



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA BLANCA DE CANCHIS
A CANADA POR LA EMPRESA NUTRIQUA DE LA CIUDAD DEL
CUSCO, AÑO 2022.”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MANYA PILARES PAOLA KATHYUSKA
<https://orcid.org/0000-0002-8950-0444>

ASESOR

Mg. ARANCIBIA ALVARADO, JORGE LUIS
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>

**CUSCO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mi Dios quien en todo momento me ha guiado por el buen sendero además de darme fuerzas para continuar adelante y no darme por vencida ni desmayar superando los problemas que se presentaban.

A mis queridos padres por ser motivación constante de superación personal y profesional, mi padre quien fue mi principal fuente de apoyo mi aliento cuando más necesitaba de él; mi madre quien me enseñó a ser fuerte y perseverante.

A mi abuelo José María Uriel Pilares y mi segunda madre Mónica Cayhuari; que fueron las personas después de mis padres que más se preocupaban por mí, me enseñaron muchas cosas vitales para la vida con su amor incondicional y desde el cielo siempre guían mi camino.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis maestros de la UAP por sus conocimientos y experiencias transmitidas.

Agradezco también a las personas que estuvieron a lo largo del proceso de este trabajo, como lo son mis hermanas con sus ideas y motivación. A mi pareja que me brindo el apoyo en algunas dudas y supo estar ahí para ayudarme a resolverlos.

INTRODUCCION

La presente monografía busca dar mejores conocimientos del mercado de la quinua perlada blanca, así como su relevancia en el mercado internacional y explicar el crecimiento global de su consumo.

Así mismo se busca dar a conocer los beneficios nutritivos y gastronómicos de la quinua perlada blanca y como mejorara su rentabilidad del producto peruano.

Para ello, analizaremos los procedimientos de la exportación de la quinua perlada blanca en bolsitas de doy pack de 270gr para el mercado de Canadá y quienes son los involucrados en este proceso de exportación y que posición competitiva tiene el Perú en el comercio internacional de la quinua perlada blanca, saber también que países lideran el mercado internacional de la quinua perlada blanca.

Los primeros capítulos se enfocarán en el grano de quinua perlada blanca dando a conocer sus beneficios nutricionales para la salud y también sus beneficios gastronómicos, nuestro proceso de exportación describirá y analizara el empaque, envase y embalaje además de conocer su cadena logística de container, pallet y su envío al mercado de Canadá.

En los últimos capítulos analizaremos el país de destino en este caso Canadá y nuestros principales canales de exportación y aliados comerciales y la rentabilidad que nos ofrece exportar la quinua perlada blanca a Canadá; finalmente se realizaran las conclusiones.

RESUMEN

Nuestra agricultura en el Perú es un negocio que es muy atractivo para el agroexportador, mas aun sabiendo que el mercado de la quinua perlada blanca crece cada año, muchos agricultores buscan abrir mercados internacionales buscando rentabilidad para su producto, para ello describimos todos los pasos a seguir para realizar una exportación exitosa.

Identificando a los principales actores que conllevan a este contexto y con el brindar las ideas para mejorar los procesos productivos saber entender mejor la distribución física internacional de la quinua perlada blanca tanto en el mercado nacional e internacional.

Esperado sea del interés general conocer y saber un poco más de nuestro producto peruano sobre todo de sus características peculiares y que pueden ser de gran impacto para nuestros productores de quinua perlada blanca y por ende para la economía de la región de Cusco

INDICE

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
INTRODUCCION	4
RESUMEN	5
INDICE DE TABLAS	9
INDICE DE FIGURAS	10
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	11
1.1. Ficha técnica el producto.....	11
1.2. Clasificación arancelaria del producto	11
1.3. Flujograma de proceso de productivos	12
2. APROVISIONAMIENTO.....	14
2.1. Proveedores potenciales	14
2.1.1. Proveedores primarios.....	14
2.1.2. Proveedores secundarios.....	14
2.2. Matriz de selección de proveedores	15
2.3. Control de calidad.....	16
2.3.1. Especificaciones para el control de calidad en la producción de quinua.	16
2.3.2. Restricciones tiene la quinua para el control de calidad en Canadá.....	17
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	18
3. ALMACENAMIENTO.....	18
3.1. Estrategia de almacenamiento	18
3.2. Lay-out de almacén	19
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	20
3.4. Costo fijo de almacén	20
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	21
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	21
4.2. Normas técnicas aplicable.....	22

4.3. Proceso de rotulado.....	22
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	22
5. EMPAQUE	23
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	23
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	24
5.3. Proceso de empaque.....	25
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado	25
6. EMBALAJE.....	26
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	26
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	26
6.3. Proceso de embalaje	28
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	31
7. UNITARIZACION	31
7.1. Ficha técnica de seleccionado.....	31
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	33
7.3. Proceso de paletización.....	34
7.4. Plano de estiba del pallet.....	35
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	36
8. CONTENEDORIZACION	38
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	38
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	39
8.3. Proceso de contenedorización.....	39
8.4. Plano de estiba del contenedor	41
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	43
9. TRANSPORTE	44
9.1. Proveedores del transporte interno.....	44
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	44
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	44
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	45
10.1. Agentes de aduana.....	45
10.2. Costo de agenciamiento	46
10.3. Aseguradoras	46
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	46

10.5. Depósitos temporales.	47
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....	47
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	47
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	51
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	53
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	54
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	56
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	57
12. DISTRIBUCION.....	58
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	59
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	59
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	60
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	61
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	63
CONCLUSIONES.....	65
BIBLIOGRAFIA	66

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	11
Tabla 2	11
Tabla 3	13
Tabla 4	15
Tabla 5	15
Tabla 6	17
Tabla 7	17
Tabla 8	18
Tabla 9	20
Tabla 10	20
Tabla 11	22
Tabla 12	23
Tabla 13	25
Tabla 14	26
Tabla 15	31
Tabla 16	38
Tabla 17	42
Tabla 18	43
Tabla 19	44
Tabla 20	44
Tabla 21	45
Tabla 22	46
Tabla 23	46
Tabla 24	47
Tabla 25	63
Tabla 26	64

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	12
Figura 2	19
Figura 3	21
Figura 4	27
Figura 5	29
Figura 6	30
Figura 7	31
Figura 8	32
Figura 9	33
Figura 10	34
Figura 11	35
Figura 12	38
Figura 13	40
Figura 14	42
Figura 15	56
Figura 16	57
Figura 17	58
Figura 18	58

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica el producto

Tabla 1

Nombre del producto

QUINUA BLANCA / PERLADA



PARTIDA ARANCELARIA
NOMBRE COMERCIAL:
NOMBRE CIENTIFICO:
ANTECEDENTES DE LA
ESPECIE

1008.50.90.00

Quinua Blanca/Perlada

Chenopodium Quinoa

La quinua es una de las especies más cultivadas en el Perú desde épocas prehispánicas.

CARACTERISTICAS:

La quinua es un grano con gran valor nutricional, que se cultiva en zonas alto andinas del antiguo Perú.

ZONAS DE PRODUCCION:

Arequipa, Puno, Apurímac, Cusco, y otros.

Nota: Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Tabla 2

Presentación de partida arancelaria

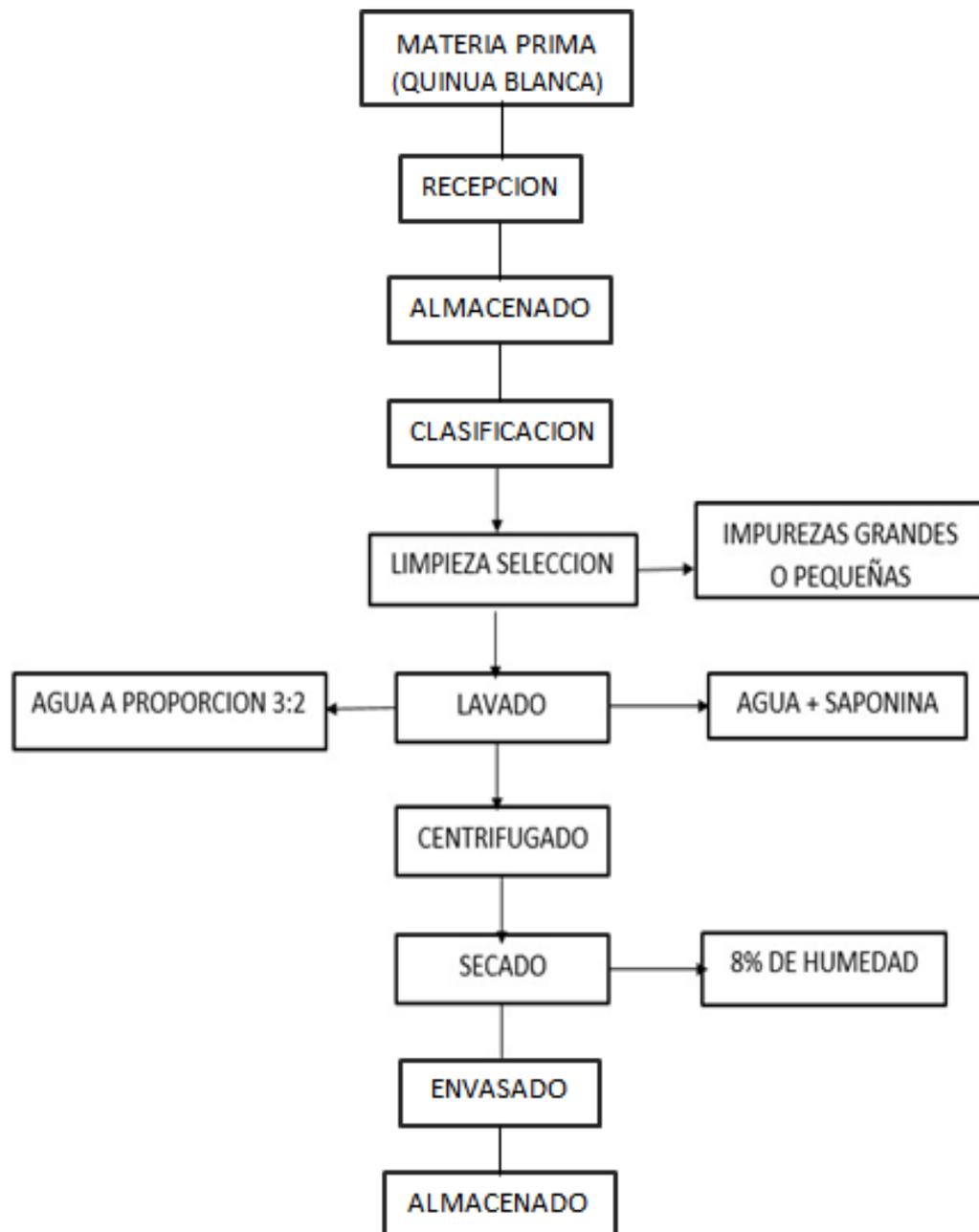
PARTIDA	DESCRIPCION DE PARTIDA
1008.50.00.00	Quinoa (Chenopodium quinoa)

Nota: Elaboración propia

1.3. Flujograma de proceso de productivos

Figura 1

Proceso productivo de la quinua blanca.



Nota: Elaboración propia

Tabla 3

Desarrollo de cada operación en el proceso productivo de la quinua blanca.

OPERACION	DESCRIPCION
RECEPCION DE MATERIA PRIMA	Esta operación consiste en la recepción de los sacos de granos de quinua blanca, para su transporte a almacén.
ALMACENADO	Esta operación comprende el guardado de los sacos de granos de quinua blanca en un ambiente adecuado.
CLASIFICACION	En esta operación se hace la selección de grano de quinua blanca, de acuerdo al peso, tamaño etc. Con las máquinas de aire y la zaranda.
LIMPIEZA SELECCION	Esta operación consiste en limpiar las impurezas orgánicas (cascaras, hojas) y las impurezas inorgánicas (tierra, arena, piedrecillas), manualmente.
LAVADO	En esta operación lo realizamos por medio del escarificador o manualmente Mecánicamente: “el equipo de lavado consiste en un tanque provisto de paletas giratorias para generar turbulencia, el grano de quinua es sometido a un remojo y agitado con turbulencia y posteriormente enjuagado dependiendo el contenido de saponina de la quinua puede ser unas 2 o 3 veces”. Manualmente: (para pequeños volúmenes), consiste en remojar en una cantidad de agua que cubra el grano y proceder a frotar el grano de quinua por un tiempo determinado.
CENTRIFUGADO	En esta operación consiste en separar el agua de los granos de quinua luego de la operación del lavado, para un secado eficaz, la humedad de relativa del aire no debe exceder en 70% y los granos deben ser removidos frecuentemente para un secado uniforme.
SECADO	En esta operación consiste en exponer a los rayos solares el grano limpio y extendido en mantas durante todo el día, removiendo y volteando el grano varias veces en el día para que pierda completamente la humedad.
ENVASADO	En esta operación consiste en seleccionar la quinua de acuerdo al peso (270gr) en empaque de plástico polipropileno (PP) tipo Doy Pack con Zipper. Posteriormente meterlas en las cajas.
ALMACENADO	En esta operación consiste en guardar las cajas en orden y ambiente adecuado.

Nota: Elaboración propia

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

2.1.1. Proveedores primarios.

Aquí encontramos a los agricultores que se encargan del sembrío, cosecha y producción de la quinua blanca de forma directa, dichos productores tienen una capacidad limitada y desordenada sobre la producción de la quinua blanca, debido a que su cultivo siempre fue considerado una actividad complementaria.

2.1.2. Proveedores secundarios.

Aquí encontramos las asociaciones y acopiadoras de cultivo de quinua, estos se encargan de la recepción y recolección de este grano en diferentes puntos del Perú, aquí una relación:

- ❖ ALISUR.S.A.C
- ❖ INVERSIONES ANDINAS J&V S.A.C
- ❖ AGRO FERGI S.A.C
- ❖ ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C
- ❖ VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L
- ❖ APLEX TRADING S.A.C
- ❖ “SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS – WIRACCOCHA DEL PERU” S.A.C
- ❖ GLOBEATURAL INTERNACIONAL S.A

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 4

Desarrollo por punto, en el proceso de la quinua blanca.

PROVEEDORES	ALISUR.S.A.C	INVERSIONES ANDINAS J&V S.A.C	AGRO FERGI S.A.C	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C	VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L	APEX TRADING S.A.C	" SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS – WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C	GLOBEATURAL INTERNACIONAL S.A
CALIDAD	4	4	5	4	5	3	3	4
INFRAESTRUCTURA	4	3	4	4	4	4	4	4
CANTIDAD	3	4	4	3	3	3	3	4
COSTO	3	3	3	3	3	3	3	3
TOTAL	14	15	16	13	15	13	13	15

Nota: Elaboración propia

Interpretación:

A dichos proveedores se les califico en una escala de uno (1) a cinco (5), donde 5 es la calificación más alta

Tabla 5

Tabla de puntajes:

Puntaje	Descripción
1	Malo
2	Regular
3	Bueno
4	Muy bueno
5	Excelente

Después de la evaluación se llegó a la conclusión de que el proveedor potencial sería el número 3. AGRO FERGI S.A.C. es el proveedor con más alto puntaje. y por ende el principal proveedor.

2.3. Control de calidad

Dentro de nuestro control de calidad consideramos al artículo 122^a de la ley forestal y de fauna silvestre N° 29763, que nuestras especies de flora no maderable, pueden exportarse en el estado natural; siempre y cuando provengan de áreas de manejo autorizado, viveros registrados en el marco de los tratados internacionales vigentes.

2.3.1. Especificaciones para el control de calidad en la producción de quinua.

a) Presencia de elementos extraños

Cuando realizamos la compra de nuestra materia prima, la calidad de la quinua en términos de producto es muy buena, sin embargo, en diversos casos se encuentra elementos extraños ajenos a la quinua como piedras, hongos, frutos etc. Esto nos lleva a una selección adecuada del grano de quinua

b) Control de humedad:

Las condiciones del clima varían, y nuestro producto debe de estar protegido para evitar pérdidas, debe mantenerse en una humedad de 8%.

c) Concentración de hierro:

Si bien es cierto nuestro producto puede tener exceso de polvo de hierro para eso se implementó un sistema de control, a través de imanes; y a si obtener un producto final de calidad.

2.3.2. Restricciones tiene la quinua para el control de calidad en Canadá

Tabla 6

Principales Certificaciones y Estándares solicitados en el Mercado

LOGO	NOMBRE DE CERTIFICACION	DESCRIPCION
	Certificación Orgánica Canadiense	“Los productos alimentarios que cumplen con la norma canadiense sobre agricultura orgánica (en todas las etapas del proceso de producción) y que contienen al menos 95% de ingredientes biológicos, sin OGM (organismos genéticamente modificados), pueden portar el logo Orgánico de Canadá”.
	FairTrade	“Este programa establece normas para que los productos comercializados, que llevan este logo, sean fabricados de forma justa social, económica y ambientalmente. Este programa busca el desarrollo sostenible, así como la mejora de los medios de subsistencia de agricultores de los países en desarrollo”.

Nota: Elaboración propia

Tabla 7

Regulaciones y normas de ingreso

Organismo o Institución que Normaliza	Título de Ley, Norma, Reglamento	Fecha de Publicación	Vigente desde
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre productos agrícolas	Diciembre 2005 (última emenda)	2006
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre empaquetado y etiquetado para el consumidor	Noviembre 2011 (última emenda)	2011

Ministerio de Salud de Canadá	Ley de seguridad de productos de consumo	Junio 2011 (última emenda)	2011
-------------------------------	--	----------------------------	------

Nota: Elaboración propia

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 8

Costos por insumo

	Unid	Costo * Unid	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
INSUMOS					
Grano de quinua	kg	10.00	36012.60	360,126.00	94,770.00

Nota: Elaboración propia

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

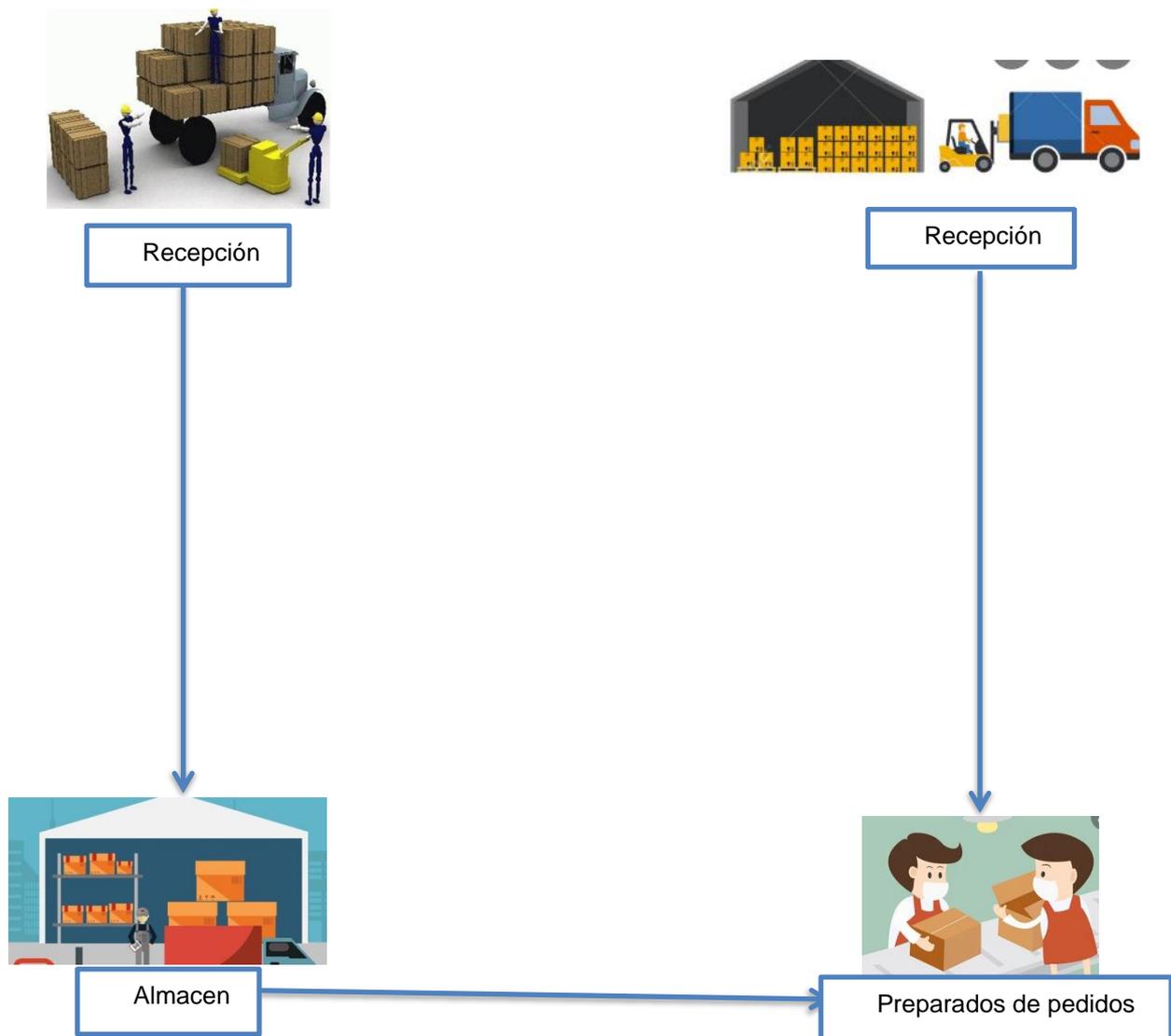
Tomando a Scret (2006), las principales actividades de creación de valor en un almacén son:

- “La rotación de mercadería: es la gestión que tenemos que hacer para evitar que la mercadería se vuelva inservible por cuestiones de perecibilidad u obsolescencia”.
- “Minimizar pérdidas: debemos mejorar el control de las mercancías, para así evitar cualquier pérdida, ya sea por manipulación o robo”.
- “Mantener un buen nivel de stocks: todo almacén tiene una capacidad la cual no puede superar, debido a que la mercancía se agruparía en espacios mucho más estrechos y habría problemas con cumplir con algún pedido”.

3.2. Lay-out de almacén

Figura 2

Lay – out de almacén.



Nota: Elaboración propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 9

Detalle de mobiliario

EQUIPO	CANTIDAD	PRECIO (soles)	PROVEEDOR
Segadora	1	500.00	China
Seleccionadora y clasificadora	1	8200.00	China
Secadora de grano	1	26580.00	China
Medidor de humedad	1	105,26	China
Envasadora manual	2	4.210,53	China
Balanza electrónica	3	1.842,11	China
Selladora de bolsa	4	1.315,79	China
Maquina etiquetadora	5	5.000,00	China
Cámaras	1	526,32	China
Estantes / anaquel	10	157,89	China
Mesas metálicas de trabajo	2	394,74	China
Carretillas	3	157,89	China
Computadora	1	342,11	China
Impresoras	2	263,16	China

Nota: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 10

Costos fijos

	Unid	Costo * Unid	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
Alquiler de local (almacén) 500m2	mes	2000,00	1,00	2000,00	526,32
Vigilante	mes	1300,00	2,00	2600,00	684,21
Mano de obra (cargadores)	Jornal	1200,00	10,00	12000,00	3157,89
Mano de obra en la planta	Rem.Mens.	1500,00	12,00	18000,00	4736,84
Internet	mes	100,00	1,00	100,00	26,32

Agua	mes	50,00	1,00	50,00	13,16
Energía eléctrica	mes	50,00	1,00	50,00	13,16
Productos para conservación	Unid	1,00	8000,00	8000,00	2105,26
Almacenaje (PUERTO)	Día	200,00	1,00	200,00	52,63

Nota: Elaboración propia

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

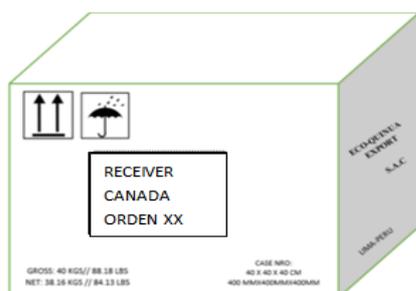
Nuestro rotulado está destinado a informar al consumidor sobre las características del producto.

- ✓ Elaboración
- ✓ Manipulación
- ✓ Conservación

En dicha descripción se colocará la información en el etiquetado, la medida del país de destino (kg, gr), contenido neto, nombre de la empresa y país de origen.

Figura 3

Modelo de etiqueta y rotulado



Nota: Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicable

“La Ley N° 28405, ley de rotulado de productos industriales manufacturados; en el artículo 10 del Código de Protección y Defensa al Consumidor y en las normas sectoriales de rotulado de cada producto. Productos envasados destinados a la alimentación, se debe consignar información de sus ingredientes, grasas trans en sus respectivos porcentajes”.

“Aquí también tenemos el CODEX ALIMENTARIUS que proporciona información sobre el etiquetado general de los alimentos y las declaraciones de propiedades saludables o nutricionales (bajo en grasa; rico en grasa) etc”.

4.3. Proceso de rotulado

- Colocar una etiqueta legible y visible, así será fácil de identificar empleando el idioma del país de origen y destino.
- La etiqueta debe estar en la parte más visible de la caja y verificar que se encuentre bien adherida.
- La localización se coloca en la parte superior del paquete, en especial si se usan símbolos internacionales.
- El marcado debe suministrar información con recomendaciones técnicas derivadas del tipo de carga y el medio de transporte.

4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado

Tabla 11

Tiempos

Tiempo		
8 min	103000.00	En total demorara 12hrs y 10min
Costo		
6 mano de obra	1.50 soles	Costo de embalaje 154,500.00 soles

Nota: Elaboración propia

5. EMPAQUE

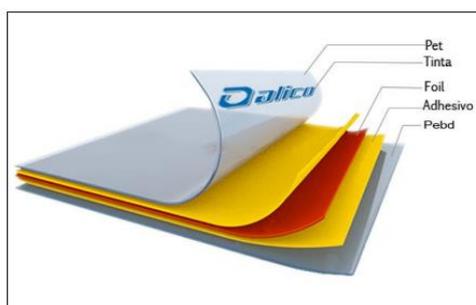
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 12

Ficha técnica de empaque.

Referencia:	BOLSA DOY PACK PET/FOIL/PEBD DORADA 16 X 24 CM + FFA 8 CM - 138 MICRAS ZIPPER - VALVULA - MUESCA
Producto:	Bolsa Flex up, PET/Foil/PEBD 138 micras.
Partida:	A05079CV

COMPOSICIÓN



Material	Calibre (μm)	Gramaje (g/m ²)
PET	10	14
Tinta	-	2
Adhesivo	-	2
Foil	8	21.6
Adhesivo	-	2
PEBD	120	110.4

Nota: Elaboración propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

“Porque es el recipiente que está en contacto directo con el producto. Debe proteger, contener y mostrar una adecuada información del producto, debe tener el diseño adecuado para el producto y para el consumidor, debe contener la información exigida por la legislación vigente de ambos países (registros sanitarios, nombre de fabricante, código de barras, información nutricional, entre otros), debe ser resistente a la manipulación, almacenamiento, transporte y distribución”.

“La fragilidad del producto en sí mismo y a lo largo de su manipulación requerirá que identifiquemos los puntos críticos para elegir adecuadamente nuestro envase. Las condiciones del transporte, temperatura, humedad, posibilidad de condensaciones, impactos y vibraciones determinarán qué soluciones son o no válidas. El almacenaje, cómo pueden afectar a nuestro paquete los mohos, insectos, etc. o su apilamiento también pondrán de manifiesto el tipo de embalaje que necesitaremos”.

“Este es el empaque apropiado porque es un termoplástico, sintético, monocapa y con una barrera baja lo cual lo hace un empaque económico, además que el producto al ser un grano, necesita más que todo cuidado contra la humedad y los líquidos y este empaque al tener sistema de resellado al vacío (zipper) puede cumplir con la preservación del producto por más tiempo”.

5.3. Proceso de empaque

Tabla 13

Proceso de empaque

“Los granos de quinua deben ser envasados en nuestras bolsas de doy pack que garantizan la conservación del producto y en presentaciones según la demanda del mercado”.



Nota: Elaboración propia

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

Tabla 14

Tiempos y costos

	Unid	Costo Unid	*	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
INSUMOS						
Mano de obra en la planta	Rem. Mens.	1500.00		4.00	6,000.00	1,578.95
Envases (bolsas)	Unid	1.50		103000.00	154,500.00	40,657.89
Gorro quirúrgico descartable	Caja	30.00		1.00	30.00	7.89
Mascarilla 3 pliegues descartable	Caja	20.00		1.00	20.00	5.26
Guantes de polietileno descartable	Caja	8.00		10.00	80.00	21.05
Láminas de seguridad	Unid	0.50		103000.00	51,500.00	13,552.63

Nota: Elaboración propia

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

“El empaque tiene como función permitir la manipulación, transporte y almacenamiento de los productos debiendo ser resistente para protegerlo y conservarlo. El empaque está compuesto por cajas de cartón sin diseño, las cuales agruparan las bolsas de polipropileno. Se ha seleccionado las cajas de cartón de doble canal ya que es el recomendado para productos de hasta 40 kg de peso”.

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

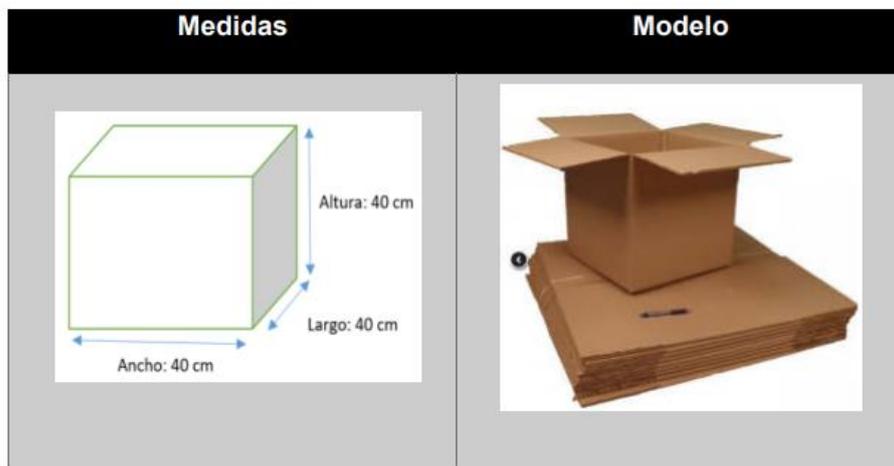
“La empresa NUTRIQUA SAC va usar como embalaje secundario, cajas de cartón corrugado esto asegurara que la mercancía esté asegurada ya que los snacks en barras son productos frágiles. En la figura líneas abajo se puede observas las

medidas y características del embalaje. Cabe resaltar que estas cajas deben contar con respectivas marcas que permitan su correcto manipuleo”

“Las cajas deben tener una buena contención (ya que debe tener la capacidad adecuada para que el producto se encuentre bien distribuido), compatibilidad (para asegurar el perfecto estado de la mercancía durante todo su trayecto, conservando sus atributos y evitando cualquier tipo de contaminación), practicidad (el embalaje ha de resultar fácil de montar, llenar y cerrar, sencillo para que sea manejado por el transportista o usuario que lo manipule)”

Figura 4

Modelos y tamaños



Nota: Elaboración propia

6.3. Proceso de embalaje

“Diseño del rotulado El rotulado tiene como objetivo brindar la información sobre las características del producto de acuerdo al requerimiento de las normas del país de exportación Canadá”.

Del etiquetado: “Si es la primera vez que el producto llega a Canadá, la empresa importadora debe obtener la aprobación del etiquetado para todo producto envasado que no haya sido aprobado previamente”.

A continuación de muestra la etiqueta del empaque de la quinua orgánica en grano de acuerdo al requerimiento del país de destino:

- Nombre del producto (nombre del alimento) en una posición prominente en la etiqueta.
- Nombre de la marca
- Lista de ingredientes en orden decreciente de proporciones y precedida por el título “Ingredientes”.
- Fecha de producción y de expiración del producto.
- La información nutricional (de declaración voluntaria para alimentos en general y obligatoria para alimentos de uso dietético especial).
- El contenido neto declarado en el sistema métrico.
- El nombre y la dirección del fabricante, envasador, distribuidor, importador, exportador o vendedor.

- El país de origen del alimento.
- Lote de identificación.
- Instrucciones de uso y almacenamiento
- Código de barras
- Idioma de la etiqueta del país de origen y de destino.

Figura 5

Proceso de embalaje

Product: NUTRIQUA S.A.C	
Nutritional Facts	
Batch: xxxxxxx	expiration date:xxxxxx
Gross weight: 1.06 kgs	Net weight: 1.00 kgs
R.S.: xxxxxxxxxxxxxx	
For the food Industry:	
Storage conditions: Keep in a cool, dry and ventilated place, preferably under the following conditions: Temperature: 18 - 20°C Relative humidity: 40 - 50% Air flow: 15 m / s	
Nutritional information by 100 grs.	
Proteins	14.4 Gr
Lipids	5.2 Gr
Carbohydrates	67.8 Gr
Thiamin B1	0.13 Mg
Riboflavina b2	0.38 Mg
Niacin	1.1 Mg
Vitamin C	
Calcium	120 mg
Iron	5 mg
Match	220 mg
energetic value	370 Kcal
Fiber	6.5 Gr
Water	10.1 Gr
Observation: It is used essentially as food for human consumption in baking, cookies, prepared cereals, energy bars, desserts, pastas, soups, creams, stews, torrijas and drinks. Because of its nutritional value, it is ideal in the diet of babies, students, athletes, convalescents and the elderly.	
Manufactured By: NUTRIQUA S.A.C	
Made in Peru	



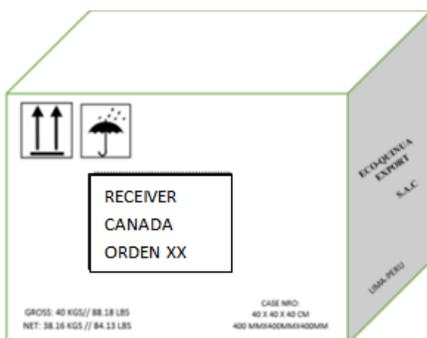
Nota: Elaboración propia

Diseño del marcado: En el embalaje se consignará:

- País de origen: Perú
- Datos de exportador: "NUTRIQUA S.A.C "
- Datos del Importador: xxxxx
- Destino: País: CANADA,
- Puerto: Puerto Vancouver
- Lugar de entrega: Vancouver
- Símbolos pictográficos
- Numeración de bultos

Figura 6

Modelo de embalaje



Nota: Elaboración propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 15

Tiempos y costos de embalaje

Tiempo		
6 min	285.00	En total demorara 7hrs y 12min
Costo		
6 mano de obra	1.50 soles	Costo de embalaje 154,500.00 soles

Nota: Elaboración propia

7. UNITARIZACION

7.1. Ficha técnica de seleccionado

“Para un correcto manejo de las mercancías, logrando así evitar que esta sufra deterioros durante su tránsito y su manipulación se ha procedió a unitarizar la carga, utilizando para ellos paletas, con esquineros y film. La utilización de paletas ayudara a disminuir los costos de carga y descarga ya que puede ser manipulada de manera rápida y eficaz por un montacargas en menos tiempo. A continuación, se presenta un ejemplo de cómo se realizaría la paletización de la carga”s:

- Las paletas tendrán 9 cajas por cada fila
- Se apilarán 5 filas como máximo para evitar rupturas o daños a la mercancía.

Figura 7

Distribución de cajas.

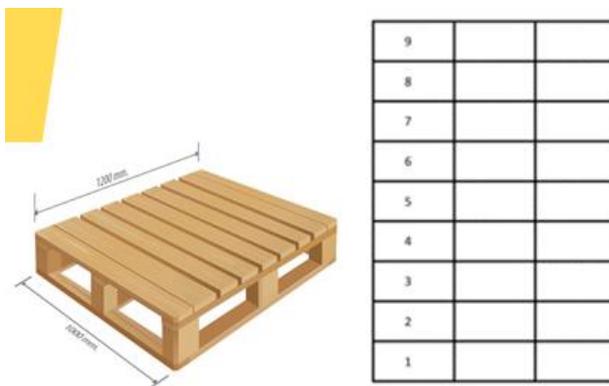


Nota: Elaboración propia

- Se tendrán un total de 15 cajas por pallet.

Figura 8

Distribución de cajas por pallet.



Nota: Elaboración propia

- Cada fila tendrá un separador para tener mayor estabilidad

- Contará con esquineros para un mayor soporte.
- Los pallets serán envueltas con film.
- El servicio de paletizado tiene un costo aprox. de 28 dólares.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet.

“Para la exportación del producto la empresa NUTRIQUA SAC usara las paletas de dimensiones 1000 x 1.200 mm (32 x 48 pulgadas). Es importante señalar que esta será la principal forma de unitarización para la exportación de Carga LCL de la empresa, así mismo, la empresa debe considerar que el uso de pallets se encuentra regulado por”:

NIMF N° 15 (DIRECTRICES PARA REGLAMENTAR EL EMBALAJE DE MADERA UTILIZADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL)

“Y en esta regulación se indica que se tiene que utilizar paletas con la debida certificación por las empresas autorizadas por Senasa quien es la entidad a cargo de esto para evitar la contaminación por plagas de la madera”.

Figura 9

Diseño de la paleta

Diseño de la Paleta	Características
	Pallet de madera
	Norma de embalajes NIMF N° 15
	Medidas: 100 cm x 120 cm x 16 cm
	Base 15 cajas de cartón

7.3. Proceso de paletización

- Se utilizará un Pallet americano, con las medidas de 120 cm*100 cm, se colocarán 05 cajas en la primera cama, distribuidas de acuerdo a la medida de caja propuesta anteriormente.
- Cabe mencionar que cada cama pesa un total de 97.20 kg, este peso en función a las 05 cajas distribuidas

Figura 10

Análisis de la primera cama



ANALISIS PRIMERA CAMA Y

PESO POR CAJA	1RA CAMA(CAJAS)	PESO 1RA CAMA (kg)
97.20	5.00	486.00

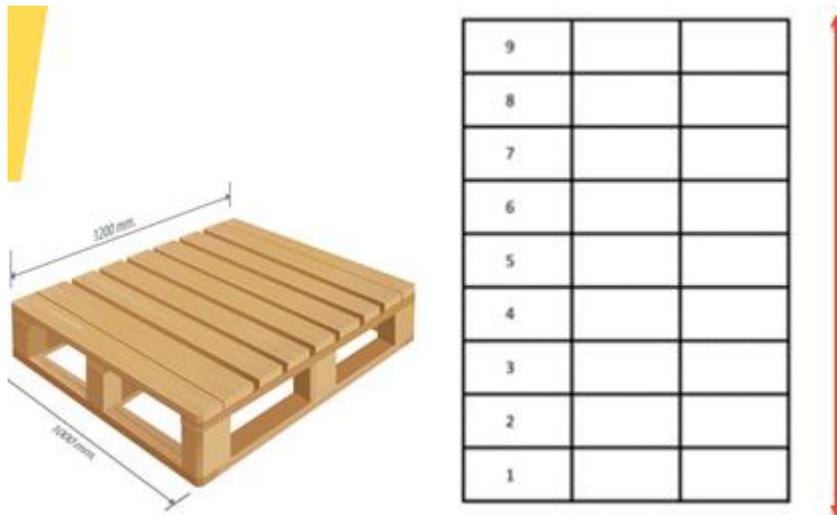
Nota: Elaboración propia

- Se tendrá un total de 15 cajas por pallet
- Se considerará 03 camas por pallet con un peso total de 1458 kg siendo este menos de 1500 kg y estando dentro de los parámetros

7.4. Plano de estiba del pallet

Figura 11

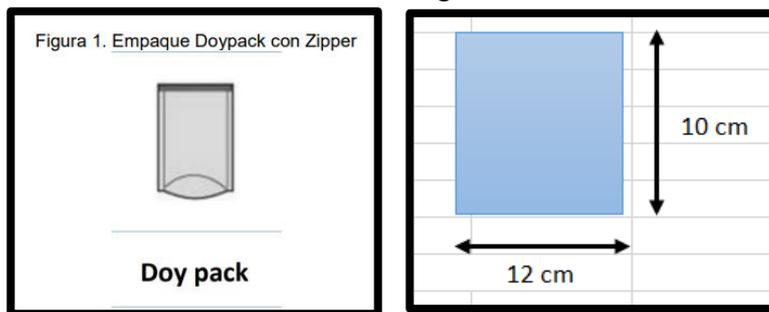
Plano de estiba del pallet



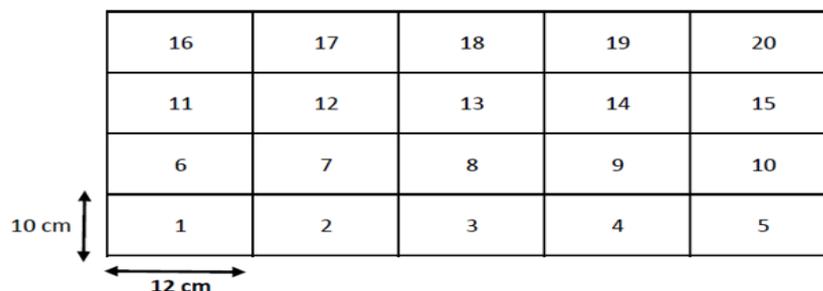
Nota: Elaboración propia

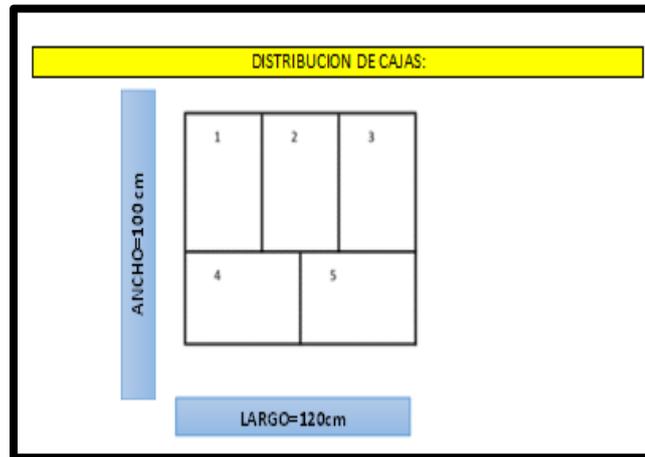
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

- Quinoa perlada convencional blanca en bolsas de polipropileno en presentación para consumidor final de 270 gr.
- El empaque a utilizar para transportar la quinoa va a ser un empaque de plástico polipropileno (PP) tipo Doy Pack con Zipper, como se muestra en la siguiente imagen.
- La medida de la bolsa será de 12 cm*10 cm*2 cm
- Distribución de bolsas de 270 gr.

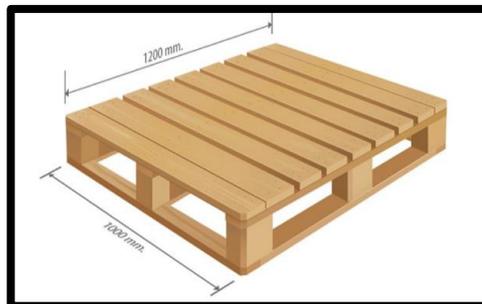


UNIDADES PRIMER NIVEL	NIVELES	PESO POR UNIDAD(gr)	TOTAL(gr)	CONVERTID O (kg)
20.00	18.00	270.00	97200.00	97.20





- Se utilizará un Pallet americano, con las medidas de 120 cm*100 cm, se colocarán 05 cajas en la primera cama, distribuidas de acuerdo a la medida de caja propuesta anteriormente.



- Cabe mencionar que cada cama pesa un total de 97.20 kg, este peso en función a las 05 cajas distribuidas
- Se considerará un total de 19 pallet haciendo un total de 27702 kg estando dentro del parámetro de contenedores de exportación el cual es 29 000 kg o 29 ton

Tabla 16

Costos incurridos

	Unid	Costo * Unid	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
INSUMOS					
Mano de obra en la planta	Rem. Mens.	1500.00	4.00	6,000.00	1,578.95
Etiquetado y rotulado	Unid	0.30	103000.00	30,900.00	8,131.58
Gorro quirurgico descartable	Caja	30.00	1.00	30.00	7.89
Mascarilla 3 pliegues descartable	Caja	20.00	1.00	20.00	5.26
Guantes de polietileno descartable	Caja	8.00	10.00	80.00	21.05
Láminas de seguridad	Unid	0.50	103000.00	51,500.00	13,552.63
Cajas y divisiones	Unid	8.00	314.00	2,512.00	661.05
Bandas de seguridad	Unid	0.50	314.00	157.00	41.32
Cinta de embalaje	Unid	2.00	100.00	200.00	52.63
Pallett	Unid	55.00	19.00	1,045.00	275.00

8. CONTENEDORIZACION

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Contenedor estándar: usados mayormente para todo tipo de carga.

Figura 12 Tamaños de los contenedores

Contenedores box	20' DC	40' DC
Longitud interna (cm)	592	1206
Ancho interno (cm)	236	237
Alto interno (cm)	238	237
Ancho puerta (cm)	234	234
Alto puerta (cm)	229	229
Tara (kgs.)	2280	3830
Máx. carga (kgs.)	21800	26650
Volumen (cbm)	33.0	67.0



Nota: Elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios usados para la selección de los contenedores son los siguientes:

- En cuanto a precios son económicos.
- Se adaptan al buque en el cual será transportados para su envío.
- Por su tamaño y dimensiones de ahorra espacios ya que puede sobreponerse uno sobre otro.
- Evita la contaminación y manipulación del producto.
- Accesible para quienes realizan envíos de menor tonelaje en este caso empresas pequeñas o medias.
- Norma ISO 1496 Y 6346.
- Facilita la carga y descarga de la mercancía.
- Baja tasa de pérdida del producto.
- Facilita el transporte internacional.

8.3. Proceso de contenedorización

Contenedores

“Los contenedores son unidades de transporte, la cual permite la distribución física de grandes cantidades de carga como una unidad indivisible y segura, la cual se estiba y precinta en el almacén del Shipper en el país de origen y se desestiba en el país de destino en el almacén del consignee”.

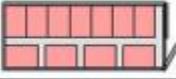
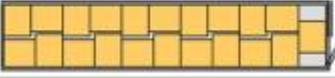
El uso de contenedores es la principal unidad de transporte para la exportación de carga FCL.

“Por ello en el caso de carga FCL la empresa NUTRIQUA SAC no será ajena al uso de los mismos. Cabe destacar que existen diversos tipos de contenedores por dimensiones, usos, etc. Pero al ser el producto considerado como carga general los tres tipos de contenedores a usar serian”:

- Contenedor 20' pies
- Contenedor 40' pies
- Contenedor 40' HC

Figura 13

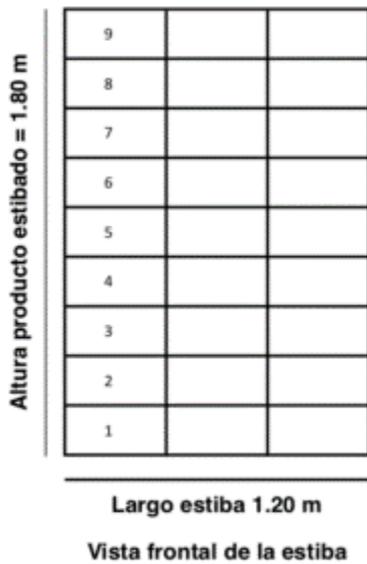
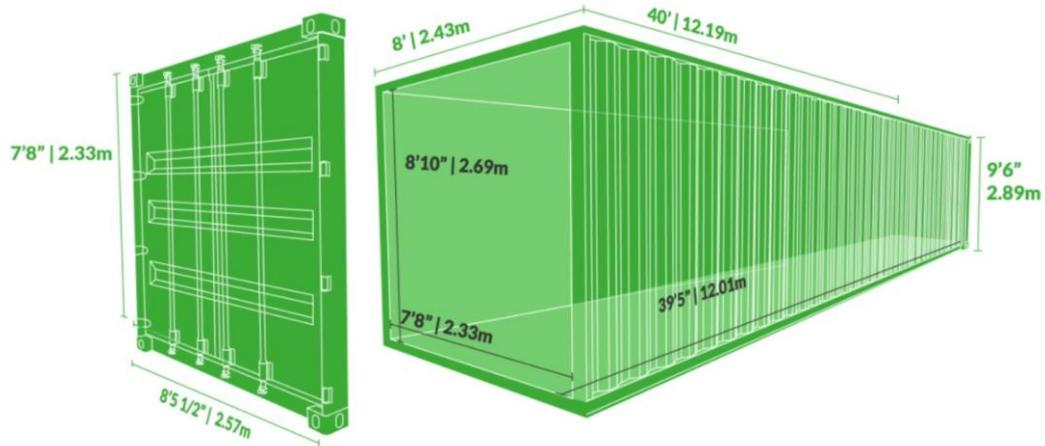
Contenedores

CONTENEDOR	N° DE PALLETS	GRÁFICO
20' STANDARD	10 standard pallets 1,2 x 1,0m	
	11 europallets 1,2 x 0,8m	
40' STANDARD	21 standard pallets 1,2 x 1,0m	
	25 europallets 1,2 x 0,8m	

Nota: Elaboración propia

8.4. Plano de estiba del contenedor

Plano del contenedor.



Nota: Elaboración propia

Tabla 17

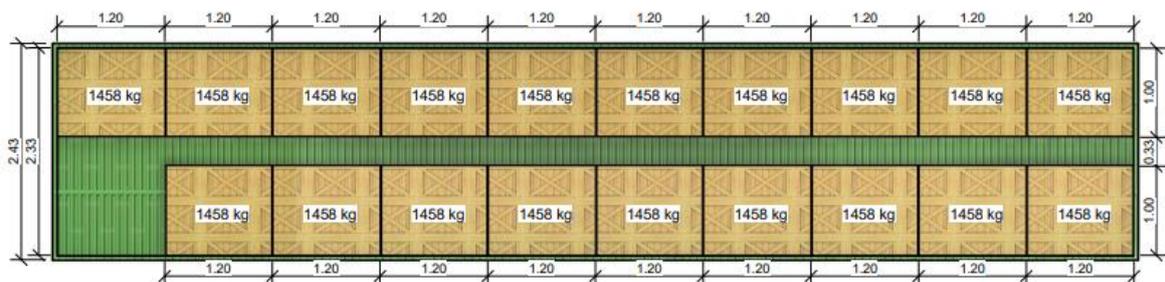
Cajas por cama

NUMERO DE CAJAS POR CAMA	CAMAS	PESO POR CAMA (kg)	TOTAL, DE CAJAS	PESO TOTAL (kg)
5.00	3.00	486.00	15.00	1458.00

- El pallet para contenedorización tiene un peso de 1458.00 kg siendo este menos de 1500.00kg, estando dentro de los parámetros
- Se tendrá un total de 15 cajas por pallet. Se considerará un total de 19 pallet haciendo un total de 27702 kg estando dentro del parámetro de contenedores de exportación el cual es 29 000. 00 kg o 29 tn.

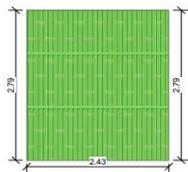
Figura 14

Cajas



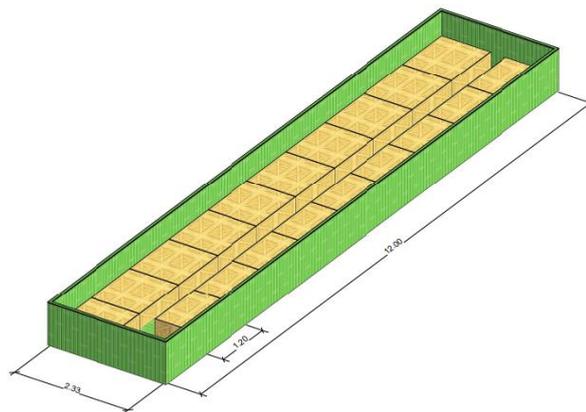
PESO Y NIVELES DE CAJA POR PALET PARA CONTENEDORIZACION			
PRIMERA CAMA DE CAJAS =	486.00		Kg
NUMERO DE CAMA 3-PESO POR PALLET =	1458.00		Kg

1 Nivel 1
A101 1:50



2 Oeste
A101 1:50

3 General
A101



Nota: Elaboración propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 18

Proceso de contenedorización

COSTO DE PROCESO DE CONTENEDORIZACION	
FLETE MARITIMO	1279.79
COSTO 19 PALLET	1045.00
AGENTE ADUANERO	3000.00
TOTAL:	5324.79

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

- Transportaciones Cusco VIP - Transporte a planta.
- Transportes ESTIBEN SAC. - Transporte Cusco - Callao

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 19

Transporte interno

TIPO	CONCEPTO	DESCRIPCION	TIEM PO (hr)	TIEMP O (días)	COST O
TRANSPORTE	TRANSPORTE A PLANTA	Traslado a centro de acopio	16.00	2.00	6000.00
	TRANSPORTE CUSCO-CALLAO	Traslado al depósito temporal	52.00	3.00	15000.00

Nota: Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

- **MSC – MEDITERRANEAN SHIPPING**



COMPANY.

HLC HAPAG LLOYD



9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Tabla 20

Cotizaciones flete marítimo

DETALLE	Kg
---------	----

Peso bruto por pallet	1,458.00
Peso bruto total	27,702.00
Peso volumen total	28,177.00
Flete internacional	1,279.79
FOB QUINUA	5.56
TOTAL	156,664.12

Nota: Elaboración propia

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

“En el Perú contamos con 114 agentes, con la finalidad de integrar organizaciones de competencia internacional, resume lo ideal de contribuir con la disminución de la vulnerabilidad externa y mejorar la posición del Perú en el contexto económico internacional, dentro de la globalización”.

De acuerdo a la referencia de agentes de aduanas, seleccionamos el siguiente:

Tabla 21

Agente de Aduana.

AGENTE DE ADUANA	
	
RAZON SOCIAL	DHL EXPRESS ADUANAS PERU SAC
RUC	20385817836
TIPO	AGENTE DE ADUANAS
FECHA IINSCRIPCION SUNAT	01/04/1998
DIRECCION	CAL UNO IND. FUNDO BOCANEGRA MZ A LT 6 CALLAO
TIPO DE EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
CONDICION	ACTIVO

Nota: Elaboración propia

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 22

Valor de agenciamiento

POR FOB	Observaciones
S/.250.00 + IGV	Procedimientos para realizar la transmisión electrónica del BL Master al manifiesto .

Nota: Elaboración propia

10.3. Aseguradoras

Para el comercio exterior contamos con una lista de aseguradoras que aplican para una adecuada exportación.

- COFACE
- INSUR
- MAPFRE
- SEPYMEX

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Tabla 23

Póliza de seguro

Detalle	Cobertura	Costo \$
Valor de mercado FOB		40916.84
Flete		1820.00
Valor asegurado		41105.00
Prima neta		712.14
Derechos de emisión	4%	6.38
Sobreseguro	6%	1742.12
Total		86,302.48

10.5. Depósitos temporales.

Tabla 24

Depósitos temporales.

Depósitos Temporales	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cuenta con 80, 187, 46 m2 de área de almacenamiento. ➤ Se realiza el almacenamiento de mercadería bajo la modalidad de depósito aduanero. ➤ Cuenta con los equipos y la infraestructura necesaria para almacenar y manipular la carga de forma segura y eficiente.
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los depósitos están ubicados en el Callao y San Luis – Lima; cuentan con una gran capacidad de almacenamiento, para brindar sus servicios a diferentes puntos de la ciudad. ➤ Se acondiciona a las temperaturas requeridas según el tipo de mercadería. ➤ Acondicionamientos con cámaras para productos refrigerados y/o congelados. ➤ Cuenta con certificación ISO 9001 versión 2000, comprometida a brindar calidad e innovación para la mejora continua de Gestión de Calidad en los servicios de almacenes y logística.

Nota: Elaboración propia

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

1. Puerto de Vancouver

“Bajo la Autoridad Portuaria de Vancouver Fraser, este puerto es el más grande del país. En Norte América, es el tercero más grande en cuanto a capacidad de tonelaje. Es el puerto principal que facilita el comercio entre Canadá y otras economías mundiales ya que cuenta con una posición estratégica entre las distintas rutas comerciales marítimas y fluviales. Es accesible por una compleja red de autovías interestatales y redes ferroviarias”.

“El puerto tramita más de 76 millones de toneladas métricas del total de la mercancía del país, lo que se traduce en unos \$43 mil millones en carga importada y exportada por sus socios comerciales internacionales. Con 25 terminales de contenedores, carga a granel y fraccionada, el puerto emplea directamente a 30.000 personas que gestionan los envíos marítimos, la construcción y reparación de navieras, la industria de cruceros y otras actividades no marítimas. El sector de envíos de mercancía marítima es la principal fuente de ingresos y empleo en el puerto, seguido de la industria de cruceros”.

“El puerto de Vancouver es la base del crucero Vancouver-Alaska. En 2019, el puerto acogió a más de un millón de pasajeros de 288 cruceros, lo que supuso un aumento del 22% en tráfico de pasajeros respecto al año anterior. Con cada crucero, la ciudad recibe unos 3 millones de dólares netos”.

2. Puerto de Montreal

“Este puerto se encuentra en la vía marítima del río Saint Lawrence y tiene un enorme impacto en la economía de Quebec y Montreal. Esto se debe a que está ubicado en la ruta directa más corta entre Norte América, la zona del Mediterráneo y Europa”.

“El uso de lo último en tecnología asegura la eficiencia en este puerto. Acaban de comenzar a utilizar recursos de AI (inteligencia artificial, por sus siglas en inglés) para predecir las mejores horas para que los transportistas recojan o depositen sus contenedores. Además, han recibido financiación para la construcción de una quinta terminal que dota al puerto de una mayor capacidad, que ahora es de al menos 1,45 millones de TEUs. Con la nueva terminal, se prevé que pueda tramitar 2,1 millones de TEUs. El tonelaje de carga anual del puerto de Montreal es de más de 35 millones de toneladas métricas”.

3. Puerto de Prince Rupert

“El puerto de Prince Rupert se construyó como una alternativa al puerto de Vancouver y tiene un alcance masivo en el mercado global. Cuenta con operaciones eficientes de exportaciones de trigo y cebada a través de su terminal de producción de alimentos, Prince Rupert Grain. Esta terminal está entre las instalaciones de grano más modernas de Canadá con una capacidad de envío de más de siete millones de toneladas de granos anuales. También cuenta con una capacidad de almacenaje de

más de 200.000 toneladas. Sirve al mercado norafricano, americano y de Oriente Medio”.

“La Terminal Westview gestiona las exportaciones de leña del puerto que se envían a los mercados europeos mientras que la Terminal Ridley Coast exporta carbón metalúrgico usado en la manufacturación de acero en las economías asiáticas. Es el puerto principal en cuanto a la exportación de los recursos naturales de Canadá. Enlaza con minas, bosques y fincas en Canadá y puede tramitar la mercancía que viene del interior (Alberta, Manitoba, Saskatchewan) de manera efectiva, evitando congestiones de carga en otros puertos y demoras innecesarias”.

4. Puerto de Halifax

“Con conexiones a 150 economías mundiales, este puerto es el epítome de la eficiencia, con plazos de tiempo limitados que ayudan a mover la carga rápidamente y mantener altos niveles de profesionalidad. El puerto tiene planeado poder gestionar dos mega barcos simultáneamente para marzo de 2020, cuando el atracadero de contenedores se haya ampliado. El tráfico de contenedores en la costa este de Canadá, donde se ubica el puerto, se ha duplicado, por lo que el puerto se debe expandir para acomodar el tráfico y aprovechar el flujo”.

“El Puerto tiene una ubicación estratégica ya que da paso a todo el tráfico de mercancía que entra y sale de Norte América. Su mayor ventaja es quizá que es un puerto libre de hielo además de un puerto de aguas profundas con poca marea, por lo

que puede operar cómodamente durante todo el año. Está entre los cuatro contenedores principales de Canadá que pueden tramitar altos volúmenes de carga. Ofrece instalaciones para petróleo, granos, gas, mercancía general y un astillero para construcción y reparación de navieras. Además de gestionar mercancía fraccionada y a granel, también acoge cruceros. Destaca a nivel mundial como puerto de cruceros”.

5. Puerto de Saint John

“Este puerto está en el este del país y es el más grande de la zona. Gestiona carga fraccionada, a granel, líquida, seca y contenedores. Puede tramitar unos 28 millones de toneladas métricas de mercancía y su conexión a otros 500 puertos del mundo hace de él un importante facilitador del comercio en el país”.

El Puerto de Saint John “cuenta con excelente conectividad con los mercados internos de Canadá por carretera y tren, además de tener una terminal de cruceros muy codiciada. También tienen terminales para petróleo crudo y reciclaje de metal, entre otros”.

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

“En lo que respecta al mercado de alimentos en Canadá ha variado considerablemente como resultado de la mayor fuerza laboral del sexo femenino en el mercado laboral, el mayor flujo de inmigración, el incremento de la población mayor de 60 años, así como la mayor preocupación por la salud. Esto ha llevado, en la

actualidad, a una gran dependencia tanto de alimentos orgánicos como semi-preparados, pues el tiempo promedio de preparación de una comida es menor”.

“De otro lado, Canadá es un país de una gran diversidad étnica como resultado de sucesivos flujos de inmigración de distintas partes del mundo. La inmigración se ha hecho aún más importante en los últimos años a medida que la tasa de natalidad en el país ha caído. Debido a la unión de estas nuevas culturas y a medida que se incrementa la tolerancia de estas, las frutas, verduras y demás alimentos que son comunes entre estos grupos étnicos están cada vez más presentes en el mercado canadiense y están convirtiéndose rápidamente en una corriente popular”.

Adicionalmente, dado que los segmentos de mayor crecimiento en Canadá en el sector alimentos son el orgánico y étnico, estos han formado un lazo común de interés entre los consumidores por alternativas saludables, naturales y de buen sabor. Así, desde que los canadienses consumen más alimentos orgánicos, muchos alimentos étnicos, especialmente los de origen hindú, latino y asiático, se están uniendo a la tendencia “étnico convertido en orgánico”. La demanda de alimentos con mayores nutrientes y beneficios para la salud es bastante dinámica, dada la mayor toma de consciencia por parte de los consumidores canadienses.

“Gran parte de estos productos están enriquecidos con los llamados nutraceuticos (vitaminas, calcio, omega-3, probióticos, antioxidantes, etc.). También existe un creciente interés por productos libres de gluten, con pocas o ninguna caloría, cero

grasas, sin azúcar o sal; esto como respuesta a las demandas de los consumidores por opciones dietéticas, libre de alérgenos y bajas en calorías. Estas tendencias están marcando el dinamismo en las compras de quinua en Canadá”.

Gran parte del producto comercializado en dicho mercado cuenta con certificación orgánica, además es visto como un producto étnico (inca rice) y es recomendado por la Asociación Canadiense de Enfermedades Celiacas.

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

1. Puerto de Vancouver

“Bajo la Autoridad Portuaria de Vancouver Fraser, este puerto es el más grande del país. En Norte América, es el tercero más grande en cuanto a capacidad de tonelaje. Es el puerto principal que facilita el comercio entre Canadá y otras economías mundiales ya que cuenta con una posición estratégica entre las distintas rutas comerciales marítimas y fluviales. Es accesible por una compleja red de autovías interestatales y redes ferroviarias”.

“El puerto tramita más de 76 millones de toneladas métricas del total de la mercancía del país, lo que se traduce en unos \$43 mil millones en carga importada y exportada por sus socios comerciales internacionales. Con 25 terminales de contenedores, carga a granel y fraccionada, el puerto emplea directamente a 30.000

personas que gestionan los envíos marítimos, la construcción y reparación de navieras, la industria de cruceros y otras actividades no marítimas. El sector de envíos de mercancía marítima es la principal fuente de ingresos y empleo en el puerto, seguido de la industria de cruceros”.

2. Puerto de Montreal

“Este puerto se encuentra en la vía marítima del río Saint Lawrence y tiene un enorme impacto en la economía de Quebec y Montreal. Esto se debe a que está ubicado en la ruta directa más corta entre Norte América, la zona del Mediterráneo y Europa”.

“El uso de lo último en tecnología asegura la eficiencia en este puerto. Acaban de comenzar a utilizar recursos de AI (inteligencia artificial, por sus siglas en inglés) para predecir las mejores horas para que los transportistas recojan o depositen sus contenedores. Además, han recibido financiación para la construcción de una quinta terminal que dota al puerto de una mayor capacidad, que ahora es de al menos 1,45 millones de TEUs. Con la nueva terminal, se prevé que pueda tramitar 2,1 millones de TEUs. El tonelaje de carga anual del puerto de Montreal es de más de 35 millones de toneladas métricas”.

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

El proceso que sigue una importación una vez que llega al puerto de Canadá:

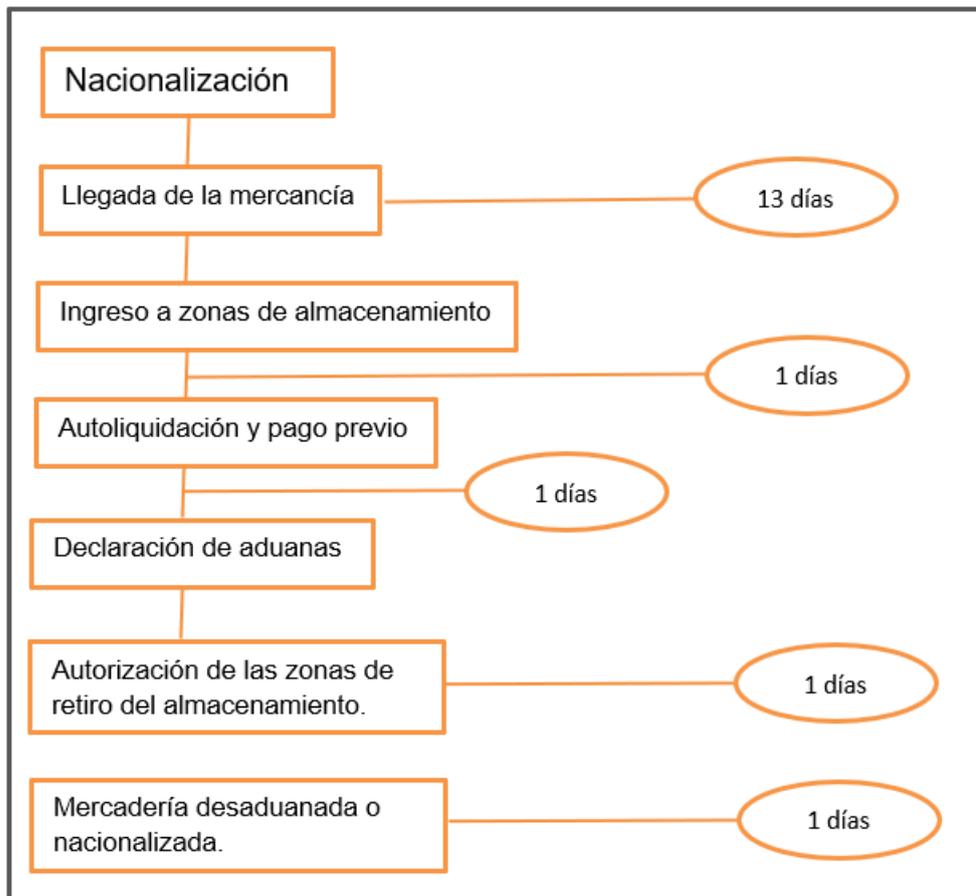
- 1.- Escoger bien a los proveedores.
- 2.- Financiamiento adecuado de la importación, y llegar al que mejor se adapte a las necesidades de la operación.
- 3.- Documentación necesaria para la importación:
 - Factura comercial.
 - Packing list.
 - Conocimiento de embarque.
 - Certificación de origen.
 - Copia de DNI / NIE y/o Pasaporte

Proceso de la importación

1. Presentación del despacho de aduanas, antes de la llegada del buque se entrega la documentación al despacho.
2. Facturación: Después de 3 o 4 días se informa del precio IVA y de los aranceles enviando la información al cliente.
3. El pago.
4. Desconsolidación del contenedor: de 1 a 2 días en descargar en contenedor.
5. Resolución del despacho: la aceptación del envío en el puerto de destino.

Figura 15

Flujograma del proceso de Nacionalización.



Fuente; Elaboración propia.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Para el ingreso de las mercancías a Canadá todas tienen un valor comercial, aunque sea mínimo, pero no es posible ingresar mercadería sin valor comercial a Canadá.

Programa de Envíos de Bajo Valor de Mensajería El programa de mensajería de bajo valor del envío (CLVS) de la CBSA está destinado a ayudar y simplificar el proceso para importar mercancías de bajo valor. El programa agiliza el procesamiento de aduanas de los envíos valorados en CAN\$ 2.500 o menos y proporciona a la industria de la mensajería una gran herramienta con la “liberación acelerada”, algo muy similar al procedimiento aduanero vigente que tenemos en Perú para procesar los envíos de entrega rápida EER.

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

Figura 16

Proveedores de servicios

	<p>SKYNET WORLDWIDE EXPRESS 2299 DREW ROAD, UNIT 35 - MISSISSAUGA, ONTARIO Teléfono: +1 905 677 2299 E-mail: AITZAZ.KHAN@SNWWE.COM Web: http://www.skynetworldwide.ca</p>
	<p>TNT CANADA – OFICINA PRINCIPAL Dirección: 3230 American Dr Mississauga, ON L4V 1B3 Teléfono: (866) 718-9922 (905) 672-9753 Fax: (905) 676-6663</p>

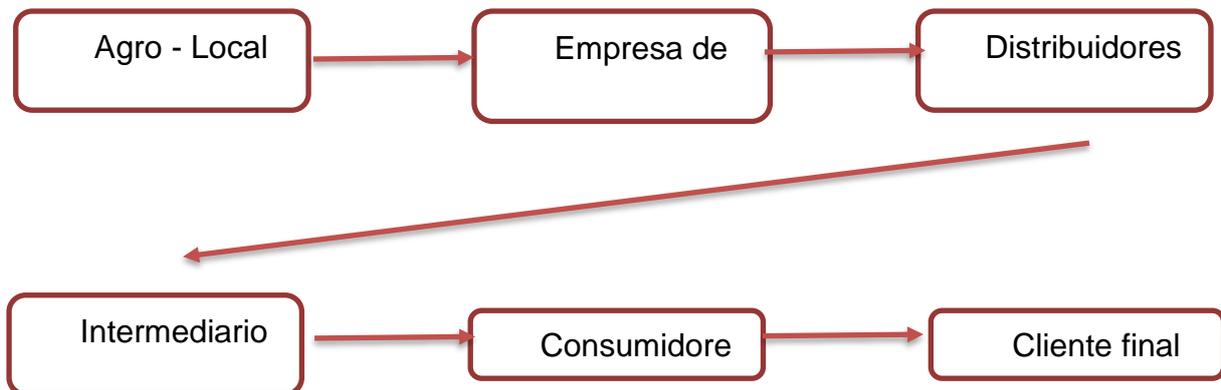
Nota: Elaboración propia

12. DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 17

Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor

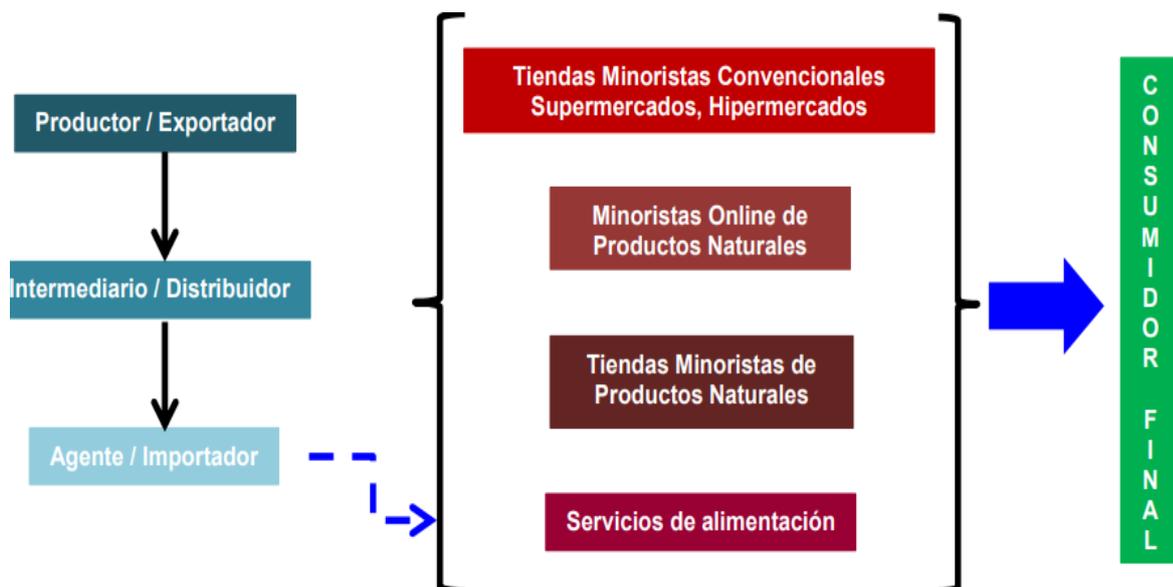


Nota: Elaboración propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Figura 18

Canales de distribución



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

De acuerdo a un informe de la Asociación Canadiense de Comercio Orgánico el canal con mayor participación lo conforman las tiendas minoristas convencionales (45% del total).

Estas tiendas están representadas por cadenas como Loblaw, Metro, Sobeys, Safeway, entre otros.

El segundo lugar lo ocupan las tiendas en línea, abarcando un 29% del mercado.

Finalmente, en tercer lugar, figuran las tiendas de productos naturales y los servicios alimenticios (catering, restaurantes, etc.), ambos con 13% de participación.

Por otro lado, es importante destacar que las principales áreas comerciales en Canadá son Toronto, Montreal y Vancouver. Más aún, la consolidación de embarques en estas ciudades es una actividad común dentro de la cadena de distribución, que se basa en la entrega del productor/exportador al intermediario, al importador, mayorista y finalmente a los minoristas.

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

Para la exportación del Quinoa perlada convencional blanca utilizaremos el precio FOB.

En este caso Canadá (país importador) tendrá las siguientes obligaciones:

- Una vez la mercancía esta puesta en el buque, ya es responsabilidad total del comprador (país importador en este caso Canadá)
- Pagar el precio según esta especificado en nuestro contrato de compra y venta.
- Soportar el riesgo de pérdida o daño de la mercancía una vez puesto a bordo en el barco, también si es que este se encuentre en la fecha de expiración de la fecha acordada con el vendedor por causas ajenas a este último.
- Pagar los gastos desde que la mercancía este abordo,
- La mercancía (Quinoa perlada convencional blanca) llegara a Canadá en 23 a 25 días.

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

Los canales de comercialización y distribución fueron mejorando conforme avanza el mundo de las exportaciones e importaciones.

ESTRATEGIAS:

Entrada: marketing directo

Como nuestro producto es nuevo y desconocidos para el mercado de Canadá requerimos proponer una estrategia de marketing fase to fase con los nuevos clientes

potenciales mediante la participación en ferias alimentarias por medio de las muestras presenciales.

DISTRIBUIDORES:

Es aquel que compra los productos al mercado exportador y los vende al mercado donde realiza sus ventas. Dichos distribuidores casi no llegan al consumidor final abastecen generalmente al mercado minorista.

MINORISTAS:

Existe importantes oportunidades para este tipo de venta; el exportador contacta directamente con los compradores de dichas cadenas. Apoyándose en muestras de catálogos, página web y aplicativos.

VENTA DIRECTA (consumidores finales)

Aquí encontramos a las grandes empresas exportadores pues involucra mayor marketing y estudios a profundidad.

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

Sector de alimentos y bebidas:

Los consumidores del mercado de Canadá eligieron como factores determinantes de compra de nuestro producto:

- La calidad de nuestro producto.
- Los precios acordes al mercado.
- Muy aparte los consumidores del mercado de Canadá demandan mayor calidad en los productos nutritivos.

La compra de alimentos y bebidas por internet crece constantemente, pero en el mercado de Canadá los consumidores prefieren ver sus productos con valor nutricional de forma presencial.

Sector de alimentos ecológicos:

Los supermercados e hipermercados grandes están actualizando cada día mas y colocan productos ecológicos en sus lineales.

Al colocar nuestro producto como ecológico, nos posiciona como un producto saludable frente al entorno competitivo.

Un número considerable de marcas líderes en el mercado decidieron lanzar más productos ecológicos.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 25

Costos de exportación

Componentes de costo	Unid	Costo * Unid	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
INSUMOS					
Alquiler de local (almacén) 500m2	mes	2000.00	1.00	2000.00	526.32
Grano de quinua	kg	10.00	36012.60	360126.00	94770.00
Vigilante	mes	1300.00	2.00	2600.00	684.21
Mano de obra (cargadores)	Jornal	1200.00	10.00	12000.00	3157.89
Mano de obra en la planta	Rem.	1500.00	12.00	18000.00	4736.84
Agente aduanero	Unid	3000.00	1.00	3000.00	39.47
Materiales de limpieza	global	500.00	1.00	500.00	131.58
SERVICIOS					
Internet	mes	100.00	1.00	100.00	26.32
Agua	mes	50.00	1.00	50.00	13.16
Energía eléctrica	mes	50.00	1.00	50.00	13.16
Productos para conservación	Unid	1.00	8000.00	8000.00	2105.26
Almacenaje (PUERTO)	Día	200.00	1.00	200.00	52.63
MATERIALES					
Mano de obra en la planta	Rem.	1500.00	4.00	6,000.00	1,578.95
Etiquetado y rotulado	Unid	0.30	103000.00	30,900.00	8,131.58
Gorro quirúrgico descartable	Caja	30.00	1.00	30.00	7.89
Mascarilla 3 pliegues descartable	Caja	20.00	1.00	20.00	5.26
Guantes de polietileno descartable	Caja	8.00	10.00	80.00	21.05
Láminas de seguridad	Unid	0.50	103000.00	51,500.00	13,552.63
Cajas y divisiones	Unid	8.00	314.00	2,512.00	661.05
Bandas de seguridad	Unid	0.50	314.00	157.00	41.32
Cinta de embalaje	Unid	2.00	100.00	200.00	52.63
Pallett	Unid	55.00	19.00	1,045.00	275.00
EQUIPO					
Segadora	Unid	500.00	1	500.00	127.76
Seleccionadora y clasificadora	Unid	8200.00	1	8200.00	2095.33
Secadora de grano	Unid	26580.00	1	26580.00	6791.93
Medidor de humedad	Unid	105,26	1	105.26	26.90
Envasadora manual	Unid	2,105.26	2	4.210.53	1075.91
Balanza electronica	Unid	614.04	3	1.842.11	470.71
Selladora de bolsa	Unid	398.95	4	1315.79	336.22
Maquina etiquetadora	Unid	1000.00	5	5000.00	1277.64
Cámaras	Unid	526.32	1	526.32	134.49

Estantes / anaquel	Unid	15.79	10	157.89	40.35
Mesas metálicas de trabajo	Unid	197.37	2	394.74	100.87
Carretillas	Unid	53.63	3	157.89	40.35
Computadora	Unid	342.11	1	342.11	87.42
Impresoras	Unid	131.58	2	263.16	67.24
TRANSPORTE					
Traslado a la planta	Días	3000.00	2.00	6000.00	1578.95
Traslado de Cusco al Callao	Días	5000.00	3.00	15000.00	3947.37
Flete	Unid	7125.41	1	7125.41	1820.00
Valor asegurado	Unid	160928.50	1	160928.50	41105.00
Prima neta	Unid	2788.07	1	2788.07	712.14
Derechos de emisión	Unid	24.98	1	24.98	6.38
Sobreseguro	Unid	6820.50	1	6820.50	1742.12
COSTO TOTAL				747353.26	190969.68
UTILIDAD				285837.94	73039.60

Nota: Elaboración propia

NOTA:

- Cada bolsa de polipropileno de quinua perlada convencional blanca en su presentación para consumidor final de 270 gr.
- Pero nosotros venderemos 27702 kg – 27.702 toneladas
- Costo de venta a CANADA

Tabla 26

Costos finales

Quinua perlada convencional blanca	Costo \$
1kg	16.66
270gr	4.50

Nota: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. Nuestro producto quinua perlada convencional blanca; cumple con los requisitos mínimos establecidos en el mercado del comercio exterior peruano siendo sus características más resaltantes la calidad, cantidad y constancia y además sus características naturales y las zonas donde cultivamos la quinua perlada blanca como lo es Cusco y su región Canchis.
2. Contamos con los proveedores necesarios para abastecer las cantidades que se soliciten por nuestros importadores y con las mismas características que nuestra quinua perlada blanca, y las características de su producción ya sea suelo, agua, clima de la región de Canchis.
3. En la distribución física internacional se ha logrado establecer canales de exportaciones e importaciones los más adecuados vía marítima que facilitara su distribución rápida y económica de acuerdo a los tiempos concretados en el país de destino.
4. Nuestro país importador que en este caso es Canadá el cual cumple los requisitos establecidos entre el vendedor y comprador, Canadá presenta una estabilidad socioeconómica que son adecuadas para el mercado peruano.
5. En nuestra última conclusión podemos indicar que nuestra exportación es factible y rentable en el tiempo.

BIBLIOGRAFIA

- <https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=ccfpinit&pproducto=179&pnompr oducto=Quinoa>
- <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Quinoa%202015%20-%202020.pdf>
- https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_e xterior/P_Quinoa.pdf
- <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/2709>
- https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5077/mendoza_qjr.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/biblioteca-virtual/directorio/DIRECTORIO_quinoa.pdf
- <https://www.icontainers.com/es/2020/01/27/principales-exportaciones-importaciones-canada/>