



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA A ESTADOS UNIDOS,
MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA AGRO ANDINA
S.A.C. DE LA CIUDAD DE HUANCVELICA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. GUTIERREZ RIVEROS, JOSELIN YASHINA
<https://orcid.org/0000-0002-9198-5823>

ASESOR

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

**HUNACAVELICA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El presente trabajo desarrollado con mucho esfuerzo es para Norma y Edgar quienes como padres me han demostrado mucho amor y cariño, por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía; a mi hijo quien es mi motivo para seguir luchando; a mis hermanas quienes con sus palabras de aliento y motivación me permitieron seguir.

AGRADECIMIENTO

Por darme salud y mucha perseverancia estoy muy agradecida con Dios, y mis familiares que estuvieron conmigo en todo este proceso de lucha y haber creído en mí, a los maestros quienes dedicaron su tiempo y compartieron sus conocimientos.

INTRODUCCIÓN

Se tuvo que hacer un estudio de mercado a nivel nacional a las empresas productoras quienes cultivan diversos productos de alta demanda para el mercado local e internacional, y en base a criterios e indicadores técnicos y financieros se pudo establecer para exportar Quinoa.

De igual forma se analizó diversos mercados para exportar el producto, el proceso investigativo determino que el mercado apropiado es Estados Unidos, Miami, por tener un tratado de libre comercio con el Perú, de esta manera favorece y beneficia a la empresa exportadora Agro Andina.

Fue importante constituir la empresa para poder acceder al comercio internacional, y las normas técnicas y legales en los procesos productivos que exigen los controles de aduanas y de las certificaciones que otorga Senasa y Digesa quienes inspeccionan la productividad y calidad del producto.

La, Quinoa tiene gran aceptación en el mercado de EEUU, dado su consistencia, por lo que existe una gran porción del mercado que tiene sus preferencias por este tipo de uva, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa AGRO ANDINA en este sentido, es que tomaremos esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia. La quinua se produce principalmente en tierras frías, se cultiva mayoritariamente en las regiones de, Puno, Junín, Arequipa, Ayacucho.

RESUMEN

Siguiendo cada una de las etapas o capítulos considerados en el proyecto de exportación se logró obtener información para la clasificación arancelaria del producto y para el flujograma de proceso, de la misma forma se estructuró la matriz de selección de proveedores como el costo de fabricación.

Considerando la secuencia se pudo establecer el proceso de rotulado de las etiquetas y el tipo y costos, siguiendo la secuencia se pudo establecer la ficha técnica del empaque y sus criterios para su selección, se realizó el proceso de embalaje con sus respectivos tiempos y costos, se determinó información relevante para la ficha del pallet y su plano de estiba.

Se evaluaron los criterios para el contenedor y su proceso de contenedorización, así mismo se estableció el costo de transporte interno y la cotización de flete marítimo, se estableció las empresas aseguradoras y la póliza de seguro como de los terminales de almacenamiento.

Con buena información se argumentaron las perspectivas esperadas y las tendencias actuales, así mismo establecieron los indicadores en los costos de la matriz para el proceso de exportación y se pudo calcular el valor actual neto y la tasa de interés de retorno.

ABSTRACT

From the development of the export project and following each point of the structure, it was possible to base the work with objective and interesting information in order to achieve optimal export.

Product to export; It was possible to detail the technical file of the product with high value information and it was possible to identify the item number with respect to the tariff classification of the product. Based on the provisioning, it was possible to detail the argument of the warehouse and determine the costs of the warehouse.

Technical labeling; In this section, the technical standards and the process of the labels with information of interest were specified. Regarding the packaging, it was possible to indicate the criteria to be able to select the packaging and with this, the times and costs were indicated.

Packaging; It was important to analyze the technical sheet with the greatest objectivity in its information and its process to pack the products. Regarding the unitization, it was important to consider the criteria that determined its selection and it was important to point out its times and costs.

Transportation; For the transfer of the merchandise, a list of suppliers with the best conditions and the freight quote for international transport was obtained. According to the support service, the customs agencies and temporary warehouses for the products were decisive.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 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.....	10
3.4 Costo fijo de almacén.....	11
4. ROTULADO.....	14
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	17
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
14.3 Tasa interna de retorno.....	57
Conclusiones.....	59
Recomendaciones.....	60
Referencias Bibliográficas.....	61

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 5	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Tabla de inversiones.....	11
Tabla 7	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 8	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 9	Proceso de empacado.....	20
Tabla 10	Información del proceso de empacado.....	21
Tabla 11	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 12	Proceso de embale.....	24
Tabla 13	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 14	Características de los pallet.....	26
Tabla 15	Proceso del paletizado.....	28
Tabla 16	Información del proceso de pallet.....	29
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 18	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 19	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 20	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 22	Gastos logísticos.....	35
Tabla 23	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 26	Agente de aduanas.....	37
Tabla 27	Agente de aduanas.....	38
Tabla 28	Proforma para la exportación.....	39
Tabla 29	Empresas aseguradoras.....	41
Tabla 30	Póliza de la empresa.....	41
Tabla 31	Costo para la exportación.....	53
Tabla 32	Datos de ingresos económicos.....	56
Tabla 33	Información de gastos.....	56
Tabla 34	Datos de ingresos económicos.....	57

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.....	17
Figura 5	Plano de estiba del contendor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	44
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chávez.....	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

Se señala que la planta de quinua tiene sus orígenes en los sectores que rodean el Lago Titicaca, y desde muchos años este producto fue el alimento de diversos pobladores de la zona, siendo un producto que contiene alto valor nutritivo que ayuda a la salud de las personas que lo consumen.

La quinua se cultiva en el Perú en los departamentos de Huancavelica, Puno, Ayacucho y se ha extendió a otros departamentos, permitiendo crear nuevas empresas que se dedican a cultivar este producto para cubrir el mercado local e internacional.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información referido a la quinua

QUINUA Nombre científico: Chenopodium Quinoa	
Cantidad	Bolsas de 4 Kg.
Características	Su producción es anual El grano tiene 2 mm. Su color es rojizo y blanco
Valores Nutricionales	Calorías, grasas, carbohidratos y proteínas.
Zona de Producción	Huancavelica, Ayacucho, Puno, etc.

Nota. www.quinoaexportable.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida según aranceles

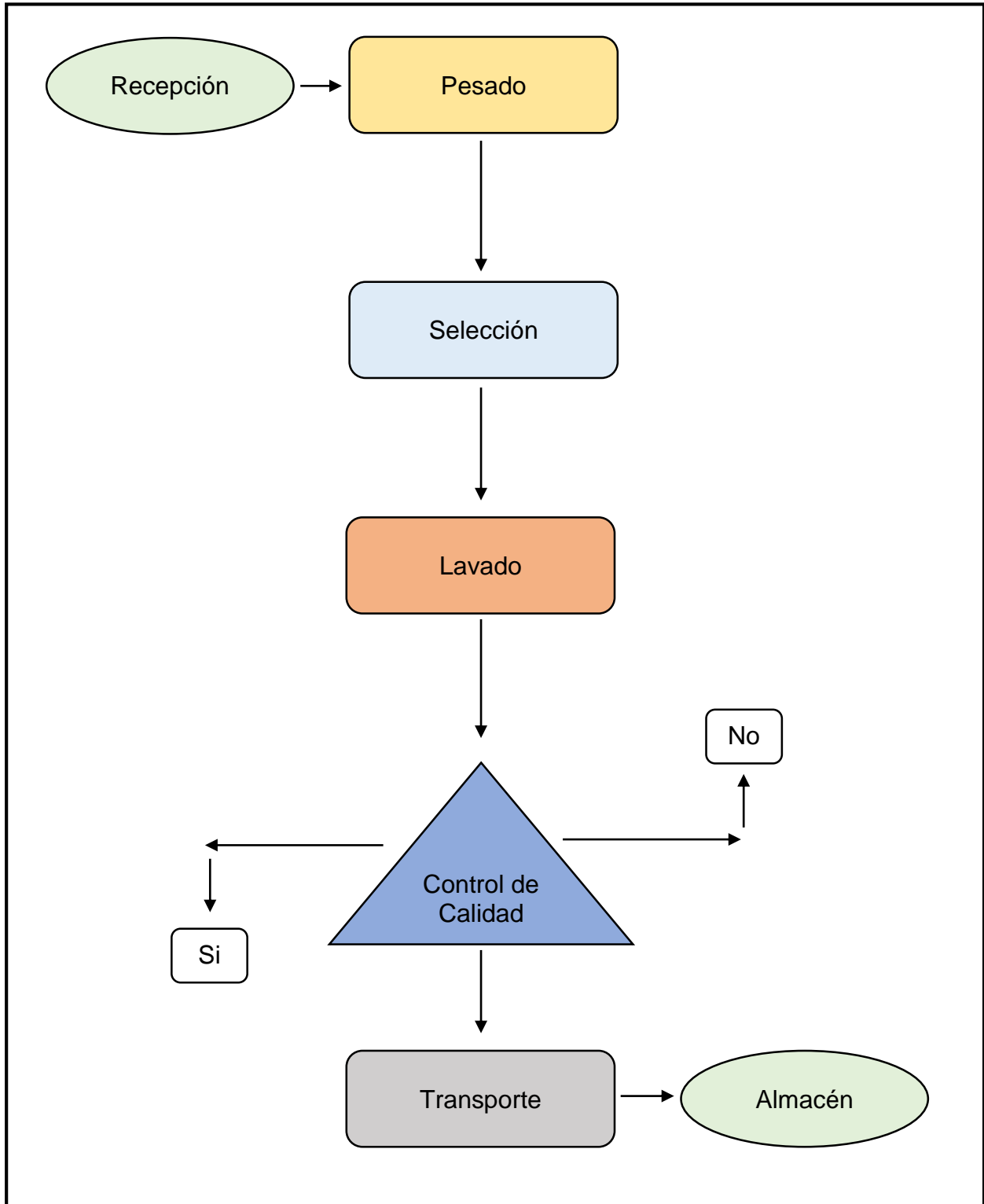
Número	Información
1008.90.90.00	Quinoa

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia de los procesos del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Esta operación se debe validar los producto en calidad y cantidad, nuestra empresa ya que consiste en verificar además del peso las condiciones de calidad de la quinua

Pesado:

En el tema del pesado será por kilos es decir cada bolsa pesara 4 kg

Lavado:

Eliminar impurezas cuyo tamaño es ligeramente mayor y menor al grano de quinua (pajilla, tallos, ramitas y otras impurezas como tierra

Transporte:

Los productos procesados se depositaran en envases grandes para su traslado a un lugar seguro

Almacén:

La harina se deposita en unos envases seguros y se almacenan para su conservación para las etapas productivas de exportación

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Alisur S.A.C.	Las empresas potenciales se registran en Huancavelica, Junín y Ayacucho
Colorexa S.A.C.	
Interloom S.A.C	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección de proveedores

Indicadores	ALISUR	COLOREXA	INTERLOOM
	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 Agro Andina solicitó la participación de empresas proveedoras de quinua logrando establecer indicadores de evaluación a para medir que empresa proveedora participara en la suministración de la materia prima, siendo la empresa Alisur S.A.C., la que logra la mayor puntuación.

2.3 Control de calidad:

Para los procesos de exportación se debe implementar sistemas de calidad en las diversas etapas productivas, en el rotulado, empaçado y embalado; con ello se podrá optimizar la calidad y con ello se podrá viabilizar los controles en aduanas (país de origen Perú) como por la FDA (país de destino Estados Unidos).

Importancia de la calidad:

La calidad debe ser permanente tanto en la parte administrativa para poder tener una gestión eficiente, también en los procesos operativos enmarcados directamente al producto y al almacén que se debe contar con las máquinas y equipos adecuadas para mantener los productos en las mejores condiciones que exigen las entidades reguladores como Senasa y Digesa.

Certificación Kosher:

- Implementación de controles ante riesgos
- Identificación de procesos vulnerables
- Planificación de estrategias de medio ambiente
- Programas de control en el producto
- Utilización de insumos químicos para los procesos
- Plan de contingencia ante amenazas externas a la mercancía

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	2,300 kilos	24.00	55,200.00
Procesos	2,300 kilos	-	4,112.00
Rotulado (Etiquetas)	4,600	1.00	4,600.00
Empacado (Bolsas)	4,600	3.00	13,800.00
Embalado	460	15.00	6,900.00
Paletizado	10	150.00	1,500.00
Costo			S/. 86,112.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

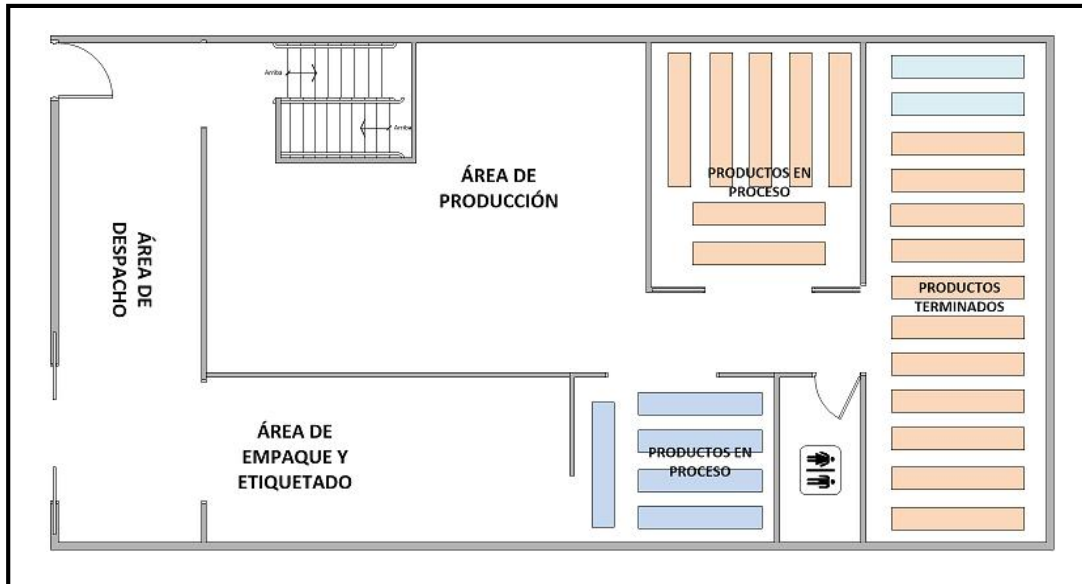
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa Agro Andina S.A.C., cuenta con un almacén para conservar en ambientes ventilados, secos y protegidos de insectos y roedores: El almacén será de construcción segura, atendiendo las disposiciones del área que autoriza la construcción (Municipalidad de Huancavelica). Estará ubicada en la Calle Jr. mercurio 108 referencia a espaldas del ex Electrocentro. Los techos resistentes a la lluvia u otras inclemencias del clima, las paredes serán lisas y adecuadamente pintadas; las puertas, ventanas y pisos serán impenetrables a las lluvias y agua del subsuelo. (www.logycon.mx)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle del almacén



Nota. Autoría propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Bienes de Equipamiento:

- **Escritorios:** Forma parte de los equipos para la parte administrativa y poder realizar actividades eficientes.
- **Sillas giratorias:** Necesario para la gestión y para la comodidad del personal en sus labores.
- **Muebles de espera:** Para la recepción de nuestros clientes.
- **Estante de madera:** Nos servirá para guardar documentos de la empresa.
- **Computadora:** Importante para el procesamiento de la información y emitir informes o reportes del estado situacional de la empresa y para planificar acciones de producción.

- **Impresora:** Complemento para la mantener informado a los trabajadores de las actividades a desarrollar.
- **Señalizaciones:** Es importante para evitar incidentes que pueden perjudicar la integridad del personal.
- **Extintores:** Útil para evitar accidentes que se pueden presentar de manera imprevista.
- **Luces de emergencia:** Necesarios para la iluminación en caso de incidentes eléctricos.
- **Máquina de lavadora:** Para la desinfección de la quinua así brindar calidad a nuestros clientes.

Implementos de Seguridad:

Es importante que los gestores de la empresa piense en la seguridad del personal para ello es importante contar con guantes, zapatos, gafas, vestimentas, cascos y otros que ayudaran a prevenir daños con la integridad de cada uno de los integrantes.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Tabla de inversiones

Costos Fijos	Costo Unidad	Cantidad	Total
Energía eléctrica	500.00	1	500.00
Servicio de agua	300.00	1	300.00
Servicio de telefonía/Internet	170.00	1	170.00
Alquiler de local	5,600.00	1	2,600.00
Total Soles			3,570.00

Total Dólares			881.48
Mano de Obra	Costo Unidad	Cantidad	Total
Operarios de producción	1,028.00	3	3,084.00
Operario de almacén	1,028.00	1	1,028.00
Asistente administrativo	1,150.00	1	1,150.00
Total Soles			5,262.00
Total Dólares			1,299.26
Materia Prima	Costo Unidad	Cantidad	Total
Quinoa al por mayor	24.00	2,300	55,200.00
Total Soles			55,200.00
Total Dólares			13,142.86
Bienes	Costo Unidad	Cantidad	Total
Escritorios	400.00	4	1,600.00
Sillas giratorias	100.00	10	1,000.00
Muebles de espera	250.00	4	1,000.00
Estante de madera	200.00	5	1,000.00
Computadora	1,500.00	5	7,500.00
Impresora	400.00	2	800.00
Total Soles			12,900.00
Total Dólares			3,071.43
Maquinarias y Equipos	Costo Unidad	Cantidad	Total
Carretilla hidráulica	1,500.00	3	4,500.00
Maquina lavadora	5,000.00	1	5,000.00
Faja transportadora	4,800.00	1	4,800.00
Aire acondicionado	3,500.00	2	7,000.00
Balanzas	1,200.00	2	2,400.00
Extintores	200.00	4	800.00
Señaléticas	5.00	20	100.00
Luces de emergencias	100.00	6	600.00
Andenes	1,500.00	3	4,500.00
Pallets	20.00	40	800.00
Total Soles			30,500.00

Total Dólares			7,261.90
Implementos de Seguridad	Costo Unidad	Cantidad	Total
Guantes de seguridad	10.00	4	40.00
Alcohol	15.00	1	15.00
Mallas de cabello	5.00	3	15.00
Cascos de seguridad	25.00	4	100.00
Zapatos de seguridad	25.00	4	100.00
Mascarillas	0.20	390	78.00
Mamelucos	30.00	4	120.00
Mandiles	6.00	3	18.00
Gafas de seguridad	20.00	4	80.00
Total Soles			566.00
Total Dólares			134.76
Procesos Productivos	Costo Unidad	Cantidad	Total
Etiquetas	1.00	4,600	4,600.00
Empacados (Bolsas)	3.00	4,600	13,800.00
Embalado (Cajas)	15.00	460	6,900.00
Total Soles			25,300.00
Total Dólares			6,023.81
Costos de Paletizado	Costo Unidad	Cantidad	Total
Strech Film	40.00	4	160.00
Bandas de seguridad	60.00	20	120.00
Cinta de embalaje	20.00	20	40.00
Pallets	118.00	10	1,180.00
Total Soles			1,500.00
Total Dólares			357.14

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Este proceso está contemplado en las regulaciones que señalan los controles de aduanas. La empresa exportadora evaluará la información que se dispondrá en las etiquetas estas deberán estar en el idioma de acuerdo al país de destino.

La información deberá referirse a la marca del producto, el nombre del producto, los registros industriales, las fechas de producción y caducidad, certificados de calidad, código de barras y los valores nutricionales; toda la información debe estar plenamente clara y entendible. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. Rodríguez, 2018

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

La institución que se encarga de establecer estas normas es responsabilidad de SENASA y se debe considerar lo siguiente:

- Inspeccionar la instalación para otorgar el certificado fitosanitario
- Supervisar la planta de producción
- Controlar los insumos en la máquina de empaque
- Revisar el equipo de misión de frío

Tratamientos requeridos:

- Sistema de inyección de agua graduable
- Planificación de fumigación

- Control de residuos
- Plaguicidas permitidas en EEUU
- Plaguicidas permitidas según SENASA

Normas de Acceso de EEUU:

- Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

Requisitos para productos agrícolas frescos:

- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección Zoonosaria y Vegetal.
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino.
- Libre plagas

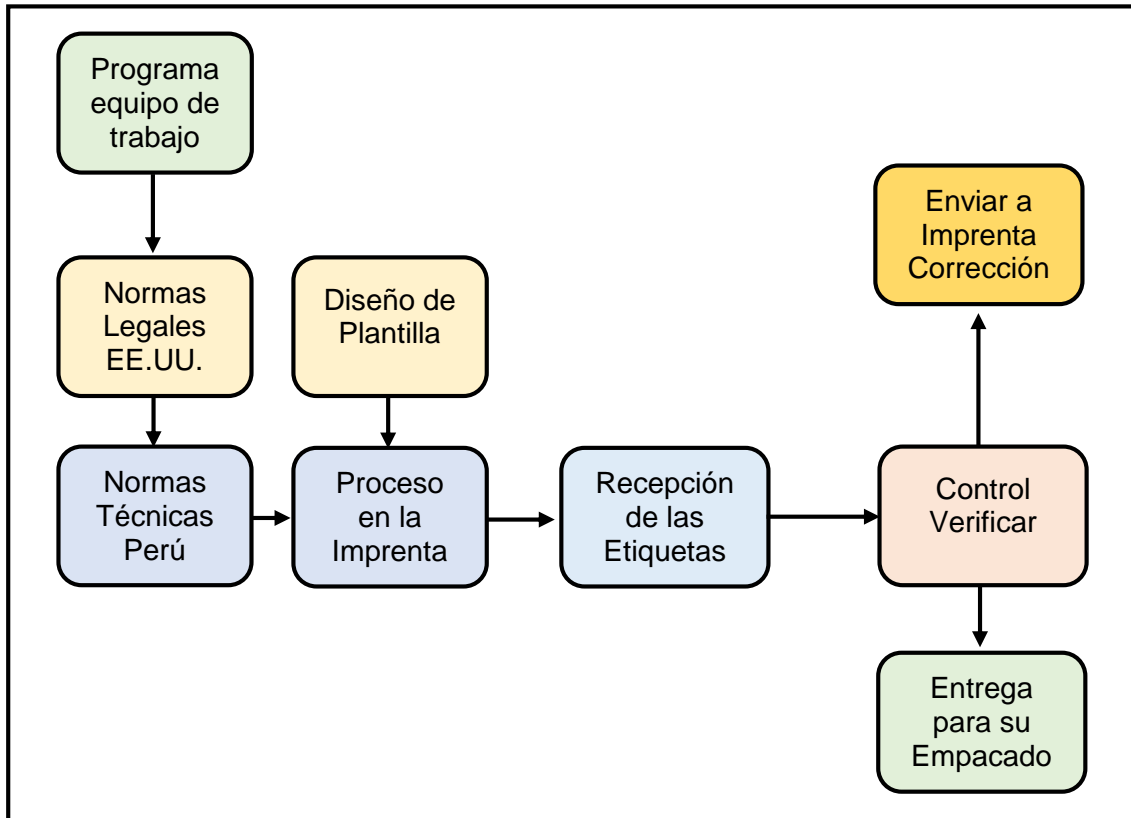
Normas del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

- Es la institución referente en materia de calidad.
- También supervisa la normalización técnica en los procedimientos
- Reconoce que una empresa está facultado para realizar actividades y se le otorga certificaciones para asegurar su competitividad productiva de acuerdo a los productos que exportara.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 7

Datos del proceso de rotulado

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos
Personal			
Rotular	9,600		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		2 días	S/. 9,600.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es muy importante para esta fase los criterios que permiten considerar el tipo de empaque de acuerdo al producto que se va a exportar, haciendo más atractivo, original y vendedor el producto al país de destino seleccionado.

Para nuestro proceso exportador se utilizarán las bolsas de plásticos con cierre hermético para evitar que se contamine el producto y para un fácil abrir y cerrar el empaque, esto les será muy útil a los consumidores respecto a un empaque llamativo y seguro. (www.envasados.es)

Tabla 8*Datos referenciales del empaque*

Bolsas de Plásticos	
De acuerdo al producto (Quinoa) se ha seleccionado las bolsas de plástico con cierre hermético para dar mayor seguridad al producto.	
Características	Por su material este es muy flexible El objetivo del empaque es proteger Por su cierre es fácil su apertura
Material	Polipropileno
Manipulación	Es rápida y segura
Almacenamiento	El plástico evita que la humedad afecte al producto

Nota: www.envasados.es**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

- La flexibilidad del plástico; esto permite un fácil proceso a la hora de llenar los empaques con el producto.
- Importancia de su protección; es la fundamental que se tiene que evaluar en su selección
- Por ser práctico con el cierre hermético; es la novedad para empaques innovadores y es parte para proteger el producto.
- Su manipulación es adecuada; tanto para la carga en las cajas como para el transporte interno.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 9

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Etapa 1: Lo más importante es contar con la materia prima
	Etapa 2: Diseñara y tener la información es fundamental para las etiquetas
	Etapa 3: Considerar los criterios para la selección de los empaques
	Etapa 4: Este proceso debe hacer bajo los controles de calidad

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 10

Información del proceso de empackado

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	4,600		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	13,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE


6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

La elección del embalaje dependerá de las características técnicas que se consideren del análisis a los diversos tipos de embalajes, también es importante considerar la cantidad de las cajas dependiendo la cantidad de productos a exportar.

El pallet permitirá soportar los productos de manera segura, para ello se utilizarán presuntos de seguridad generando un equilibrio de la mercadería durante el transporte interno como al buque para el traslado internacional por vía marítima. (www.coplasem.com)

Tabla 11

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
EL tipo de embalaje seleccionado permitirá depositar los productos empacados y estar seguro para su manipulación.	
Beneficios	Permite buena apilación El cartón protege de la humedad Facilita ocupar los espacios
Características	
Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm.
Peso	8 Kilos
Resistencia vertical	10 kilo
Resistencia horizontal	10 kilo

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Apilación

Por el tamaño en las cajas se pueden apilar ordenadamente los empaques y se evita que se dañen

Criterio 2: Evita la humedad

La particularidad del cartón es que evita que la humedad afecte a los productos que están empacados

Criterio 3: Permite ocupar los espacios

Por las dimensiones y su forma encajan en todos los espacios.

14.2 Proceso de embalaje:

Tabla 12

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	<p>Proceso 1:</p> <p>Una vez que se dispone de las etiquetas estas se deberán pegar en los empaques</p>
	<p>Proceso 2:</p> <p>Seleccionado los empaques se llenan con el producto de acuerdo a la cantidad exacta</p>
	<p>Proceso 3:</p> <p>Listo los empaques con el producto y las etiquetas pasaran al embale</p>
	<p>Proceso 4:</p> <p>Los productos empacados se depositaran en las cajas y se aseguraran para su manipulación en la carga para el transporte interno</p>

Nota: Autoría propia

14.2 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 13

Información del proceso de embalado

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalados	460		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	6,900.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 14

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Descripción física	
De acuerdo a los productos se ha seleccionado los pallets americanos	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	120 cm.
Ancho	100 cm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

14.2 Criterios usados para la selección del pallet:

La evaluación de los indicadores permitirá elegir correctamente las pihuelas para un proceso eficiente. (www.logismarket.es)

- Criterio 1: Tamaño y volumen

El pallet que se adecua es el americano

- Criterio 2: El material y su calidad

Posee un material resistente, este hecho de madera de una buena calidad que tiene la función de soportar la carga de manera efectiva.

- Criterio 3: Diseño

Posibilita el apilamiento eficiente en el contenedor que facilita el traslado.

- Criterio 4: Sostenibilidad

Los pallets se pueden reciclar

- Criterio 5: Costo

Su bajo costo lo hace accesible para la exportación y además su material es de calidad.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 15

Proceso del paletizado

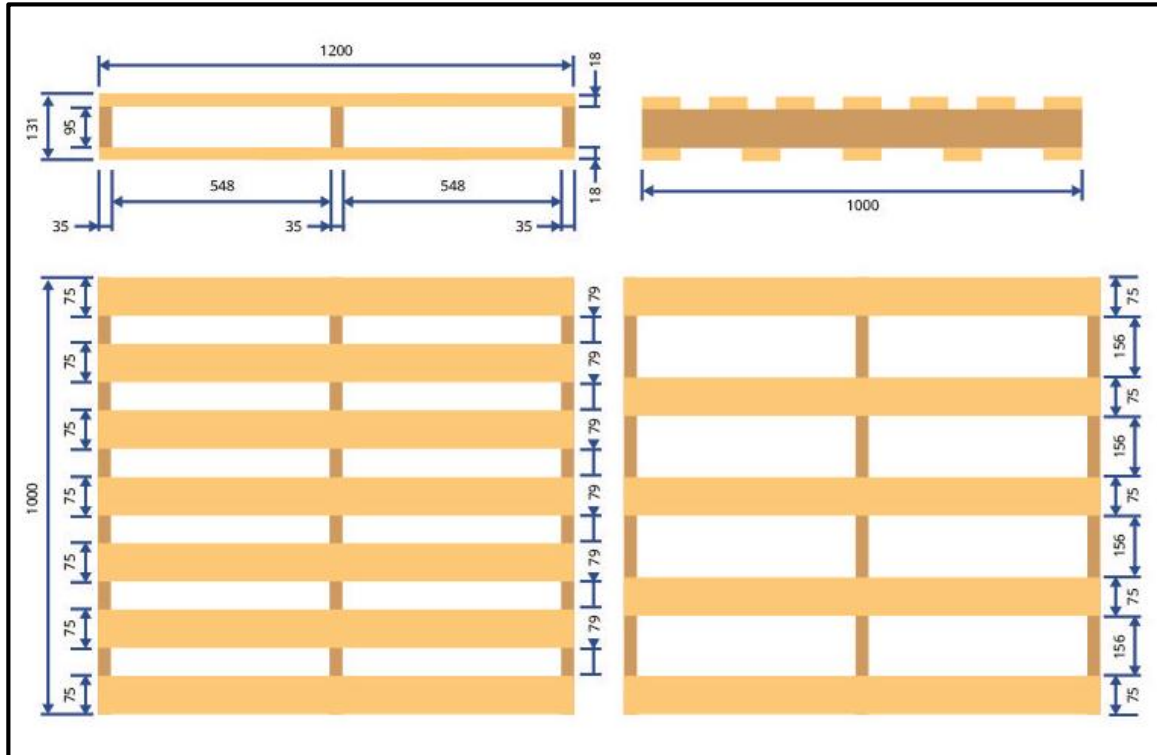
INFORMACIÓN	
	<p>Todo proceso de exportación requiere de pallet para depositar la mercancía conteniendo los productos, estos son necesarios para poder cargar los productos al contenedor y este al barco con destino a los Estados Unidos.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 16

Información del proceso de pallet

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	10		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 20´</p>	
------------------------------	--

Para el proceso exportador se utilizara un container estándar porque el producto no requiere equipos adicionales.

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:

Tamaño y volumen; para elegir un contenedor adecuado se debe considerar el peso de la carga.

- Criterio 2:

Material y su calidad; se tiene que conocer la infraestructura del container para considerar si afectara los productos que se depositaran.

- Criterio 3:

Ergonomía; se trata de unidades de almacenamiento modulares y estaciones de trabajo diseñadas para la operación única de una instalación.

- Criterio 4:

Contenedor seco; la maquinaria debe ser hermético es decir no debe ingresar ningún liquido u otros materias que en su interior puede alterar las propiedades del producto.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Proceso del contenedor

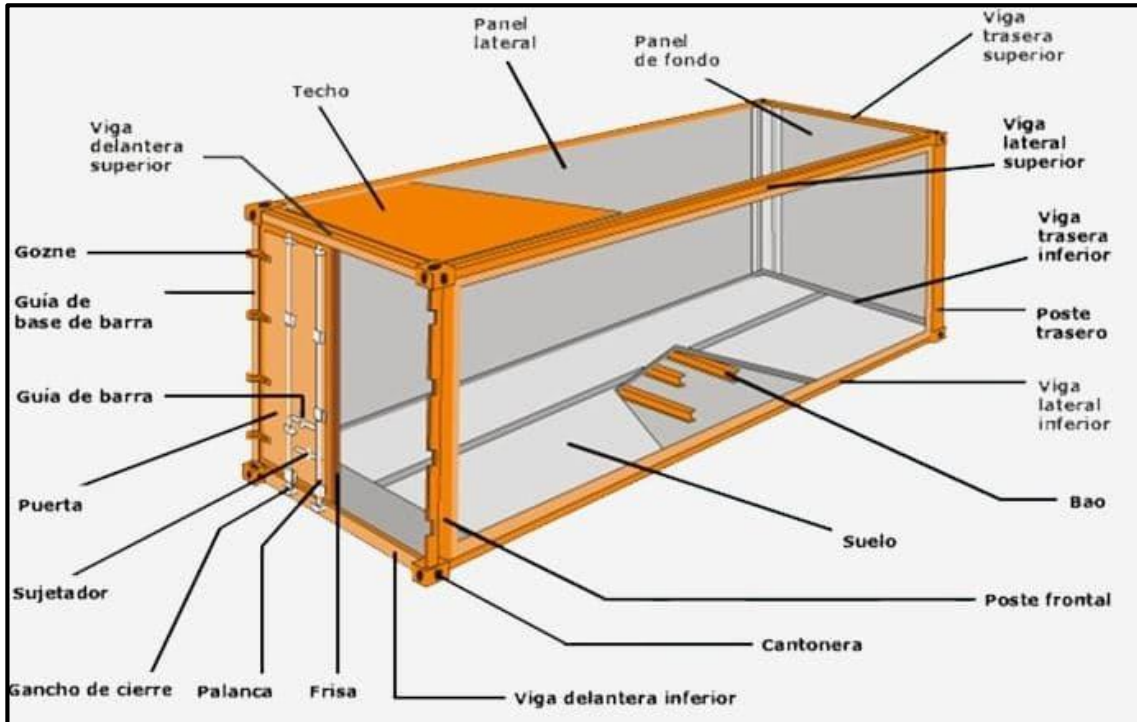
INFORMACIÓN	
	<p>Es el último proceso para la exportación, luego de las etapas de etiquetado, empaçado, embalado y paletizado se procede a cargar los productos al contenedor de una manera adecuada y segura para los días de transito hasta que llegue a Estados Unidos.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

14.2 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 19

Información del proceso de contenedor

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 20

Empresas de servicio de transporte

WARI SERVIS	
RUC	20502280881
Departamento	Huancavelica
Dirección	Av. Jorge Basadre 802
Teléfono	51 – 421 1021

Está dedicada exclusivamente a las operaciones de transporte en todo el Perú, cuenta con vehículos de última tecnología y se adaptan a todo tipo de mercadería o productos.

Nota. www.perucontainer.com

Tabla 21*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 multimodales 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 22***Gastos logísticos*

Empresa Transportes FASTER SOLUTION			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Andahuaylas Callao	757 Kilómetros	S/. 32,730.00 \$ 650.00	20 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 Estados Unidos, se debe buscar cotizaciones de empresas con experiencia y que ofrezca las mejores condiciones para que los productos que son trasladados lleguen en buen estado y sin ningún tipo de daño.

Tabla 23*Empresas de servicio de transporte internacional*

ROYAL CARGO LOGISTIC	
RUC	20600484657
Departamento	Lima
Dirección	Av. 2 de Mayo 910
Teléfono	991 281455

La empresa como visión tiene como objetivo lograr un servicio de calidad y lograr una prestación óptima en el transporte marítimo contando con un personal altamente calificado.

Nota. www.royalcargologistic.com

Tabla 24*Empresas de servicio de transporte internacional*

AYMAR CARGO	
RUC	20725480221
Departamento	Lima
Dirección	Calle Los Jazmines Mz. C Lt. 14
Teléfono	01 – 5745168

Es una de las principales empresas de vía marítima sus barcos, 36ncot compuestos por tecnología que ofrece un mejor control y reporte durante el tránsito y con ellos la seguridad es fundamental para la mercadería.

Nota. www.aymarcargo.com

9.4 Cotización de flete:

Tabla 25*Detalle de costo por buque*

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

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:


Tabla 26

Agente de aduanas

Empresa	
Dirección	Jr. Flora Tristán 310
Teléfono	+51 981 407109
Alianzas	ONE COSCO EVERGAEEN

Nota. www.grupoaduan.com

Tabla 27*Agente de aduanas*

Empresa	 Ecocargo Logístics Expertos en Comercio Exterior
Dirección	Av. Oscar Benavides 4218
Teléfono	511 7571601
Servicios	Asesoría para exportar Consultoría legal Supervisión de control de carga

Nota. www.ecocargolog.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 28

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 / Avión:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.20	Contenido: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Destino: ESTADOS UNIDOS – MIAMI
Valor CIF 133,042.86	Fecha de Llegada: [REDACTED]
FOB 135,703.72	Flete US\$ 1,470.00 Seguro US\$ 400.00
Valido: 30-12-2022	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	21,286.86
IPM	2,660.86

Total Aduana	S/ 23,947.72
---------------------	---------------------

Gastos

Gastos operativo	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00

Proforma:	TOTAL GASTOS	S/ 2,079.00
	COMISIÓN	820.00
	IGV 18%	525.42
	TOTAL	S/ 3,424.42
	TOTAL FOB	S/ 243,221.82

SON: CIENTO TREINTA Y CINCO MIL SETECIENTOS TRES CON 86/100 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



AYMAR Cargo
TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL

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	: MIAMI – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Tránsito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

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

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

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

Observaciones:

Valido al 30/12/2022

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

10.3 Aseguradoras:

Tabla 29

Empresas Aseguradoras

DETALLE	S/.	\$
IGLU	2,100.00	500.00
INSURANCE	2,016.00	480.00
ASEKURANSA	1,680.00	400.00

Nota. Autoría Propia

10.2 Póliza de Seguro:

Tabla 30

Póliza de la empresa

Empresa SKHOL		
Detalle	S/.	\$
ASEKURANSA	1,680.00	400.00
info@asekuransa.com	+54 11 5254 5254	

Nota. Autoría Propia

10.4 Depósitos temporales:

ATI LOGÍSTICA:

La finalidad de la empresa es prestar el servicio de almacenes durante la empresa exportadora gestiona sus trámites para la exportación, cuenta con personal con experiencia y sus almacenes cuentan con tecnología para la seguridad de la mercancía. (www.atilogistica.com.pe)

MEGA CENTRO:

Su infraestructura es de 800,000 mil metros cuadrados y con almacenes divididos para distintos productos, pueden ser depósitos refrigerados o ventilados, con un sistema de seguridad para mantener en estado natural los productos custodiados, y los operadores logísticos están divididos en grupos de trabajo para cubrir un servicio las 24 horas, (www.megacentro.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:

Para las exportaciones e importaciones el sistema portuario es el más utilizado por factores que favorecen a las empresas como el costo y porque están conectadas a servicios logísticos que ayudan a la carga y descarga de mercadería, el principal sistema es el Callao, pero también figuran en Pisco, Ilo y Piura, en el año 2019 la exportación superó 2 millones de toneladas, en el siguiente año se superó la cifra y para este año las exportaciones alcanzado los picos más altos siendo superable los 3 millones de toneladas.

Figura 7

Puerto Callao



Nota. www.mincetur.gob.pe

Aeropuertos:

El principal puerto en el Perú es el Jorge Chávez, su capacidad para transportar mercadería es limitada por su alto costo que se requiere, por lo general está destinado para los productos que requieren mayor seguridad, en el 2021 se exportó 600 mil toneladas y para este año esta cifra será superada, el Perú cuenta con pequeños aeropuertos a nivel nacional para este sistema.

Figura 8

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.mincetur.gob.pe

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. (www.wto.org)

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

Principales puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

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

Sanciones:

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

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

PRO TRANSPORT:

Es una de las principales empresas para el transporte cubriendo todo el territorio en los Estados Unidos, sus unidades de transporte están equipadas para la protección de los productos en su estado natural, también ofrece el servicio de asesoría para el desaduanaje y controles requeridos para la exportación.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.protransport.net

EURO SENDER:

Empresa de servicios de logística la finalidad es satisfacer a los clientes ofreciéndoles diversos mecanismos como el transporte terrestre, asesoría para los tramites documentarios legales y técnicos, depósitos temporales y agentes para la distribución de la mercadería, cuenta con 300 vehículos capacitados y capacitados para mantener en buenas condiciones los productos transportados y están acondicionados para la refrigeración de aquellas mercaderías que lo requiere, sus operadores están en permanente capacitación.

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.eurosender.net

CAPÍTULO XII

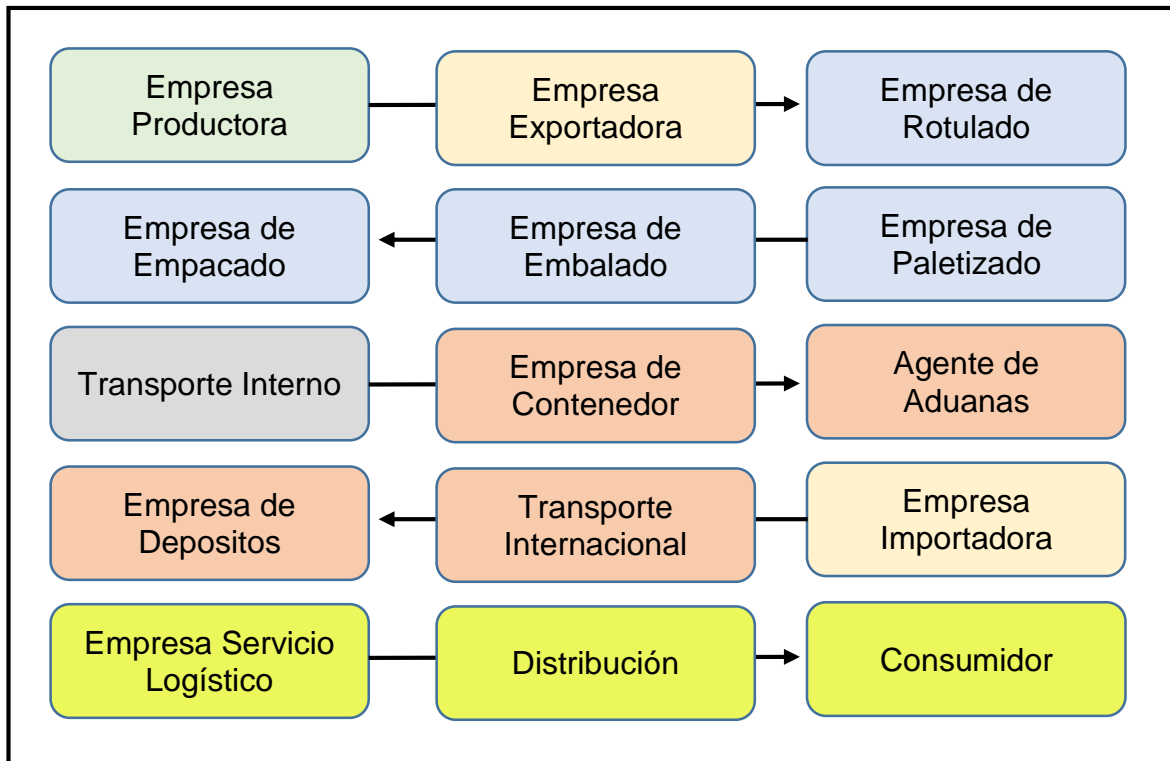
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Esta secuencia señala los procesos que intervienen en la exportación y la cadena de suministro entre la empresa exportadora hasta la entidad que ha importado la mercadería, es importante que se debe enmarcar cada uno de los indicadores que son parte del proceso comercial, ya que esto permitirá tomar decisiones y establecer costos de producción. Es necesario que para cada proceso exportador se planifique las estrategias a utilizar, organizar los recursos necesarios como de personal, infraestructura y técnicos, también es importante que se controle cada una de las etapas para minimizar gastos e incrementar la parte financiera y operativa. (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):

Las empresas con miras al comercio internacional deben estar preparados para identificar qué tipos de canales son adecuados para el proceso de exportación, es importante describir cada uno de ellos para tener una información que le señale la importancia y si es necesario para él envió de los productos a diversos países de destino siempre enmarcado a las normas legales de las instituciones reguladoras.

El canal directo es el más empleado para aquellas empresas que inician un proceso comercial o que exportan limitados productos a algunos países donde las especificaciones son entre ambas empresas. El canal indirecto es cuando se utilizan intermediarios para la diversificación de productos a varios países que requieren mayores productos y a grandes cantidades.

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

Identificado el producto a exportar y el país seleccionado para el proceso comercial como es Estados Unidos se evidencia como canal directo considerando que la exportación se basa en un producto específico y una cantidad determinada, entre ambas empresas se señalan las especificaciones técnicas, legales y de pago. (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 2,300 toneladas, transportado en un contenedor de 20´ con destino al estado de Miami – Estados Unidos.

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

El proceso de exportación es un sistema económico que le favorece a las empresas influyendo en mejoras para el desarrollo organizacional y con ello sus sostenibilidad económica, se espera que en los próximos 5 años que se logre exportar varios productos a diversos mercados internacionales con la participación de canales indirectos para facilitar el proceso comercial para incrementar la rentabilidad y posicionar la marca.

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

Las principales tendencias que influyen en las empresas son la tecnología y la globalización, son factores influyentes en el proceso de comercialización enfocados en nuevos mercados para la exportación, los cambios en los procesos industriales dependen de las exigencias sobre el producto y su presentación esto genera competitividad para introducirlo en mercados donde tiene alta demanda en adquirir productos de calidad. La competencia entre empresas es cada vez más exigente y para ello es importante tener una buena planificación.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 31

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,174.00	1,470.00
Seguro marítimo	1,680.00	400.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,700.00	642.86
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/. 17,834.86	\$ 4,251.16

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de (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, empacado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas como asesorías y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 32

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-250,000.00
1	425,000.00
2	722,000.00
3	1'083,750.00
4	1'517.250.00
5	1'820,700.00

Tabla 33

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	55,200.00
Proceso Productivo	4,112.00
Rotulado	4,600.00
Empaques	13,800.00
Embalado	6,800.00
Paletizado	6,900.00
Transporte Interno	1,500.00
Gastos Proceso Exportación	17,834.86
Costo Fijo Almacén	3,570.00
Mano de Obra	5,260.00
Bienes	12,900.00
Implementos	566.00
Total	133,042.86

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

Nota: TIR = 0.90

$$\frac{-250,000.00 + 425,000.00 + 722,000.00 + 1'083,750.00 + 1'517,250.00 + 1'820,700.00}{1.90 \quad 3.61 \quad 6.86 \quad 13.03 \quad 24.76}$$

$$250,000.00 + 223,684.21 + 200,000.00 + 158,004.08 + 116,424.06 + 73,530.99$$

$$\text{VAN} = 521,643.34$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 34

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-250,000.00
1	425,000.00
2	722,000.00
3	1'083,750.00
4	1'517.250.00
5	1'820,700.00

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

Nota: TIR = 2.24 / 2.25

$$\frac{-250,000.00 + 425,000.00 + 722,000.00 + 1'083,750.00 + 1'517,250.00 + 1'820,700.00}{3.24 \quad 10.50 \quad 34.01 \quad 110.20 \quad 357.05}$$

$$-250,000.00 + 131,172.84 + 68,777.63 + 31,863.54 + 13,768.20 + 5,099.33$$

$$= 681.54$$

$$\frac{-250,000.00 + 425,000.00 + 722,000.00 + 1'083,750.00 + 1'517,250.00 + 1'820,700.00}{3.25 \quad 10.56 \quad 34.33 \quad 111.57 \quad 362.59}$$

$$-250,000.00 + 130,769.23 + 66,355.03 + 31,570.32 + 13,599.52 + 5,021.36$$

$$= -684.53$$

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

$$\text{TIR} = 2.24 + \frac{681.54}{681.54 - 684.53} \times (2.25 - 2.24)$$

$$\text{TIR} = 2.24\%$$

CONCLUSIONES

1. Se efectuó el trabajo cumpliendo con los lineamientos y estructura en base a los puntos principales y secundarios con información objetiva sobre el proceso de exportación de acuerdo al producto seleccionado al mercado de Estados Unidos cumpliendo con los controles de calidad.
2. Considerando los requerimientos y las exigencias del comercio internacional, los controles de aduanas para el proceso de embarcación, la carga y descarga de los productos paletizados debidamente apilados y codificados para la distribución de los productos.
3. Se procedió a registrar una relación de diversas empresas de transporte de carga pesada para transportar la mercancía, así mismo se identificó diversas empresas que ofrecen el servicio de agente de aduanas, y empresas internacionales marítimas y aéreas.
4. En base a los egresos considerados por los gastos generados en los procesos productivos, por la materia prima, las etiquetas como los empaques y embalajes, de la misma forma con los pallets y la selección del contenedor para la carga de los productos.

RECOMENDACIONES

1. Seguir buscando productos que se producen en el Perú para considerarlos en lista para la empresa para poder exportarlos a nuevos mercados internacionales que adquieren productos de calidad.
2. Contar con empresas que presten el servicio de asesoría para el comercio internacional como para los trámites que se requieren en documentos de gestión y especificaciones legales y técnicas.
3. Participar en charlas de capacitación para tener mayor conocimiento en información sobre el rotulado, empaçado y embalaje siendo procesos logísticos que estar directamente cercanos al producto.
4. Buscar mercados que requieran productos del Perú y que tengan tratados de libre comercio para minimizar costos y que beneficien la rentabilidad de la empresa para una mejora en su desarrollo organizacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

<https://www.quinoaexporta.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

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 del instituto nacional de calidad, (2022). *INACAL*

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.ensados.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). *Aymar Cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

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

<https://www.grupoaduan.com>

Agente de aduanas, (2022). *Ecogargo Logístic*

<https://www.ecocargologistic.com>

Depósitos temporales, (2022). *ATI Logística*

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

Depósitos temporales, (2022). *Mega Centro*

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

Puerto en el Perú, (2022). *Mincentur*

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

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

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

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

<https://www.wto.org>

Servicios logísticos, (2022). *Pro Transport*

<https://www.protransport.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>