



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA AL
MERCADO DE CANADÁ, MONTREAL, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA D´FLOR E.I.R.L.”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. TUNQUE ORDOÑEZ, FLOR MARITZA
<https://orcid.org/0000-0003-0721-4450>

ASESOR:

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-00002-8461-1612>

**HUANCAVELICA - PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA AL MERCADO DE CANADÁ, MONTREAL, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA D´FLOR E.I.R.L.

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

16%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	12%
2	opip.pems.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
6	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad Europea de Madrid Trabajo del estudiante	<1%
8	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%

9

JORGE ESTEBAN HERNÁNDEZ HORMAZÁBAL.
"PROPUESTA DE UNA ARQUITECTURA PARA
EL SOPORTE DE LA PLANIFICACIÓN DE LA
PRODUCCIÓN COLABORATIVA EN CADENAS
DE SUMINISTRO DE TIPO ÁRBOL", 'Universitat
Politecnica de Valencia', 2015

Fuente de Internet

<1 %

10

late.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

11

pdfcoffee.com

Fuente de Internet

<1 %

12

idoc.pub

Fuente de Internet

<1 %

13

www.salgarsl.com

Fuente de Internet

<1 %

14

andreacarolinarosero.wordpress.com

Fuente de Internet

<1 %

15

bdigital.zamorano.edu

Fuente de Internet

<1 %

16

repositorio.uti.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

17

vsip.info

Fuente de Internet

<1 %

18

core.ac.uk

Fuente de Internet

<1 %

19	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
20	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
21	pymexperu.com Fuente de Internet	<1 %
22	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
23	www.apetitoenlinea.com Fuente de Internet	<1 %
24	Submitted to Universidad San Francisco de Quito Trabajo del estudiante	<1 %
25	bibdigital.epn.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
26	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.uis.edu.co Fuente de Internet	<1 %
28	sipromicro.com Fuente de Internet	<1 %
29	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
30	www.hrcenter.org Fuente de Internet	<1 %

<1 %

31

www.mintra.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

32

www.sagarpa.gob.mx

Fuente de Internet

<1 %

33

bibliotecavirtualoducal.uc.cl

Fuente de Internet

<1 %

34

dspace.casagrande.edu.ec:8080

Fuente de Internet

<1 %

35

dspace.utpl.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

36

es.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

37

inba.info

Fuente de Internet

<1 %

38

moam.info

Fuente de Internet

<1 %

39

repositorio.usil.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

40

sia.juntaex.es

Fuente de Internet

<1 %

41

telefonica.es

Fuente de Internet

<1 %

42	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	<1 %
43	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
44	www.dgmn.cl Fuente de Internet	<1 %
45	www.hutesa.com Fuente de Internet	<1 %
46	cdn.www.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
47	www.engormix.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres por ayudarme en mi formación como profesional por su apoyo económico y moral.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por el compromiso en mi formación profesional y por contribuir al desarrollo del país con brindar servicios educativos.

INTRODUCCIÓN

La constante demanda del producto Harina de Quinoa en los mercados internacionales es el resultado de los beneficios que proporciona su consumo como brindar aminoácidos esenciales, siendo un elemento fundamental en una dieta vegana o vegetariana, siendo rica en vitaminas, fibras, fosforo, magnesio y hierro, además entre los usos se pueden dar para preparar pan, galletas, tortillas, masas saladas, salsas y purés.

Siendo los principales mercados o destinos del producto Harina de Quinoa Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, España y Chile. Se eligió el mercado de destino Canadá porque es uno de los principales demandantes del producto, teniendo en consideración el precio del mercado del producto y poder adquisitivo de sus consumidores.

Las zonas de cultivo de Quinoa en el Perú son los departamentos de Puno, Ayacucho, Apurímac, Huancavelica, de otro lado según las estadísticas que señalan en las fuentes SIICEX que la principal participación de mercado la tiene EE.UU. y Canadá, compitiendo el Perú con China y Tailandia como principales exportadores el Perú hasta el 2018 exporto 8.28 millones de dólares con una participación mundial del 14%.

RESUMEN

El estudio denominado exportación de Harina de Quinoa, al mercado de Canadá, tuvo por principal objetivo demostrar la viabilidad técnica, económica y financiera, se trabajó en base a una metodología descriptiva.

El trabajo fue estructurado en base a 14 puntos; en el Capítulo I se identifica al producto a exportar, en el Capítulo II se centra en conocer y seleccionar proveedores, el Capítulo III menciona los costos y estrategias de almacenamiento considerados, el Capítulo IV da a conocer el rotulado y etiquetado del producto a exportar, el Capítulo V está relacionado al proceso y costos del empaquetado, el Capítulo VI se presenta el proceso de embalaje, el Capítulo VII presenta la unitarización de carga, el Capítulo VIII muestra el proceso de la contenedorización, el Capítulo IX está relacionado al análisis del transporte interno, en el Capítulo X involucra a los agentes de aduanas como soporte del comercio internacional, el Capítulo XI se trabajó una evaluación infraestructura de la distribución física internacional en el país de destino, en el Capítulo XII se ejecutó un análisis de la distribución, el Capítulo XIII se calculó la matriz de costos de exportación, para finalmente en el Capítulo XIV realizar el análisis económico financiero del proyecto. De las principales conclusiones se obtiene que existe una demanda creciente del producto a exportar en el país de destino, donde se aprovecha las relaciones comerciales de intercambio, por último, se determina que el proyecto cumple con los requisitos para la puesta en marcha o ejecución demostrado su viabilidad y factibilidad.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
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.....	04
2. APROVISIONAMIENTO.....	06
2.1. Proveedores potenciales.....	06
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	10
2.3. Control de calidad.....	11
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	13
3. ALMACENAMIENTO.....	16
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	17
3.2. Lay-out de almacén.....	18
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	19
3.4. Costo fijo de almacén.....	21
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	24
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicable.....	26
4.3. Proceso de rotulado.....	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	27
5. EMPAQUE.....	29
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	29
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	31
5.3. Proceso de empaque.....	31
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	33
6. EMBALAJE.....	34
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	34
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3. Proceso de embalaje.....	37
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	38
7. UNITARIZACIÓN.....	39
7.1. Ficha técnica del pallet.....	41
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	42
7.3. Proceso de paletización.....	42
7.4. Plano de estiba del pallet.....	44

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	44
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	46
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	46
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	48
8.3. Proceso de contenedorización.....	48
8.4. Plano del contenedor.....	50
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	50
9. TRANSPORTE.....	52
9.1. Proveedores del transporte interno.....	52
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	53
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	53
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	55
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	56
10.1. Agentes de aduana.....	56
10.2. Costo de agenciamiento.....	57
10.3. Aseguradoras.....	58
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	58
10.5. Depósitos temporales.....	59
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	60
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	60
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	62
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	63
11.4. Proceso de importación y nacionalización.....	64
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	64
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	64
12. DISTRIBUCIÓN.....	66
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	66
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	67
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	68
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	68
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, Simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	69

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	70
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	71
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	73
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	73
14.2 Valor actual neto.....	74
14.3 Tasa interna de retorno.....	75
Conclusiones.....	77
Recomendaciones.....	78
Referencias Bibliográficas.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica del producto.....	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria de Harina de Quinoa.....	04
Tabla 3	Identificación de proveedores.....	07
Tabla 4	Proveedores de etiquetas y embalajes.....	08
Tabla 5	Matriz de selección de proveedor.....	10
Tabla 6	Costos de producto Harina de Quinoa.....	13
Tabla 7	Fijación de precio.....	14
Tabla 8	Estrategias en almacenamiento.....	17
Tabla 9	Detalle del almacén.....	19
Tabla 10	Costos fijos.....	22
Tabla 11	Costos de implementos de seguridad.....	23
Tabla 12	Modelo de rotulado.....	25
Tabla 13	Proceso del rotulado.....	27
Tabla 14	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	28
Tabla 15	Ficha técnica del empaque.....	30
Tabla 16	Etapas secuenciales para el empaquetamiento.....	31
Tabla 17	Costos y tiempos del empaquetado.....	33
Tabla 18	Ficha técnica de la caja de embalaje.....	35
Tabla 19	Unidades por caja.....	36
Tabla 20	Estructura de las etapas del embalaje.....	37
Tabla 21	Costos y tiempos del embalaje.....	38
Tabla 22	Ficha técnica del pallet.....	41
Tabla 23	Estructura del sistema de pallets.....	43
Tabla 24	Costos y tiempos del proceso de paletizado.....	45
Tabla 25	Costos y tiempos de los pallets.....	45
Tabla 26	Información relacionada al contenedor.....	46
Tabla 27	Proceso del contenedor.....	49
Tabla 28	Tiempos y costos de contenedorización.....	51
Tabla 29	Identificación de proveedores de transporte interno.....	52
Tabla 30	Costo de transporte interno.....	53
Tabla 31	Proveedores del transporte internacional.....	54
Tabla 32	Valor del transporte.....	45
Tabla 33	Agente seleccionados para exportar.....	56
Tabla 34	Proforma de exportación.....	57
Tabla 35	Empresa aseguradora.....	58
Tabla 36	Costo de póliza.....	58
Tabla 37	Costos del proceso de exportación.....	71
Tabla 38	Ingresos económicos.....	74
Tabla 39	Egresos económicos.....	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Proceso de elaboración del producto de Harina de Quinoa.....	05
Figura 2	Certificaciones.....	12
Figura 3	Detalle estructural.....	18
Figura 4	Agrupamiento de carga.....	40
Figura 5	Modelo de unitarización.....	40
Figura 6	Plano de estiba.....	44
Figura 7	Distribución de carga en contenedor.....	48
Figura 8	Estructura del contenedor.....	50
Figura 9	Mapa del tráfico.....	54
Figura 10	Depósito temporal.....	59
Figura 11	Puerto del Callao.....	61
Figura 12	Aeropuerto Jorge Chávez.....	62
Figura 13	Principales proveedores de servicios logísticos.....	65
Figura 14	Secuencia proveedor consumidor.....	67

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR: HARINA DE QUINUA

El producto Harina de Quinoa será exportado al mercado de Canadá contando con todos los controles y estándares de calidad exigidos por el importador COMEZTIER (2018) menciona las propiedades y beneficios de la Harina de Quinoa, la misma que es obtenida moliendo los grados de quinoa hasta obtener un polvo muy fino y se puede emplear como cualquier otro tipo de harina. Entre los beneficios destaca su alto contenido en proteínas y aminoácidos esenciales, siendo un elemento fundamental en una dieta vegana o vegetariana, siendo rica en vitaminas, fibras, fosforo, magnesio y hierro. Favoreciendo el desarrollo cerebral por su contenido de aminoácidos, eficaz en el estrés e indicado su consumo para los niños. Además, entre los usos que se le pueden dar para preparar pan, galletas, tortillas, masas saladas,

salsas y purés. Siendo los principales mercados o destinos del producto Harina de Quinoa Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, España y Chile. El mercado de destino es Canadá, ello porque es uno de los principales demandantes del producto, teniendo en consideración el precio del mercado del producto y poder adquisitivo de sus consumidores.

1.1. Ficha técnica del producto:

Para TRANSEOP, (2019). Define como una descripción acerca de las especificaciones técnicas de un determinado producto, definida además como una herramienta que contiene información necesaria para la comercialización. A continuación, la ficha técnica del producto Quinoa contiene la información relacionada, al origen del producto, variedad, beneficios, propiedades, departamentos productores, principales mercados, y el periodo vegetativo.

Tabla 1

Información técnica del producto

FICHA TECNICA – QUINUA	
Producto	Quinoa
Origen	Andes bolivianos, Ecuador y Perú
Variedad	Quinoa Salcedo INIA, Real boliviana, Sajama, Quinoa INIA Quinoa Blanca de Juli, Quinoa INIA Altiplano.
Periodo vegetativo	6 meses
Departamentos	Puno, Ayacucho, Apurímac, Huancavelica

Propiedades	Contiene calcio, magnesio, hierro – vitaminas C, E, B, B2, gran contenido en omega y fuente de fibra.
Beneficios	Favorece el desarrollo cerebral por su contenido de aminoácidos, eficaz en el estrés e indicado su consumo para los niños.
Justificación	Se justifica el ingreso al mercado elegido porque tiene el segundo lugar en participación, teniendo en cuenta sus indicadores económicos del país de destino.
Mercados	Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, España y Chile
Nombre de la empresa	D´ FLOR EIRL
Foto del producto	

Nota: www.minagri.com

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

La Organización Mundial de Aduanas, (2022). Define a la clasificación arancelaria como el proceso de clasificación que consiste en la creación de un código numérico referencial que identifique el producto, siendo el código un sistema armonizado en todos los países siendo los primeros dígitos internacionales y dos últimos locales. A continuación, en la siguiente tabla se presenta la clasificación arancelaria del producto a exportar.

Tabla 2*Clasificación arancelaria de Harina de Quinoa*

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

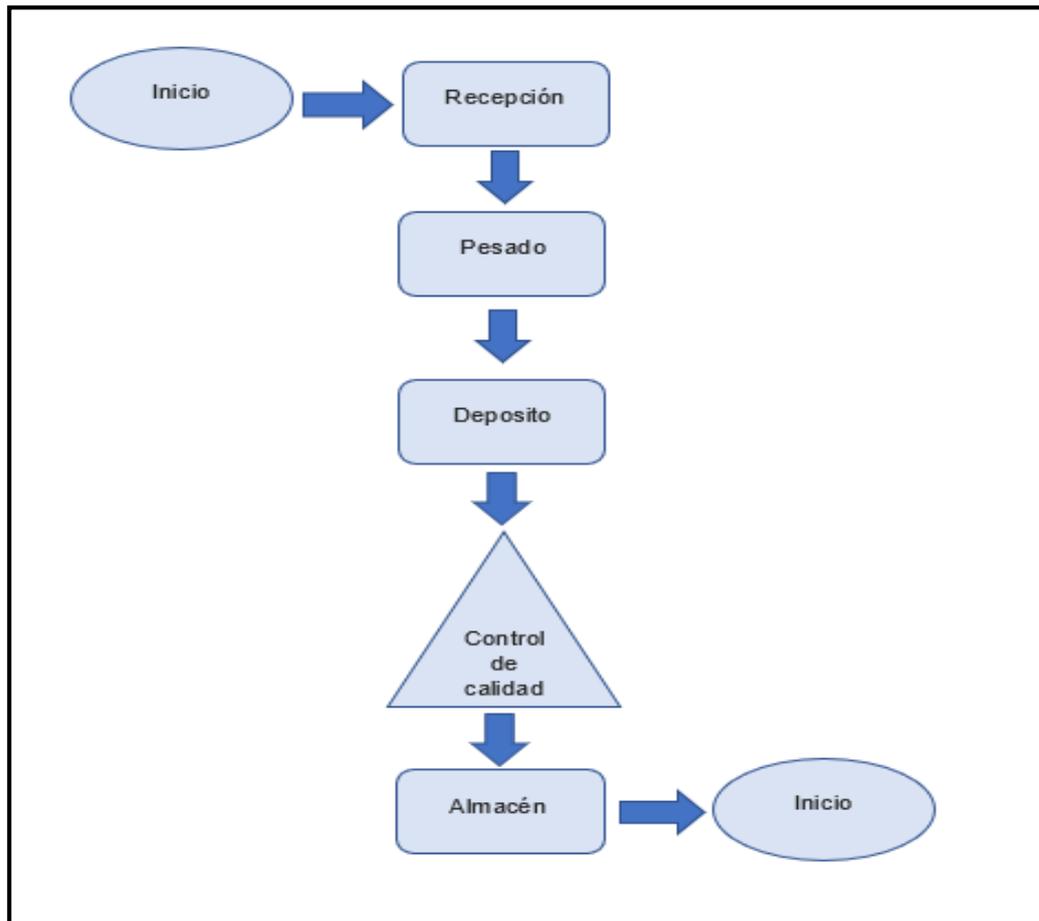
Nota: www.sunat.com

1.3. Flujograma del proceso productivo:

Para Gómez, (2017). Es una representación gráfica, acerca de las etapas por las que se transcurre para poder producir un determinado producto. A continuación, se presenta el flujograma como una ilustración del proceso de para la obtención de la Harina de Quinoa.

Figura 1

Proceso de elaboración del producto Harina de Quinoa



Nota: Autoría propia

El proceso de elaboración del producto inicia con la recepción del producto o de las materias primas, para posteriormente iniciar una fase de pesado que garantice que el producto haya sido entregado en las cantidades o volúmenes solicitados, luego inicia la fase de depósito en los almacenes de las materias primas, ello pasa por una fase de control de calidad para verificar que el producto sea orgánico, finalmente culminar en la fase de almacén.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

Añez, (2019). Sustenta que consiste en la identificación de los proveedores de la materia prima y los abastecedores de envases y materiales utilizados en el proceso de exportación que serán evaluados por medio de la matriz de selección en donde se evaluara criterios a fin de contar con proveedores de calidad.

2.1. Proveedores potenciales:

Se seleccionará a los proveedores de la materia prima por medio de la herramienta matriz de selección, para ello se ha identificado 5 proveedores

potenciales de los cuales se han evaluado 3 de ellos. A continuación, se presenta una tabla que permite identificar a los proveedores donde se detallan la razón social, el RUC, el teléfono de contacto y su ubicación tal como se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla 3

Identificación de proveedores

Razón social	Dirección	RUC	Web	Contacto
ALISUR S.A.C.	Jr. Saco Oliveros 295 Of. 805 Urb. Santa Beatriz	20465976561	www.alisur.net	(511) 5221318
COLOREXA S.A.C.	Av. Los Álamos Mz. I Lt 18 Asociación Villa Chilon	20545376033	www.colorexa.com	(01)5110134
AGRO FERGI S.A.C.	Cal. Manuel Almenara Lima	20552256647	www.agrofergi.com.pe	(511) 6235002
INTERLOOM S.A.C.	Cal. Los Cipreses 343	20109714039	www.interloom.com.pe	(511) 3111730

Nota. www.sunat.com

En relación a los proveedores que abastecerán los empaques, etiquetas, embalajes se detallan a continuación sus datos teniendo en consideración los datos de la ficha RUC registrados por SUNAT.

Proveedores de etiquetas, empaques, embalaje:

Tabla 4

Proveedores de etiquetas y embalajes

INFORMACIÓN DEL PROVEEDOR DE: PAPELERIA DEL SUR	
Razón social	PAPELERA DEL SUR SA
Ruc	20104582428
Nombre	PAPELERA DEL SUR S A
Tipo	Sociedad Anónima
Situación	Activo
Fecha de actividades	02 / Enero / 1989
Actividades comerciales	Fab. Envases de Papel y Cartón
Dirección Legal	Panamericana Sur Km. 36 Mza. B Lote. 7 Z.I. las Praderas de Lurín
Distrito / Ciudad	Lurín
Departamento	Lima Perú
Teléfono	6142600 / 6142626

Nota. www.sunat.com

INFORMACIÓN DEL PROVEEDOR: PAPELSA

Razón social	<i>SOCIEDAD ANONIMA PAPELSA</i>
Ruc	<i>20101927904</i>
Nombre Comercial	PAPELSA
Web	http://www.papelsa.net
Tipo	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Fecha de actividades	24 / Junio / 1982
Actividades comerciales	Fab. Envases de Papel y Cartón
Dirección Legal	Av. la Capitana Nro. 190 Int. 240
Distrito / Ciudad	Lurigancho
Departamento	Lima, Perú
Teléfono	3581825 / 3710810 / 3711133 / 5511735 / 5511778 / 6131850

Nota. www.sunat.com.

2.2. Matriz de selección de proveedores:

Castro, (2012). Manifiesta su posición acerca de la matriz de selección de proveedores como una herramienta que tiene como propósito ayudar a minimizar el nivel de riesgo y asegura la rentabilidad, es así que forma parte de gestión de estrategias de compras en la cadena de suministro.

Tabla 5

Matriz de selección de proveedor

CRITERIOS	Pond. 1	ALISUR		INTERLOOM		AGRO FERGI	
		Valor / Puntos					
Producto de Calidad	0.3	4	1.2	4	1.2	3.	0.9
Precio Competitivo	0.2	3	0.6	3	0.6	2	0.4
Demoras En Los Tiempos	0.2	4	0.8	2	0.4	3	0.6
Limpieza De Local	0.2	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Seguridad	0.05	3	0.15	4	0.2	3	0.15
Ubicación Comercial	0.05	4	0.2	4	0.2	3	0.15
Resultados	1.00	3.55		3.2		2.8	

Nota. Autoría propia

Análisis:

En la tabla anterior muestra la matriz de selección de proveedores para los cuales se plantean criterios claros para la búsqueda de proveedores competitivos de manera que sea más fácil la elección con valoraciones que van del 1 al 4 y que corresponde a muy malo, malo, bueno y muy bueno respectivamente. Por medio de este análisis comparativo facilita la toma de decisiones en las alianzas y relaciones con los proveedores. Siendo la empresa elegida ALISUR por tener mejor precio del mercado y contar con mayores volúmenes de producción.

2.3. Control de calidad:

Según Requisitos de Acceso de Mercados RAM, (2022). Es el conjunto de mecanismos o herramientas empleadas, a fin de garantizar la calidad del producto y cumpla con las exigencias del mercado internacional se detallan las Instituciones reguladoras en el país destino.

Certificaciones: Son medios de verificación de los procesos o procedimientos que una organización desarrolla en la producción de bienes y servicios acreditando el cumplimiento de estándares básicos exigidos. Estando enmarcado en el cumplimiento de procesos y procedimientos que tendrá la empresa para producir el producto.

ISO 9001: Es el conjunto de estándares internacionales que establecen lineamientos homogéneos para los procesos de producción siendo un sistema de calidad.

- Se tendrá en consideración la calidad orgánica la materia prima seleccionada.
- Se considerará en los procesos de pesado, lavado, secado, clasificación y almacenaje.
- Se tendrá en cuenta en el proceso productivo y además de procesos del etiquetado, envasado, embalado.

HACCP: Es el proceso de prevención sistemático a fin de garantizar la inocuidad alimentaria de forma objetiva, la finalidad es regular cualquier peligro para la salud. Entre los requisitos que debe contar se destaca

- Certificado de registro sanitario
- Sello orgánico o ecológico
- Global orgánica
- Global GAP
- Certificación ISO 9001
- Comercio justo

Figura 2

Certificaciones



Nota. www.requisitosdeaccesdemercado.gob.pe

2.4. Costos de fabricación o adquisición:

Hansen, (2016). Señala que el costo es definido como una inversión financiera recuperable, es decir que tendrá un retorno de inversión, estando los costos conformados por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra empleada en la producción. Para la elaboración del producto Harina de Quinua se estima un total de costos incurridos en 131,377.40 soles para una producción de un lote de 10,000 unidades cuyo contenido de su presentación es de 12 onzas. Para el cálculo total se ha tenido en consideración los costos relacionados al rotulado, empaque y embalaje, así como los costos de materia prima, estando los costos de la mano de obra considerados dentro de cada uno de los procesos. A continuación, se presenta en la siguiente tabla los costos del producto harina de quinua.

Tabla 6

Costos del producto Harina de Quinua

Descripción del Proceso	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unitario S/.	Costo Total S/.
Materia Prima	3,402	Kilos	12.00	40,824.00
Procesos Productivos	3,402	Kilos	0.35	1,200.00
Rotulado y Etiquetado Técnico	10,000	Unidad	0,52	5,225.00
Empaque	10,000	Unidad	1,74	17,423, 40
Embalaje	10,000	Unidad	6,58	65,795.00
Paletizado				1,450.00
Total, Costos Incurridos				131,377.40
3402 kg = 10 000 unidades de 12 onzas cada uno				

Nota. Autoría propia

Para un lote de 10,000 unidades con un contenido de 12 onzas se requiere de 3402 kilos, además se estima un total de costos incurridos en las diversas etapas del proceso incluyendo la adquisición de la materia prima 131,377.40 soles.

Para la fijación del precio se tiene en consideración el costo total, ello se ha dividido en la cantidad de unidades, teniendo como resultado el costo de producción o adquisición al cual se ha adicionado una rentabilidad del 45% lo que trae como resultado un precio de venta en 19.04 soles cada unidad, ello indica que el precio en moneda extranjera a un tipo de cambio de 3.90 sería de 4.88 dólares americanos aproximadamente. A continuación, se presenta la tabla para el cálculo de la fijación de precio.

Tabla 7

Fijación de precio

Costo de Adquisición	Rentabilidad	Precio de Venta por Unidad
131,377.40 / 10,000 = 13.14	45%	S/. 19.04 \$. 4.88

Nota. Autoría propia

Análisis de determinación de precio:

Teniendo en consideración los gastos y costos incurridos en el proceso de fabricación de Harina de Quinoa donde se incorpora costos de etiquetado, envase y embalaje que asciende ha se determinado como monto total incurrido en 13,377.40 soles para una producción de 10 mil unidades y abastecer al

mercado, la rentabilidad obtenida es del 45% del costo de producción del producto, haciendo un total por unidad de 19.04 por cada unidad en moneda nacional, estimando un tipo de cambio de 3.90 soles se determinan el precio final de venta en 4.88 dólares americanos por cada unidad de 200 onzas aproximadamente. Según el estudio realizado WALMART (2022) el precio del mismo producto a comercializar de 400 onzas en el mercado internacional varía desde los 7.49 a 13.41 en la presentación que se venderá es de 200 onzas por ello se puede concluir que el precio final de la empresa es competitivo realizado el análisis de costos.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

Sáenz (2014) refiere que consiste en las acciones para preservar al producto de exportación como un proceso logístico importante en la cadena de abastecimiento que garantiza una eficiente distribución física internacional. Para ello resulta necesario la aplicación correcta de estrategias de almacenamiento, el establecimiento del lay out, así como las herramientas que faciliten una adecuada distribución del producto.

3.1. Estrategias de almacenamiento:

Arrieta, (2022). Señala en la revista de la UPC denominada estrategias de almacenamiento que son un conjunto de prácticas y técnicas que tienen con fin mejorar la organización y el control espacial en los almacenes. Dentro de las estrategias de almacenamiento para el producto Harina de Quinoa se han considerado dos formas como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 8

Estrategias en almacenamiento

Almacenamiento en bolsa	Almacenamiento en silos metálicos
<ul style="list-style-type: none"> - El producto final se almacenará en costales hasta depositar en sus envases. - Los costales se colocan en tarimas. - Siendo una altura máxima de 60 cm y una distancia 50 cm. - Esto permite la circulación de aire, mejor control de roedores e insectos. - El lugar para almacenar debe ser empleado para productos orgánicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Siendo más recomendado y es reusable. - El silo metálico nos asegurara buenas condiciones para mantener la harina de quinoa una vez molida. - Capacidad para almacenar y además ocupara menos espacios. - Protege y conserva el producto una vez que haya sido molido listo para empaquetar. - Este método propicia carga, descarga y transporte del producto.
	

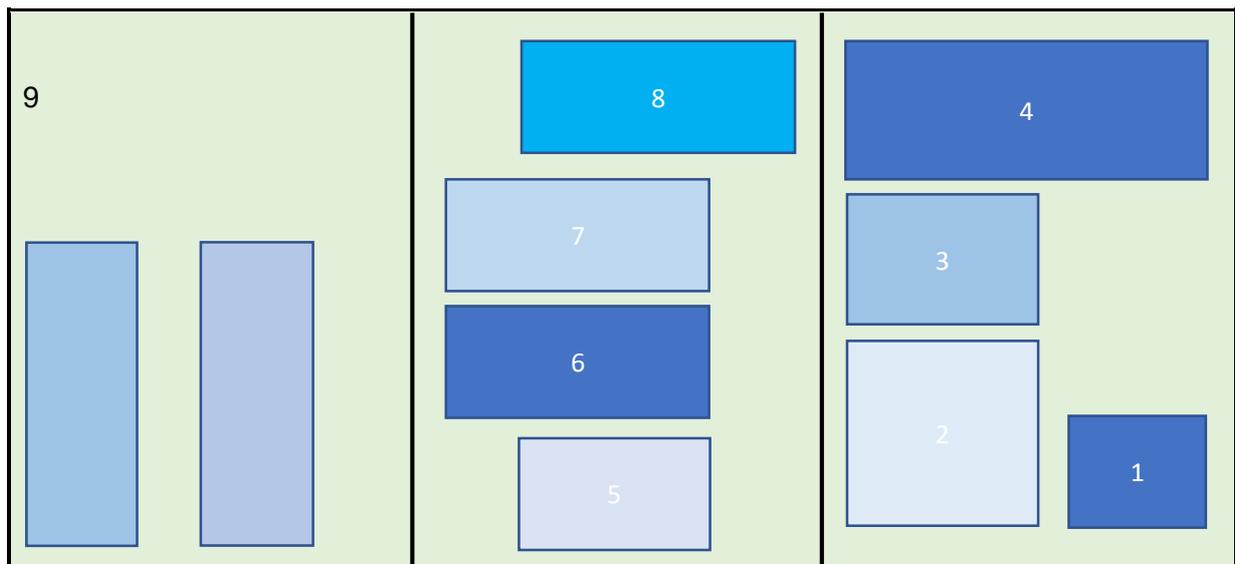
Nota. www.procesodealmacenamientodequinoa.com

3.2. Lay out de almacén:

Alvarado, (2018). En el artículo PADE internacional ESAN menciona que el Out de almacén representa el diseño o plano acerca de cómo estará distribuido el producto de exportación, siendo un diseño de las zonas de almacenamiento y pasillos y áreas necesarias para los flujos de productos, en este caso el almacén. Para el producto Harina Quinua está distribuido como se muestra en la siguiente figura.

Figura 3

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado

- 7. Lavado
- 8. Paletizado
- 9. Almacén

3.3. Detalles del mobiliario utilizado en el almacenamiento:

Para la distribución del producto en los almacenes se requiere contar con elementos o maquinaria necesaria que faciliten su manipulación y traslado, por ello a continuación se detalla el mobiliario utilizado.

Tabla 9

Detalle del almacén

Maquinarias



Apiladora: Son los equipos de almacén empleados para desplazar las mercaderías paletizadas. (Del Rio, 2012)



Transpaletas: Para (Del Rio, 2012) es utilizado en los almacenes para la ejecución de diversas actividades relacionadas al movimiento de las mercaderías almacenadas.

Equipos



Aire acondicionado: Sistema de ventilación para mantener el almacén o el lugar en temperatura fresca.



Extintores: Para mantener la seguridad frente a incendios de pequeña magnitud.



Computadoras: Para controlar los ingresos y salidas del producto e inventarios para la gestión administrativa.



Cámaras de seguridad: Para garantizar la seguridad por medio de monitores.



Pallet: Es un elemento que permite o facilita la unitarización de carga para la distribución de la mercadería. (Del Rio, 2012)

Implementos

	<p>Cascos: implementos de seguridad que proporcionan una protección efectiva.</p>
	<p>Guantes: Forma parte de los implementos de seguridad empleados en el almacén.</p>

Nota. Autoría propia

3.4. Costos fijos de almacén:

En relación a los costos de almacén en el libro de contabilidad de costos el autor Baker, (2015). Sustenta que son definidos como aquellos que no varían en función de la producción y están relacionados a la infraestructura y al propio almacén como en sus instalaciones y el equipo o maquinaria que se requiere, siendo estos costos necesarios para la operatividad de la empresa. A continuación, en la siguiente tabla muestra los costos fijos incurridos para el almacenamiento necesario para el proceso de exportación.

Tabla 10*Costos fijos*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR S/.	TOTAL S/.
ALQUILER DE ALMACEN	12		18,000.00
DESHUMEDECEDOR ELECTRICO	01	32,000.00	
AIRE ACONDICIONADO	01	2,800.00	
MONTACARGA	01	13,500.00	
COMBUSTIBLE DE MONTACARGA	20		210.00
CAMARAS DE SEGURIDAD	01	850.00	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO	12		2.040.00
GASTO DE LIMPIEZA	12		4,200.00
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	04		760.00
TOTAL		49,150.00	25,210.00

Nota. Autoría propia

Tabla 11*Costos de implementos de seguridad*

Descripción	Cantidad	Unitario S/.	Total S/.
Guantes en polietileno de 100 unidades	10	12.00	120.00
Mascarillas x caja 50 unidades	10	6.50	65.00
TOTAL			185.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

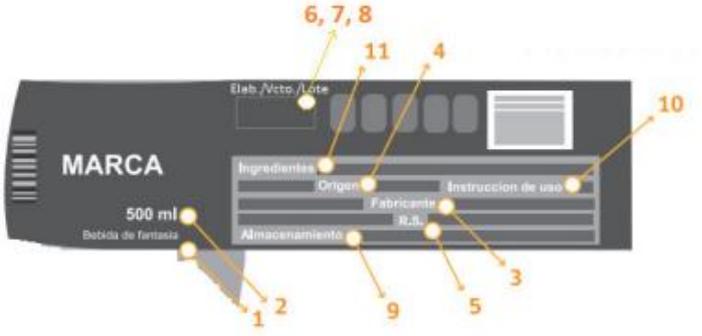
Ucha, (2015). Sustenta que es una gráfica descriptiva, impreso en relieve alta o baja adherido al producto o al envase y empaque que es destinado a informar el consumidor características del producto, siendo su función principal del rotulado suministrar información. De otro lado el etiquetado de un producto sirve para informar.

4.1. Modelo de etiqueta y rotulado del producto:

Siendo el modelo de etiqueta una representación gráfica como lo señala y que se presenta a continuación el modelo de etiqueta que será empleado:

Tabla 12

Modelo de rotulado

Rotulado general	Detalle	
 <p>The diagram shows a dark-colored product label with the following fields and callouts: <ul style="list-style-type: none"> 1: Brand name (MARCA) 2: Volume (500 ml) 3: Manufacturer (Fabricante) 4: Country of origin (País de origen) 5: Resolution number and date (Número y fecha de resolución) 6: Date of manufacture (Fecha de elaboración) 7: Production lot (Lote de producción) 8: Expiry date (Fecha de vencimiento) 9: Storage instructions (Instrucción de almacenamiento) 10: Usage instructions (Instrucciones de uso) 11: Ingredients (Ingredientes) </p>	1	Nombre del producto
	2	Contenido neto
	3	Razón social
	4	País de origen
	5	Número y fecha de resolución
	6	Fecha de elaboración
	7	Lote de producción
	8	Fecha de vencimiento
	9	Instrucción de almacenamiento
	10	Instrucciones de uso
	11	Ingredientes

Nota. www.manueldeletiquetado.com

4.2. Normas técnicas aplicables:

Según la RAM, (2022). Los requisitos para el etiquetado de frutas y hortalizas frescas están determinadas por Labelling Requirements for Fresh Fruits and Vegetables bajo la Ley de Productos Agrícolas de Canadá (CAPA). Esta Ley y el Reglamento se aplican en relación con toda la producción que se comercializa en la importación o el comercio interprovincial.

El producto debe estar contenido: El nombre comercial del producto, clase, tamaño (código), número de unidades, peso neto; Nombre y dirección del productor; Lugar / país de origen, grados de calidad (si aplica). En el caso de la quinua, se debe tener en consideración en el etiquetado la declaración adicional conveniente en el punto 1 - Requisitos Fitosanitarios y la coordinación con el SENASA.

4.3. Proceso del rotulado:

Para Molina, (2016). Menciona que es la obligación de los proveedores la incorporación en sus productos, etiquetas que se informen adecuadamente una serie de antecedentes y usos. Para el caso del producto a exportar contara con el siguiente logotipo, donde menciona la marca del producto denominado Harina de Quinua D´Flor tal como se evidencia en la siguiente tabla para un mayor detalle.

Tabla 13

Proceso del rotulado

<p>Primera etapa: Se elabora el diseño del logo teniendo en consideración las normas técnicas del país de destino.</p>																													
<p>Segunda etapa: Se enviará modelo y evaluará la plantilla, así como los rótulos.</p>	 <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">Información Nutricional</th></tr><tr><th>Tamaño de la Porción</th><th>1 porción (20g)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Calorías</td><td>94</td></tr><tr><td>Calorías de grasa</td><td>11</td></tr><tr><th colspan="2">Cantidad de porción % Valor Diario</th></tr><tr><td>Grasas Totales 1 g</td><td>2%</td></tr><tr><td>Grasas Saturadas 0 g</td><td>0%</td></tr><tr><td>Grasas Trans 0 g</td><td>0%</td></tr><tr><td>Colesterol 0mg</td><td>0%</td></tr><tr><td>Sodio 4mg</td><td>0%</td></tr><tr><td>Carbohidratos Totales 19g</td><td>6%</td></tr><tr><td>Fibra Dietaria 3g</td><td>12%</td></tr><tr><td>Azúcares 9g</td><td></td></tr><tr><td>Proteínas 2g</td><td>4%</td></tr></tbody></table>	Información Nutricional		Tamaño de la Porción	1 porción (20g)	Calorías	94	Calorías de grasa	11	Cantidad de porción % Valor Diario		Grasas Totales 1 g	2%	Grasas Saturadas 0 g	0%	Grasas Trans 0 g	0%	Colesterol 0mg	0%	Sodio 4mg	0%	Carbohidratos Totales 19g	6%	Fibra Dietaria 3g	12%	Azúcares 9g		Proteínas 2g	4%
Información Nutricional																													
Tamaño de la Porción	1 porción (20g)																												
Calorías	94																												
Calorías de grasa	11																												
Cantidad de porción % Valor Diario																													
Grasas Totales 1 g	2%																												
Grasas Saturadas 0 g	0%																												
Grasas Trans 0 g	0%																												
Colesterol 0mg	0%																												
Sodio 4mg	0%																												
Carbohidratos Totales 19g	6%																												
Fibra Dietaria 3g	12%																												
Azúcares 9g																													
Proteínas 2g	4%																												
<p>Tercera etapa: Se consigna en el producto</p>																													

Nota. Autoría propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Molina, (2016). Sostiene que el proceso de rotulado es toda aquella información relacionada a un producto indicando la naturaleza, características y propiedades. Los tiempos es el transcurrir necesario para la elaboración del producto harina de quinoa, siendo el costo estimado en 5,225.00 soles para un lote de 10,000 unidades en donde se involucra costos de rótulos, etiquetas y la mano de obra. A continuación, se presenta la tabla de costos y tiempos para el proceso de rotulado.

Tabla 14*Tiempos y costos del proceso de rotulado*

<u>ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO</u>				
DETALLE	CANTIDAD	UNITARIO	PRECIO FINAL	TIEMPOS
ETIQUETAS	10,000	0.41	4,130.00	8 horas
MANO DE OBRA	1	800.00	800.00	16 horas
OTROS COSTOS ADICIONALES		295.00	295,00	-
TOTAL			5,225.00	24 horas

Nota. Autoría propia

Para tal proceso se requiere contar con 10,000 etiquetas, cuyo tiempo se refiere a un plazo de 8 horas para su fabricación, la mano de obra es de dos días representando 24 horas.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

Meyers, (2017). Conceptualiza al empaque como el contenedor de un producto, que tiene un contacto directo y garantiza que el producto llegue al consumidor final en óptimas condiciones, siendo su finalidad preservar y proteger durante las etapas del transporte y el almacenamiento.

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:

En la revista TRANSEOP, (2019). Se define por ficha a una descripción acerca de las especificaciones técnicas de un determinado producto, definida

además como una herramienta que contiene información necesaria para la comercialización. En este caso la ficha técnica del empaque muestra información relacionada al tipo de material empleado, así detalla medidas, color, cantidad que contiene cada unidad del producto de Harina de Quinua, tal como se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla 15

Ficha técnica del empaque

Muestra del envase primario	Características	
	Material	Tipo Doy pack
	Medidas	Largo: 3.5 cm; Ancho 4.5 cm y Alto 12 cm
	Color	Blanco con diseño del logo de la marca.
	Cantidad	<p>Contenido 12 onzas = 340 gramos.</p> <p>El empaque que contendrá el producto de 12 onzas es de tipo Doy pack ello porque así se garantiza que el producto conserve su textura y aroma tal como se evidencia en la imagen.</p>

Nota. Autoría propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

En la revista “En Mente”, (2016). Detalla los criterios de selección de un empaque, en el caso del producto Harina de Quinua se ha tenido en cuenta:

- El empaque es Doy pack que tendrá el primer contacto con el producto ello debido a que asegurar mantener su textura y aroma.
- Su capacidad para contenido será para 12 onzas como presentación única.

5.3. Proceso de empaque:

Serna (2016). Manifiesta acerca del proceso de empaque como parte de un proceso que se maneja en función a ciertas etapas, en el caso del producto harina de Quinua. A continuación, en la siguiente tabla el proceso de empaque.

Tabla 16

Etapas secuenciales para el empaquetado

Información	
	Proceso 1: Se seleccionó el producto para el mercado de Canadá.



Proceso 2:
Posteriormente se coloca los rótulos.

Información Nutricional	
Tamaño de la Porción	1 porción (20g)
Calorías	94
Calorías de grasa	11
<hr/>	
Cantidad de porción	% Valor Diario
Grasas Totales 1 g	2%
Grasas Saturadas 0 g	0%
Grasas Trans 0 g	
Colesterol 0mg	0 %
Sodio 4mg	0%
Carbohidratos Totales 19g	6%
Fibra Dietaria 3g	12%
Azucares 9g	
Proteínas 2g	4%

Proceso 3:
Se le agrega la información adicional al producto.



Proceso 4:
Finalmente, el producto queda listo colocarse en cajas

Nota. Autoría propia

Como se evidencia en la tabla se selecciona el producto molino a empaquetar en las bolsas teniendo en cuenta su peso, para posterior sellar el empaque e ingresar a la caja de cartón, para posteriormente iniciar el armado de pallets y calibre de cada caja embalada, para finalmente almacenar e iniciar el proceso de unitarización.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaquetado:

Serna, (2016). Determina que el proceso de empaquetado permite disponer o almacenar el producto para su traslado y comercialización. Se trata de cubrir, garantizar la calidad del producto. A continuación, se presenta los tiempos y costos del proceso de empaquetado del producto Harina de Quinoa donde se ha considerado los costos incurridos para la adquisición de los envases primarios, así como los costos de mano de obra para el proceso, también se señala que el tiempo transcurrido para el proceso es de 24 horas tal como se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 17

Costos y tiempos del empaquetado

DETALLE	CANTIDAD	UNITARIO S/.	PRECIO S/.	TIEMPOS
ENVASE (EMPAQUE PRIMARIO)	10,000	1.65	16,520.00	8 horas
MANO DE OBRA	2	350.00	700.00	16 horas
OTROS COSTOS ADICIONALES			212.40	-
TOTAL			S/. 17,432.40	24 horas

Nota. Autoría propia

El precio de cada bolsa Doy pack es de 1.65 y se requieren 10,000 unidades que serán las que tendrán el contacto directo con el producto, teniendo en consideración 24 horas para el transcurrir de todo el proceso.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

Para Martínez, (2016). Sostiene que el embalaje del producto de exportación tiene la función principal de asegurar que el producto llegue al consumidor final en óptimas condiciones garantizando su calidad del producto en el mercado internacional.

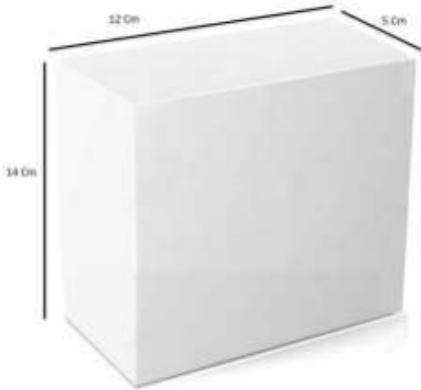
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

En la revista TRANSEOP, (2019). Se define por ficha técnica a una descripción acerca de las especificaciones técnicas de un determinado producto.

El caso del producto a exportar Harina de Quinua el embalaje del producto será por medio de cajas las mismas que contendrá 6 unidades de bolsas de quinua que cuyo contenido será de 12 onzas. A continuación, se presenta las especificaciones de caja empleada.

Tabla 18

Ficha técnica de la caja de embalaje

Muestra del envase secundario	Características	
	Material	Caja de cartón
	Medidas	Largo: 12 cm., Ancho 5 cm., y Alto 14 cm.
	Color	Banco con diseño del logo de la marca
	Capacidad	5 kg.
	Cantidad	Contenido 6 unidades
	Beneficios	Sirve para conservar y asegurar la calidad del producto Es biodegradable Facilitando la manipulación y distribución

Se eligió la caja de cartón para la exportación de quinua a mercado de Canadá porque es la apropiada para la distribución del producto.

Nota: Autoría propia

Tabla 19

Unidades por caja

Datos por caja	
Bolsa de quinua	12 onzas = 340 gr
Unidades por caja	6 unidades
Peso por caja	2, 04 kg

Nota. Autoría propia

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

Según las exigencias detalladas en la RAM (2022):

Criterio 1:

El material usado para el envase debe ser nuevo, estar limpio y ser de calidad tal que evite daños al producto.

Criterio 2:

Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamentos no tóxicos.

Criterio 3:

Los materiales y artículos en contacto con los alimentos, incluidos los utilizados para el envasado de alimentos, están controlados por una legislación armonizada completa de la UE que se ha aplicado plenamente en Canadá.

Criterio 4:

El material fabricado debe favorecer la circulación dentro de la caja, debe ser de fácil impresión, además de alta resistencia y contar con resistente al clima.

6.3. Proceso de embalaje:

Martínez, (2016). Sostiene acerca que es proceso que se lleva a cabo para proteger el producto durante su manipulación y traslado, para el caso del producto a exportar sigue 4 fases como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 20

Estructura de las etapas del embalaje

INFORMACIÓN	
	<p>El producto harina de quinua pasara por controles de calidad verificados por la empresa importadora.</p>
	<p>Se empleó la división de las cajas según los criterios de la caja de cartón.</p>
	<p>Se seleccionó para distribuir el producto cajas de cartón.</p>
	<p>El producto queda distribuido para garantizar una buena distribución.</p>

Nota. Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

El proceso de embalaje es un conjunto de fases que se lleva a cabo a fin de garantizar la protección del producto durante su transporte, almacenamiento y distribución desde la producción o recepción de materias primas hasta el consumidor final en el país de destino en este caso. (Martínez, 2016)

Tabla 21

Costos y tiempos del embalaje

EMBALAJE				
DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD S/.	PRECIO S/.	TIEMPOS
EMPAQUE SECUNDARIO	10.000	6.49	64,900.00	16 horas
MANO DE OBRA	2	300.00	600.00	16 horas
OTROS COSTOS ADICIONALES			295.00	-
TOTAL			65,795.00	32 horas

Nota. Autoría propia

Se estima un tiempo transcurrido de 32 horas para el proceso de embalaje del producto a exportar, se trabajará con 02 personas que participaran del proceso.

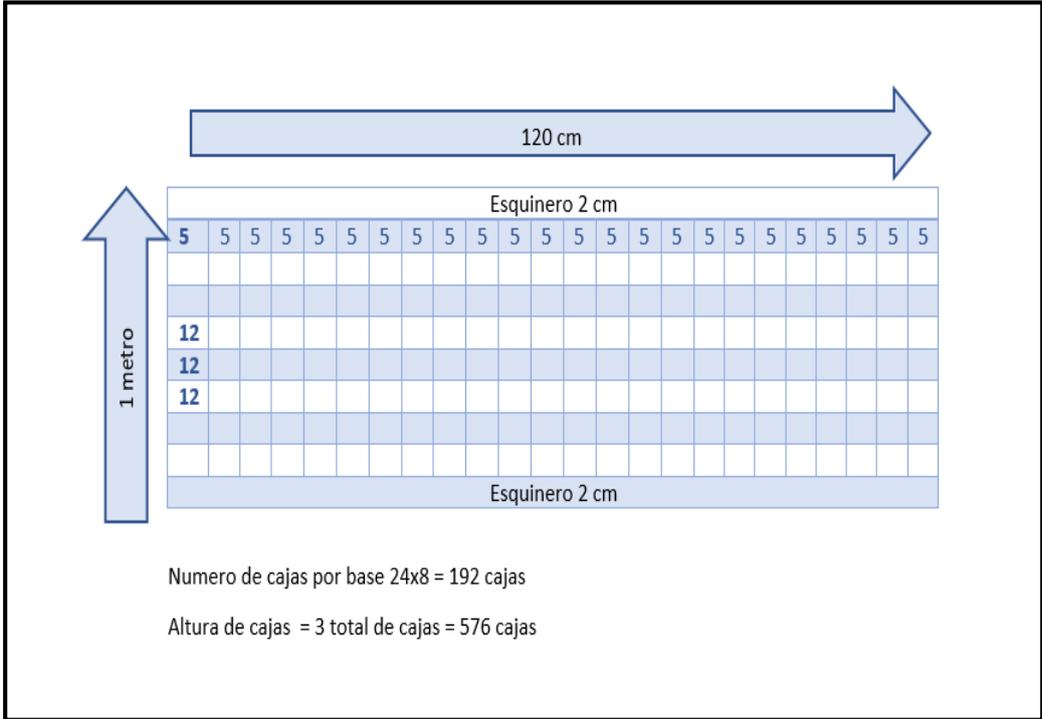
CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

Para Esnova, (2019). En su artículo denominado “en que consiste la unitarización de carga”; sostiene que es un proceso de agrupamiento de la carga del producto a exportar, siendo la paletización y la unitarización las maneras más comunes que permiten o facilitan consolidar la carga. Los pallet son importantes para el proceso de exportación y para la mercadería que se pretende comercializar dando seguridad a los productos durante el traslado de un punto de origen a uno de destino. A continuación, se presenta en la siguiente figura la distribución de unitarización que se realizara por medio de la paletización.

Figura 4

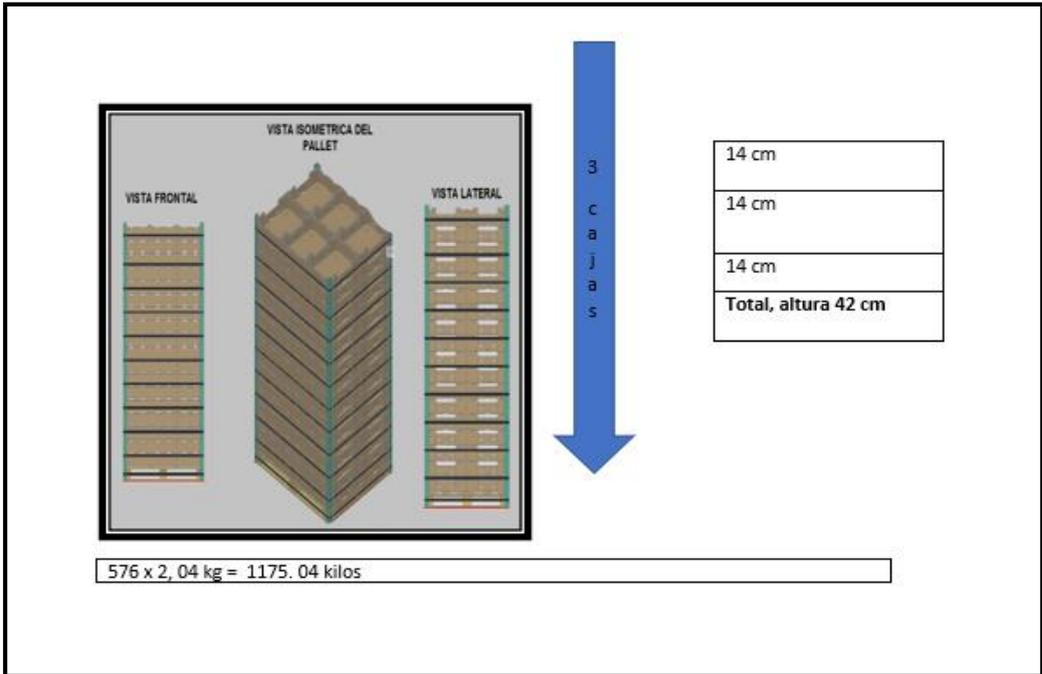
Agrupamiento de carga



Nota. Autoría propia

Figura 5

Modelo de unitarización



Nota. www.cargaunitarizadaunitarizada.com

7.1. Ficha técnica seleccionado:

En la ficha técnica brinda la información necesaria acerca del pallet utilizado para el proceso de exportación, siendo una herramienta para la unitarización de la carga del producto Harina de Quinoa. A continuación, se señala en la siguiente tabla en sus especificaciones técnicas relacionadas al color, tipo, peso y dimensiones.

Tabla 22

Ficha técnica de pallet

Dimensiones	Largo 1200 mm X 1000 mm de ancho x 130 mm de grosor
Color	Madera
Tipo	Universal
Peso	10 kg.
Carga	1,200 kg
Homologaciones	1,000 x1,200 FINO
Características	Optimiza la carga
Foto	

Nota. www.paletsuniversal.com

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

Criterio 1:

El pallet deberá tener una capacidad de carga de hasta 4000 kg con carga dinámica.

Criterio 2:

Deben ser elaborados a base de madera como materia prima y que tenga las condiciones y registros para cumplir eficiente el proceso de exportación.

Criterio 3:

Los pallet deben pasar por un sistema de fumigación antes de ser utilizados para la exportación.

Criterio 4:

Se debe la cantidad exacta del producto que se exportara para contar con los pallet necesarios.

7.3. Proceso de paletización:

En la revista ITEL PAL (2017) se refiere al conjunto de fases o proceso en el cual consiste en situar o colocar el producto a exportar en una superficie a fin de lograr una fácil manipulación, además de permitir un ordenado almacenaje, permitiendo o facilitando el traslado, siendo considerado el resultado de un agrupamiento de carga. A continuación, se presenta en la siguiente tabla el proceso de paletización.

Tabla 23

Estructura del sistema de pallets

DETALLE DEL PALLET



Respecto a las etiquetas que tiene el producto llevaran la marca siendo de color blanco de material Doy Pack, posteriormente continua el proceso de embalaje para ser agrupado en las cajas y facilitar la distribución, de otro lado respecto a la forma de agrupar la mercadería en una sola unidad se realizara por medio del pallet, para finalmente ser embalado toda la carga en una sola unidad.

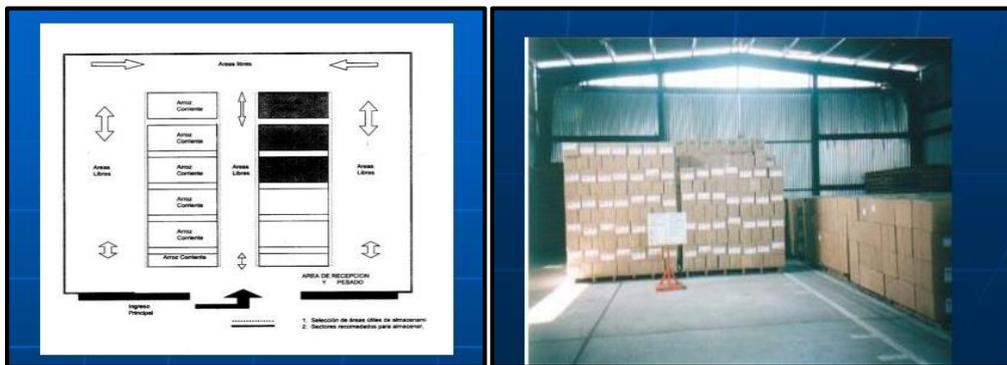
Nota. Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallet:

En la revista ABC Exportador, (2020). Sustenta que es el documento que se debe portar en los buques en donde contiene como se señalizan en el piso las áreas donde estarán almacenados los productos de exportación, se detalla la recepción, ubicación, el área útil, área de servicios y el área libre. A continuación, en la siguiente imagen muestra el plano de estiba.

Figura 6

Plano de estiba



Nota. www.planoestiba.com.

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado:

TecnyStand, (2022). Define a la paletización como parte de un proceso es definida como el efecto o la acción de disponer mercaderías sobre un pallet para ejecutar su transporte y almacenaje, siendo el propósito la creación de una sola unidad de carga que pueda ser fácilmente trasladada. En relación al proceso de la paletización para el producto Harina de Quinua se realiza por medio de pallets para ello se requiere 8 unidades que tienen un precio de mercado de 50 soles y su tiempo de entrega en 16 horas. Como se señala en la siguiente tabla los

costos y tiempos transcurridos del proceso de paletizado. A continuación, para un mayor detalle se presenta la siguiente tabla sobre costos y tiempos del paletizado.

Tabla 24

Costos y tiempos del proceso de paletizado

Descripción	Tiempo	Cantidad	Costo S/.
Manipulación	30 minutos	3,402	350.00
Descarga	40 minutos	3,402	240.00
Estiva	20 minutos	3,402	240.00
Alquiler de montacarga	20 minutos	3,402	220.00
Total, costo del proceso	Se estima un tiempo de 1 hora con 50 minutos Se estima un costo de 1050. 00		

Nota. Autoría propia

Tabla 25

Costos y tiempos de los pallets

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO S/.	TIEMPO EN LA ENTREGA
Costo de pallets	8 x 50	400.00	16 horas

Nota. Autoría propia

Para el proceso de paletización se estima un costo total de 1450. 00 como se detallan en las tablas anteriores.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 26

Información relacionada al contenedor

DATOS DEL CONTENEDOR: DRY – VAN 20	
Maquinaria para la exportación	

Para el proceso de exportación de quinua al país de Canadá se ha seleccionado el contenedor de 20 pies con el sistema Reefer.

INFORMACIÓN

Dimensiones externas	Externo: largo 6,058 mm.; ancho 2,438 mm.; alto 2,591 mm.
Dimensiones internas	Interno: largo 5,900 mm.; ancho 2,345 mm.; alto 2,400 mm.
Volumen	33,30 m ³
Capacidad	28,248 kg.

Nota. www.rutasmarimas.com

En la revista Tendencias del SUPPLY CHAIN, (2019). Es definida como una técnica para transportar mercaderías en los contenedores del mismo tamaño y forma siendo un método de transportes de mercaderías.

Teniendo en consideración las medias internas para ser una adecuada distribución en el contenedor seleccionado se elaboró un modelo de distribución que se detalla a continuación, donde además se tomó en cuenta los espacios para alguna verificación si fuera necesaria por la entidad aduanera.

Figura 7

Distribución de carga en contenedor



Nota. Autoría propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

Criterio 1: Tamaño Contenedor pequeño, fácil de transportar, manipular y depende del producto y de la cantidad.

Criterio 2: Material Protegidos de la oxidación, fabricados de acero de un tipo acero Cor Ten resistentes.

Criterio 3: Altura Se considerará una altura de 8 pies para que tenga más espacio de carga.

Criterio 4: Condición Sin etiqueta en él envió, aptos para la carga.

Criterio 5: Precio El precio es un factor de elección.

8.3. Proceso de contenedorización:

El proceso de contenedorización sigue las fases empezando desde la paletización que consiste en agrupar las cajas en una sola unidad, como segunda etapa es el traslado de los pallets al contenedor, para posteriormente como última fase el sellado del container con su respectiva numeración.

Tabla 27

Proceso del contenedor

INFORMACIÓN REFERENCIAL



En relación a las etiquetas se colocarán en el envase del producto, luego el proceso de empaquetado donde se empaquetará la harina de quinua, posteriormente se embalará por medio de cajas, para posteriormente ser traslado a la base del pallet como parte del proceso de unitarización de carga.

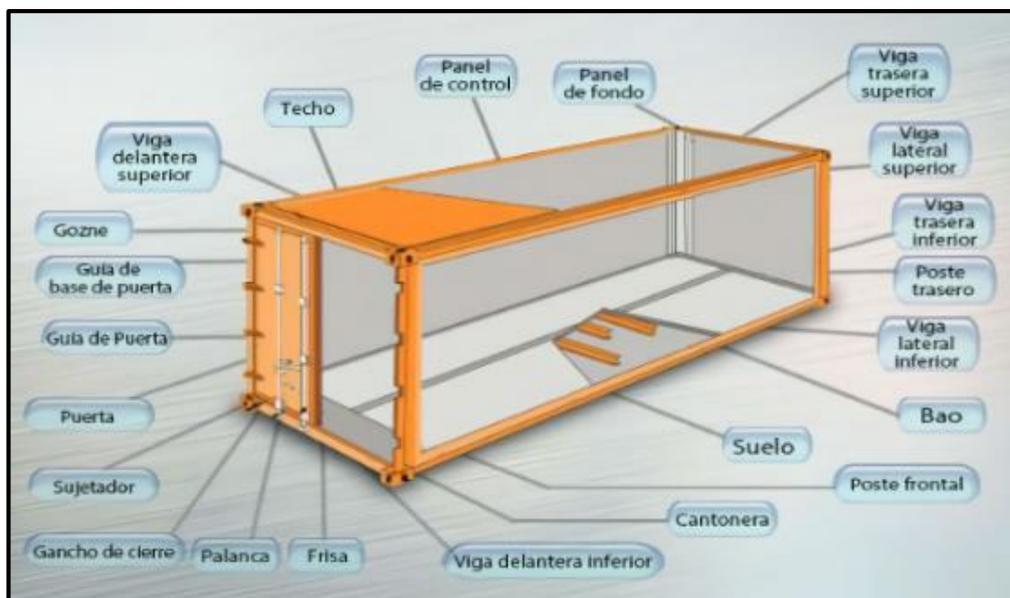
Nota. Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Es el documento que deben portar las empresas dedicadas al transporte de los contenedores en la que se establece por medio de un diseño la distribución y ubicación de los containers que lleva la embarcación.

Figura 8

Estructura del contenedor



Nota. Obtenida unidad de carga diario el exportador

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Para ejecutar el proceso de contenedorización se ha estimado lo siguiente como se detalla en la siguiente tabla teniendo un costo de 2,500.00 soles en etapa se buscó la tercerización siendo la empresa la que asumirá los costos relacionados a los materiales e insumos, siendo el tiempo estimado de 6 horas para un total de 10,000 unidades que serán exportadas.

Tabla 28*Tiempos y costos de contenedorización*

Detalle	Tipo	Tiempo	Costo S/.
Personal			
Contenedor	20"		
Selección		2 hora	
Proceso		4 horas	
Total		6 horas	S/. 2,500.00 \$ 595.24

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores de transporte interno:

Tabla 29

Identificación de proveedores de transporte interno

Razón social	RUC	Ubicación
Empresa de Transportes y Soluciones SHADAY S.C.R.L.	20486523442	Av. Andrés A. Cáceres 770 Huancavelica

La empresa tiene una flota de vehículos que hacen que se garantice una buena distribución del producto.

Empresa de Transportes Nevados E.I.R.L.	20487292746	Jirón Odonovan 420 Huancavelica
---	-------------	------------------------------------

La empresa cuenta con experiencia en el sector de transporte con cobertura a nivel nacional.

SERTOURS Molina E.I.R.L.	20541390554	Av. Manchego Muñoz 608 Huancavelica. Huancavelica
--------------------------	-------------	--

La empresa tiene a su disposición una variedad de unidades para la carga con destino a nivel nacional

Nota. www.sunat.com

9.2. Costo de transporte interno:

En relación al costo de transporte se estima los siguientes costos incurridos como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 30

Costos de transporte interno

Descripción			
Ruta	Trayecto	Precio en soles	Tiempo
Huancavelica – Callao	425 km	1,400.00	8 horas

Nota. Autoría propia

9.3. Proveedores del servicio de transporte internacional:

Por lo que se refiere al transporte internacional este tiene por frecuencia semanal teniendo un tránsito hacia el país de destino elegido como un mínimo

de 19 días hasta un máximo de 22 días, para ello se cuenta con 2 empresas que se encuentran a la disposición tal como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 31

Proveedores del transporte internacional

HAMBURG SUD	
Días de tránsito 22 días	Frecuencia de salida: semanal
MSC	
Días de tránsito 19 días	Frecuencia de salida: semanal

Nota. www.rutasmarimas.com

Figura 9

Mapa de tráfico



Nota: www.rutasmarinas.com

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

A continuación, se presenta la cotización de flete marítimo donde las principales líneas navieras son Hamburg, MSC, Hamburg SUD siendo el tiempo aproximado un mínimo de 18 días y un máximo de 22 días, la frecuencia de su tránsito es semanal su costo para nuestro caso teniendo en cuenta el contenedor seleccionado de 20 pies el precio de 2,700 dólares. Tal como se muestra los tarifarios de la vía marítima en la siguiente tabla.

Tabla 32

Valor del transporte

HAMBURG SUD – MSC			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Montreal	2,700.00	10,800.00	22 días

Nota. www.rutasmarinas.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduanas:

Tabla 33

Agentes seleccionados para exportar

	
Dirección	Manzana F Lote 2B CALLAO
Teléfono	(01) 44 01 9 36
Correo	dhl@peru.com

Nota. www.dhl.com

10.2. Costos de agenciamiento:

Tabla 34

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
N° [REDACTED]

Callao, 10 de febrero 2023

Señores:

Tunque Ordoñez Flor

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

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

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: MONTREAL – CANADA	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Tránsito	: 19 días aproximados
CIF (Soles)	:	FOB (Soles)	: 193,503.24

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			-
SEGURO	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 15/02/2023

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 35

Empresa aseguradora

Detalle	S/.	\$
	1,200.00	300.00
Telefono	01 213-3333	
Correo	mapfre@mapfre.com	

Nota. Autoría propia

10.4. Pólizas de seguros:

Tabla 36

Costo de póliza

		
Detalle	S/.	\$.
	S/. 1200.00	S/. 300.00
MAPFRE	mapfre@mapfre.com 01 213-3333	

Nota. Autoría propia

La póliza del seguro es cobertura del exportador frente a posibles riesgos, en la etapa de exportación pre y post embarque, la contratación se da desde el punto de origen hasta la fecha de formalización de la operación hasta el embarque. En nuestro caso para la exportación del producto contrata a la empresa MAPFRE.

MAPFRE como un seguro de transporte de mercaderías cuenta con el objetivo cobertura el daño o la pérdida material que pueda tener el asegurado (maquinaria, materiales, bienes) en el tránsito, independientemente del medio de transporte aéreo, marítimo o terrestre, no obstante, no cubre eventuales daños al medio de transporte.

10.5. Depósitos temporales:

Es una empresa dedicada a las asesorías de comercio exterior y seguros que además brinda el servicio de depósito temporal.

Figura 10

Deposito temporal



Nota. www.globalcomex.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Puertos:

Según las estadísticas el 80% de las mercaderías del mundo son transportadas por el transporte marítimo, así los puertos que se encuentran disponibles en el Perú son el Callao considerado el puerto más importante del Perú y de Latinoamérica ubicado en la costa del país, además se cuenta con puertos como

el de Salaverry ubicado en la ciudad de Trujillo y el de Paita que se encuentra ubicado en el departamento de Piura y por último el de Matarani que se encuentra situado en el departamento de Arequipa.

Puerto del Callao: Es el puerto más importante por su capacidad de almacenaje en el país cuenta con una superficie de 1.5 km teniendo una profundidad de 16 metros, su movilización o tráfico de mercaderías alcanzo para los 2020 cuarenta y cinco millones de toneladas.

Figura 11

Puerto de Callao



Nota. Obtenido en www.gestion.pe

Aeropuerto: Jorge Chávez

Según el ranking de competitividad mundial el Perú ocupa el puesto 86 de las 137 economías en la calidad de infraestructura para el transporte aéreo, es así que el aeropuerto disponible para carga es el Jorge Chávez que actualmente se encuentra en un proceso de mejoramiento para ayudar a la gestión de las cargas porque facilitan un rápido traslado de productos.

Figura 12

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota. Obtenido en www.lan.com

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

Vial: La red de carreteras nacional de Canadá cuenta con 38010 carreteras que unen a las principales ciudades, cruces fronterizos internacionales que brindan el soporte para el traslado de mercaderías.

Puertos: Entre los puertos marítimos en el país de destino se cuenta con la disposición de los siguientes como Puerto de Montreal, Puerto de Quebec, Puerto de Halifax, Puerto de Toronto, Puerto de Vancouver.

Aeropuertos: Siendo los principales aeropuertos en Canadá el Aeropuerto de Toronto, Aeropuerto de Calgary, Aeropuerto de Trudeau de Montreal, Aeropuerto de Ottawa. (www.dripclógica.com)

11.3. Descripción, análisis los principales puertos, aeropuertos:

Principales puertos: (www.puertosmaritmoscanada.com)

- Puerto de Vancouver
- Puerto de Montreal
- Puerto de Prince Rupert

Principales aeropuertos (www.viveusa.com)

- Aeropuerto Pierre Elliott
- Aeropuerto internacional de Vancouver
- Aeropuerto Calgary

Rutas: (www.cmoec.com)

Los envíos se distribuyeron en varios puertos, incluidos Montreal, Halifax, Port Cartier, Noire, Saint John y Quebec.

Capacidad: (www.datosmundialcanada.com)

- En cuanto a las líneas aéreas tienen una capacidad para movilizar carga 2, 31 millones.
- En relación a la capacidad puertearía pueden lograr movilizar hasta 80 millones en un solo puerto.

Restricciones: (www.workstudyvisa.com)

- Sustancias alimentarias
- Plantas
- Animales

Servicios: (www.serviciosdeaerepuertodelmundo.com)

Entre los servicios que se pueden encontrar son los servicios de embarque, servicios de restaurante, estaciones.

11.4. Proceso de importación y nacionalización:

El proceso para nacionalizar las mercaderías presenta la siguiente secuencia estructurada. Como primera fase se da el depósito aduanero siendo este el lugar de almacenamiento donde ingresa las mercaderías en el país de destino, la segunda fase se da la revisión documentaria y tramites en donde se verifica aquellos documentos relacionados al transporte y a la mercadería, siendo la tercera etapa la liquidación de tributos para todas aquellas mercaderías que se encuentran gravadas por impuestos y deberán cancelar las tasas de aranceles para su posterior levante y nacionalización en el país de destino.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Los envíos de muestra sin valor comercial cuentan con un tratamiento aduanero al igual que una exportación normal y debe cumplir con los mismos requisitos y formalidades.

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

Las empresas de soporte logístico en el país eligió de Canadá son:

- DHL Supply Chain
- DHL Express

- FedEx Express
- Enterprise
- EXP Logísticos

Figura 13

Principales proveedores de servicios logísticos



Nota. Obtenido en Glasdor directorio

CAPÍTULO XII

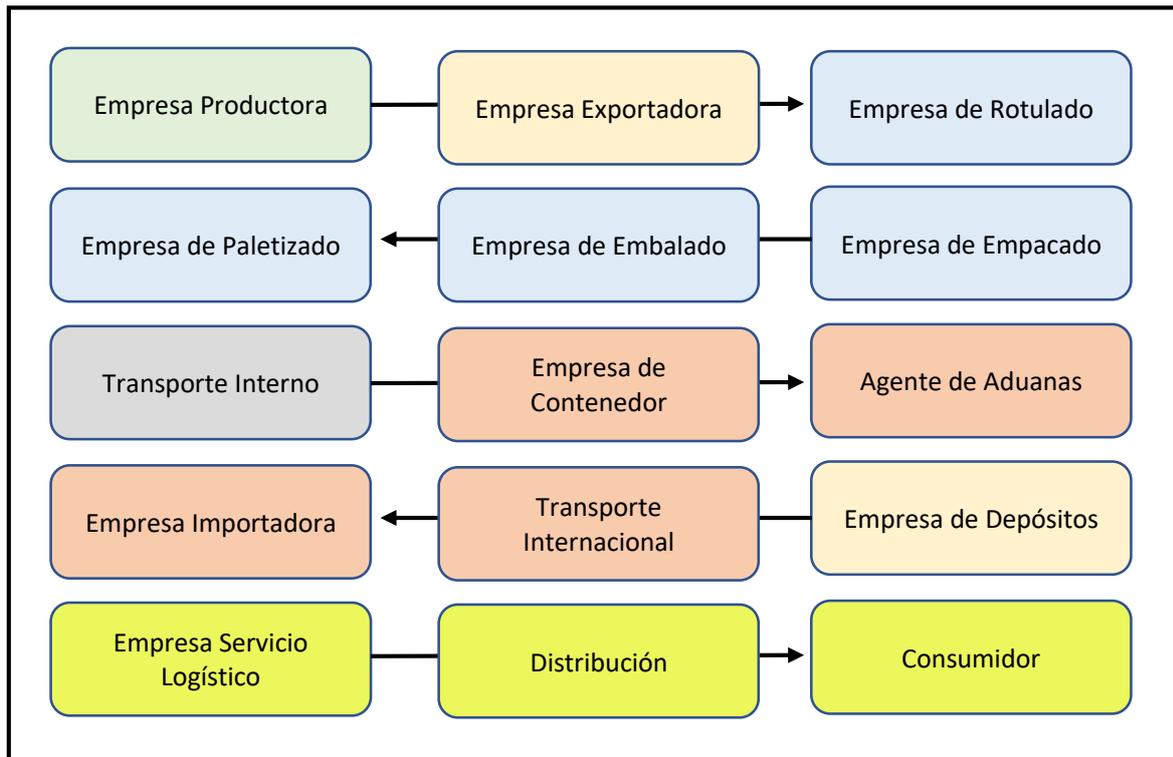
DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia proveedor consumidor:

D'FLOR EIRL, después de un análisis de productos, seleccionó para exportar, Harina de Quinoa, desde Huancavelica, donde se realizaron los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta el país de destino Canadá, Montreal. (www.ciospain.es)

Figura 14

Secuencia proveedor consumidor



Nota. www.ciospain.es

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución:

En relación a la identificación y descripción de los canales donde se comercializará en el país del destino Canadá son dos tipos entre los que se destaca:

Canal directo: Es aquel que para comercializar el producto no requiere de intermediarios, sino que solo participa la empresa exportadora y la importadora que se la encargada de vender el producto de forma directa.

Canal indirecto: Es aquel que para la comercialización del producto utiliza medios para llegar el producto al consumidor final y se distribuye mediante

cadenas de tiendas, mayoristas, minoristas, agente comisionado, retailer, entre otros tipos que corresponden al canal indirecto.

Ficha del perfil
Proveedor: Davidson's valumart
Ciudad: Toronto
Contacto: (416) 421-9457
Dirección: 985 Woodbine Ave, Toronto ON M4C 4B8
Teléfono: +1 416-421-9457

12.3. Canal con mayor flujo comercial para importadores:

Para la selección del canal para la exportación del producto elegido harina de quinua hacia el mercado de Canadá, se tuvo en consideración que se requiere posicionar el producto de manera rápida y para ello debe estar disponible en cualquier lugar y sea de esta manera más accesible al consumidor bajo es fundamento el canal más indicado es el indirecto distribuyéndose mediante cadenas de tiendas, mayoristas, minoristas, agente comisionado, retailer, entre otros tipos que corresponden.

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación:

En relación a las condiciones pactadas de compra se establecerá un tiempo de 60 días a lo que demora la distribución física internacional y el importador revise el producto conforme a las especificaciones técnicas solicitadas. El

incoterm seleccionado para el proceso de exportación del producto Quinoa será el FOB porque es el más apropiado y utilizado para el comercio internacional y como medio de negociación la responsabilidad es compartida entre el comprador y vendedor. Por lo que se refiere a las condiciones establecidas de pago estas son pactadas en el contrato de compra venta internacional que indican que el 50% del pago es al inicio de comenzar el proceso de exportación y el otro 50% se pagara cuando el importador reciba y verifique el producto y las cantidades solicitadas a fin de dar conformidad a la transacción. En relación a los volúmenes de mercadería tiene un peso aproximado por contenedor de 9,400 kg., que se transportadas en un contendor tipo DRY VAN 20 que será enviadas desde el punto de origen Perú hasta el país de destino seleccionado Canadá.

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

La empresa tiene una visión de futuro de lograr un posicionamiento en mercado internacional que cada vez es exigente en relación a la demanda productos exportables orgánicos, así para tener un mejor posicionamiento se empleara el canal indirecto y tener mejores ventas porque existirán mayores medios de comercialización de otro lado el perfil de los demandantes canadienses exigente en relación a la alimentación cada vez más orgánica, estando la disponibilidad de los productos orgánicos en lugares más accesibles como las tiendas por ejemplo distribuidores Institucionales, tiendas de alimentos saludables, venta Online y delivery, clubs y cooperativas, tiendas minoristas,

tradicionales, venta directa por medio de ello se lograra que la empresa sea competitiva en el mercado internacional.

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

Entre las nuevas tendencias que afectan el entorno empresarial relacionadas a las exigencias de compra y competencia se menciona que es la globalización de mercados con un proceso de mucha implica o riesgo que si trae beneficios como la apertura de nuevos mercados y favorecimiento del libre mercado y libre arancel donde no existen las restricciones geográficas y barreras, pero ello afecta porque en la actualidad se tiene un perfil o prospecto de consumidor que cada vez es más exigente y sofisticado y donde sus gustos y preferencias sufren tendencias y cambian por ello esta tendencia debe ser analizada por medio de estudio de mercado, además de ser una empresa que se adaptaba los nuevos cambios y desafíos que plantea la globalización, para ello se le hará frente por medio de innovaciones parciales y totales al producto conforme a las exigencias del consumidor, sin dejar de considera una diversidad de productos que permitan tener un mejor posicionamiento y prospectiva empresarial a largo plazo. De otro lado otra de las tendencias que influyen en las exigencias de compra es la tecnología porque el mercado internacional es exigente en calidad, pero también en cantidad y es necesario producir lo que el mercado demande y en tiempo pactado para ello se requiere de la automatización de procesos como una forma de serle frente a la tecnología.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 37

Costos del proceso de exportación

CONCEPTO	PRECIO S/.	
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Contendor	2,500.00	595.24

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
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto buenos	495.60	118.00
Trasmisión	148.68	35.40
Total General	S/. 8,435.44	\$ 2,008.44

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1. Costo de oportunidad:

Referente al costo de oportunidad nos indica que existen diversas alternativas para poder exportar existiendo varios productos que podrían ser considerados en donde se puede lograr obtener un mayor rendimiento o rentabilidad que la Harina de Quinua; no obstante sería muy riesgo para la inversión porque se desconoce los procesos y procedimientos de otros tipos de producto, es decir es el costo de oportunidad sería todo aquello que se renuncia a producir o exportar el producto elegido, bajo ese contexto o fundamento se sustenta que sería recomendable ejecutar la exportación de Harina de Quinua,

ello porque se ha ejecutado un estudio previo en donde se conoce el proceso de producción, proveedores, operadores logísticos, agentes de aduanas y se conoce como interactúa el mercado elegido, por ello resulta viable posicionar internacionalmente el producto elegido en el mercado internacional.

14.2. Valor neto actual:

Tabla 38

Ingresos económicos

AÑO	INGRESOS S/.
0	-220,000.00
1	350,000.00
2	525,000.00
3	787,500.00
4	1'181,250.00
5	1'771,875.00

Tabla 39

Egresos económicos

DETALLE	EGRESOS S/.
Producto Harina de Quinoa	40,824.00
Proceso productivo	1,200.00
Rotulado	5,225.40
Empacado	17,423.40
Embalado	65,795.00
Paletizado	1,450.00
Transporte Interno	1,400.00
Gastos del Proceso de Exportación	8,435.44
Costo Fijo de Almacén	49,150.00
Gastos de Personal	2,600.00
TOTAL	193,503.24

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

$$\text{TIR} = 0.60$$

$$= -220,000.00 + \frac{350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 1'181,250.00 + 1'771,875.00}{1.60 \quad 2.56 \quad 4.10 \quad 6.55 \quad 10.49}$$

$$= -220,000.00 + 218,750.00 + 205,078.00 + 192,073.00 + 180,344.00 + 168,910.00$$

$$\text{VAN} = 745,155.00$$

14.3. Tasa interna de retorno:

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

$$\text{TIR} = (a) 1.69 / (b) 1.70$$

$$= -220,000.00 + \frac{350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 1'181,250.00 + 1'771,875.00}{2.69 \quad 7.24 \quad 19.47 \quad 52.36 \quad 140.85}$$

$$= -220,000.00 + 130,111.00 + 72,514.00 + 40,447.00 + 19,900.00 + 12,580.00$$

$$= \mathbf{55,552}$$

$$= -220,000.00 + \frac{350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 1'181,250.00 + 1'771,875.00}{2.70 \quad 7.29 \quad 19.68 \quad 53.14 \quad 143.49}$$

$$= -220,000.00 + 129,630.00 + 72,016.00 + 40,015.00 + 22,229.00 + 12,348.00$$

$$= \mathbf{-66,976}$$

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

$$\text{TIR} = 1.69 + \frac{55,552}{55,552 - 66,976} (1.70 - 1.69)$$

$$\text{TIR} = 1.69 + \frac{55,552}{11,424} (0.01)$$

$$\text{TIR} = 1.69 + 0.048$$

$$\text{TIR} = 1.74 \text{ mensual X } 12 = 20.88 \% \text{ tasa anual}$$

CONCLUSIONES

1. Respecto a la estructura del proyecto fue de 14 capítulos detallados en la cual se analizó diversos aspectos del proceso de exportación del producto por medio de la búsqueda de información donde se logró determinar la viabilidad técnica y económica del proyecto de exportación, además se esquematiza un panorama favorable porque se identificó a proveedores de materia prima e insumos.
2. En relación a la selección del producto se tuvo en consideración la constante demanda y aceptación del mercado internacional que corresponde a un estudio previo por medio de la revisión de data en donde se logró identificar principales mercados de destino, cantidad de volumen de exportación del producto, principales competidores nacionales y principales compradores.
3. En lo que respecta al aprovisionamiento es necesario contar con alianzas estratégicas o convenios institucionales con los proveedores que permitan obtener el producto en el menor tiempo posible, así también es necesario evaluar y seleccionar a los proveedores bajo ciertos criterios o parámetros relacionados a garantizar la calidad orgánica del producto.
4. En relación a los agentes de aduanas es necesario tener buenos contactos porque son considerados el soporte de comercio internacional y serán los encargos de los procesos y procedimientos aduaneros que permitan la internacionalización del producto elegido.

RECOMENDACIONES

1. Resulta necesario la identificación nuevos segmentos de mercados y se tendrá como estrategia la diversidad de cartera que permitan tener nuevas líneas para la comercialización a fin de lograr un mejor posicionamiento en el mercado internacional para ello se ejecutará estudio de mercados que permitan conocer los gustos, preferencias y percepciones de la sociedad de consumo.
2. Es necesario tener planes de capacitación para el recurso humano en temas relacionados al negocio internacional como por ejemplo las buenas prácticas en el trabajo, sin dejar de considerar la cultura exportadora porque ella permite lograr una mejor internacionalización siendo definida como la forma correcta los valores y las buenas prácticas empresariales.
3. Contar con proveedores que cumplan con las exigencias y estándares de calidad relacionados a la calidad orgánica, cantidad, capacidad productiva, tiempos de entrega y precios competitivos que contribuyan a la competitividad empresarial.
4. Es recomendable tener agentes de aduanas con experiencia y trayectoria porque serán quienes garantizarán el soporte en la cadena del proceso de exportación quienes se encargarán ejecutar los trámites, procesos y procedimientos de la actividad aduanera conforme a las leyes vigentes para que contribuyan a la colocación del producto en el mercado internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarado, V. (2018). *¿Qué es el layout de un almacén?*

<https://www.esan.edu.pe>

Arrieta, R. (2022). *Estrategias de almacenamiento*

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

Cabañas, (2017). *Selección de contenedor*

<https://www.cabañas.com>

COMEZTIER, (2018). *Harina de quinua, qué es, propiedades*. Blog gastronómicos La

Palmera Rosa

ESNOVA. (2019). *¿En qué consiste la unitarización de la carga?*

<https://www.esnova.com>

Gestión, (2022). *Puerto del Callao*

<https://www.gestion.pe>

Global Comex, (2022). *Deposito temporal*

<https://www.globalcomex.com>

Lan, (2022). *Aeropuerto Jorge Chávez*

<Httrps://www.lan.com>

Mente. (2016). *Criterios para la evaluación de un empaque*

<http://www.enmente.com>

MINCETUR. (2020). *Anáisis integral de logística de exportación*

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

MINAGRI, (2022). *Ficha técnica del producto*

<https://www.minagri.com>

Manuel del Etiquetado, (2022). *Modelo de rotulado*

<https://www.manueldeletiquetado.com>

Palet Universal, (2022). *Ficha técnica del pallet*

<https://www.paletuniversal.com>

PROMPERU. (2022). *Simulador de rutas marinas*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe>

RAM. (2022). *Requisitos de acceso a mercados*

<http://www.ram.promperu.gob.pe>

Rutas Marinas (2022). *Información relacionada al contenedor*

<https://www.rutasmarinas.com>

Saenz, D. (2014). *Logística de almacenamiento. San Marcombo.*

<https://www.libroshernandez.com>

Segura, M. (2018). *Plan de exportación de barra nutricional de quinua, chia y trozos de aguaymanto con destino a la provincia de santiago*

<https://www.repositorio.usmp.edu.pe>

SUNAT, (2022). *Clasificación arancelaria de Harina de Quinoa*

<https://www.sunat.com>

SUNAT, (2022). *Consulta de proveedores*

<https://www.e-consultaruc.sunat.gob.pe>

SUNAT, (2022). *Operatividad aduanera*

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

TRANSEOP, (2019). *Ficha técnica de un producto: ¿Qué es? ¿Cómo hacerla?*

<https://www.transeop.com>

WALMART, (2022). *Precios internacionales de productos*

<https://www.walmart.com>