



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA
ORGÁNICA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, NUEVA
YORK, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA WIÑAY ORGANIC
PERÚ S.A.C., CIUDAD DE AYACUCHO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SULCA ALVITES, CESIA JEMIMA
<https://orcid.org/0000-0001-5222-7926>

DOCENTE

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

**AYACUCHO – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA ORGÁNICA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, NUEVA YORK, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA WIÑAY ORGANIC PERÚ S.A.C., CIUDAD DE AYACUCHO

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|---|-----|
| 1 | Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante | 14% |
| 2 | repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet | 1% |
| 3 | repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 4 | repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 5 | www2.deloitte.com Fuente de Internet | <1% |
| 6 | informacionestadistica.uagro.mx Fuente de Internet | <1% |
| 7 | hdl.handle.net Fuente de Internet | <1% |
| 8 | Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC | <1% |

| | | |
|----|--|------|
| 9 | arandu.iffarroupilha.edu.br Fuente de Internet | <1 % |
| 10 | Submitted to Universidad Técnica Nacional de Costa Rica Trabajo del estudiante | <1 % |
| 11 | wordwall.net Fuente de Internet | <1 % |
| 12 | repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 13 | upcommons.upc.edu Fuente de Internet | <1 % |
| 14 | www.clasf.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 15 | www.maplandia.com Fuente de Internet | <1 % |
| 16 | www.panalimentos.org Fuente de Internet | <1 % |
| 17 | Cruz Espinosa Karina Jeannette. "Diseño grafico en el envase : promocion para el evento "Coloquio de la imagen", TESIUNAM, 2002 Publicación | <1 % |
| 18 | Magdalena Soledad Cifuentes Cabezas. "Recuperación de polifenoles de efluentes de | <1 % |

almazara mediante procesos de membrana y
tratamiento biológico de las corrientes de
rechazo", Universitat Politecnica de Valencia,
2022

Publicación

| | | |
|----|---|------|
| 19 | es.autoaccessorycn.com Fuente de Internet | <1 % |
| 20 | issuu.com Fuente de Internet | <1 % |
| 21 | movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet | <1 % |
| 22 | prezi.com Fuente de Internet | <1 % |
| 23 | repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 24 | www.buenastareas.com Fuente de Internet | <1 % |
| 25 | www.cas.com.ar Fuente de Internet | <1 % |
| 26 | www.et.org.ar Fuente de Internet | <1 % |
| 27 | www.testa.tv Fuente de Internet | <1 % |
| 28 | Béla Soltész. "Migration and diaspora policies for development in Latin America", Corvinus | <1 % |

University of Budapest, 2016

Publicación

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA:

Dedico el presente proyecto a Dios, por la sabiduría y fuerza para continuar; a mis padres y hermanos, por su amor, esfuerzo y apoyo incondicional; a mi familia y amigos, por sus palabras de aliento y motivación. De todo corazón, muchas gracias.

AGRADECIMIENTO:

A la universidad Alas Peruanas, mi alma máter donde me formé profesionalmente.

A mis asesores por su dedicación, compromiso y por compartir conmigo sus conocimientos. Se los agradezco de corazón.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día la demanda de superalimentos y productos orgánicos se ha incrementado a nivel mundial y uno de los grandes productos que responde a esta tendencia orgánica es la quinua y sus derivados.

El producto Harina de Quinua Orgánica es un alimento altamente nutritivo, posee un elevado contenido de minerales incluso mayor que algunas gramíneas y cereales; además, es una gran fuente de proteínas en comparación parcial con alimentos de origen vegetal, por lo que son importantes en la etapa de desarrollo y crecimiento del ser humano.

La quinua es originaria de Sudamérica, principalmente cultivado en los países de Perú, Bolivia, Colombia y en Ecuador. En el territorio peruano, según INEI (2021) las principales regiones productoras del mismo son: Cuzco con 14.9%, Ayacucho tiene un 18.1%, el departamento de Apurímac con un total de 66.1%.

La exportación de Harina de Quinua tiene una demanda potencial en diversos mercados internacionales; según SUNAT (2021), Estados Unidos es el principal importador de este producto, encontrándose también en esta lista Alemania, Francia y Países bajos.

RESUMEN

El presente proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos presentados: En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del container, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente, en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionalizo la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la valuación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ABSTRACT

This export project was developed in compliance with the structure and guidelines presented: In Chapter I, II and III; It was possible to formulate the technical data sheet of the product, the tariff classification, the potential suppliers, the supplier selection matrix, the storage strategy and the fixed cost of the warehouse, important points for export.

Based on Chapter IV, V, VII and VII; Information was obtained about the technical standards of the labels, the labeling process, the technical sheet of the selected packaging was argued, the criteria for the selection of the packaging, the packaging process was carried out, the times and costs for the packaging, it was detailed. the pallet stowage plan and its times and costs.

For Chapter VIII, IX, X and XI; Information was specified in the container's technical file, the container stowage plan, it was possible to obtain information for the price of internal and international transport, the agency cost was quoted, temporary deposits were identified, the infrastructure of the country of origin was analyzed. destination and logistics service providers.

Finally, in Chapter XII, XIII and XIV; it was possible to identify the distribution channels, the perspectives and commercial trends, the export cost matrix was operationalized, and the financial economic valuation explained in the net present value and the interest rate of return was developed, at the end of the project it was possible to specify the conclusions and recommendations of the export project.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| Carátula | |
| Dedicatoria..... | ii |
| Agradecimiento..... | iii |
| Introducción..... | iv |
| Resumen..... | v |
| Abstract..... | vi |
| Índice de Contenido..... | vii |
| Índice de Tablas..... | ix |
| Índice de Figuras..... | x |
| 1. PRODUCTO A EXPORTAR..... | 01 |
| 1.1. Ficha técnica del producto..... | 02 |
| 1.2. Clasificación arancelaria del producto..... | 03 |
| 1.3. Flujo grama de proceso de productivos..... | 03 |
| 2. APROVISIONAMIENTO..... | 05 |
| 2.1. Proveedores potenciales..... | 05 |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores..... | 06 |
| 2.3. Control de calidad..... | 07 |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición..... | 08 |
| 3. ALMACENAMIENTO..... | 09 |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento..... | 09 |
| 3.2. Lay-out de almacén..... | 10 |
| 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento..... | 11 |
| 3.4. Costo fijo de almacén..... | 13 |
| 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO..... | 15 |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto..... | 16 |
| 4.2. Normas técnicas aplicable..... | 17 |
| 4.3. Proceso de rotulado..... | 19 |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado..... | 19 |
| 5. EMPAQUE..... | 21 |
| 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado..... | 21 |
| 5.2. Criterios usados para la selección del empaque..... | 22 |
| 5.3. Proceso de empaque..... | 23 |
| 5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado..... | 24 |
| 6. EMBALAJE..... | 25 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado..... | 25 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje..... | 26 |
| 6.3. Proceso de embalaje..... | 27 |
| 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje..... | 28 |
| 7. UNITARIZACIÓN..... | 29 |
| 7.1. Ficha técnica del pallet..... | 29 |
| 7.2. Criterios usados para la selección del pallet..... | 30 |

| | |
|---|-----------|
| 7.3. Proceso de paletización..... | 30 |
| 7.4. Plano de estiba del pallet..... | 32 |
| 7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado..... | 33 |
| 8. CONTENEDORIZACIÓN | 34 |
| 8.1. Ficha técnica del contenedor..... | 34 |
| 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor..... | 35 |
| 8.3. Proceso de contenedorización..... | 36 |
| 8.4. Plano del contenedor..... | 37 |
| 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización..... | 38 |
| 9. TRANSPORTE | 39 |
| 9.1. Proveedores del transporte interno..... | 39 |
| 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)..... | 40 |
| 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional..... | 41 |
| 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo..... | 42 |
| 10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL | 43 |
| 10.1. Agentes de aduana..... | 43 |
| 10.2. Costo de agenciamiento..... | 45 |
| 10.3. Aseguradoras..... | 46 |
| 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)..... | 46 |
| 10.5. Terminales de almacenamiento..... | 46 |
| 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO | 48 |
| 11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana..... | 48 |
| 11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino..... | 50 |
| 11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc..... | 51 |
| 11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino..... | 52 |
| 11.5. Requisitos de importación para muestras sin valor comercial..... | 52 |
| 11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino..... | 53 |
| 12. DISTRIBUCIÓN | 55 |
| 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor..... | 55 |
| 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)..... | 56 |
| 12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto..... | 57 |
| 12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc..... | 58 |
| 12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, | |

| | |
|--|-----------|
| simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización..... | 59 |
| 12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..... | 59 |
| 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... | 61 |
| 14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA..... | 63 |
| 14.1 Costo de oportunidad de capital..... | 63 |
| 14.2 Valor actual neto..... | 64 |
| 14.3 Tasa interna de retorno..... | 65 |
| Conclusiones..... | 66 |
| Recomendaciones..... | 67 |
| Referencias Bibliográficas..... | 68 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | | |
|----------|---|----|
| Tabla 1 | Información de la harina de quinua..... | 02 |
| Tabla 2 | Partida según aranceles..... | 03 |
| Tabla 3 | Empresas productoras..... | 05 |
| Tabla 4 | Indicadores de selección..... | 06 |
| Tabla 5 | Gastos para el proceso de exportación..... | 08 |
| Tabla 6 | Información de bienes..... | 11 |
| Tabla 7 | Registro requerido en el almacén..... | 14 |
| Tabla 8 | Tiempos y costos de las etiquetas..... | 19 |
| Tabla 9 | Ficha técnica del empaque..... | 22 |
| Tabla 10 | Secuencia del procesamiento de empaçado..... | 23 |
| Tabla 11 | Tiempos y costos del empaçado..... | 24 |
| Tabla 12 | Ficha técnica del embalaje..... | 26 |
| Tabla 13 | Secuencia del procesamiento de embalado..... | 27 |
| Tabla 13 | Tiempos y costos del embale..... | 28 |
| Tabla 15 | Ficha técnica del pallet..... | 29 |
| Tabla 16 | Secuencia del procesamiento de paletizado..... | 31 |
| Tabla 17 | Tiempos y costos de los pallets..... | 32 |
| Tabla 18 | Ficha técnica del contenedor..... | 33 |
| Tabla 19 | Secuencia del procesamiento del contenedor..... | 35 |
| Tabla 20 | Tiempos y costos del contenedor..... | 36 |
| Tabla 21 | Lista de empresas nacionales..... | 37 |
| Tabla 22 | Transporte interno..... | 38 |
| Tabla 23 | Transporte interno..... | 38 |
| Tabla 24 | Cotización de transporte interno..... | 38 |
| Tabla 25 | Lista de empresas internacionales..... | 39 |
| Tabla 26 | Transporte internacional..... | 39 |
| Tabla 27 | Transporte internacional..... | 39 |
| Tabla 28 | Cotización de flete marítimo..... | 40 |
| Tabla 29 | Empresa de servicio de agente..... | 42 |
| Tabla 30 | Empresa de servicio de agente..... | 42 |
| Tabla 31 | Proforma de exportación..... | 43 |
| Tabla 32 | Empresas de seguro para la exportación..... | 44 |
| Tabla 33 | Selección de la empresa aseguradora..... | 44 |
| Tabla 34 | Costo para la exportación..... | 58 |
| Tabla 35 | Ingresos económicos..... | 61 |
| Tabla 36 | Egresos económicos..... | 62 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | | |
|-----------|--|----|
| Figura 1 | Secuencia primarias de producción..... | 03 |
| Figura 2 | Diseño estructural..... | 10 |
| Figura 3 | Rotulado del producto..... | 17 |
| Figura 4 | Flujograma de etiquetas..... | 19 |
| Figura 5 | Plano de estiba de las parihuelas..... | 32 |
| Figura 6 | Plano de estiba del containers..... | 36 |
| Figura 7 | Terminal portuario del Callao..... | 47 |
| Figura 8 | Sistema aeroportuario..... | 47 |
| Figura 9 | Empresa de servicio logístico..... | 51 |
| Figura 10 | Empresa de servicio logístico..... | 52 |
| Figura 11 | Secuencia de mapeo..... | 54 |

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por la empresa WIÑAY ORGANIC PERÚ, fue la Harina de Quinoa, este alimento contribuye beneficios al crecimiento y desarrollo del organismo ya que contiene calcio, magnesio, hierro, cobre y zinc. El consumo de este producto es muy beneficioso para la salud, por lo que lo ven como alternativa natural en sus preparados. El mercado de Estados Unidos es considerado como el país de mayor importación de este producto peruano.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la harina de quinua.

| | | | |
|---|---|--|--|
|  | Empresa | | Lugar de origen |
| | Wiñay Organic Perú EIRL | | Ayacucho-Perú |
| Nombre | Quinoa Flour | | |
| Descripción del producto | Producto que sale a partir de la molienda del grano de quinua blanca, sin colorantes, saborizantes, ni gluten. 100% Orgánico. | Harina de quinua | Unidad por 500 gr |
| | |  |  |
| Ingrediente único | Quinoa blanca | | |
| Características físicas | Color | Cremoso | |
| | Olor | A cereal | |
| | Aspecto | Polvo homogéneo, sin grumos | |
| | Sabor | Característico del producto | |
| Formulación | Quinoa 100% | Presentación | 500gr |
| Información Nutricional | | | |
| Fibra Dietaria | 9.3 gr | Grasa | 6 gr |
| Energía | 337 K.cal | Carbohidratos | 67.2 gr |
| Proteína | | 12.4 gr | |
| Uso | | | |
| Pan, galletas, panqueques, pastas, totillas, pastelería, hojuelas, comidas para recién nacidos, entre otros | | | |
| Zonas de cultivo principales | | | |
| Internacional | Perú, Bolivia, el Sur de Colombia y Ecuador. | | |
| Nacional | Cuzco, Ayacucho y Apurímac. | | |

Nota. www.peruexporta.com

1.2. Clasificación arancelaria

Tabla 2

Partida según aranceles

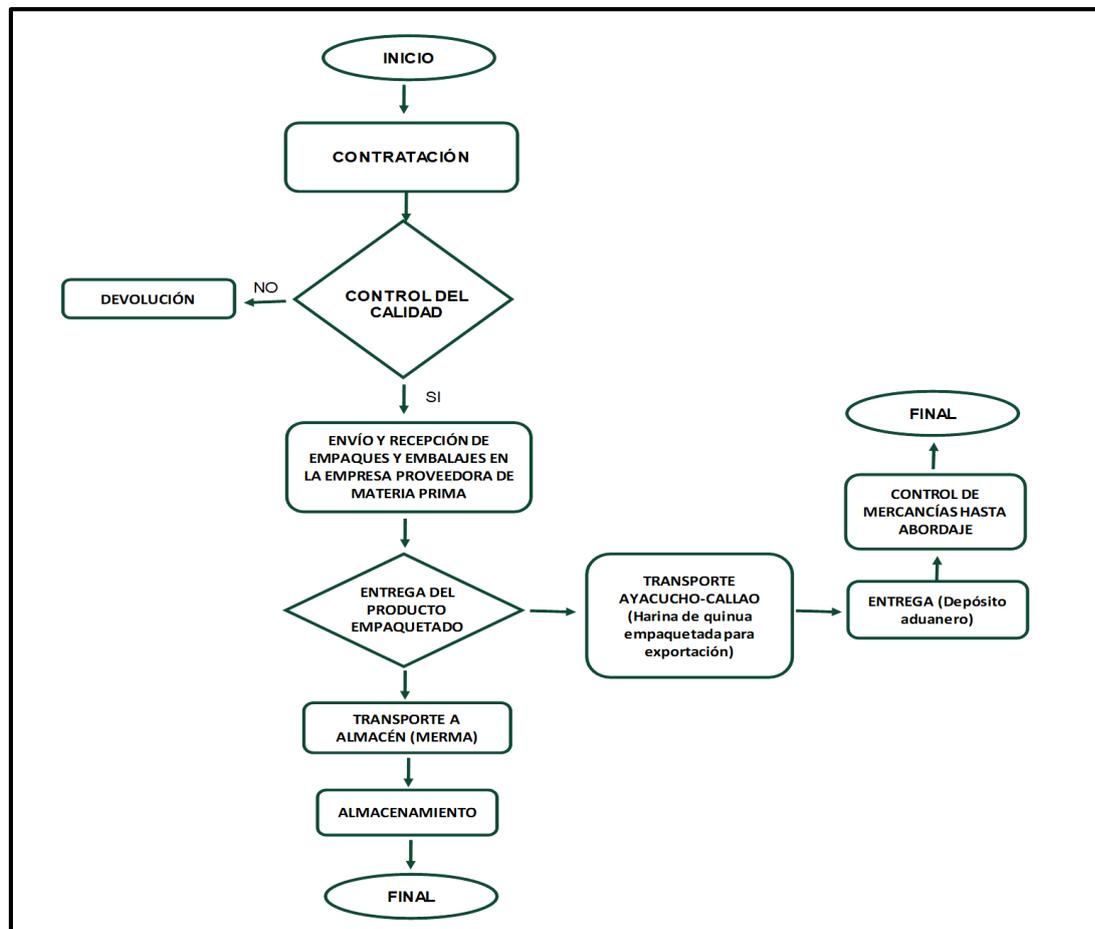
| CLASIFICACIÓN ARANCELARIA | | |
|---------------------------------------|------------|---|
| Sección | I | Productos del reino vegetal |
| Capítulo | 11 | Productos de la molinería, malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo. |
| Partida del sistema armonizado | 11.02 | Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón) |
| Subpartida Nacional | 1102909000 | Los demás |

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujoograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencias primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Contratación:

La empresa Wiñay Organic Perú S.A.C. contratará: la materia prima, envase, rotulado y empaque para la fabricación del producto a exportar.

Control de calidad:

Un personal estará a cargo del control de los procesos previos para garantizar la calidad del producto terminado; verificará y revisará los siguientes:

- La harina de quinua una vez molido y tamizado antes de su envasado.
- Envases primarios y secundarios antes de su envío respectivo para su uso.
- La impresión de los envases.

Envío y recepción de los envases y empaques:

Una vez contratada la harina de quinua y empezado su proceso en la empresa respectiva, nos aseguraremos de tener listo los envases y empaques que fueron previamente revisados para su envío a la empresa proveedora de la materia prima, quienes recepcionarán los materiales para su posterior envasado y empaquetado.

Entrega del producto:

Una vez listos los productos terminados (empaques), se procederá a su envío a través del transporte interno los cuales los llevarán a dos distintos lugares según corresponda:

- Depósito aduanero; al que se dirigirá la mercancía para exportar en la ciudad de Lima - Callao.
- Almacenamiento; lugar al que irá la merma en la ciudad de Ayacucho, para su venta nacional.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

| Descripción | RUC | Dirección legal | Departamento |
|----------------------------------|-------------|------------------------|---------------------|
| Wiracocha Del Perú S.A.C | 20473495164 | Barranco | Lima-Perú |
| Granos Gold Del Perú S.A.C | 20556493244 | Valle Hermoso Surco | |
| Trading Agrosur Ssammy S.A.C. | 20607805530 | Santa Anita | |

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

| Factores de Criterios | % | Granos Gold Del Perú S.A.C | | Wiraccocha S.A.C | | Trading Agrosur SSAMY S.A.C | |
|--------------------------|-----|----------------------------|--------|------------------|--------|-----------------------------|--------|
| | | Indicador | Puntos | Indicador | Puntos | Indicador | Puntos |
| Calidad del producto | 30% | 4 | 1.2 | 4 | 1.2 | 4 | 0.36 |
| Competitividad de precio | 20% | 4 | 0.8 | 4 | 0.8 | 4 | 0.8 |
| Condición de pago | 15% | 4 | 0.6 | 4 | 0.6 | 4 | 0.6 |
| Plazo de entrega | 15% | 3 | 0.45 | 3 | 0.45 | 3 | 0.45 |
| Certificaciones | 10% | 3 | 0.3 | 4 | 0.4 | 3 | 0.3 |
| TOTAL | | 3.75 | | 3.85 | | 2.81 | |

Nota. Autoría Propia

| Referencia | Debilidad Mayor (Muy malo) | Debilidad Menor (Malo) | Fortaleza Menor (Bueno) | Fortaleza Mayor (Muy bueno) |
|-------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| Peso | 1 | 2 | 3 | 4 |

Considerando el análisis de los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa “Wiraccocha Del Perú S.A.C”, debido a su cercanía al almacén y experiencia en exportación, su viabilidad de venta en el mercado local y cuenta con las certificaciones necesarias para la exportación a Estados Unidos.

2.3 Control de calidad:

Para Alcalde, (2019). Es aquella estrategia que asegura la mejora continua y el cuidado de la calidad que se ofrece en un producto o servicio para que sea útil y competitivo, la calidad es fundamental en el producto como en los procesos productivos, de exportación y en la mano de obra del personal.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Es considerado como la Gestión de Calidad donde se deben implantar procesos de calidad:

- En el control de los tiempos para los procesos que se destinan al producto como el lavado, cortado y almacenado.
- Inspección de los almacenes donde se custodia el producto, hasta que sea transportado al punto de embarque.
- Realizar procesos de mantenimientos a las maquinas que se disponen para la producción.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado a sus labores.

HACCP:

Está enfocado en los procesos orgánicos, protección del medio ambiente y las buenas prácticas en el trabajo; así también, permitirá a nuestra empresa el reconocimiento como aquella productora de alimentos seguros y la obtención del certificado oficial de exportación.

- Planificar sistemas de control con los equipos industriales y su emisión de gases tóxicos.
- Realizar control permanente de la cadena de suministro para minimizar los productos contaminantes.

Normas Fitosanitarias:

La empresa exportadora debe pasar por inspecciones de la entidad (SENASA), para verificar que se hallan realizados los procesos de desinfección y fumigado, y para evidenciar que la salud en los procesos y en las actividades del personal sean las óptimas. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Wiñay Organic Perú S.A.C producirá de manera trimestral 4620 unidades de harina de quinua en bolsas Doy Pack de 500 gramos, dando un total de 2310kg por exportación. TC=4.

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

| COSTOS DE FABRICACIÓN | | | |
|------------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio Unitario | Total |
| Producto | 2,310 kilos | 8.40 | 19,404.00 |
| Procesos Productivos | 2,310 kilos | - | 2,100.00 |
| Rotulado (Etiquetas) | 4,620 | 1.97 | 9,101.40 |
| Empacado (Bolsas) | 4,620 | 1.00 | 4,620.00 |
| Embalado (Cajas) | 330 | 3.80 | 1,254.00 |
| Paletizado | 10 | 50.00 | 500.00 |
| Costo en soles | | | S/. 36,529.40 |
| Costo en dólar | | | \$ 9132.35 |

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Pérez, (2020). Refiere son un conjunto de técnicas y prácticas, que tienen como propósito mejorar la organización y control del proceso de almacenaje dentro de un lugar determinado. Estas estrategias se aplican con el objetivo de agilizar y reducir tiempos (de ingresar y extraer una mercancía), mejorando así los procesos haciéndolos más eficientes y productivos.

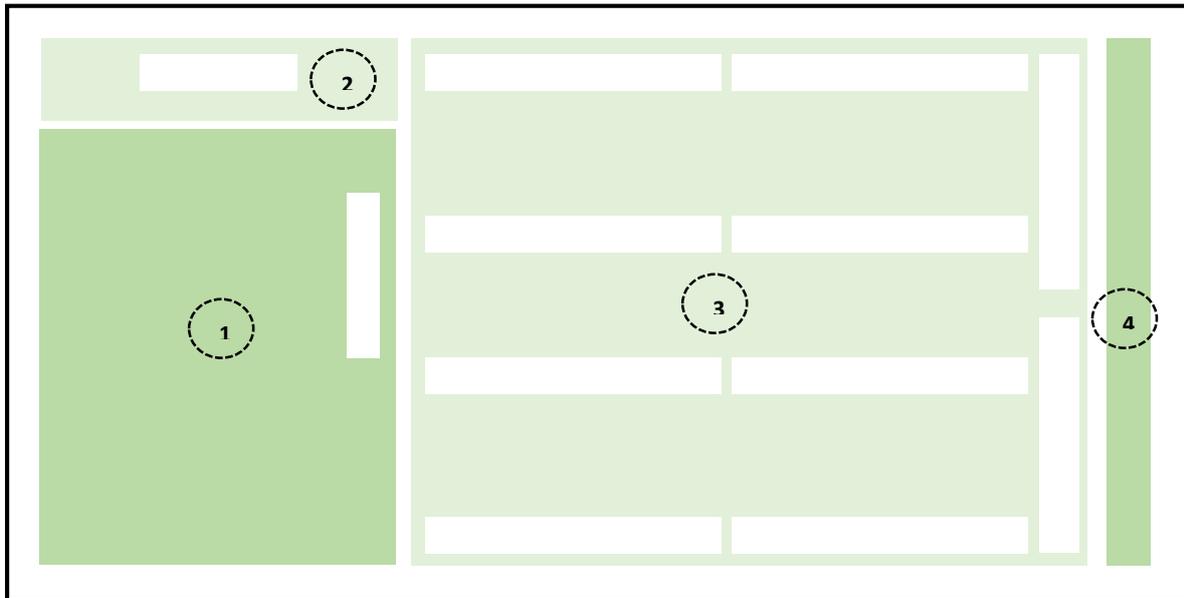
Wiñay Organic Perú S.A.C contará con una oficina y almacén para que estarán ubicados en WarpaPicchu, San Juan Bautista-Ayacucho-Perú.

El método que se utilizará para el movimiento del producto dentro del almacén, será PEPS (primeras entradas y primeras salidas)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural



Nota. Autoría propia

Leyenda:

Estructura de la empresa “Wiñay Organic Perú S.A.C.

1. Oficina general
2. Servicios
3. Almacén
4. Recepción

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

| MAQUINARIAS | | |
|-----------------------------------|---|---|
| Transpaleta Estoca Manual |  | Útil para transportar unidades de carga pesadas de manera manual |
| Mesa de trabajo |  | Importante para el embalado, envasado y demás usos que faciliten el trabajo y comercialización del producto |
| Balanza Industrial digital |  | Permite medir grandes cantidades de peso con exactitud. -Systel Komba- |
| EQUIPOS | | |
| Anaqueles |  | Útiles para la ubicación de los productos terminados. |
| Aire acondicionado |  | Sirve para regular la temperatura adecuada y mantener la calidad del producto. |
| Extintores |  | Apaga principios de fuego de manera rápida y eficaz. |
| Luces de emergencia |  | Proporciona luz, en caso se vaya el fluido eléctrico por cualquier circunstancia, brindando seguridad. |
| Laptop |  | Útil para la oficina. |

| | | |
|-----------------------------|---|---|
| | | Laptop Hp intel Core I5 8gb 512gb Win11 15- dy2506la |
| Señalizaciones |  | Informan, guían y advierten, de un riesgo, peligro y/o uso de una cosa o lugar. |
| Cámaras de seguridad |  | Monitorea las distintas actividades o eventos que suscitan en un lugar determinado, garantizando seguridad. |
| Pallet |  | Útil para el apilamiento de los productos y su individualización. |
| IMPLEMENTOS | | |
| Cascos de seguridad |  | Cubre y protege la cabeza ante cualquier posible herida que pueda producirse por la caída de objetos. |
| Lentes de seguridad |  | Protege los ojos ante cualquier accidente que arremeta lastimarlos. |
| Guantes de seguridad |  | Busca la protección de las manos, contra una serie de riesgos. |
| Mascarillas |  | Protege y no permite que las personas que la usen, tengan contacto con gérmenes que puedan enfermarlos. |

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registros requeridos en el almacén

| Descripción | Cantidad | P. unitario s/. | Total s/. |
|---|-----------------|------------------------|------------------|
| Maquinarias, Equipos e Implementos | | | |
| Transpaleta Manual | 1 | 382.00 | 382.00 |
| Mesa de trabajo | 1 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| Balanza Industrial | 1 | 528.00 | 528.00 |
| Anaqueles | 10 | 720.00 | 7,200.00 |
| Aire Acondicionado | 4 | 2,000.00 | 8,000.00 |
| Luces de Emergencia | 4 | 148.00 | 592.00 |
| Extintores | 3 | 200.00 | 600.00 |
| Señalizaciones | 10 | 18.00 | 180.00 |
| Cámara de Seguridad | 4 | 310.00 | 1,240.00 |
| Casco | 3 | 50.00 | 150.00 |
| Lentes | 3 | 10.00 | 30.00 |
| Guantes | 3 | 30.00 | 90.00 |
| Mascarillas | 3 | 49.00 | 147.00 |
| Gastos Operativos | | | |
| Laptop | 1 | 2,092.00 | 2,092.00 |
| Impresora | 1 | 999.00 | 999.00 |
| Escritorio | 1 | 376.00 | 376.00 |
| Silla Giratoria | 1 | 233.00 | 233.00 |
| Silla de Oficina | 1 | 87.00 | 87.00 |
| Sofás de Espera | 1 | 800.00 | 800.00 |
| Gastos Administrativos | | | |
| Administrador | 1 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| Operador | 1 | 1,600.00 | 1,600.00 |

| | | | |
|--------------------|---|----------|----------------------|
| Supervisor | 1 | 2,400.00 | 2,400.00 |
| Alquiler | 1 | 2,200.00 | 2,200.00 |
| Servicios | 1 | 1,680.00 | 1,680.00 |
| Costo Total | | | S/. 35,606.00 |
| Costo Total | | | \$ 9,151.50 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Rodríguez, (2018). El rotulado es toda inscripción, leyenda, imagen o toda materia descriptiva o gráfica que se halle escrita, impresa, estarcida, marcada en relieve o hueco grabado o adherida en él empaque de un producto. Además, SOLUM (2022). Define al etiquetado como un acto que se escribe y muestra información sobre el producto, estos datos permitirán al cliente conocer detalles importantes del producto.

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. www.portaldeinocuidad.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación: (www.adminunife.com)

Alimentos envasados NTP 209.038 2009:

Señala que un alimento envasado es un producto envuelto, empacado o embalado con anterioridad, listo para entregarse al consumidor, y que los requisitos que debe tener el envase en la etiqueta son: nombre del alimento, ingredientes, contenido neto, dirección, país de origen, número de lote, instrucciones, conservación, fecha de vencimiento y registro sanitario.

Etiquetado nutricional NTP 209.652 2006:

Debe contener toda la descripción necesaria para informar al consumidor respecto a las propiedades nutricionales de un respectivo alimento, debiendo presentar en su etiqueta dos componentes: la información nutricional complementaria y la declaración de nutrientes.

Normas de acceso a Estados Unidos: (www.fda.gov)

Estados Unidos, regulado por la FDA por medio de la “Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FDC Act)” actualmente modificada por: “Ley Food Safety Act (FSM), y la “Ley sobre etiquetado y Embalaje (Fair Packing and Labelling Act). Las normas para el rotulado se señalan en:

21CFR101 (odca.gob.do)

Estas normas nos mencionan que para que un producto sea distribuido en Estados Unidos, deberá tener la siguiente información:

- Nombre del producto.
- Peso Neto (en onzas).
- Nombre y dirección del fabricante, envasador o distribuidor.
- País de origen del contenido del producto.
- Declaración de ingredientes.
- Declaración de presencia de alergenicos.
- Declaración de presencia de colorantes.

Declaración de presencia de ciertos aditivos, como los sulfitos.

Rotulo nutricional (www.portaldeinocuidad.com).

Según MINSALUD (2016), su objetivo es brindar información a los consumidores respecto a las propiedades nutricionales y el contenido del producto, los cuales son detallados en una tabla en la que se menciona las cifras y unidades diarias del producto. (www.portaldeinocuidad.com).

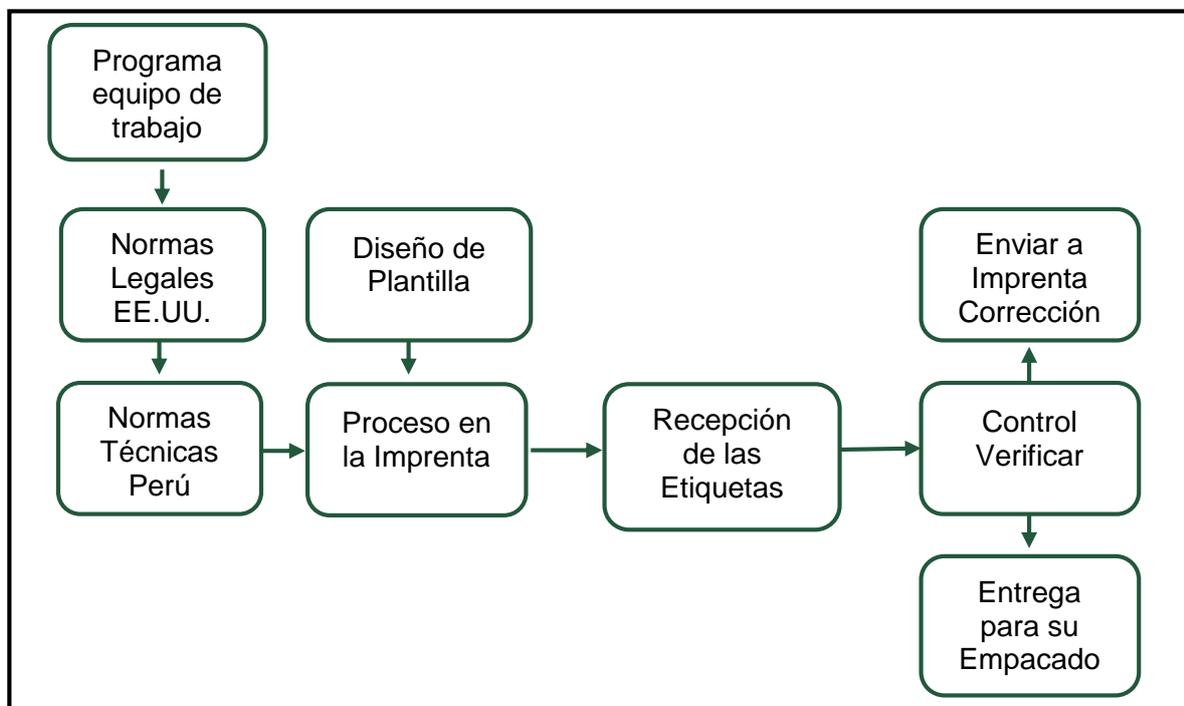
Panel de exposición principal PDP

Es la parte principal de la etiqueta que está a la vista del consumidor, punto que debe detallar lo siguiente: Nombre y cantidad del producto.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

| Detalle | Etiquetas | Tiempos | Costos S/. |
|-----------------|-----------|-----------------|-----------------|
| Rotular | 4,620 | | 1,478.40 |
| Selección | | 4 | |
| Proceso | | 24 | |
| Envió | | 12 | 50.00 |
| Total S/ | | 40 horas | 1,528.40 |
| Total \$ | | | 382.10 |

Nota. Autoría propia

Para el proceso se rotularán 4,620 etiquetas que se imprimirán en las bolsas doypack, cada impresión es de 0.32 céntimos siendo su costo total de 1,478.40 soles, y para el transporte de envío se asumirá el costo de 50.00 soles; el tiempo para el proceso productivo es de 7 días equivalente al tiempo de 40 horas.

El tiempo que tardará en desarrollarse, es de 7-9 días aproximadamente que equivalen a 40 horas.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Mendoza, (2018). Resalta su importancia para su comercialización, debido a que el mismo tiene la función vital de identificar el producto y el objetivo de transmitir y convencer al consumidor de que el producto que comprará es el correcto. En estados unidos el envase o empaque de los alimentos tiene el propósito de proteger la salud del consumidor, siendo la FDA aquella que regula las normas y reglas del proceso de empackado.

Tabla 9*Datos relevantes del empaque*

| | | |
|---|--|---|
|  | Wiñay Organic Perú S.A.C | |
| Nombre | Bolsas Doy Pack con Zipper | |
| Descripción física del producto | Empaque reutilizable con base triangular. Cuenta con un cierre que facilita su uso permitiendo además la conservación del mismo después de abrirla. |  |
| Características físicas del empaque | Ancho | 4 cm |
| | Largo | 17.5 cm |
| | Alto | 25 cm |
| Características generales | <ul style="list-style-type: none"> - Reutilizable. - Excelente barrera a la humedad, olores y gases. - Resistente a componentes exteriores. | |
| Contenido | 500 gr | |
| Almacenamiento | Temperatura | 25°C |
| | Humedad | 60% |
| Vida útil esperada | 12 meses después de su elaboración | |

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

Los criterios considerados por la empresa WIÑAY ORGANIC PERÚ S.A.C. para una selección técnica y adecuada:

- Precio y calidad; comparándolo con otros materiales este es muy competitivo ya que no es tóxico y es de fácil uso en su manipulación.

- Conservación; por su material y por el sistema zipper las bolsas tienen la capacidad de conservar el producto una vez que este se abre.
- Amigable con el ambiente; por los insumos que se utilizan para su elaboración, no contaminan y son ecológicos.
- Almacenamiento; por su diseño en el proceso de elaboración estas permiten apilarse de manera fija y estable.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | <p>Proceso 1: Se seleccionó la harina de quinua para la exportación al mercado de Estado Unidos, harina que deberá estar lista para la llegada de los envases.</p> |
|  | <p>Proceso 2: Se fabricarán las bolsas Doy Pack con Zipper para su impresión.</p> |
|  | <p>Proceso 3: Una vez preparados los envases, se procederán a su impresión / rotulado.</p> |
|  | <p>Proceso 4: Ya listas las bolsas, se enviarán a la empresa correspondiente para su envasado.</p> |

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empaçado

| Detalle | Bolsas | Tiempos | Costos S/. |
|-----------------|---------------|-----------------|-------------------|
| Empaque | 4,620 | | 4,851.00 |
| Selección | | 5 | |
| Proceso | | 48 | 2,772.00 |
| Envío | | 12 | 30.00 |
| Total S/ | | 65 horas | 7,653.00 |
| Total \$ | | | 1913.25 |

Nota. Autoría propia

Para el sistema de empaçado se utilizarán 4,620 bolsas Doy Pack, la empresa tercerizada se encargará de la selección, proceso y envío; el costo total del proceso de empaque es de 7,653.00 soles y el tiempo es de 5 horas para la selección de las maquinas, materiales e insumos; 48 horas para el proceso de empaque de los productos y 12 horas para él envío de la mercadería. TC=4.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es el segundo medio de protección, tendrá contacto con el empaque ofreciendo seguridad al producto que se va a exportar que es la Harina de Quinoa. El embalaje seleccionado debe cumplir con los criterios y deben estar garantizados por los controles de aduanas, este debe permitir una buena manipulación y que sea seguro para evitar que los empaques depositados no se dañen, y la impresión de datos relevantes. (www.economipedia.com).

Tabla 12*Ficha técnica del empaque*

| | | |
|---|--|---|
|  | Cajas de cartón | |
| Descripción física | Embalaje hecho con cartón corrugado. Su función es: contener, proteger, almacenar, identificar y transportar distintos tipos de productos. |  |
| Medidas | L: 50 cm., A: 40 cm., A: 35 cm. | |
| Características generales | <ul style="list-style-type: none"> - Reutilizable. - Resistente a componentes exteriores. | |
| Contenido | 7 kg | |
| Almacenamiento | Temperatura | 25°C |
| | Humedad | 60% |

Nota. www.economipedia.com**6.2 Criterios usados para la selección del empaque:****Criterio 1: Resistencia**

Por el material empleado puede resistir hasta 70 kilos.

Criterio 2: Facilita su manejo

Las cajas permiten un traslado eficiente debido al agrupamiento de productos.

Criterio 3: Compatibilidad al producto

El empaque utilizado para el producto permite apilarlos en las cajas.

Criterio 4: Precio y calidad

Es un medio competitivo y seguro que aporta valor de calidad.

Criterio 5: Reciclable y reutilizable

Se puede utilizar varias veces y para otros procesos.

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | <p>Etapa 1: La harina de quinua a exportar ha pasado por diversos controles de calidad como exigencias técnicas por parte de la empresa importadora.</p> |
|  | <p>Etapa 2: Se utilizaron las bolsas Doy Pack con zipper para su mejor manipulación y uso.</p> |
|  | <p>Etapa 3: Considerando los criterios mencionados, se optó por el uso de las cajas de cartón doble corrugadas, para así poder embalar el producto teniendo una manipulación rápida y eficiente.</p> |
|  | <p>Etapa 4: Los empaques quedarán en una buena posición (paradas), sin que estas sufran algún daño Durante su transporte</p> |

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

| Detalle | Cajas | Tiempos | Costos S/. |
|-----------------|--------------|------------------|-------------------|
| Embalaje | 330 | | 990.00 |
| Selección | | 5 | |
| Proceso | | 114 | 264.00 |
| Envío | | 12 | 30.00 |
| Total S/ | | 131 horas | 1,284.00 |
| Total \$ | | | 321.00 |

Nota. Autoría propia

El costo total para el embalaje de los productos que se exportarán es de 1,284.00 soles, se utilizarían 330 cajas de cartón corrugado, donde se depositaran los productos que están en las bolsas de doy pack, el tiempo empleado para el proceso es de 131 horas donde la empresa contratada se hará responsable de la selección, proceso y el envío de los productos.

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Para nuestra unitarización, haremos uso del pallet americano que detallamos en la ficha técnica a continuación:

Tabla 15*Ficha técnica del pallet*

|  | Pallet Americano o Universal | |
|---|---|---|
| Descripción física del producto | El pallet universal o americano es una estructura que sirve para la agrupación de carga, está hecha de madera y tiene forma rectangular, lo que hace más fácil su transporte. |  |
| Características | Dimensiones | 120x100x15 cm |
| | Número | 10 u |
| Normativa | NIMF 15 | |
| Tratamiento térmico fitosanitario | Proceso de calentar las plataformas a unos 56° durante 30 min., tiempo necesario que permitirá controlar posibles plagas que podría llegar a tener una tarima. | |

Nota. www.mecalux.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallets:

Es muy importante para el proceso de paletización (Pallet Americano) saber el producto que se va a exportar en cantidad y cuantas cajas serán apiladas de manera ordenada y segura, en base a ello se determinan los siguientes criterios a considerar:

- Criterio 1: se usará este tipo de parihuelas de acuerdo a lo establecido por la OMC. Además de ser de un material resistente.
- Criterio 2: - Permite un mejor aprovechamiento del espacio en el almacenaje; ya que, al usarlos, la mercancía podrá apilarse en grandes cantidades.

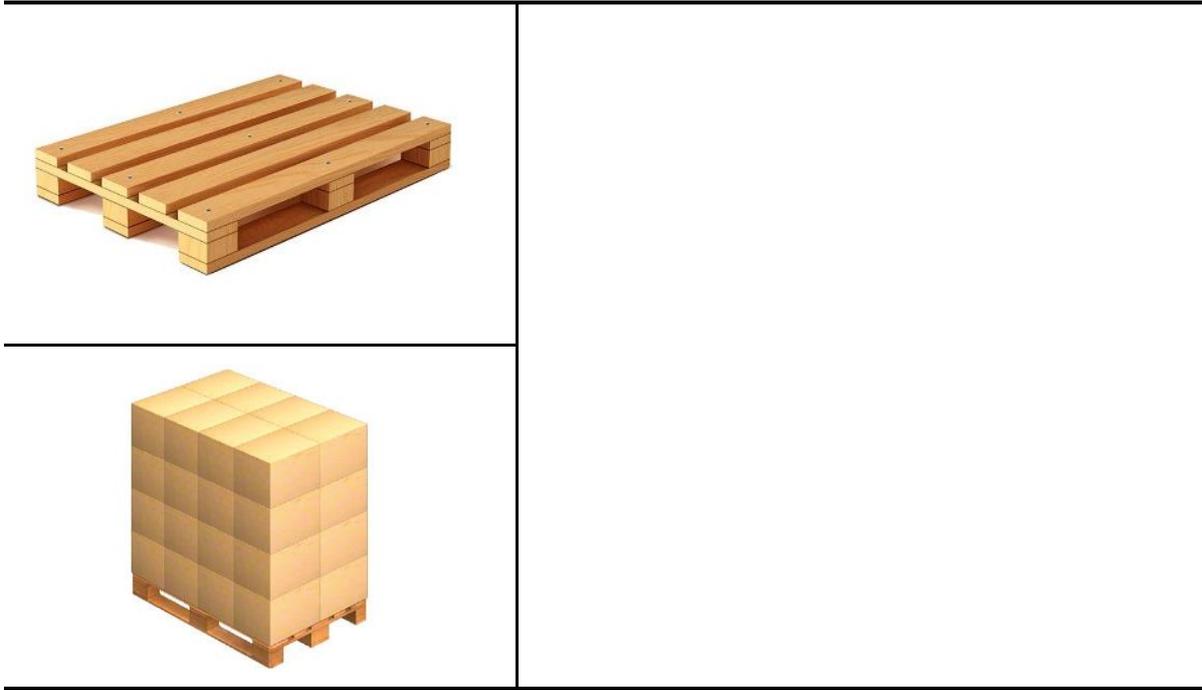
- Criterio 3: gracias a su forma de fabricación, permite que su levantamiento sea rápido, además, de que agrupa una gran cantidad de mercancía embalada
- Criterio 4: al contener grandes cantidades de mercadería, ello permite que la carga pueda ser manipulada mucho más rápido y sin dañarla.
- Criterio 5: Cuando los productos están depositados en las parihuelas facilita la carga y descarga

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

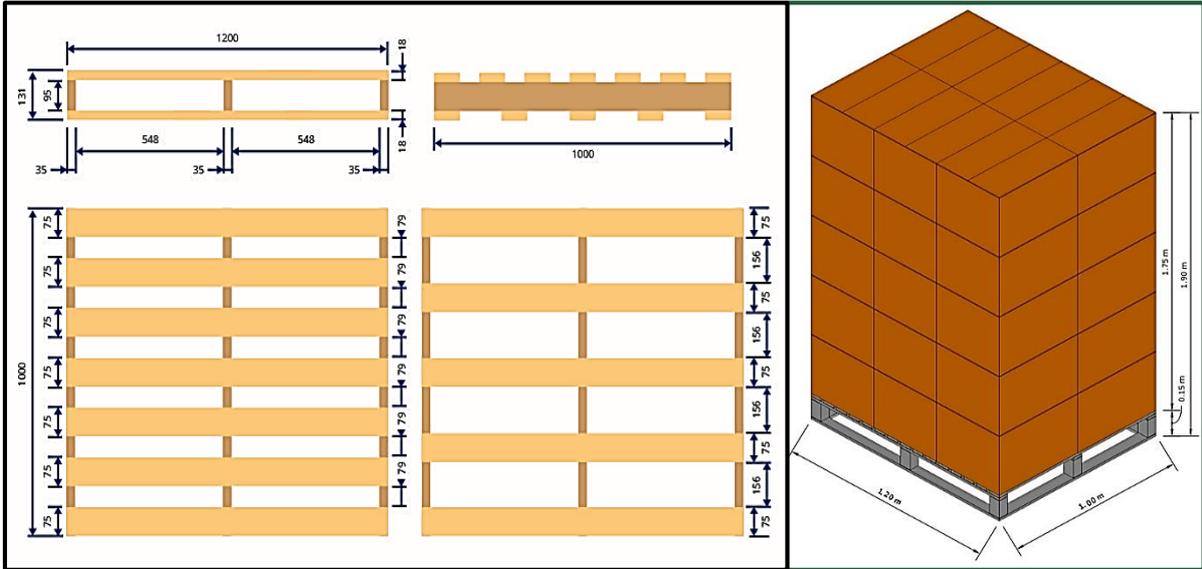
| INFORMACIÓN | |
|---|---|
|  | <p>Al tener listo los envases impresos, los empaques serán enviados a la empresa encargada del envasado, quien después de envasarlos, también procederá a su embalado puesto que las cajas de cartón estarán listas para el mismo. Y por último estas serán paletizadas según lo muestra el plano de estiba, y de acuerdo a las cantidades determinadas de apilamiento designado para el mismo.</p> |
|  | |



Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5
Plano de estiba de las parihuelas



Nota. www.mecalux.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Los resultados de la tabla mostrada a continuación señalan que el precio por cada pallet es de S/50.00, y el costo de la unitarización por pallet, es de S/2,000.00. El tiempo en el que se lleva a cabo dicho proceso es de 5 horas aproximadamente. (TC=4).

Tabla 17

Tiempos y costos de los pallets

| Detalle | Cantidad | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|-----------------|----------------|-------------------|
| Pallet | 10 | | 500.00 |
| Unitarización | 10 | | 2,000.00 |
| Selección | | 1 | |
| Proceso | | 4 | |
| Total | | 5 horas | 2,500.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

El contenedor que usaremos será el contenedor de 20 pies, siendo este el más pequeño y favorable para nuestro producto y primera exportación. A continuación, presentaremos datos importantes respecto al mencionado:

Tabla 18

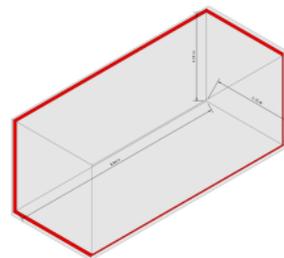
Ficha técnica del contenedor



CONTENEDOR DE 20 PIES

Descripción física del producto

El contenedor de 20 pies estándar o también conocido como Dry Van es el contenedor más usado. Es una unidad de transporte totalmente cerrada.



| DIMENSIÓN INTERNA | |
|---------------------------|-----------|
| Largo | 6.10 m |
| Ancho | 2.44 m |
| Altura | 2.59 m |
| APERTURA DE LA PUERTA | |
| Ancho de la puerta | 2.3 m |
| Altura de la puerta | 2.28m |
| PESO | |
| Peso Tara | 2 230 kg |
| Peso máximo de la carga | 30 480 kg |
| CAPACIDAD | 25 000 kg |
| Grupo tipo ISO | 20 GP |
| Tamaño de tipo ISO | 20 G1 |

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Criterio 1:

Resistentes; son fuertes debido al material por el cual están hechos que es acero corten, además de hacerlos seguros y resistentes.

Criterio 2:

Incrementa la productividad; en los medios de transporte ya que el tiempo de carga y descarga se minimizan.

Criterio 3:

Accesible; debido a su uso popular, este contenedor es considerado más barato y apto para el producto a exportar (harina de quinua).

Criterio 4:

Facilita el manipuleo; de los productos en almacenes haciéndolos más rápidos y económicos, por lo que también permite que la mano de obra sea productiva.

Criterio 5:

Debe contar con los permisos, la documentación de inspección y el plano de la máquina.

8.3 Proceso de contenedorización:

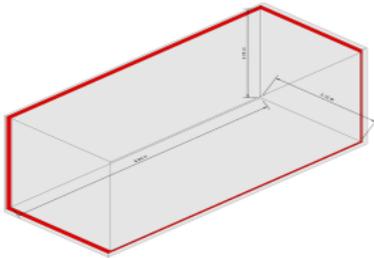
Tabla 19

Secuencia del procedimiento del contenedor

| INFORMACIÓN | |
|---|---|
|  | Nos encargaremos de que los productos estén correctamente embalados para luego poder unitarizarlos en los pallets correspondientes que luego serán metidos dentro del contenedor el cual se llevará a cabo en el muelle, posteriormente, el contenedor será |



trasladado con la ayuda de una grúa hidráulica la cual contrataremos para su posterior levantamiento al barco, a través de grúas de muelle para levantar y colocar los contenedores dentro del barco.

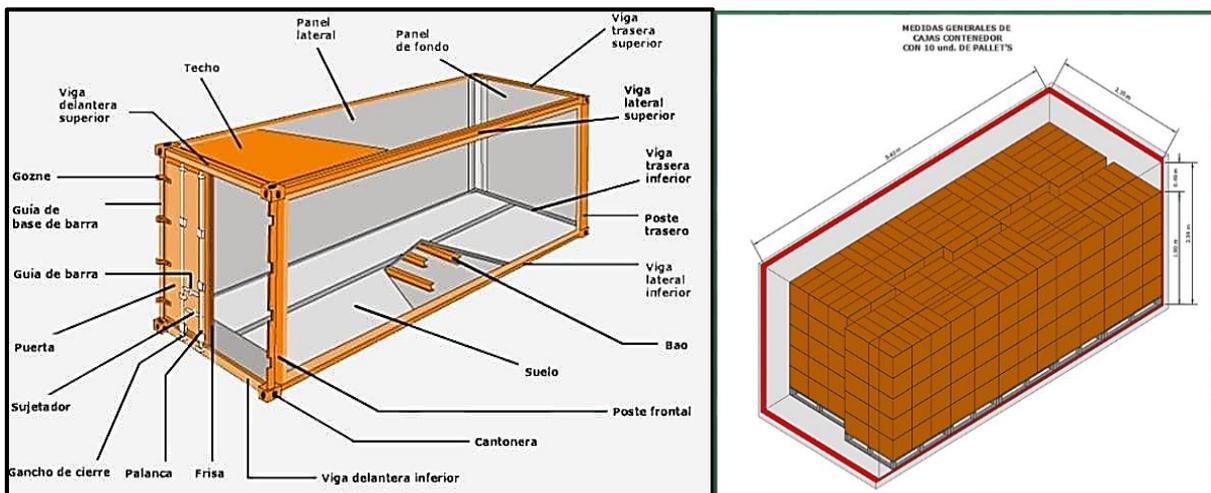


Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

| Detalle | Tipo | Tiempos | Costos S/. |
|-----------------|-------------|----------------|-------------------|
| Contenedor | 20´ | | 2,650.00 |
| Selección | | 1 | |
| Proceso | | 4 | |
| Total S/ | | 5 horas | 2,650.00 |
| Total \$ | | | 662.50 |

Nota. Autoría propia

Los resultados de la tabla mostrada a continuación describen el precio por el uso de un contenedor de 20 pies según la cotización del container. (TC=4).

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

| Empresa | Ubicación |
|-------------------------|--|
| SHALOM CARGO | Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Ayacucho. |
| TRANSERVIS CARGO | |
| OPERADOR LOGÍSTICO PERÚ | |

Nota. Autoría propia

Tabla 22

Transporte interno



| | |
|-----------|------------------------------------|
| Dirección | AA.HH. Complejo Artesanal T1 Lt. 1 |
| Teléfono | 066 – 638506 |
| E-mail | informe@shalomcargo.com |

Nota. www.shalomcargo.com.pe

Tabla 23

Transporte interno



| | |
|-----------|---------------------------------------|
| Dirección | Jr. Manco Cápac 538 |
| Teléfono | 99 914023 |
| E-mail | atenciónalcliente@transerviscargo.com |

Nota. www.transerviscargo.com.pe

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 24

Cotización de transporte interno

| INFORMACIÓN | |
|----------------|----------------------------|
| SHALOM CARGO | RUTA – (Tiempo: 9 h. 7 m.) |
| 3,200.00 soles | Ayacucho – Callao |

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

| Empresa | Ubicación |
|---------------------------|--|
| ULOG PERÚ | Las empresas internacionales tienen su sede en Perú – Lima |
| AGUNSA | |
| COSCO SHIPPING LINES PERÚ | |

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional



| | |
|-----------|---|
| Dirección | Av. Japón mz. "C". lote. 14-urb. los jazmines |
| Teléfono | 5563370 |
| E-mail | contacto@aymarcargo.com |

Nota. www.aymarcargo.com

Tabla 27

Transporte internacional



| | |
|-----------|---------------------------|
| Dirección | Av. Néstor Gambeta 5502 |
| Teléfono | +511 512 4900 |
| E-mail | eduardosimpson@agunsa.com |

Nota. www.agunsa.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

| INFORMACIÓN | |
|----------------|-----------------------|
| AYMAR CARGO | RUTA – 19 días |
| 4,200.00 soles | Perú – Estados Unidos |

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Es un conjunto de actividades que agregan valor a un producto o negocio; por lo tanto, el servicio de soporte al comercio internacional permite apoyar la transacción internacional. Un agente de aduanas es aquel que cumple un rol vital en aduanas que es llevar el control legal de las importaciones como de las exportaciones. Se debe evaluar diversos procesos antes que la mercadería sea cargada al buque para su traslado. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

| | |
|------------------|--------------------------|
| Dirección | Jr. Lincoln 279 – Callao |
| Teléfono | 997 129 005 |
| E-mail | info@edicomex.com |

Nota. www.edicomex.pe

Tabla 30*Empresa de servicio de agente*

| | |
|------------------|---------------------------------|
| Dirección | Calle 1 Mz. A Lt. 6 - Bocanegra |
| Teléfono | 01 – 5754433 |
| E-mail | ventas@dhl.com |

Nota. www.dhl.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación


AYMAR Cargo
 TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
 N° XXXXXXXXXX

Callao, 15 de febrero 2023
 Señores:
 SULLCA ALVITES CESIA
 RUC: XXXXXXXXXX
 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 | : NEW YORK – EE.UU. | Línea Marítima | : |
| Producto | : CARGA GENERAL | Frecuencia | : Semanal |
| Exonerado | : IGV /IPM | Tiempo de Transito | : 19 días aproximados |
| CIF (Soles) | : | FOB (Soles) | : 90,360.84 |

| CONCEPTO | MONEDA | PRECIO UNITARIO | UNIDAD | USD |
|-----------------------------|--------|-----------------|--------|------------------|
| GASTOS OPERATIVOS | USD | | | 65.00 |
| DOCUMENTOS DE ADUANAS | USD | | | 25.00 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | USD | | | 95.00 |
| TRANSPORTE | USD | | | 90.00 |
| ALMACENAJE | USD | | | 220.00 |
| COMISIÓN DE ADUANAS | USD | | | 200.00 |
| TOTAL GASTOS ADUANAS | | | | \$ 695.00 |

| CONCEPTO | MONEDA | PRECIO UNITARIO | UNIDAD | USD |
|---------------------------------|--------|-----------------|--------|------------------|
| GASTOS DE ORIGEN | USD | | | 130.00 |
| DESCARGA | USD | | | 53.10 |
| HANDLING | USD | | | 76.70 |
| VISTO BUENO | USD | | | 118.00 |
| TRANSMISIÓN | USD | | | 35.40 |
| TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN | | | | \$ 413.20 |

| | | | | |
|----------------------|--|--|--|--------------------|
| TOTAL GENERAL | | | | \$ 1,108.20 |
|----------------------|--|--|--|--------------------|

Observaciones:

Valido al 28/02/2023

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

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

| Relación | Costo \$ | Costo S/ |
|----------|----------|----------|
| PACIFICO | 390.00 | 1,638.00 |
| INTEGRA | 400.00 | 1,680.00 |
| MAPFRE | 380.00 | 1,596.00 |

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

| | |
|------------------------|----------------|
| Pacífico | 1,638.00 Soles |
| info@pacificoseguro.pe | 01 415 1515 |

Nota. www.pacifico.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

ALFOSAC ALMACENES FORWARDER:

Empresa que ofrece soluciones ágiles, eficientes e innovadoras, buscando la minimización de tiempos y costos. Cuenta con almacenes temporales que se adecuan al producto que se va a custodiar, y cuenta con operadores logísticos con experiencia y capacitados para cumplir con las funciones de manera óptima. (www.alfosac.com.pe)

DEPOSEGURO:

Cuenta con instalaciones amplias y sus almacenes temporales son multimodal, y están acondicionados para almacenar y proteger productos de diversas presentaciones, carga variada, materiales peligrosos o químicos, y productos perecibles; cuenta con un sistema de seguridad ante inconvenientes.

(www.alsacargo.com)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio internacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional “Jorge Chávez”, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos. Este sistema no es tan empelado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal, el terminal marítimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial:

Es apta e imprescindible para el transporte de mercancías, así como pasajeros. Esta es esencial para la movilidad, defensa (movimiento de tropas) y economía del país. Por otro lado, el transporte vial, es más afectado por la “legislación sobre pesos” y medidas de cada país como los Organismos Supranacionales del Transporte Internacional a diferencia del transporte marítimo. (www.moldtrans.com)

Información portuaria:

Está entre las más grandes en el mundo, relevantes para el comercio exterior entre México y dicha nación. Esta infraestructura no es afectada por ciertas legislaciones como el transporte vial. Estados Unidos cuenta con 300 puertos marítimos de entre los cuales 7 son los considerados más importantes bajo los siguientes criterios: se caracterizan por su carga logística, se encuentran bajo optimizaciones tanto tecnológicas como sustentables. (www.mundi.io)

Información aérea:

Estados Unidos cuenta con 15,095 aeropuertos entre los cuales se encuentran los más grandes y de mayor movimiento del mundo. Son 6 aeropuertos los considerados más importantes y la mayoría de estos son de propiedad privada. El transporte aéreo es el segundo medio más utilizado para el comercio exterior en Estados Unidos, ya que en el 2017 representó el 14.06% del valor total de las transacciones externas. (www.analdex.org)

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

Principales puertos:

- Nueva York y Nueva Jersey
- Virginia, Norfolk
- Los Angeles
- Long Beach
- Georgia

Principales aeropuertos:

- New York, John F. Kennedy
- Chicago, O 'Hare
- Dallas, Fort Worth
- Philadelphia, PHL
- Miami, MIA

Rutas:

Las conexiones de autopistas y carreteras que conectan los puertos y aeropuertos dentro de los EE.UU., se denominan la red de carreteras interestatales y son parte del sistema viario nacional, que posee una longitud de 75.376 km, asociando toda la red de transporte comercial del país.

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios como proyectos logísticos, consultoría, carga, consolidado, paquetería, seguros, almacenamiento, etc.

Restricciones:

- Carne
- Leche
- Huevos
- Aves de corral y sus productos

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país de destino:

Es asociada al proceso de adquisición de mercancías producidas fuera del país, para ser nacionalizadas, comercializadas o utilizadas dentro del Perú. Según la ley general de aduanas, una carga se considera nacionalizada cuando el régimen aduanero declara la carga expedita para su levante, dando por concluido el proceso de importación. La importación como parte del proceso de exportación implica la entrada de mercancías que ayuden a la producción de mercadería realizada en territorio peruano y dispuesta para su posterior exportación; en este caso, omitiremos dicho análisis puesto que la harina de quinua orgánica es procesada y preparada dentro de territorio peruano.

11.5 Requisitos de importación para muestras sin valor comercial:

La importación de muestras sin valor comercial tiene una prerrogativa relativa a la no exigencia de registros o licencia de importación, salvo que por su estado o naturaleza así se requiera. Los documentos para importar más importantes son: la factura comercial, el packing list, el documento de transporte (CMR, B/L, AWB) y el certificado de origen. (www.aduana.gob.pe)

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

FEDEX:

Es el proveedor de transporte exprés 1 del mundo, entrega un aproximado de 3,5 millones de paquetes diariamente a 220 distintos países y territorios alrededor de 2,000 tiendas. Posee una flota de alrededor de 690 aviones y más de 50.000 vehículos de motor y remolques. Para complementar el negocio de entrega urgente, ofrece entrega terrestre de paquetes pequeños en América del Norte, y el transportista de carga fraccionada (LTL) FedEx Freight transporta envíos más grandes.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



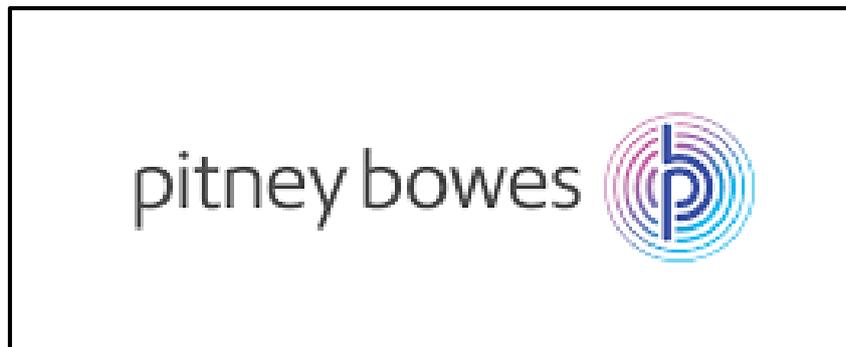
Nota. www.fedex.com

PITNEY BOWES:

Es una empresa global de envíos y correos que brinda tecnología, logística y servicios financieros. Pequeñas empresas, minoristas, empresariales y gubernamentales de todo el mundo confían en Pitney Bowes para eliminar la complejidad de envío de correo y paquetería. Pitney Bowes, fundada en 1920, opera en todo el mundo y ofrece exactitud y precisión.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.pitneybowes.com

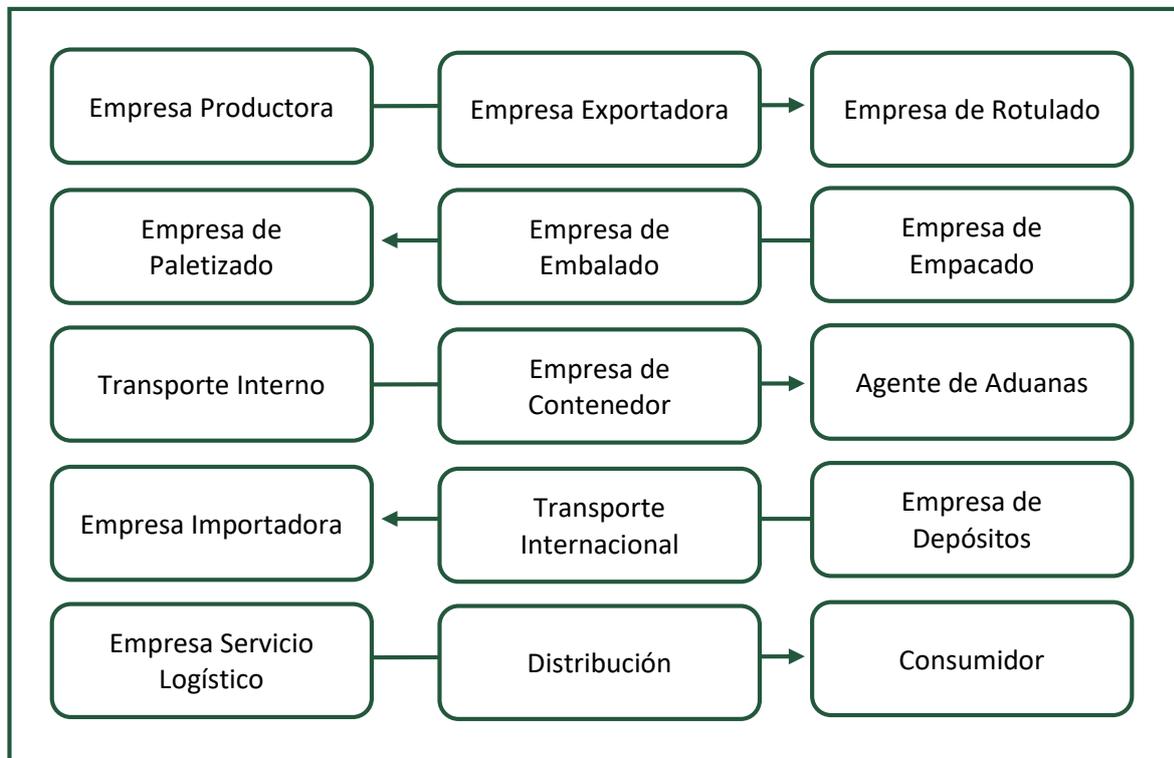
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La empresa después de un análisis de productos seleccionó para exportar Harina de Quinoa, desde Ayacucho donde se realizarán los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladarán al Puerto del Callao donde se cargará la mercancía al contenedor y se harán los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta Estados Unidos, New York. (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):

Estos medios son importantes para la comercialización de productos por parte de empresas que buscan desarrollar procesos de exportación; estos canales de distribución son:

Canal directo:

Se puede decir que es un vínculo entre la empresa exportadora con la importadora del país de destino, no requiere otro elemento o ningún tercero en el proceso de compra y venta.

Canal indirecto:

Es donde si existe la participación de algunos intermediarios que viabilizan un proceso de exportación y los márgenes de ganancias son divididas. Podemos encontrar los detallistas, mayoristas y bróker cuya participación dentro de un mercado siempre están presentes y facilitan las ventas y puestos en mercados de alta demanda por parte de consumidores. (www.rockcontent.com)

Algunos canales de distribución son:

Ficha de Perfil: Whole Food's

País: Estados Unidos

Ciudad: New York

Cubrimiento Geográfico: 8 Estados

Tiendas: 20

Teléfono: 00 1 515-542-0878

Ficha de Perfil: Walmart

País: Estados Unidos

Ciudad: New York

Cubrimiento Geográfico: 8 Estados

Tiendas: 19 tiendas solo en Nueva York.

Teléfono: 00 1 515-542-0878

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Ayacucho – Perú hasta el punto de llegada que es New York - Estados Unidos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.es)

De acuerdo a la identificación y descripción de los posibles canales de distribución, se llegó a la conclusión de que el canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto es Walmart, debido a sus años de experiencia y ventas, su confianza en consumo de harina de quinua, además de la cadena de tiendas Walmart en Nueva York, provocando la extensión de mi producto en mayor medida.

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

El producto a exportar es “Harina de Quinua Orgánica” el cual se exportará desde Perú hasta Estados Unidos, ello gracias a un análisis de consumo del producto en el país de destino, debido a su composición nutritiva, grandes propiedades y calidad orgánica, siendo beneficiosos para la salud. Las condiciones de compra entre ambas empresas (empresa de origen y de destino)

se pactaron entre de los 60 días de los cuales la mercancía debe llegar al país de destino que es Estados Unidos, esta exportación está delimitado al incoterm FOB (Franco a Bordo). Las condiciones de compra y exportación fueron: El 50% de cancelación se realizará al inicio del contrato siendo depositado el otro 50% al cumplimiento de la mercancía a bordo del buque, el volumen de mercadería es de 2100 kg., de Harina utilizando un contenedor de 20 pies estándar.

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

Debido al análisis de la acogida de este alimento, a las crecientes exportaciones, además de la proyección de calidad de nuestra empresa “Wiñay Organic Perú S.A.C.” nos proyectamos a contar posteriormente con una sucursal en Lima, lista para la exportación de nuestra próxima cartera de productos en base a la quinua orgánica, para diversificar nuestros productos en el mercado, logrando además ser independientes y capaces de poder efectuar todos nuestros procesos de producción, transformación y transporte de nuestros productos. Comercialmente buscaremos el posicionamiento y competitividad; así mismo, contaremos con la participación de mayoristas, minoristas y consultores comerciales para una mayor rentabilidad de la empresa.

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

- La Globalización: Debido a la acogida e importancia de la quinua en diversos países, y gracias a la globalización, “Wiñay Organic Perú S.A.C.”, podrá tener más facilidades y posibilidades de ingreso a aquellos distintos mercados, demostrando su calidad, proyectada aceptación y sobre todo abarcando la tendencia orgánica y pro ambiental.
- La tecnología: Los avances tecnológicos nos permite obtener las herramientas para mejorar y ser más efectivos en los procesos y resultados obtenidos, minimizando de esta manera tiempos y agregando calidad a nuestros productos.
- El liderazgo: nuestra empresa busca ser competitiva y atenta a las nuevas tendencias para ofrecer calidad en todos nuestros productos y servicios, supliendo distintas necesidades. De esta manera, buscará sobresalir y obtener un puesto en la mente de los posibles consumidores de quinua orgánica y sus derivados.
- La administración y gerencia: “Wiñay Organic Perú S.A.C.”, empleará estrategias que reflejen la calidad en cada proceso y personal dentro de la empresa.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

| DESCRIPCIÓN | TOTAL S/. | TOTAL \$ |
|---------------------------|-----------|----------|
| Certificado fitosanitario | 46.20 | 11.00 |
| Certificado de calidad | 2,045.40 | 487.00 |
| Certificado sanitario | 29.40 | 7.00 |
| Contenedor | 2,650.00 | 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 aduanas | 820.00 | 200.00 |
| 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/. 14,655.44 | \$ 3,501.30 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Harina de Quinua; pero es un riesgo optar por una exportación de la que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

| Año | Ingresos S/. |
|------------|---------------------|
| 0 | -120,000.00 |
| 1 | 216,000.00 |
| 2 | 345,600.00 |
| 3 | 518,400.00 |
| 4 | 673,920.00 |
| 5 | 943,488.00 |

Tabla 36

Egresos económicos

| Año | Egresos S/. |
|----------------------------|--------------------|
| Producto | 19,404.00 |
| Proceso Productivo | 2,100.00 |
| Rotulado | 9,101.40 |
| Empaques | 4,620.00 |
| Embalado | 1,254.00 |
| Paletizado | 500.00 |
| Transporte Interno | 3,200.00 |
| Gastos Proceso Exportación | 14,655.44 |
| Costo Fijo Almacén | 21,139.00 |
| Gastos Operativos | 4,587.00 |
| Gastos Administrativos | 9,800.00 |
| Total | 90,360.84 |

$$\text{VAN} = -i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}$$

$$(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5$$

Nota: TIR = 0.70

$$-120,000.00 + 216,000.00 + 345,600.00 + 518,400.00 + 673,920.00 + 943,488.00$$

$$\begin{array}{cccccc} & 1.70 & 2.89 & 4.91 & 8.35 & 14.20 \end{array}$$

$$-120,000.00 + 127,058.82 + 119,584.78 + 105,515.98 + 80,688.69 + 66,449.51$$

VAN = 379,297.77

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 2.29 / 2.30

$$-120,000.00 + 216,000.00 + 345,600.00 + 518,400.00 + 673,920.00 + 943,488.00$$

$$\begin{array}{cccccc} & 3.29 & 10.82 & 35.61 & 117.16 & 385.46 \end{array}$$

$$-120,000.00 + 65,653.50 + 31,928.75 + 14,557.18 + 5,752.08 + 2,447.69$$

VAN = 339.20

$$-120,000.00 + 216,000.00 + 345,600.00 + 518,400.00 + 673,920.00 + 943,488.00$$

$$\begin{array}{cccccc} & 3.30 & 10.89 & 35.94 & 118.59 & 391.35 \end{array}$$

$$-120,000.00 + 65,454.55 + 31,735.54 + 14,425.24 + 5,682.67 + 2,410.83$$

VAN = -291.17

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

$$\text{TIR} = 2.29 + \frac{339.20}{339.20 - (-291.17)} \times (2.30 - 2.29)$$

TIR = 2.30%

CONCLUSIONES

A raíz de los estudios realizados y evaluaciones en el presente proyecto de exportación, podemos concluir que:

1. Nuestro producto presenta un TIR de 2.30% que indica la viabilidad del negocio y además de un VAN positivo que permite verificar la validez del proyecto, y permite asumir este, como un proyecto rentable.
2. Se obtuvo información de fuentes objetivas como de la SUNAT, ADUANA, SENASA, DIGESA, etc., para cumplir cada uno de los puntos expuestos en la estructura del proyecto.
3. Se debe tener en cuenta diversos criterios técnicos y legales para definir de manera óptima el mercado en el que se ofrecerá los productos a exportar, y considerar la parte económica y desarrollo sostenible de la empresa.
4. Las empresas de transporte interno juegan un papel fundamental dentro de los procesos para exportar, estos transportes deben estar acondicionados para mantener y proteger el producto en buenas condiciones como parte de las exigencias en los controles de aduanas y de la empresa importadora.

RECOMENDACIONES

1. La empresa debe ampliar su cartera de productos para ofrecer a las compañías importadoras mayor variedad de productos y de esta forma mantener buenas relaciones con los clientes.
2. Realizar estrategias de marketing para analizar e identificar nuevos mercados que sean potencialmente rentables para el proceso de exportación, y para que la rentabilidad de la empresa sea mayor.
3. Buscar nuevos proveedores para tener mayor producción que exportar y poder abastecer a las empresas importadoras de los diversos países que apuestan por el Perú por sus productos de calidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

<https://www.peruexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

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

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Alcalde, (2019). *Calidad, fundamentos y herramientas*. Editorial PARANINFO

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Pérez, (2022). *Gestión de almacenes*. Editorial ISEFT

<https://www.promperu.com>

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

Editorial IMPEE

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

<https://www.fda.gov>

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

<https://www.adminunife.com>

Normas aplicables en el país de destino. (2022). *ODCA*

<https://www.odca.gob.do>

Normas aplicables en el país de destino. (2016). *MINSALUD*

<https://www.minsalud.com>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Mendoza, (2018). *Empaques, envases y embalajes*. Editorial JAVERIANA

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

<https://www.envasados.com>

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

<https://www.economipedia.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Shalom*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Transervis Cargo*

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

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Aymar cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Agunza*

<https://www.agunza.com>

Agente de aduanas, (2022). *Edicomex*

<https://www.edicomex.pe>

Agente de aduanas, (2022). *DHL*

<https://www.dhl.pe>

Depositos temporales, (2022). *Maersk Perú*

<https://www.maersk.com>

Depositos temporales, (2022). *ALFOSAC ALMACENES*

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

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

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

Terminales en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Información vial en Estados Unidos, (2022). *Moldtrans*

<https://www.moldtrans.com>

Información portuaria en Estados Unidos, (2022). *Mundi*

<https://www.mundi.io>

Información vial en Estados Unidos, (2022). *AnalDEX*

<https://www.analdex.org>

Servicios logísticos, (2022). *FedEx*

<https://www.fedex.com>

Servicios logísticos, (2022). *Pitney Bowes*

<https://www.pitneybowes.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). *Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

Canales de distribución, (2022). *Rockcontent*

<https://www.rockcontent.com>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). *Ekon*

<https://www.ekon.es>

Costo de oportunidad, (2022). *Volca*

<https://www.volca.com>

