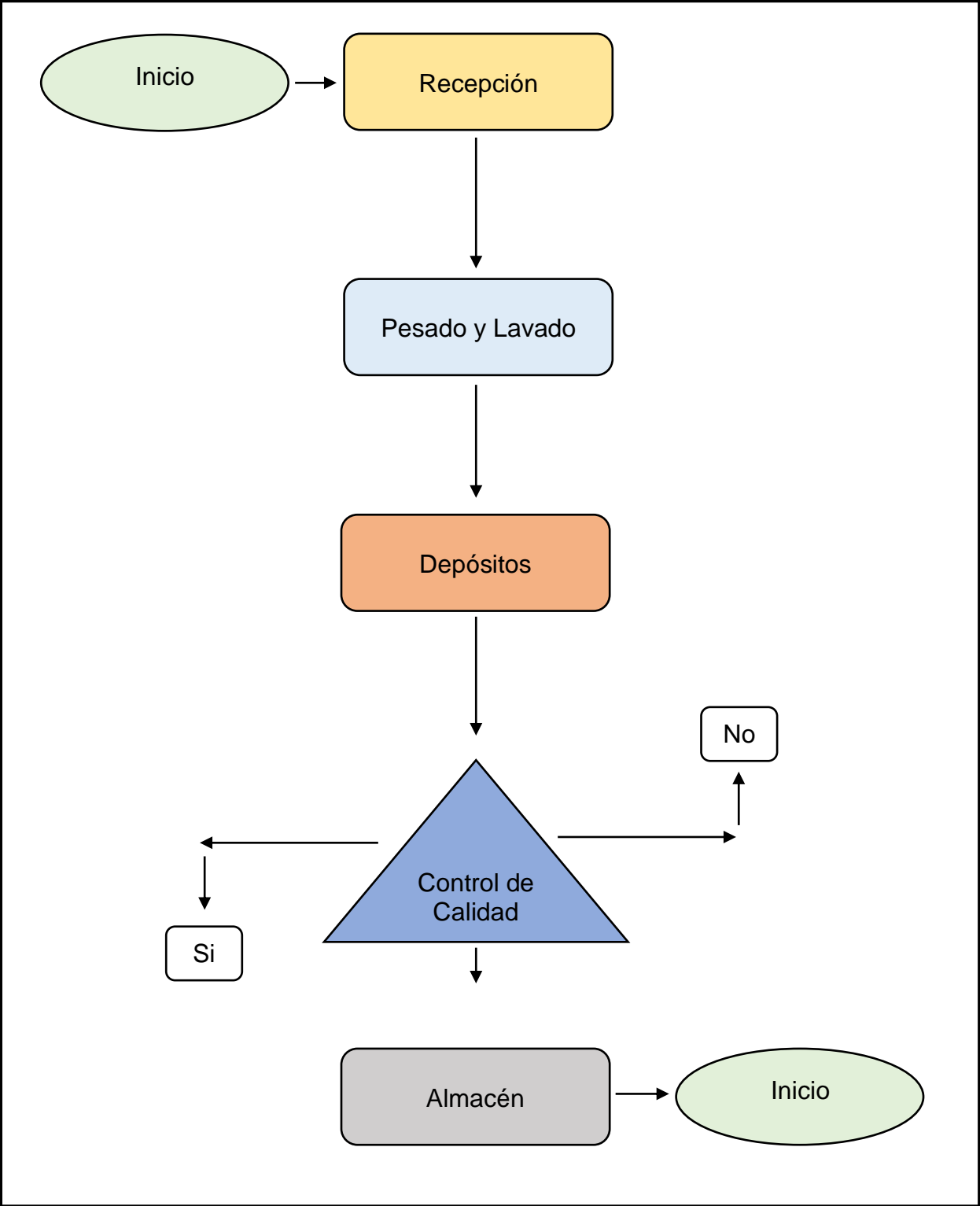
Partida según aranceles

Partida	Descripción
1008509000	Las demás quinuas excepto para la siembra

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Flujograma del proceso productivo



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

La empresa recibirá el producto y se procede a los registros documentarios y comerciales, y se verificará la calidad del producto.

Pesado:

El personal calificado se encargará de pesar el producto para determinar si es la cantidad exacta según la compra.

Lavado:

Se procede a lavar la quinua para eliminar cuerpos extraños y químicos utilizados en el proceso de cultivo.

Depósitos:

Luego se procede a seleccionar envases donde se depositarán en cantidades iguales para los demás procesos de exportación

Almacén:

Todos los envases con el producto serán custodiados en el almacén para su conservación en estados adecuados como exigencias de los controles de calidad y técnicos para la exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Colorexa	Las entidades proveedoras se ubican en Lima
Globe Natural	
Olam Perú	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	COLOREXA	HLOBE NATURAL	OLAM PERÚ
	Ponderación %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	10	9
Formas de Pago	10	10	9
Garantía	10	10	10
Estabilidad	10	10	10
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	97%	95%

Nota. Autoría propia

La empresa peruana SUPER GRANO mediante los indicadores de evaluación para determinar la empresa proveedora de QUINUA la que obtuvo mayor puntuación fue COLOREXA y es con ella quien proveerá del producto para iniciar con los procesos productivos para la exportación.

2.3 Control de calidad:

Para Miranda, (2011). En la actualidad la calidad es muy importante para poder lograr que la marca se posicione en los mercados internacionales y se pueda ubicar entre las mejores empresas exportadoras, la calidad debe enfocarse antes, durante y después del proceso de exportación.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001: Sistema de Gestión de Calidad

- Es muy importante cumplir con los tiempos para cada proceso para que el producto no se vea alterado.
- La producción debe ser controlada desde la concepción de la materia prima hasta su proceso de transformación.
- Las máquinas para la parte productiva deben estar en óptimas condiciones sin que dañe al producto o logre una contaminación.
- La empresa debe desarrollar manuales para cada proceso productivo y el personal debe estar informado de las etapas a desarrollar.
- Poner en la práctica la norma SGC en relación con los procedimientos de higiene en las instalaciones y en los procesos.
-

HACCP: Se certifica procesos orgánicos, ecológicos y convencionales

- Se evalúa los insumos que se utilizan para la productividad del producto antes de su exportación
- Se inspecciona los almacenes, insumos y otros que se utilizan en la parte logística.

Norma Fitosanitarias:

La institución del estado con autonomía en la fiscalización de las empresas exportadora verifica que la empresa en todas sus áreas que las normas de bioseguridad no afecten la salud del personal y del producto que se va a exportar por tratarse para el consumo. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	4,800 kilos	12.00	57,600.00
Procesos	4,800 kilos	2.50	12,000.00
Rotulado (Etiquetas)	9,600	0.90	8,640.00
Empacado (Bolsas)	9,600	2.50	24,000.00
Embalado	600	15.00	9,000.00
Paletizado	10	160.00	1,600.00
Costo			S/. 112,840.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

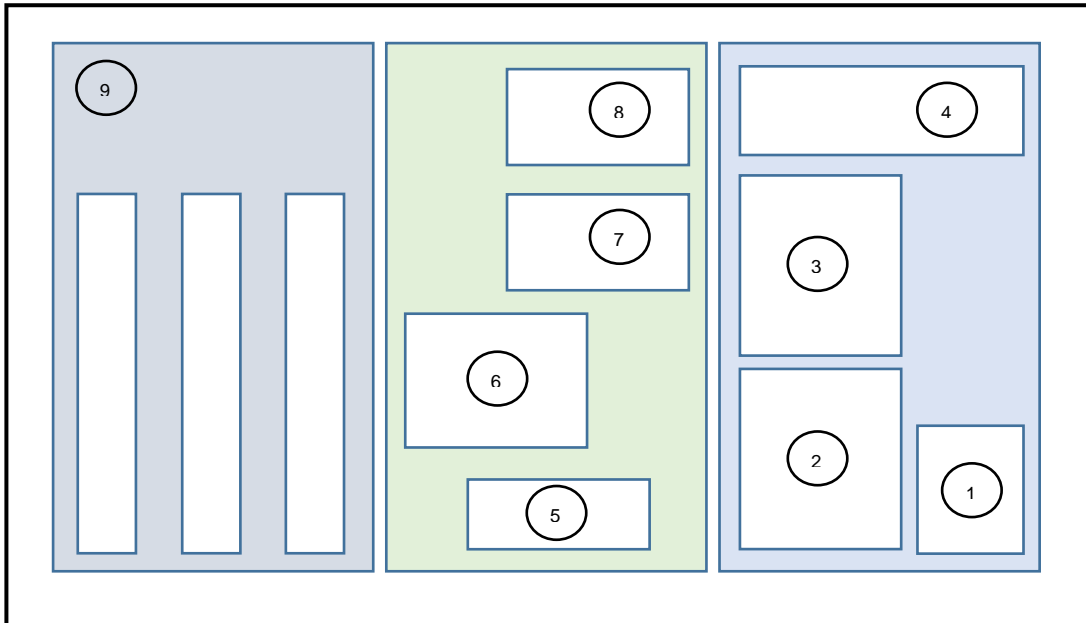
Un almacén es una instalación que está en la capacidad técnica, operativa e implementada para ofrecer el servicio adecuado a la hora de mantener en buenas condiciones al producto que se va a custodiar, para ello es muy importante su infraestructura.

El almacén de la empresa SUPER GRANO además de estar equipado con todos los equipos necesarios cuenta con personal capacitado y preparado en operaciones logísticas quienes se encargan de inspeccionar el estado del producto y si requiere medir la temperatura. (www.logycon.mx)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:


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


3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6
Información de bienes

Maquinarias	
Carrito Montacarga	
Carretilla Hidráulica	

Además de las maquinas expuesta se requiere de otras como fajas transportadoras, balanzas electrónicos, faja con sistema de lavado y máquina para secado del producto.

Equipamientos	
Aire Acondicionado	

Góndola de Acero	
-------------------------	--

Estos son tan importante para el proceso y a ello se le suma extintores, luces de emergencia, pallets, envases, señaléticas, mesas de trabajo y otros que son de complemento para la productividad de la exportación.

Implementos de Seguridad	
Lentes	
Guantes	

La seguridad del personal es fundamental, es obligatorio adquirir cascos, chalecos, linternas, arnés, sogas, botas, vestimenta adecuada y otros implementos para la integridad de cada operador logístico.

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

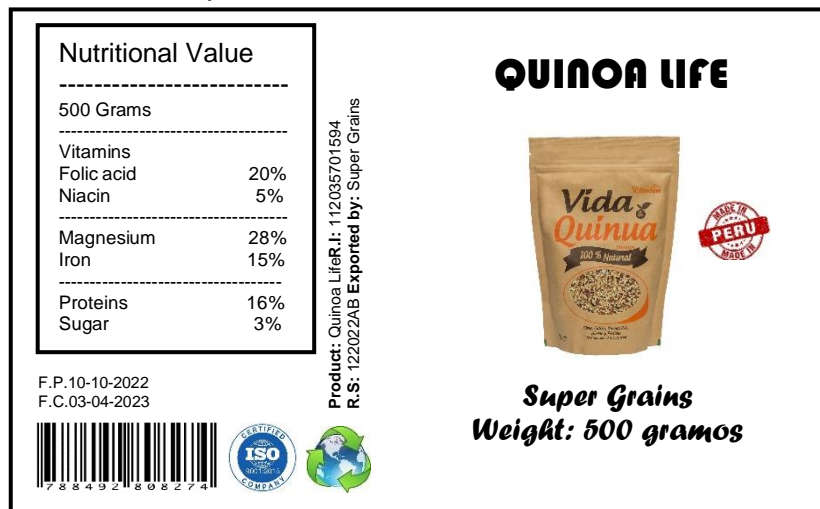
ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas deben ajustar a las normas internacionales según al país que se va a exportar en este caso es Canadá directamente al estado de Vancouver, quienes sus entidades o controles de aduanas son muy exigentes con la mercadería y las etiquetas son evaluadas para su cumplimiento con la información requerida, en el Perú los procesos de rótulos también son controladas para las instituciones no solamente de aduanas sino también por INACAL quien certifica la calidad del servicio y del producto a exportar desde su etiqueta, hasta los procesos de empaque y embalaje, quienes dan el visto bueno para otras etapas de control. (Rodríguez, 2018).

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. Rodríguez, 2018 <http://www.diariodelexportador.com/>

4.2 Normas técnicas aplicables:

Estas normas son controladas en (Perú – SENASA y DIGESA) y el país de destino (Canadá - SICE), son muy importante para aquellas empresas que buscan exportar:

Normas para el etiquetado para el país de destino: (www.sice.gob.ca)

- Se regula los datos que deben incorporarse en los rótulos tanto en el empaque del producto como en el embalaje.
- En base a la información se evidencia los valores, los registros, las fechas de producción y el idioma.
- También se busca que la empresa exportadora informe la forma de consumo y que daños pueden ocasionar si su consumo es en exceso.
- Controla que los empaques y los embalajes sean los adecuados y que cumplan con las normas de salubridad.

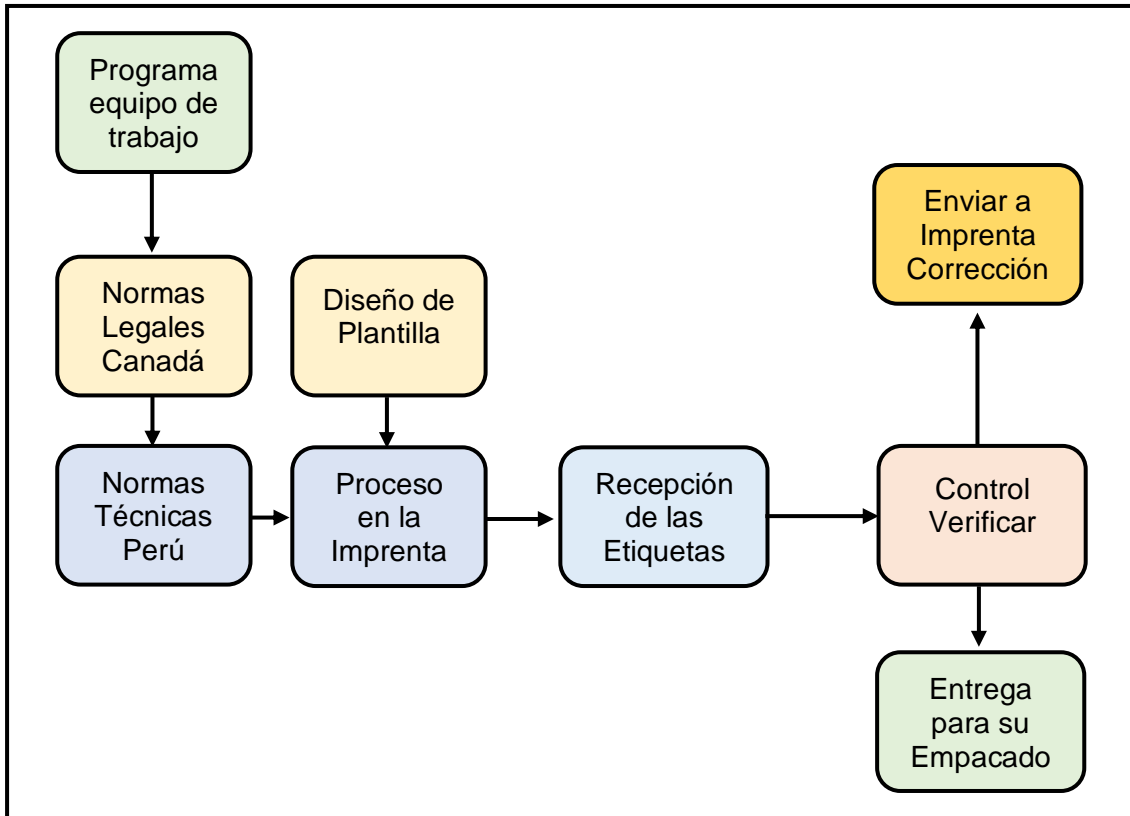
Normas aplicables en el país de origen: (www.aduanas.gob.pe)

En Perú se exige que se cumpla con la simbología que determina las formas de manipulación tanto del producto como del embalado según el ISO 780 estos deben ser acatados en el transporte interno y marítimo como en la manipulación de la mercancía.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Datos del proceso de rotulado

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	8,640.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE


5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Cumpliendo con la estructura para el proyecto de exportación el empaque es el medio de mayor importancia en la protección del producto durante los procesos productivos, el transporte interno con destino al puerto Callao y el sistema marítimo hacia Canadá.

Se seleccionó las bolsas de plásticos para depositar 500 gramos de quinua, para luego ser apiladas y proceder con los procesos productivos, hay que señalar que este empaque es muy utilizado para los cereales por ser muy seguros y proteger de la contaminación. (www.envasados.es)

Tabla 9

Datos referenciales del empaque

Bolsas de Plásticos	
Establecido los indicadores evalaudos se opto por las bolsas de plásticos	
Características	Este es muy flexible para el llenado Su cierre hermético protege el producto Es muy fácil para su manipulación
Material	Polipropileno
Manipulación	Este puede soportar varios proceso de traslado
Almacenamiento	Resiste bajas temperaturas

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Su función de flexibilidad hace posible que el proceso de llenado sea muy rápido.
- Respecto a su protección, este se debe por su plasticidad y el cierre hermético lo hacen muy seguro.
- Por su material, este no afecta principalmente al producto, su sabor y sus propiedades.
- De acuerdo con la temperatura, el empaque seleccionado puede soportar bajas y altas temperaturas.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	<p>Proceso 1:</p> <p>La empresa Super Granos estable los procesos de calidad para el producto</p>
	<p>Proceso 2:</p> <p>Se procede a diseñar las etiquetas de acuerdo con el idioma del país de destino</p>
	<p>Paso 3:</p> <p>En base a los criterios se selecciona las bolsas de plásticos</p>
	<p>Paso 4:</p> <p>El llenado del producto en el empaque se controla esta actividad.</p>

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso de empackado

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 horas	24,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE


6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es el segundo medio que se encarga de la seguridad de los empaques con el producto a exportar que es de quinua, este sistema de embalaje debe tener la capacidad de soportar la cantidad de productos y debe facilitar la manipulación para la carga y descarga al transporte interno y para el contenedor.

El proceso de embalaje es fundamental para la exportación porque deben estar asegurados ya que en el transporte marítimo hay movimientos bruscos propios generados por las olas del mar, es por ello que la seguridad es básica para este proceso operativo. (www.coplasem.com)

Tabla 12

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
Protege los empaques con el producto y su seguridad es fundamental	
Beneficios	La carga es más viable Se utiliza para las exportaciones Son certificadas
Características Técnicas	
Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm.
Peso	8 kilos
Resistencia vertical	10 kilos
Resistencia horizontal	10 kilos

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Por su material, es práctico para el personal en su proceso de llenado, encintado y adherir etiquetas

Criterio 2: Los controles, de calidad en este medio se basa en su resistencia y fácil armado

Criterio 3: De acuerdo con su forma, permite que se apilen ocupando todos los espacios en el transporte como en el almacén

Criterio 4: Es reciclado, por su material y después de su utilidad principal se puede reciclar y darle otra función

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	La selección del producto debe pasar por diversos procesos de calidad antes de continuar por las otras etapas de exportación
	Seleccionado el empaque se procede a pegar las etiquetas considerando una ubicación visible para el consumidor
	Se debe cumplir con las formas seguras para el llenado del producto en el empaque cumpliendo la cantidad exacta
	Los empaques se colocan en el embalaje seleccionado y encintado para su protección durante en proceso de transito

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso de embalado

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalados	600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 horas	9,000.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
De acuerdo a la cantidad de cajas con los productos se utilizarán los pallets americanos	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Personal especializado en logística debe establecer principales indicadores para evaluar la selección de las parihuelas y estos deben estar certificados para su utilidad. (www.logismarket.es)

- Criterio 1: El tamaño

Se refiere a las medidas adecuadas y estandarizadas para establecer la cantidad y la forma de ubicación de las cajas.

- Criterio 2: Su costo

Los pallets son requeridos por la exportación y para la carga de todo tipo de productos y su precio es relativamente bajo.

- Criterio 3: La capacidad

En base a los productos a exportar y su volumen es necesario saber el peso mínimo y máximo de las parihuelas.

- Criterio 4: Ciclo de vida

Por su material de elaboración que son de madera son muy resistentes a caídas y golpes entre sí.

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

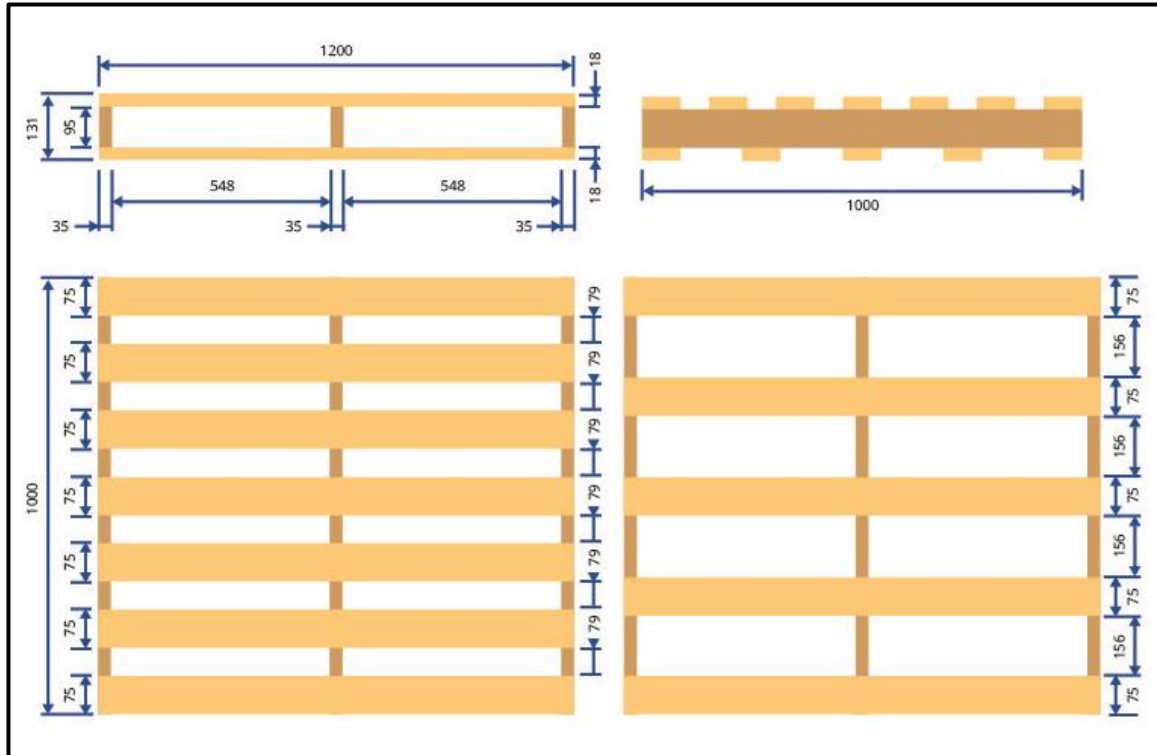
INFORMACIÓN	
	<p>La selección de los pallets dependerá de la cantidad de cajas y de los productos depositados, la empresa exportadora Super Granos debe solicitar las certificaciones que avalen que las parihuelas hayan pasado por un proceso de desinfección.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 17

Información del proceso de pallet

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	10		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 horas	1,600.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

Contenedor 20´	
-----------------------	--

Para exportar quinua y considerando los criterios el container deben ser refrigerado

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	20´	8´	8´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	5.89 m.	2,35 m.	2,39
Capacidad	25,000 kilos		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

La infraestructura, debe ser de metal e impermeable para que no ingrese los rayos del sol o agua y otros que puedan dañar los productos

- Criterio 2:

Los permisos, toda empresa que ofrece el servicio de contenedor debe incorporar los documentos que determinen que la maquina está en buenas condiciones y con los certificados requeridos

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, dentro de sistema se debe supervisar que la seguridad permita la protección de la mercadería

- Criterio 4:

Refrigerado, se debe medir la temperatura para el traslado del producto

- Criterio 5:

Reportes, emitir informes de tránsito del barco como a la llegada al país de destino es importante para la empresa exportadora

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

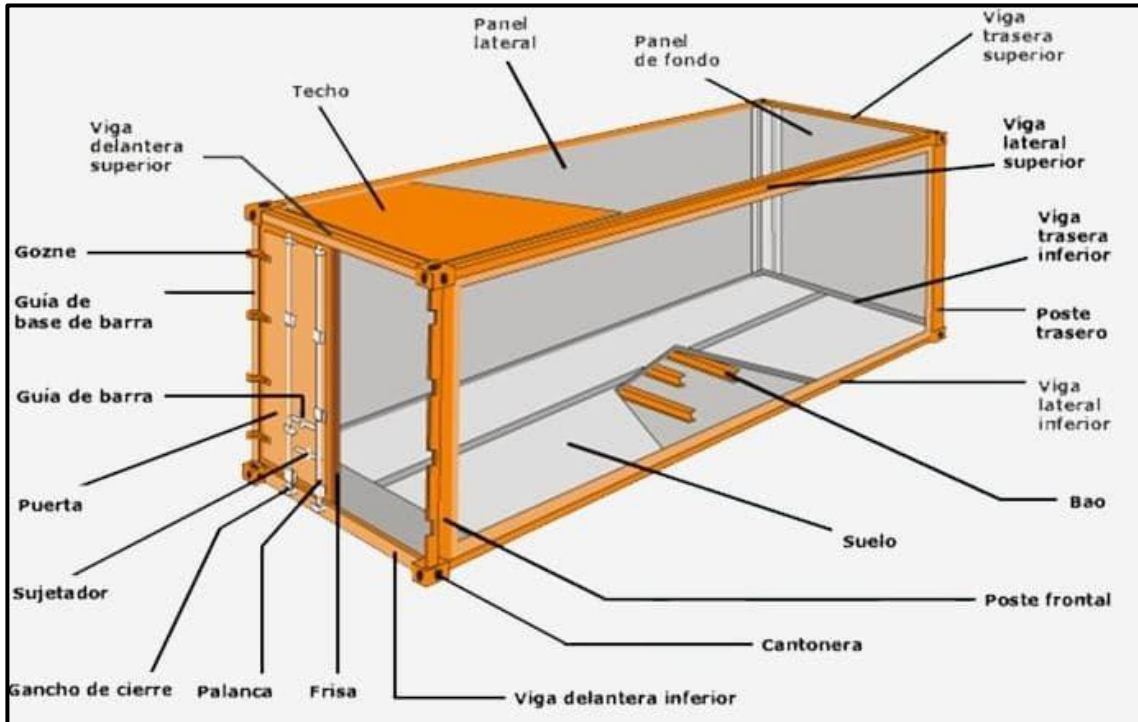
INFORMACIÓN	
	<p>Cumplido con los procesos productivos para la exportación es decir el producto, rótulos, empaques, embalaje, paletizado, se seleccionó el contenedor con las certificaciones de calidad que garantice la seguridad del producto.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 20

Información del proceso de contenedor

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 horas	2,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

SHALOM	
RUC	20512528458
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Luna Pizarro
Teléfono	01 - 7158800

La empresa cubre el transporte a nivel nacional y cuenta con vehículos modernos y equipados para la custodia y protección de los productos en buen estado hasta su destino final.

Nota. www.perucontainer.com

Tabla 22*Empresas de servicio de transporte*

AMBROGIO S.A.	
RUC	2038924082
Departamento	Lima
Dirección	Calle Hermanos Catarí 186
Teléfono	51 – 319 1260

La flota de transporte es multimodal y todos cuentan con sistema de refrigeración para productos que, si lo requiere, la carga cubre a todos los departamentos a nivel nacional.

Nota. www.ambrogio.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

Empresa Transportes SHALOM			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Andahuaylas Callao	757 Kilómetros	S/. 3,500.00 \$ 897.43	24 h.

Nota. Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

Es importante que se cuente con el transporte marítimo que se encargue de llevar la mercadería desde Perú hasta Canadá, es muy importante identificar el transporte que cuenta con las certificaciones de calidad y seguridad para que durante el viaje pueda proteger la mercancía.

Tabla 24*Empresas de servicio de transporte internacional*

ICONTAINERS	
RUC	2018456125
Departamento	Lima
Dirección	Av. La Marina 5055
Teléfono	34 932204856

Es una empresa con experiencia en llevar abordo mercadería, cuenta con certificaciones que avalan su imagen en el tránsito marítimo y cuenta con conexiones en 167 países en el mundo.

Nota. www.royalcargologistic.com

Tabla 25*Empresas de servicio de transporte internacional*

AUSA ADUNAS S.A.	
RUC	2010407167
Departamento	Lima
Dirección	Calle Padre Urraca 276
Teléfono	511 - 61633300

Además de ofrecer el servicio de carga marítima a diversos países también es una empresa que asesora a las empresas exportadoras como agente de aduanas para el desembarque de productos.

Nota. www.ausaadunas.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 26*Detalle de costo por buque*

Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao Vancouver	1,600	6,720.00	21 días

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Agente de aduanas

Empresa	
Dirección	Av. San Juan Masías Mz. B1 Lt. 45
Teléfono	51 933076662
Servicios	Asesoramiento Despachos Desaduanaje

Nota. www.crosstainer.com

Tabla 28*Agente de aduanas*

Empresa	
Dirección	Av. Jorge Basadre
Teléfono	+51(1) 641 9295
Servicios	Seguro de carga Monitoreo satelital Transporte marítimo

Nota. www.evergreen.com

10.2 Costo de agenciamiento: <http://www.grupoaduan.com/>

Tabla 29

Proforma para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono: [REDACTED]
Nave / Aviación:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.20	Contenido:
Peso bruto: 0.00	Destino: CANADA - VANCOUVER
Valor CIF 228,154.48	Fecha de Llegada:
FOB 223,680.86	Flete US\$ 1,600 Seguro US\$ 350
Valido: 15-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	35,788.94
IPM	4,473.62
Total Aduana	S/. 4,473.62
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
Total Gastos	S/. 2,079.00
Comisión	820.00
IGV 18%	525.42
Total General	S/. 7,898.04

SON: SIETE MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y OCHO CON 04/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao
Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com
Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

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

Datos del embarque:

Origen : CALLAO - PERÚ Tipo de Envío : Directo
Destino : CANADA - VANCOUVER Línea Marítima :
Producto : CARGA GENERAL Frecuencia : Semanal
Piezas : Tiempo de Transito : 21 días aproximados
Peso Bruto : Ruta :

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

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

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

Observaciones:

Valido al 15/01/2023

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

10.2 Aseguradoras:

Tabla 30

Empresas Aseguradoras

DETALLE	S/.	\$
IGLU	1,764.00	420.00
SEPYMEX	1,680.00	400.00
VIP	1,470.00	350.00

Nota. Autoría Propia

10.3 Póliza de Seguro:

Tabla 31

Póliza de la empresa

Empresa VIP		
Detalle	S/.	\$
VIP	1,470.00	350.00
info@vipseguros.com	01 345 0008	

Nota. Autoría Propia

10.4 Depósitos temporales:

ATI PERÚ:

Cuenta con la mejor tecnología disponible en sus almacenes con la finalidad de proteger la mercancía que se procederá para su exportación. La empresa se basa en la integridad, excelencia, la calidad e innovación para satisfacer a los clientes. Cuenta con operadores capacitados. (www.atiperu.com.pe)

CONTRANS:

Sus depósitos cumplen con las certificaciones de calidad para almacenar productos en sus múltiples variedades, las instalaciones cuentan con equipamientos para un ambiente frío de acuerdo con el producto y se puede regular a temperaturas bajas, los almacenes cuentan con una supervisión las 24 horas para la custodia de la mercancía. (www.contrans.com.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinco muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canadá, España, entre otros.

Figura 7

Puerto Callao



Nota. www.mincetur.gob.pe

Aeropuertos:

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chávez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso.

Figura 8

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.mincetur.gob.pe

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

En base al sistema vial en Canadá, cuenta con una red entre carreteras y autopistas, cubriendo un total de 1,042 millones de kilómetros, 415.600 kilómetros de carreteras están pavimentadas que corresponde a un 40%, las autopistas tienen 6 carriles de los cuales 2 están destinadas para el transporte de carga pesada liberando los tiempos para la distribución de los productos.

De acuerdo con el sistema portuario, Canadá es uno de los principales destinos para el envío de mercancía por el transporte marítimo, su ubicación estratégica lo hace un país comercial por estar ubicado entre el océano atlántico hasta el pacífico y también limita con el océano ártico. En el 2021 se descargó 45 mil millones de toneladas de productos, colocando a Canadá en uno de los primeros países donde se concentra el mayor tráfico de mercadería a nivel internacional, este sistema es el de mayor utilidad para las empresas que buscan exportar diversos productos y la distribución para países de Norteamérica como para Canadá.

Respecto al sistema portuario, la corporación Nav. Canadá se encarga de la navegación aérea, específicamente mantiene un sistema de seguridad óptima tanto para el de pasajeros como para el proceso de exportación e importación de productos, los aeropuertos en Canadá están equipados con la mejor tecnología para soportar una capacidad de vuelos de entrada y salida de naves para cubrir la demanda de viajes por pasajeros y por la necesidad de cubrir el comercio internacional. (www.datosmundial.com)

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

Puertos de Canadá:

- Vancouver
- Montreal
- Prince Rupert
- Halifax
- Saint John

Sistema de aeropuertos:

- Toronto
- Vancouver
- Calgary

Infraestructura:

Los sistemas comerciales de Canadá se ubican entre los 10 primeros países en contar con instalaciones de alto nivel tecnológico.

Restricciones:

Algunos productos agrícolas que no cuenten con certificaciones de químicos utilizados en el cultivo, bienes referidos a la cultura, productos farmacéuticos, drogas en sus diversas presentaciones.

Servicios:

Los sistemas aéreos y puertos son terminales que cuentan con servicios logísticos como agencias de aduanas, almacenes temporales y empresas de transporte para la distribución de la mercancía. (www.datosmundial.com)

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

EMPRESA ALLIANCE:

Dedicada al servicio de transporte de mercancía en Canadá, cuenta con una flota de vehículos con equipamiento para asegurar la carga hasta su destino final, sus unidades tienen un sistema de GPS para transmitir informe en los tiempos de llegada y para monitorear la temperatura dentro del container.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.alliance.net

AZIMUT TRANSPORT:

Es una de las marcas de mayor credibilidad y confianza en el transporte de carga, ofrece un servicio multimodal es decir que sus containeres cuentan con tecnología que le permite mantener los productos en las mejores condiciones, estos pueden ser con ventilación o con sistema de frio, cuenta con un control eficiente por parte del personal u operador logístico, la empresa tiene 15 años en el rubro y cubre todo el territorio de Canadá.

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.azimut.net

CAPÍTULO XII

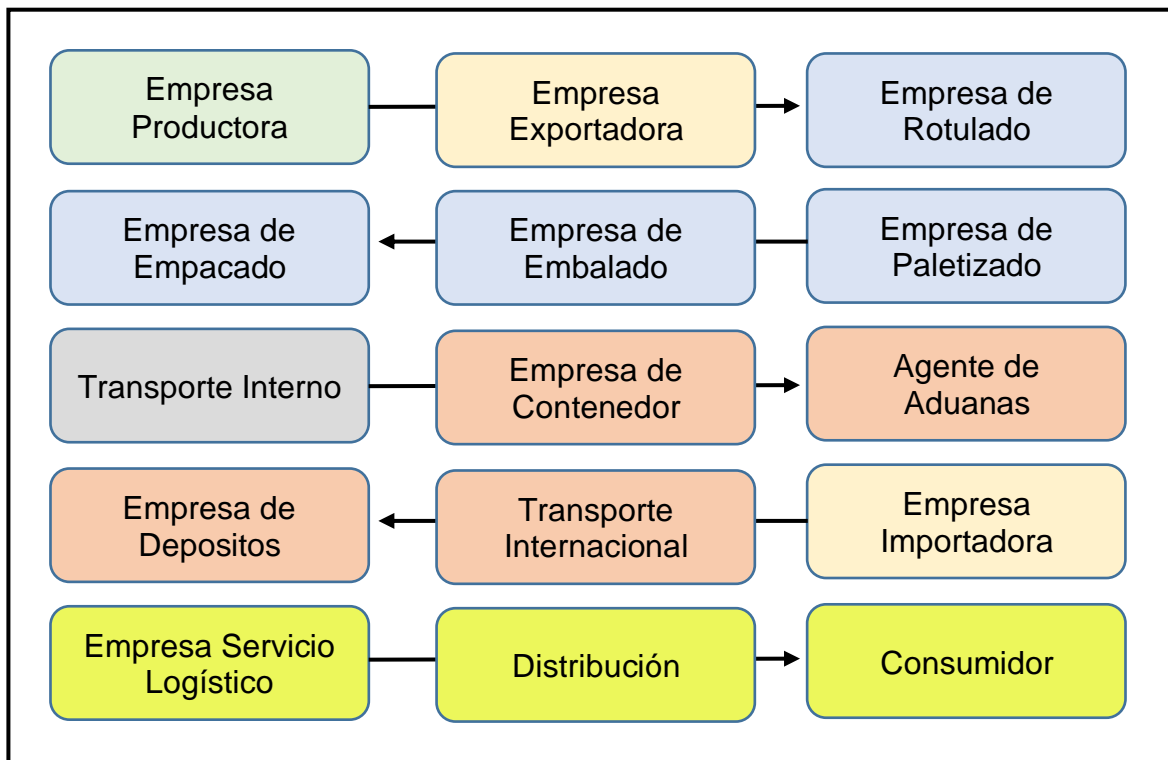
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a gestionar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. (www.ciospain.es)

Figura 11

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

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

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y está en el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar.

El segundo es el canal directo donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países.

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

Para el proyecto de exportación entre Perú y Canadá se utilizará el canal directo, siendo el más conveniente por ser la primera vez en concretar una exportación y porque solo se está ofreciendo un producto a un mercado internacional, además es más rentable este tipo de sistema porque no se estaría pagando a terceras partes. (www.vendus.es)

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

La secuencia del comercio está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Quinoa) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% enviando la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado, el volumen es de 4,800 toneladas, transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Vancouver - Canadá

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

Lo importante es que la empresa pueda posicionarse en varios mercados con ellos se estaría logrando un desarrollo sostenible y un crecimiento participando en otros países, se espera que se logre exportar alrededor de 10 productos de alta demanda y lograr la participación en el proceso de exportación con intermediarios que faciliten la distribución de los productos exportables y el proceso comercial genera confianza en las empresas importadoras.

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

El proceso comercial, las condiciones de adquisición de productos y la competitividad empresarial dependerá de la empresa que desee mantenerse en el rubro exportador y de los tipos de canales que utilicen para el proceso; pero esto es influenciado por el desarrollo tecnológico que cada vez es más cambiante y prácticamente obliga a las empresas a adaptarse para no perder posición en el mercado y también depende de la globalización para nuevas oportunidades de negocio con países nuevos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,720.00	1,600.00
Seguro marítimo	1,470.00	350.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,400.00	571.43
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduna	820.00	200.00
IGV 18%	525.42	125.10
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	S/. 17,870.86	\$ 4,259.73
IPM	4,473.62	1,065.15
Total General	S/. 22,344.48	\$ 5,324.88

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

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

14.2 Valor actual neto:

Tabla 33

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-400,000.00
1	720,000.00
2	864,000.00
3	1'123,200.00
4	1'347,840.00
5	1'617,408.00

Tabla 34

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	57,600.00
Proceso Productivo	12,000.00
Rotulado	8,640.00
Empaques	24,000.00
Embalado	9,000.00
Paletizado	1,600.00
Transporte Interno	3,500.00
Gastos Proceso Exportación	22,344.48
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	228,154.48

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

Nota: TIR = 0.90

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-400,000.00 + 400,000.00 + 266,666.67 + 192,592.59 + 128,395.06 + 85,596.71$$

$$\text{VAN} = 673,251.03$$

14.3 Tasa interna de retorno:

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

Nota: TIR = 2.00 / 2.01

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

$$\text{TIR} = 2.01 + \frac{896.00}{896.00 - 1,281.26} \times (2.01 - 2.00) = 2.00\%$$

CONCLUSIONES

1. El producto que se selecciono es muy reconocido y de alta demanda en el mercado de Canadá, este proceso significo una rentabilidad a la empresa motivando a seguir con el proceso de exportación.
2. Se pudo conocer los requisitos para la formalización de la empresa, razón fundamental para poder concretar exportaciones y negociaciones con empresas extranjeras y pagos económicos.
3. Analizo la información de manera rigurosa, empresas formales proveedoras, empresas de logísticas que ofrecen servicios de transporte y contenedor como agentes de aduanas para el proceso aduanero.
4. Se pudo solicitar a la empresa LIA y AIMAR CARGO para que nos brinde la cotización para cubrir los gastos del transporte marítimo y los pagos que se deben cumplir en los controles de aduanas.

RECOMENDACIONES

1. Buscar en país internacionales asociarse con intermediarios o agentes comerciales para poder lograr una mayor venta del producto y alcanzar objetivos a corto y largo plazo.
2. Asesorarse con consultores aduaneros para fortalecer los trámites administrativos y legales para que las exportaciones sean óptimas y no se generen costos adicionales.
3. Asistir a las capacitaciones que realizan la entidad de la SUNAT cuando se toquen temas importantes de exportaciones, tributación, exoneración y costos arancelarios.
4. Asumir una cartera de proveedores de nuevos productos exportables, de empresas de transporte interno, de agentes de aduanas para la asesoría en la exportación y con intermediarios comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Cuyes exporta*

<https://www.cuyesexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

<https://www.sunat.gob.pe>

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Miranda, F. (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

<https://www.aduanas.gob.pe>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.envasados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Coplasem*

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Perú Container Line*

<https://www.perucontainer.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Ambrogio*

<https://www.ambrogio.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Royal Cargo Logistic*

<https://www.royalcargologistic.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Ausa Adunas*

<https://www.ausaadunas.com>

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

<https://www.grupoaduan.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Depositos temporales, (2022). *Depsa*

<https://www.depsa.com.pe>

Depositos temporales, (2022). *AQP Express Cargo*

<https://www.aqpexpresscargo.com.pe>

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Wto

<https://www.wto.org>

Servicios logísticos, (2022). Translog Company

<https://www.translog.net>

Servicios logísticos, (2022). Euro Sender

<https://www.eurosender.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal comercial, (2022). Vendus

<https://www.vendus.es>