



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PISCO AFRUTADO A
CHILE”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SOTO WONG, MARCELA MILAGROS TERESA
<https://orcid.org/0000-0002-5745-8077>

ASESOR

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por la oportunidad de alcanzar un logro más en el ámbito profesional y terminar mi carrera, asimismo, a mi madre por todo su apoyo en estos años, mi padre que siempre me guía y mi esposo que ha sido mi fortaleza durante todo este tiempo.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas donde he estudiado la carrera de Administración y Negocios Internacionales, así como a los profesores y sus enseñanzas durante todo este tiempo y de quienes he aprendido muchas cosas que aplico en el ámbito profesional y personal.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía busca identificar los factores de la demanda de pisco afrutado de la empresa YOBUGO SAC quien opera en nuestro mercado local a través de producción y comercialización de licores en general.

Por lo antes expuesto, se propuso la utilización de la línea de piscos afrutados en base a maracuyá, piña y guanábana (denominado PISCAL), para el ingreso al mercado chileno, en donde hay una tendencia en lo referente a consumo de cócteles. Es así como en este trabajo se abordan los antecedentes del mercado destino, situación de la demanda y tendencias del consumidor con la finalidad de respaldar la elección del producto y el mercado seleccionado.

Por lo mencionado anteriormente, se ha planteado la siguiente interrogante para la decisión de incursionar en el mercado chileno: ¿Existe demanda del pisco en este mercado? y ¿cuáles serían los requisitos y pasos por seguir para la exportación de este producto?

Por ello, el objetivo general será el de identificar la demanda en el mercado chileno del producto de YOBUGO SAC que es el pisco afrutado y también el de evaluar al momento de ingresar a ese mercado si este tiene acogida por el consumidor; y de ser así se podría incluir este país como destino regular de este producto. Mientras que en el caso de objetivos específicos se podrían detallar que serían dos: aprovechar los acuerdos comerciales vigentes para la exportación de este producto (Alianza del Pacífico) e identificar correctamente las normativas vigentes para la exportación.

Es preciso indicar que se ha tomado como referente el mercado chileno, puesto que luego de investigar se han encontrado similitudes entre los clientes finales o consumidores de bebidas tipo cocteles de ese país y el nuestro. Además, es importante destacar que lo que se quiere lograr con esta monografía es poder brindar información a empresas que deseen incursionar en temas de exportación en el país antes mencionado, así como que esto permita que más empresas puedan posicionarse a nivel internacional y de esta manera se promueva el comercio entre ambos países.

Finalmente, a continuación, se procede a describir los capítulos que se abordarán en la presente monografía, la cual inicia con el Capítulo 1: en este se describirá la ficha técnica del producto seleccionado, su clasificación arancelaria y su proceso productivo.

En el Capítulo 2: se ve el tema de proveedores, control de calidad y los costos a incurrir en el proceso de adquisición de insumos.

En el Capítulo 3: se aborda el tema de almacenamiento, mobiliario y costos incurridos en este ítem.

En el Capítulo 4: rotulado y etiquetado, así como las normas técnicas a tener en consideración en este proceso.

En el Capítulo 5: criterios para selección de empaque seleccionado y su proceso.

En el Capítulo 6: se verá el tema embalaje y el proceso de este, así como los criterios usados para la selección del embalaje.

En el Capítulo 7: se menciona la ficha técnica de unitarización y proceso de paletización.

En el Capítulo 8: se describe el proceso de contenedorización y criterios usados.

En el Capítulo 9: descripción de transporte interno e internacional para el traslado del producto, así como los proveedores en ambos casos.

En el Capítulo 10: los agentes de aduanas, póliza de seguro y costo de agenciamiento.

En el Capítulo 11: se menciona la infraestructura para la correcta distribución física hacia el país destino que en este caso será Chile.

En el Capítulo 12: se identifica los canales de distribución a ser utilizados, así como las condiciones de compra e incoterm utilizado.

En el Capítulo 13: se brinda información sobre la matriz de costos para la exportación del pisco afrutado.

En el Capítulo 14: se describe la evaluación económica – financiera realizada en este trabajo presentando un cuadro de la VAN y el TIR correspondiente a este caso.

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente monografía se ha tomado en consideración que, durante los últimos años, el Perú ha experimentado un crecimiento económico sostenido y una disminución marcada de los niveles de pobreza, lo que ha originado un mayor dinamismo de varios sectores económicos. Uno de estos sectores es el rubro del comercio internacional, el cual, si bien ha sido afectado por la crisis internacional y la aparición del COVID – 19, ha venido creciendo y desarrollándose en la última década sobre todo en lo que respecta al sector de la agroindustria.

Aprovechando este clima favorable, se ha realizado una investigación del mercado y producto propicio para expandir las actividades locales de la empresa YOBUGO SAC. hacia Santiago de Chile. En este sentido, el producto elegido es el pisco afrutado de piña, maracuyá y guanábana; y si bien este ya se ofrece en el mercado nacional, usaremos una estrategia de diferenciación en el mercado de destino, proponiendo un producto que se distinga en cuanto a sus propiedades por los mix tropicales de frutas y a su innovador envase.

Palabras claves: pisco afrutado, exportación, mercado chileno.

ABSTRAC

In this monograph, it has been taken into consideration that, in recent years, Peru has experienced sustained economic growth and a marked decrease in poverty levels, which has led to greater dynamism in various economic sectors. One of these sectors is the field of international trade, which, although it has been affected by the international crisis and the appearance of COVID - 19, has been growing and developing in the last decade, especially with regard to the sector of the agroindustry.

Taking advantage of this favorable climate, an investigation of the market and propitious product has been carried out to expand the local activities of the company YOBUGO SAC. To Santiago de Chile. In this sense, the chosen product is the fruity pineapple, passion fruit and soursop pisco; and although this is already offered in the national market, we will use a differentiation strategy in the target market, proposing a product that stands out in terms of its properties due to its tropical fruit mix and its innovative packaging.

Keywords: fruity pisco, export, Chilean market.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	<i>ii</i>
AGRADECIMIENTO	<i>iii</i>
INTRODUCCIÓN	<i>iv</i>
RESUMEN EJECUTIVO	7
ABSTRAC	8
INDICE DE CONTENIDO	9
INDICE DE TABLAS	14
INDICE DE FIGURAS	16
CAPITULO 1	18
PRODUCTO A EXPORTAR	18
1.1 Ficha Técnica de producto.....	18
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	21
1.3 Flujograma de proceso productivo	22
CAPITULO 2	27
APROVISIONAMIENTO	27

2.1 Proveedores potenciales	27
2.2 Matriz de selección de proveedores	29
2.3 Control de Calidad	30
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	32
CAPITULO 3	34
ALMACENAMIENTO	34
3.1 Estrategia de almacenamiento	34
3.2 Lay-out de almacén	37
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	38
3.4 Costo fijo de almacén	38
CAPITULO 4	39
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	39
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	39
4.2 Normas técnica aplicable a la norma.....	42
4.2 Proceso de rotulado	43
4.3 Tiempos y costos del proceso de rotulado	44
CAPITULO 5	46
EMPAQUE	46
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	46
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	48
5.3 Proceso de empaque	49
5.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.....	50

CAPITULO 6	51
EMBALAJE	51
6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado.....		51
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....		52
6.3 Proceso de embalaje.....		53
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....		54
CAPITULO 7	56
UNITARIZACIÓN	56
7.1 Ficha técnica de seleccionado		56
7.2 Criterios usados para la selección del pallet		57
7.3 Proceso de paletización		58
7.4 Plano de estiba del pallet.....		59
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado		60
CAPITULO 8	61
CONTENEDORIZACIÓN	61
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado		61
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....		62
8.3 Proceso de contenedorización		64
8.4 Plano de estiba del contenedor		65
CAPITULO 9	68
TRANSPORTE	68
9.1 Proveedores del Transporte Interno.....		68

9.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight).....	69
9.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	69
9.4	Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo	70
CAPITULO 10	71
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL		
10.1	Agentes de aduana	71
10.2	Costo de agenciamiento	72
10.3	Aseguradoras	73
10.4	Póliza de seguro (Cobertura y costo).....	74
10.5	Depósitos temporales	76
CAPITULO 11	78
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE		
DESTINO		
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	78
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea	81
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	83
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	84
CAPITULO 12	86
DISTRIBUCIÓN		

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	86
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución	87
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	89
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	94
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	96
 CAPITULO 13	 98
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	98
 CAPITULO 14	 100
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	100
 CONCLUSIONES	 102
 RECOMENDACIONES	 104
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 105

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 EXPORTACIÓN DE PISCO AFRUTADO DE PIÑA, MARACUYÁ Y GUANÁBANA.....	21
TABLA 2 PROVEEDORES POTENCIALES DE LA EMPRESA YOBUGO SAC.....	28
TABLA 3 PROVEEDORES DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA YOBUGO SAC .	28
TABLA 4 MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES.....	30
TABLA 5 ORGANISMOS Y CERTIFICACIÓN DE CONTROL DE CALIDAD	31
TABLA 6 ÓRGANOS QUE SE ENCARGAN DE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN CHILE	31
TABLA 7 ADQUISICIÓN DE MATERIA PRIMA (UVA PARA PISCO Y FRUTA FRESCA)	33
TABLA 8 MANO DE OBRA (DIRECTA)	33
TABLA 9 MOBILIARIO DEL ALMACÉN	38
TABLA 10 COSTO FIJO DE ALMACÉN	38
TABLA 11 COSTOS DEL PROCESO DE EMPACADO PARA LA PRESENTACIÓN	50
TABLA 12 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE	54

TABLA 13 TIEMPO Y COSTOS DE PALETIZADO.....	60
TABLA 14 TIEMPO Y COSTO DE CONTENEDORIZACIÓN	67
TABLA 15 PROVEEDORES	68
TABLA 16 COSTO DEL TRANSPORTE TERRESTRE INTERNO	69
TABLA 17 PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	70
TABLA 18 COTIZACIÓN FLETE MARÍTIMO	70
TABLA 19 COSTO DE AGENCIAMIENTO	73
TABLA 20 COSTO DE LA ASEGURADORA	75
TABLA 21 COSTO DEL ALMACENAMIENTO - TRAMARSA.....	77
TABLA 22 LISTA DE NAVIERAS	82
TABLA 23 RUTA AÉREA - LATAM	83
TABLA 24 CUADRO MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	98
TABLA 25 INDICADORES DE EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	100
TABLA 26 FLUJO DE CAJA FINANCIERO.....	101
TABLA 27 ITEMS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA	101

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	18
FIGURA 2 FICHA DE GRAVÁMENES VIGENTES DE EXPORTACIÓN DE PISCO AFRUTADO CON UN GRADO ALCOHÓLICO MAYOR DE 12° A 20°	22
FIGURA 3 FLUJOGRAMA DE PROCESO PRODUCTIVO	22
FIGURA 4 MODELO DE MAQUINARÍA A SER UTILIZADA PARA EL PROCESO DE PULPEADO	24
FIGURA 5 VISUALIZACIÓN DE LA SEPARACIÓN DE LA PULPA DE LA FRUTA	24
FIGURA 6 MAQUINA LLAMADA MARMITA PARA LA PASTEURIZACIÓN	25
FIGURA 7 LAY-OUT DE ALMACÉN.....	37
FIGURA 8 ETIQUETA DE PISCO AFRUTADO.....	40
FIGURA 9 ROTULADO DEL PISCO AFRUTADO	41
FIGURA 10 ROTULADO DE PISCO AFRUTADO	44
FIGURA 11 FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE INTERNO	47
FIGURA 12 FICHA DE EMBALAJE	51
FIGURA 13 EMBALAJE PARA DESPACHO DEL PISCO AFRUTADO	54
FIGURA 14 FICHA DEL PALLET	56
FIGURA 15 PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN.....	59

FIGURA 16 FICHA DE CONTENEDOR A SER UTILIZADO	61
FIGURA 17 CONTENEDORIZACIÓN UNITARIZADA	65
FIGURA 18 MODELO DE CONTENEDOR DRY Y VENTILADO	66
FIGURA 19 PLANO DEL CONTENEDOR	67
FIGURA 20 LISTADO DE AGENTE ADUANAL.....	72
FIGURA 21 BANNER HOME DE EMPRESA SELECCIONADA	72
FIGURA 22 BANNER HOME DE LA ASEGURADORA.....	74
FIGURA 23 IMAGEN DEL PUERTO DE SAN ANTONIO	79
FIGURA 24 IMAGEN DEL PUERTO VALPARAISO	80
FIGURA 25 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL AEROPUERTO PRINCIPAL DE PUDAHUEL - CHILE	81
FIGURA 26 BANNER HOME DE LA EMPRESA TIBA - CHILE	85
FIGURA 27 BANNER HOME BROWNE AGENCIA DE ADUANAS	85
FIGURA 28 SECUENCIA COMERCIAL DE DISTRIBUCIÓN.....	86
FIGURA 29 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	88
FIGURA 30 MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL ..	89

CAPITULO 1

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de producto

Se muestra en la ficha técnica que se detalla a continuación las características requeridas para el producto seleccionado a ser exportado, en donde también se podrá encontrar a detalle las especificaciones tales como su envase, empaque, descripción el producto, y demás información general al respecto.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Imagen Referencial



Producto Específico:	Botella de vidrio de Pisco Afruitado 750 ml
Nombre común	Pisco
Variedades para exportar	Pisco Afruitado de piña, maracuyá y guanábana.
Nombre Comercial:	Pisco
Código CPC V.2:	24131.99.99
Código CIIU Rev.04	C1101.02
Partida Arancelaria	2208.20.29.00

PROPIEDADES GENERALES

Características de Producción	Pulpeado para extraer la pulpa de la fruta sin cascara, semillas o pepas; luego pasteurización para eliminar agentes contaminantes presentes; inversión que es el enfriamiento enchaquetado en donde se disminuye a 20° para por consiguiente adicionar el pisco puro. Luego, se realiza el filtrado en una prensa de acero inoxidable y se procede a separar los residuos sólidos del líquido que es el esperado.
-------------------------------	--

Marca, envase, empaque y etiqueta	Se ha decidido que la marca será PISCAL pues es una fusión de pisco y tropical, lo cual hará que se reconozca que esta bebida es pisco, pero a base de frutas tropicales. El envase será una botella de vidrio en forma de pirámide de 750 ml que será sellado con un tapón sintético para su mejor traslado y uso.
-----------------------------------	---

El empaque será en cajas de cartón corrugado en divisiones de 12 botellas por caja, divididas por un separador de cartón para su protección y de esta manera no sufran ningún tipo de daño durante su traslado hacia el destino final. Asimismo, este contendrá la información de manipuleo, pictogramas, lugar de destino y número de bulto, así como la del comprador.

Finalmente, la etiqueta contendrá la información del producto como: logo del nombre, certificación DIGESA (registro sanitario), frase representativa, composición, Fabricado por, Importado por, código de barras, información de mililitros, vida útil, entre otros.

PROPIEDADES ESPECÍFICAS

Descripción del producto	El producto que es pisco afrutado de piña, maracuyá y guanábana, el cual pertenece a una línea de productos de la empresa YOBUGO SAC, y como se ha creado una nueva marca para exportación denominada PISCAL, se presentará en una botella de 750 ml y se embalará en cajas de cartón corrugado divididas con el separador, asimismo, estas botellas podrán ser utilizadas posterior a su consumo de manera decorativa en el hogar.
Composición	Este producto contiene o es a base de pisco puro Ocucaje al cual luego de un tratamiento específico que es el Pulpeado, la pasteurización, la inversión y el filtrado se le ha adicionado pulpa de las frutas indicadas anteriormente y azúcar refinada para obtener un sabor casi natural y armonioso para el paladar más estricto en cuanto a bebidas tropicales como es en este caso.
Consumo	El consumo de este producto será en ocasiones especiales tales como onomásticos, aniversarios, reuniones familiares y demás en las que se busque compartir entre amigos o conocidos una bebida tropical que les dé a su paladar aquel sabor de confraternidad que buscan.
Almacenamiento	Almacenar en un lugar fresco, oscuro y sin olor ni exposición al calor.

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS

Color	Dependiendo del sabor (piña: transparente, maracuyá: amarillo tenue y guanábana: transparente con un toque verde sutil)
Olor	Pisco con un toque de fruta o pulpa
Sabor	Afrutado (a piña, maracuyá y guanábana)

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2021). Elaboración propia del investigador.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

Esta clasificación arancelaria del producto o mercancía está regulada bajo el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el cual tiene por objetivo establecer un sistema de números y texto comunes. Asimismo, se describe esta clasificación como la acción de designar un código específico para la correcta tipificación de las mercancías y la cual se realiza a través de diez dígitos conocidos como subpartida nacional; teniendo en consideración las características de la mercancía.

Por consiguiente, al identificar la subpartida nacional nos permitirá el cálculo de los tributos que se deben costear, así como aquellos requisitos aduaneros que se exigen por normativa ya sea en el caso de importación o exportación y si se cuenta con algún beneficio en términos aduaneros o arancelarios.

Tabla 1

Exportación de pisco afrutado de piña, maracuyá y guanábana

SECCIÓN: IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS	
CAPÍTULO: 22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE
Partida Arancelaria – Los demás aguardientes de vino	2208.20.29.00
Denominación o nombre	Pisco Afrutado de piña, maracuyá o guanábana

Nota: Datos obtenidos del portal de la SUNAT, Aduanas, Tratamiento Arancelario por subpartida nacional (2022).

Figura 2

Ficha de Gravámenes vigentes de exportación de Pisco afrutado con un grado alcohólico mayor de 12° a 20°

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	Detalle
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.75%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

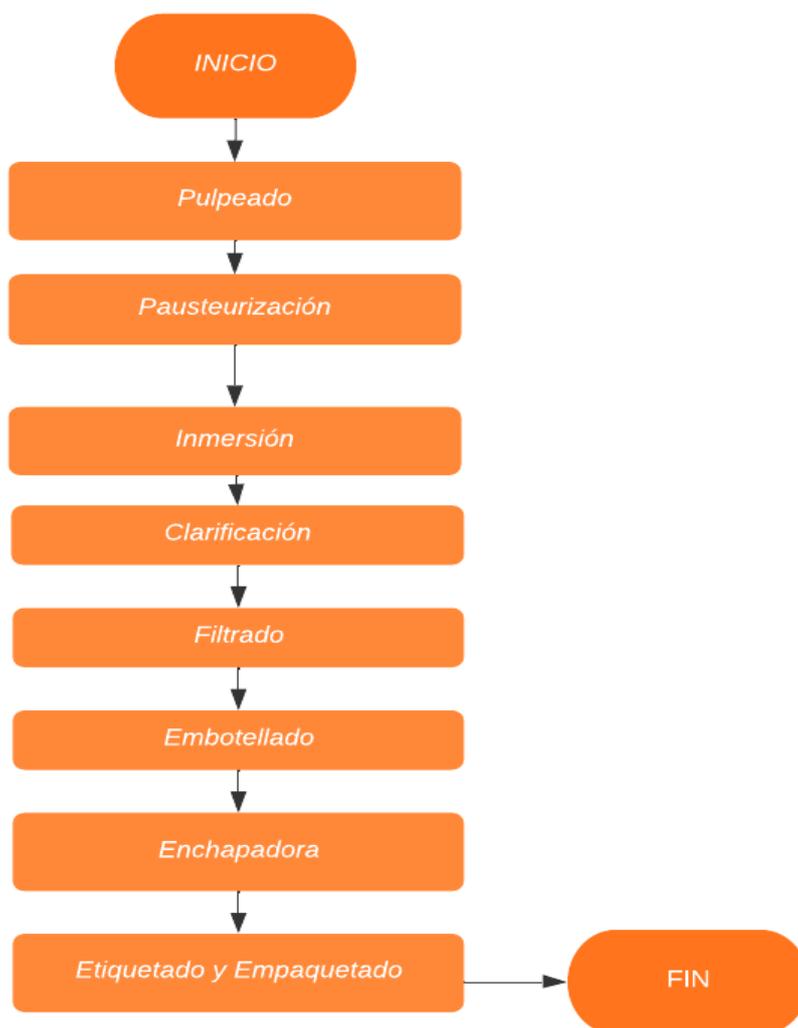
Nota: Se utilizó información de la página web de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-SUNAT (2022)

1.3 Flujograma de proceso productivo

A continuación, se muestra a través de un flujograma el proceso productivo que se ejecuta para poder obtener el producto final y posteriormente comercializarlo (exportarlo).

Figura 3

Flujograma de proceso productivo



Nota: Datos tomados de YOBUGO SAC (2022). Elaboración propia del investigador.

A continuación, se procede a brindar a detalle cada etapa del proceso mencionado anteriormente:

Proceso de Pulpeado:

Se procede a extraer la pulpa de las frutas como son en este caso la piña, maracuyá y guanábana sin la cascará, sin semillas ni pepas en cada caso.

Figura 4

Modelo de maquinaria a ser utilizada para el proceso de pulpeado



Fuente: Maquinarias Maplasali SAS, pulpeadora (2017)

Por consiguiente, durante este proceso el personal encargado de esta etapa de Pulpeado debe tener en consideración la correcta selección de la fruta pues está deberá contar con algunos estándares preestablecidos para que el producto final tenga los estándares requeridos para su comercialización.

Figura 5

Visualización de la separación de la pulpa de la fruta



Fuente: Industrias Ima, despulpadora (2019)

Pasteurización:

Este proceso se lleva a cabo en una marmita lo cual permite que se puedan eliminar los posibles agentes contaminantes en la esencia obtenida.

Figura 6

Maquina llamada marmita para la pasteurización



Fuente: Calderas Intesa, marmita (2022)

Inmersión:

A través del enfriamiento en un tanque que se encuentra enchaquetado se procede a disminuir la temperatura de la esencia obtenida hasta llegar a los 20°, para posteriormente adicionar el pisco puro para su combinación.

Clarificación:

Este se lleva a cabo en un tanque de acero inoxidable en donde como el nombre lo indica se procede a realizar la clarificación de lo obtenido en el proceso anterior.

Filtrado:

A través de un filtro de prensa que es de acero inoxidable, se procede a dividir los residuos sólidos del líquido que se desea obtener.

Embotellado:

En la máquina llenadora de pitones, la cual es de acero inoxidable, se lleva a cabo el proceso de embotellado correspondiente.

Enchapadora:

Es en esta etapa en donde se colocan los tapones sintéticos para sellar las botellas en donde se colocará lo obtenido luego del proceso productivo.

Etiquetado:

Esta fase por el momento se viene realizando de manera manual, pues es por el cuidado con el producto y la minuciosidad que se realiza al momento de presentar el producto, por consiguiente, se procede a colocar la botella de 750ml en cajas de cartón corrugado divididas con separadores de cartón para el manipuleo correspondiente y que el producto no tenga ningún daño durante su transporte.

Producto Final

Como última etapa, se procede a realizar un seguimiento o control de calidad en el estado del producto para luego proceder a la fase de envío o exportación al cliente en Chile según lo acordado con él.

CAPITULO 2

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

Los proveedores de pisco de la empresa YOBUGO SAC, son empresas que se encuentran con su documentación en regla, así como estos han empezado a trabajar con esta empresa pues a través de las ruedas de negocios que organiza el Ministerio de la Producción (PRODUCE) cada año y en distintas regiones de nuestro país, presenta a ofertantes de diversos sectores dentro de los cuales se ha podido seleccionar a los que se mencionan a continuación y los cuales son de Chincha – Ica; además estos tienen altos estándares en su producción y cuentan con certificaciones que se requieren para ser proveedores adecuados para el producto a exportar. En tal sentido, se procede a mostrar una tabla los proveedores seleccionados:

Tabla 2*Proveedores potenciales de la empresa YOBUGO SAC*

Nº	PROVEEDOR	SEDE	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O INSUMO
1	Viña de Jesús	Chincha, Ica	Producción de pisco y vinos, servicio de envasado y destilación.
2	Bodega La Plantada SAC	Chincha, Ica	Pisco puro.
3	VEAVID SAC	Chincha, Ica	Pisco y vinos.
4	Bodegas y Viñedos Parras de la Octava EIRL	Chincha, Ica	Elaboración de pisco y vinos.
5	Agroindustria Lorenzo D Mora SAC	Chincha, Ica	Pisco puro, quebranta, Italia, pisco acholado, mosto verde y otros.
6	Fundo Don Daniel SAC	Ancash	Maracuyá.
7	Cooperativa Agraria de Servicios del Valle del Santa Lacramarca Ltda.	Ancash	Fruta fresca.

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2021)

Asimismo, se procede a detallar los proveedores de los diversos suministros utilizados durante el proceso de producción del producto.

Tabla 3*Proveedores de suministro de la empresa YOBUGO SAC*

Nº	PROVEEDOR	PRODUCTOS	
		Unidad	Descripción
1	Envases del Perú Wildor EIRL	Envase de vibrio	Este proveedor abastece a la empresa con aproximadamente 1,800 envases de vidrio en forma de pirámide para el pisco afrutado.

	Tapones sintéticos	Adicionalmente, también abastece a la empresa de tapones sintéticos mensualmente, y en cantidad superaría las 2,000 unidades aproximadamente.
	Caja de cartón corrugado y separadores	Por otro lado, también cuenta con diversos modelos en cajas de cartón y separadores de cartón a ser utilizado en el proceso de embalaje del producto.
	Cintas de embalaje	Cuenta con cintas de embalaje marca waylia que cuenta con una medida de 110 yardas.
2	Etiquetas Adhесivas Ecológicas - EADEC	Esta empresa se dedica a la fabricación de etiquetas autoadhesivas, así como brinda soporte y soluciones en temas de packaging.
3	Ransa	Servicio de transporte logístico Esta empresa ofrece el servicio de traslado de mercancía hacia un terminal portuario o lugar donde se le indique hacer la entrega y con protocolos de seguridad.

Nota: Datos recopilados de YOBUGO SAC (2021)

2.2 Matriz de selección de proveedores

Como muestra se tomó la matriz de selección de proveedores antes presentada y ahora se ostentará un cuadro en donde se brinda una calificación en cada caso de los proveedores seleccionados y se les brindará una calificación según los parámetros indicados a continuación: 1 como malo, 2 es igual a regular, 3 es bueno, 4 muy bueno y 5 sobresaliente; tomando en consideración diversos ítems que se colocarán en la matriz que serán calidad, precio, distancia y plazo de entrega del producto.

Tabla 4*Matriz de selección de proveedores*

Proveedor	Criterios de selección				Puntaje final
	Calidad	Precio	Distancia	Plazo de entrega	
Viña de Jesús	4	4	5	4	17
Bodega La Plantada SAC	5	2	4	4	15
VEAVID SAC	4	4	4	4	16
Bodegas y Viñedos Parras de la Octava EIRL	5	4	5	4	18
Agroindustria Lorenzo D Mora SAC	5	4	5	3	17
Fundo Don Daniel SAC	5	4	4	3	16
Cooperativa Agraria de Servicios del Valle del Santa Lacramarca Ltda.	4	5	5	4	18

Nota: Datos recopilados de YOBUGO SAC y Ministerio de la Producción (2019)

Calificando a Bodegas y Viñedos Parras de la Octava EIRL de la región Ica y la Cooperativa Agraria de Servicios del Valle del Santa Lacramarca Ltda de la región de Ancash con mayor puntuación.

2.3 Control de Calidad

En el caso del control de calidad, la empresa exportadora en este caso YOBUGO SAC, en su búsqueda de ofrecer un producto con la calidad adecuada para ser disfrutado en familia y con amistades; tiene como prioridad la inspección de todo su proceso productivo y el cerciorarse el control de calidad a través de inspecciones sanitarias, contar con las debidas certificaciones de SENASA y DIGESA, así como contar con un Sistema ISO adecuado acorde y que le permita el alcance de los

indicadores preestablecidos para brindar un producto adecuado y que cuide a la vez el medio ambiente. Además, cumple con las buenas prácticas de manufactura.

Por otro lado, los productos a ser utilizados o insumos, en su mayoría se trata de que sean de proveedores locales que sean bien elaborados o cultivados según sea el caso y que estén en las mejores condiciones y a un buen precio.

A continuación, se muestra en la tabla aquellos organismos y certificaciones de control de calidad tomados en consideración.

Tabla 5
Organismos y certificaciones de control de calidad

Servicio de Sanidad Agraria (senasa)
Dirección General de Salud Ambiental (Digesa)
ISO 9000 (Gestión de Calidad)
Buenas Prácticas de manufactura (BPM)

Fuente: Esan (2022)

Tabla 6
Órganos que se encargan de la seguridad alimentaria en Chile

Órganos	Funciones
Codex Alimentarius	Es aquel órgano internacional creado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO), para establecer normas, directrices y entre otros para la inocuidad de los alimentos para el cuidado del consumidor.
Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC)	Protege a los consumidores y media entre los conflictos de proveedores y consumidores en Chile.

Autoridad Sanitaria en Chile	Fiscaliza y sanciona disposiciones de su código sanitario, así como vela por la higiene y seguridad de alimentos, ambientes, entre otros.
Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos – HACCP	Asegura la inocuidad de los alimentos enfocada desde su producción hasta el consumo de este.

Nota: Elaboración propia del investigador.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

En este punto, con relación al costo de fabricación del producto que es el pisco afrutado, debe tenerse en consideración desde la compra o adquisición de los insumos para su elaboración, así como aquellos proveedores que se contratarán para abastecerse de los mismos y así poder llevar a cabo la elaboración del producto final desde la elaboración de la bebida hasta su empaquetado y despacho.

Es por ello, que se tomaron en consideración los siguientes ítems:

- El precio de pisco en otros países es entre 9 y 20 dólares
- El precio de introducción de venta para exportar será de 8 dólares
- El Tipo de cambio a utilizar es referencial y equivale a 3.79 soles

A continuación, se detallan los ítems antes mencionados en sus respectivas tablas con sus costos:

Tabla 7*Adquisición de materia prima (Uva para pisco y fruta fresca)*

Descripción del producto	Costo Unitario	Cantidad	Costo mensual estimado (valor en soles)	Costo mensual (valor en dólares americanos)
Maracuyá	4.20	93	390.60	103.06
Guanábana	4.20	93	390.60	103.06
Piña	4.00	94	376.00	99.21
Pisco	19.20	4,500	86,400.00	22,796.83
Botellas de vidrio de 750 ml	3.20	7,200	23,040.00	6,079.16
Tapón sintético	1.90	7,200	13,680.00	3,609.50
Etiqueta de la botella	1.50	7,200	10,800.00	2,849.60

*Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2021)***Tabla 8***Mano de obra (directa)*

Puesto	Cantidad	Costo Mensual (valor en soles)	Costo Anual (valor en dólares americanos)
Gerente	1	3,000.00	791.56
Administrador	1	2,800.00	738.79
Jefe de Producción	1	2,500.00	659.63
Jefe de Marketing	1	2,000.00	527.70
Encargado de Comercio Exterior	1	2,200.00	580.47
Supervisor	3	5,400.00	1,424.80

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2021)

CAPITULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

En el caso del pisco que se utilizará que será el Ocucaje, se debe de almacenar durante un periodo de tres meses en ciertos recipientes especiales como lo son aquellos de vidrio o de acero inoxidable, lo cual permita que las características de este no se pierdan ante la posterior utilización.

Asimismo, en el caso de las frutas frescas a utilizar depende en cada caso del tipo de fruta, por lo que a continuación se detalla el correcto almacenamiento en cada caso:

- a. Piña: al ser esta una fruta algo delicada, lo que se procede a realizar es mantenerla en un lugar fresco y sobre todo seco, que no permita su descomposición o cambio brusco de temperatura en ella. No obstante, luego de realizar el corte para utilizar o separar la pulpa de esta, se coloca en el frigorífico siempre y cuando este separado y colocada en papel fill o recubierta con plástico que permita su conservación y utilización lo antes posible.

- b. Maracuyá: esta fruta luego de ser recibida debe procederse a lavar con una solución clorada, posteriormente debe dejarse secar en un ambiente no húmedo y luego separar la pulpa de la misma en bolsas herméticas que permitan su conservación (según la práctica realizada duran hasta 14 días si se colocan en estas bolsas) y están en el frigorífico a una temperatura intermedia.

- c. Guanábana: en el caso de esta fruta, se observa su proceso de maduración para por consiguiente como es el caso de que no se va a consumir o utilizar inmediatamente, se extrae su pulpa y se debe mantener en un ambiente fresco por lo que se coloca en bolsas herméticas o plásticas y se congelan (según lo realizado puede durar hasta 3 meses si se realiza de esa manera su extracción).

Finalmente, podemos mencionar a continuación la división en cómo se almacena en tres puntos estratégicos los productos mencionados y como:

- **Almacenamiento entrada**

En este primer caso, el almacenamiento de entrada o ingreso se refiere a aquel espacio en donde se almacena temporalmente los productos a ser utilizados, es así que aquí se procede a colocar el pisco en un espacio preestablecido oscuro, no húmedo y separado de los frigoríficos para que no afecte sus características. Mientras que en el caso de la pulpa de fruta a ser utilizada estará en un segundo ambiente en donde estarán los frigoríficos para cada tipo de fruta a ser almacenada y según las temperaturas en cada caso.

- **Almacenamiento intermedio**

En este segundo caso, se procede ya a utilizar los insumos antes indicados y son llevados a las diversas maquinarias utilizadas como son la marmita, el tanque de enchaquetado, la colocación del filtro de prensa, la máquina llenadora de pitones y la enchapadora para poder obtener el producto final.

- **Almacenamiento de salida**

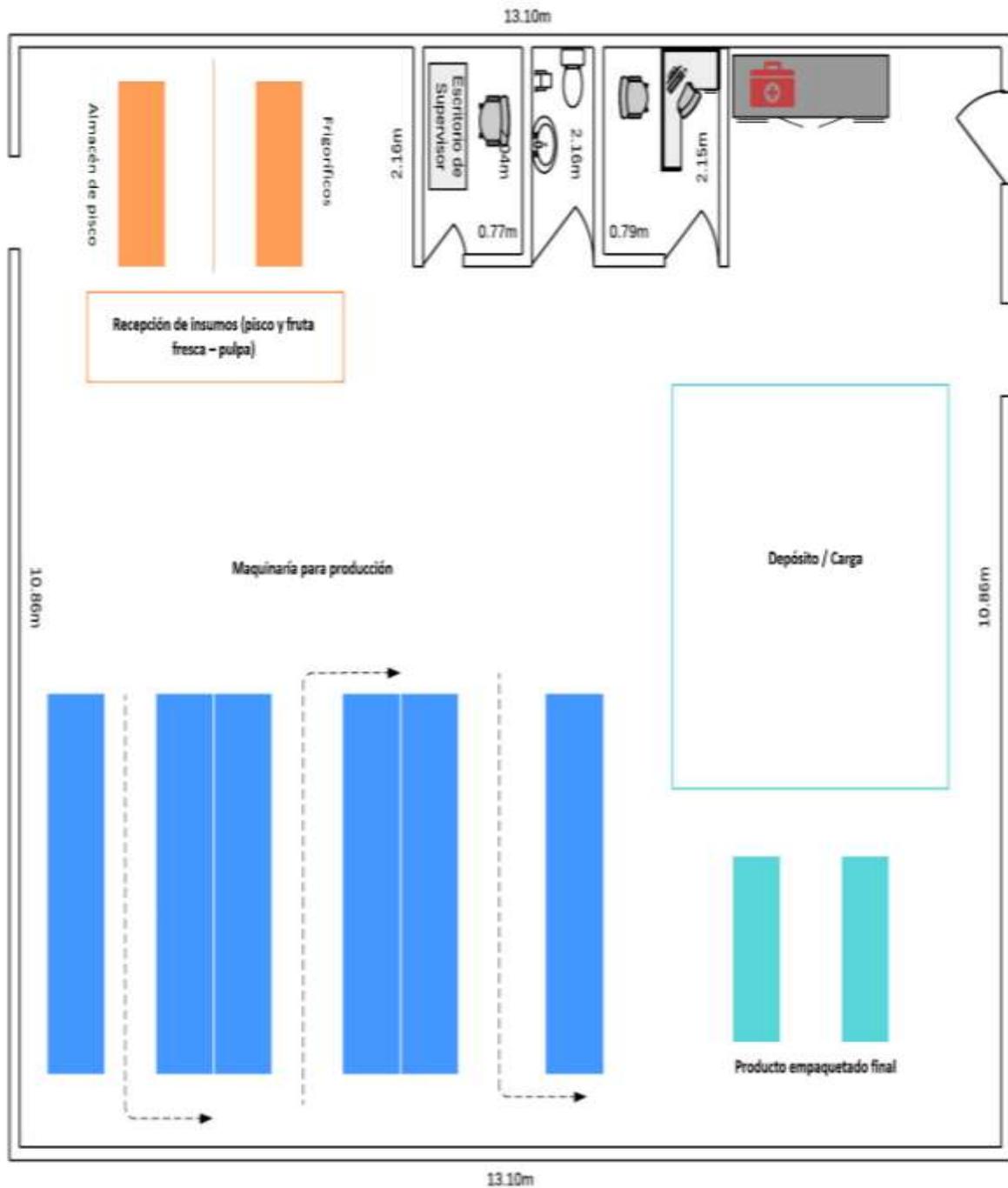
Finalmente, aquí se almacenan las cajas de cartón corrugado que contienen 12 unidades de pisco afrutado cada uno de 750 ml obtenido anteriormente y están empaquetados y sellados para su posterior venta o despacho para exportación.

3.2 Lay-out de almacén

El lay out a continuación muestra la distribución según los procesos que se llevan a cabo en la empresa.

Figura 7

Lay-out de almacén



Nota: Elaboración propia del investigador.

3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario utilizado en cada caso se procederá a mencionar a continuación:

Tabla 9
Mobiliario del almacén

Almacén de entrada	Almacén intermedio	Almacén de salida
Pallets	Marmita de acero inoxidable	Estantes
Balanza	Tanquero de enchaquetado	Transpaleta manual o motorizada
Frigoríficos	Filtro de prensa	Pallets
Estantes	Máquina de pitones	
	Enchapadora	
	Selladora	
	Estantes	

Nota: Elaboración propia del investigador

3.4 Costo fijo de almacén

En cuanto a los costos fijos de almacén, son los siguientes:

Tabla 10
Costo fijo de almacén

Descripción	Monto (soles)	Monto (dólares americanos)
Alquiler de local	550.00	145.12
Servicio internet, telefonía	300.00	79.16
Útiles de oficina	100.00	26.39
Servicio agua y desagüe	200.00	52.77
Costo energía eléctrica	300.00	79.16

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2021)

CAPITULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Con relación a la etiqueta y el rotulo del producto que en este caso es pisco afrutado de la empresa YOBUGO SAC, se podrá visualizar que en el frontis de la botella del producto podrá visualizarse el nombre de este, así como el año de elaboración, y en la parte reversa se puede encontrar su composición, registro sanitario, por quien ha sido importado, conservación y demás información importante. Asimismo, esta presentación se encontrará en una caja de cartón corrugado en donde estarán 12 unidades del producto y los cuales estarán a su vez divididos entre ellos por unos separadores de cartón para el cuidado durante el manipuleo de este.

Figura 8

Etiqueta de pisco afrutado



Nota: Elaboración propia del investigador.

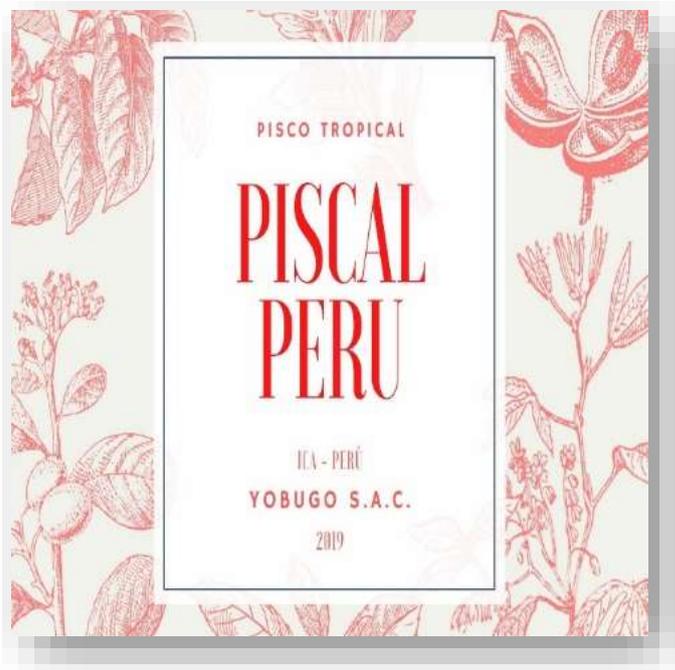


Figura 9
Rotulado del pisco afrutado



PRODUCTO PERUANO

Pisco original de Ica Perú. Mezclado con frutas tropicales como piña, maracuyá y guanábana. Cosecha del 2019, con 20% alcohol y pulpa de fruta. Producido y comercializado por Yobugo S.A.C. TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO

Ingredientes: Pisco ocucaje y pulpa de fruta.
Contiene: Contiene sulfitos.
Recomendaciones de uso: Almacenar en un lugar oscuro y fresco.

Producido y embotellado por: YOBUGO S.A.C.
RUC: 20505514158 Los Pataes 117 Urb. Jardín - Villa María del Triunfo
Registro sanitario: C.R.S. P4600111N JBBDVÑ
DIGESA
Teléfono: 281-1709
<http://www.yobugo.com/>

Importado por: CENCOSUD
 Av. Presidente Kennedy N° 9001, Pisos 4to, 5to. y 7mo

Condiciones de conservación: Almacenar en un lugar oscuro y fresco.

Producto Peruano

GOVERNMENT WARNING: According to the SurgeonGeneral, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects. (2) Consumption of alcoholic beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery, and may cause health problems.

MAKE YOUR LIMITS UK Chief Medical Officers recommend adults do not regularly exceed:		
Men	2-3 units a day	
Women	2-3 units a day	

drinkaware.co.uk

7 511247 000000

Número de Lote: Ver envase

Nota: Imagen elaborada en página de etiquetas de Promperú (2022)

4.2 Normas técnica aplicable a la norma.

Cuando hablamos de normas técnicas nos referimos a aquel documento que engloba criterios, definiciones, especificaciones y hasta ciertos requisitos para el proceso de exportación, es así que se puede mencionar que este permite y ayuda a que exista una correcta competitividad por parte de las empresas, no obstante, el uso de la norma es totalmente voluntaria pero esto no quiere decir que en ella no se vea presente las normativas nacionales como son por ejemplo las indicadas por INDECOPI, las regionales que engloba temas de la Comunidad Andina de Naciones y las internacionales a través de la certificación ISO.

A continuación, se presentan algunas normativas y la institución que la representa tanto a nivel local como internacional:

- Decreto Legislativo N° 807 (1996) – Facultades, normas y organización del INDECOPI, en donde se puede visualizar el artículo 50 en donde mencionan las barreras burocráticas que impidan el acceso a los agentes económicos en el mercado y esto perjudique a las microempresas en su crecimiento.

- Decreto No. 1212, (2015) – Decreto Legislativo que refuerza aquellas facultades sobre la eliminación de las barreras burocráticas para que se desarrolle o fomente la competitividad en el mercado, lo cual se verá enfocado en las comisiones de Indecopi como es el caso de la de dumping, subsidios y eliminación de barreras comerciales no arancelarias, con conformidad de lo interpuesto por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

- En el caso internacional, se puede nombrar primero al Instituto Nacional de Normalización – INN Chile, que es la institución a cargo de velar el cumplimiento de que los productos tanto locales como del exterior cumplan con ser aptos para el consumo ya sea con lo relacionado a sus componentes, ingredientes o forma de producción acorde a normas técnicas preestablecidas.

- Luego, se puede mencionar el Codex Alimentarius, que es la norma en temas alimentarios a nivel internacional que se enfoca en el etiquetado de los alimentos y como este debe comunicar o transmitir al consumidor información correcta sobre el producto a adquirir, así como proteger la salud de este y al mismo tiempo proporcionar el ámbito idónea para el comercio de alimentos.

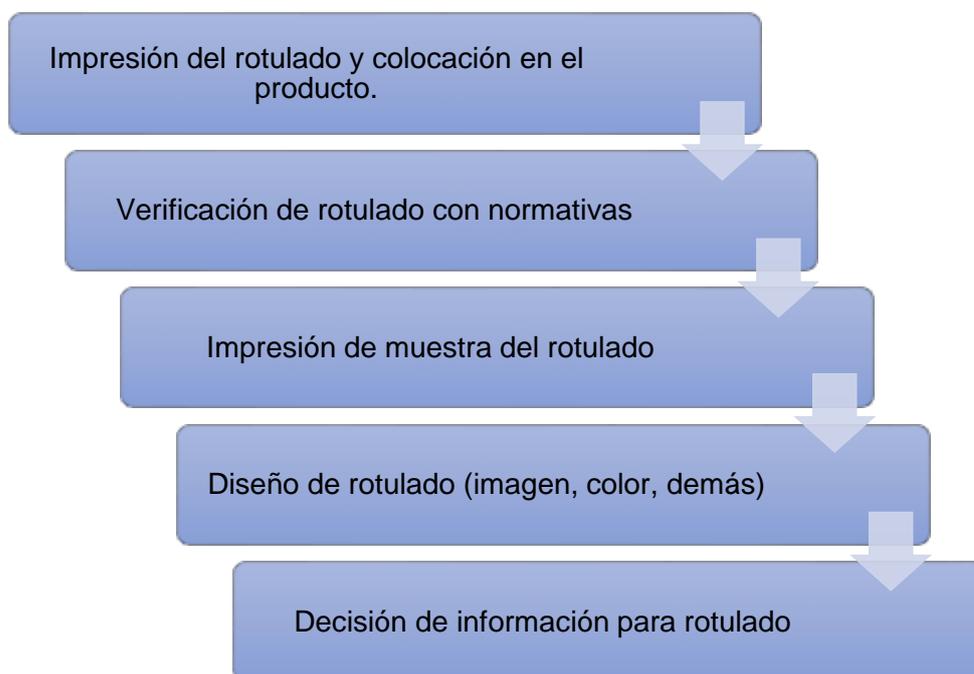
- Norma ISO 22000, que está enfocada en definir aquellos requisitos indispensables en la utilización de los alimentos durante la cadena de producción, lo cual permitirá una gestión de inocuidad alimentaria en todo aspecto.

4.2 Proceso de rotulado

En este proceso se define cual será la información que será brindada al consumidor a través del rotulado, en donde aparecerán notas como ingredientes, manipuleo, conservación, año de elaboración, nombre del fabricante, entre otros. En tal sentido, a continuación, se detalla los pasos que se han tomado en consideración para elaborar el rotulado del producto antes mencionado:

Figura 10

Rotulado del pisco afrutado



Nota: Datos obtenidos de INDECOPI (2022). Elaboración propia del investigador.

4.3 Tiempos y costos del proceso de rotulado

En este aspecto, dependerá mucho de la cantidad que se piensa empacar para poder obtener tiempo en la realización de esto, no obstante, se puede mencionar el costo, por ello se procede a detallar la información a continuación:

Tiempos y costos del proceso de rotulado

Descripción	Cantidad	Costo mensual (valor en soles)	Costo mensual (valor en dólares americanos)
Rotulado de cajas de exportación	85	127.50	33.64

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC. Elaboración propia del investigador

Interpretación:

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el costo depende de la cantidad de producción y se ha estimado la de 7,200 unidades de pisco afrutado.

CAPITULO 5

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Con relación a la ficha técnica del empaque que se utilizará, se refiere a la herramienta con la cual en este caso la empresa YOBUGO SAC brindará información del producto a exportar para informar al consumidor de las características de este. Asimismo, también es de gran ayuda para el importador pues a nivel logístico, brinda datos como peso, dimensión, tipo de almacenamiento, entre otros.

Por lo antes expuesto, se procede a detallar a continuación la ficha técnica del producto el cual incluye caja de cartón corrugado, la botella con tapón sintético y el separador de cartón:

Figura 11

Ficha técnica del empaque interno

NOMBRE DEL PRODUCTO	Pisco afrutado de piña, maracuyá y guanábana
IMAGEN REFERENCIAL	
CARACTERÍSTICAS GENERALES	Caja de cartón corrugado con divisiones para 12 botellas de 750ml cada una, separadas por un cartón para su protección durante su movilización.
DEFINICIÓN	En el caso de las cajas se podrá identificar pictogramas para su manipuleo, así como información del comprador, lugar de destino y número de bulto.
	
ALMACENAMIENTO	Estas cajas son apiladas bajo techo en un lugar que no tenga húmeda y que no esté expuesto al sol.
PROPIEDADES DEL TAMAÑO	La caja de cartón corrugado con los separadores para 12 botellas es de 31,5 x 21 x 33 cm cada una.
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Es para venta local y para exportación.

Nota: Toma de muestra de empresa YOBUGO SAC. Elaboración propia del investigador

Interpretación:

El empaque por utilizar como se mencionó anteriormente será de color marrón claro como es usual, y el separador de cartón color tierra, mientras que en el caos del tapón sintético será transparente también.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Los criterios usados para la selección del empaque se ven enfocado en este caso en lo mencionado o exigido por parte de las normas comerciales en Chile, por lo que, de acuerdo con esto, el empaque y lo que contiene debe tener los siguientes aspectos:

Idiomas:

- Las etiquetas deberán estar en español, no obstante, se permite el uso de otros idiomas más no lo exige.

Embalaje:

- Este debe ser lo suficientemente resistente para el momento del manipuleo del producto, así como permita que el mismo no se deteriore ni su composición se vea afectado ante posibles condiciones meteorológicas.

Medidas:

- Estas deben ser expresados según el producto, en caso de ser una bebida en mililitros.

Marca de Origen:

- Debe indicar obligatoriamente la proveniencia del producto o sea el país de origen.

Etiquetado:

- Deberá consignar ingredientes, peso o contenido, aditivos en caso los tenga, fecha de fabricación, nombre del productor, nombre del importador.

5.3 Proceso de empaque

Para realizar esto se debe tener en consideración lo siguiente:

- Se selecciona el producto el cual es el pisco afrutado que ya se encuentra en la botella de 750 ml y los cuales se irán colocando en cada caja de cartón corrugado en el ambiente de empaquetado.
- Esta caja debe encontrarse en buen estado, lo que quiere decir es que, sin ninguna enmendadura o manchas de humedad para su manipuleo, así como con las divisiones o los separadores de cartón entre botellas.

- Asimismo, luego de separar cada botella con el separador de cartón y colocarlo en la caja, se procederá sellar la misma con cinta de embalaje y a colocarse una etiqueta impresa con información para su despacho.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado

El tiempo del proceso del empaçado en el caso del producto de pisco afrutado en las cajas de cartón corrugado divididas con un separador de cartón y selladas con cinta para la cantidad de 676 cajas es de 10 días, tomando en consideración el manipuleo del producto y el operario de la maquinaria para el empaquetado, así como la colocación en el almacén para despacho o exportación.

Tabla 11

Costos del proceso de empaçado para la presentación

Descripción	Cantidad	Costo mensual (valor en Soles / Tipo de cambio: 3.79)	Costo mensual (valor en dólares americanos/ Tipo de cambio: 3.79)
Cajas de cartón corrugado	676	1,419.60	374.56
Divisiones de cartón	676	236.60	62.43

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC. Elaboración propia del investigador

CAPITULO 6

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

En la ficha técnica de embalaje, se procederá a indicar información como descripción del producto, peso o medida, capacidad, y otras características.

Figura 12

Ficha de Embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO	Cajas de cartón corrugado
IMAGEN REFERENCIAL	



MATERIA PRIMA	Cartón corrugado
CAPACIDAD	12 botellas c/u de 750 ml
MEDIDA	31,5 x 21 x 33 cm c/u
COSTO DEL PRODUCTO	De 1 a 1000 Cajas: \$0.31 De >= 4001 cajas: \$0.70
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Su manipuleo debe ser con cuidado teniendo en consideración que son botellas de vidrio.

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC. Elaboración propia del investigador.

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

Al momento de seleccionar el embalaje del producto se toman en consideración desde el costo hasta el cuidado o cuestiones técnicas para el manipuleo del mismo, es así que se decidió seleccionar cajas de cartón corrugado con divisiones para que el producto este protegido y a la vez pueda mantenerse a cierta temperatura y sin humedad y esto no afecte al mismo.

Características:

- Permite el manipuleo de manera óptima y fácil dejando así que el producto pueda ser enviado a compradores fuera del país sin que pueda sufrir algún tipo de daño.
- A través de la información consignada en él se brinda información de manipuleo y cuidados a seguir.
- Es adaptable para lo requerido por el cliente o comprador por sus características como es el tamaño, peso, gramaje y otros.

6.3 Proceso de embalaje

El proceso de embalaje es realizado en un pallet en donde se colocan las cajas de 9 kg cada una apiladas en columnas y en donde se colocan las cajas en cada una respectivamente, las medidas de las cajas son 31,5 x 21 x 33 cm c/u.

Figura 13

Embalaje para despacho del pisco afrutado



Nota: Elaboración propia del investigador

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

A continuación, se muestra en la siguiente tabla el total de costo y tiempo del proceso de embalaje a ser considerados:

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de embalaje

Descripción	Cantidad	Costo mensual (valor en Soles)	Costo mensual (valor en dólares americanos)
Cajas para exportación	600	1,512.00	398.94

			316.62
Cinta sujetadora de carga para el pallet	10	1,200.00	
Palletes de madera	10	640.00	168.87
Embalador (1)	600	7,200.00	1,899.74

Nota: Elaboración propia del investigador

Interpretación:

En este proceso se procede a colocar el producto en las cajas de cartón corrugado para posteriormente enviar a despacho. Asimismo, el costo total es de 10,552.00 soles.

CAPITULO 7

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de seleccionado

Figura 14

Ficha del pallet

MEDIDAS

1.200 x 800 mm

IMAGEN REFERENCIAL



PESO	25 KG
NÚMERO DE ENTRADAS	4 entradas, lo cual permite la manipulación o acceso a este por cualquier lado.
MATERIAL	Madera, por su resistencia, fácil de utilizar y la capacidad que tiene de soportar peso, además es reciclable.
CARGA ESTÁTICA	No exceder más de 5 500 KG
CARGA EN MOVIMIENTO	1 500 KG
INFORMACIÓN ADICIONAL	Según la Organización ISO también hay otras medidas para los pallets que son: 016x1219mm, 1165x1165mm, 1067x1067mm y 1100x1100mm.

Nota: Elaboración propia del investigador

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Para poder seleccionar el correcto pallet para la mercancía a ser transportada, se deben tener en consideración algunos factores:

- El tamaño del producto a colocar en el pallet.

- El sector al cual pertenece la empresa pues dependiendo de esto en muchos casos se selecciona el pallet, por ejemplo, de ser una empresa de agro podría usarse un pallet de cartón.
- El tipo de producto a ser colocado en el pallet pues se debe tener en consideración si es líquido, perecedero, congelado u otro.
- El costo por incurrir en el alquiler de estos o su compra.
- El ciclo de vida del pallet.
- El peso que soporta el pallet.

Por lo antes indicado, se puede mencionar algunas ventajas de su uso:

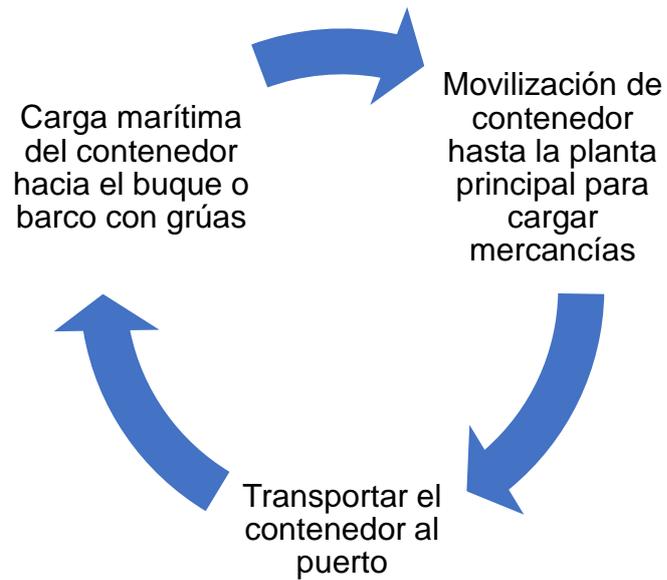
- Al contar con una medida ya estandarizada y acorde a las normativas internacionales, es de fácil uso y permite que la cadena logística sea eficiente.
- El costo en el que se incurre para su mantenimiento no es tan elevado, lo cual permite reutilizarlos durante un periodo de años.
- Es de un material totalmente reciclable lo que permite cuidar el medio ambiente.

7.3 Proceso de paletización

Este proceso se refiere a la acción de transportar mercancía de forma segura e idónea según el tamaño o especificaciones de la mercancía, a fin de que llegue a su destino sin ningún daño.

Figura 15

Proceso de contenedorización



Nota: Elaboración propia del investigador

7.4 Plano de estiba del pallet

Se procede a detallar las características del pallet a ser utilizado:

- Medidas: 1.200 x 800 mm
- Peso: 25 KG
- Carga en movimiento: 1 500 KG
- Carga estática: No exceder más de 5 500 KG
- Material: Madera (reciclable)

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado

Tabla 13

Tiempo y costos de paletizado

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Costo mensual (Valor en soles)	Costo mensual (Valor en dólares americanos)
Acomodo de cajas de pallet	1	300.00	79.16
Alquiler de la máquina de carga y estiba	1	435.00	114.78
Otros gastos	1	300.00	79.16
TOTAL		1,035.00	273.09

Nota: Elaboración propia del investigador

CAPITULO 8

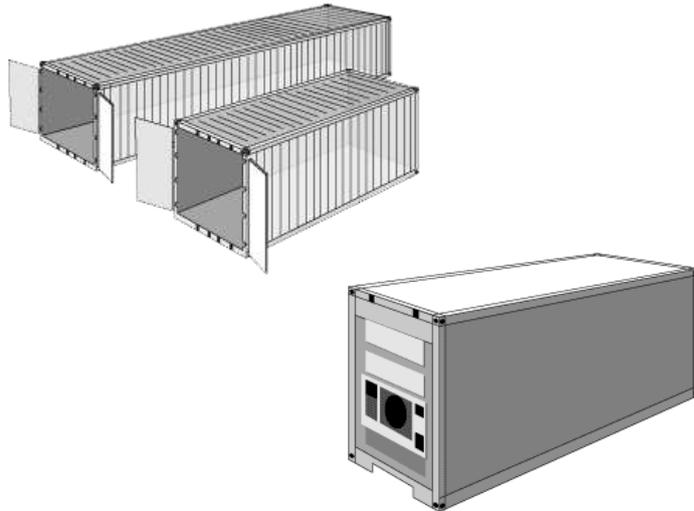
CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 16

Ficha de contenedor a ser utilizado

Contenedor	Contenedor Dry o Ventilado de 20 pies
Descripción de uso	Contenedor utilizado para transporte de bebidas alcohólicas, se escogerá el tipo según la temporada de envío o el clima en el momento de la exportación.

Imagen referencial

Composición

En el caso del contenedor Dry están fabricados o hechos de aluminio o en algunos casos acero, lo cual los hacen ideales para transportar cualquier tipo de mercancía. Mientras que en el caso del contenedor ventilado cuentan con aberturas que permite un control de la temperatura del producto a ser transportado.

Información adicional

En su mayoría los contenedores Dry son de acero pues esto le permite tener una capacidad cúbica interna mucho más superior que otros, y en el caso de los ventilados permiten que la mercancía a transportar no sufra cambios bruscos en su temperatura.

Fuente: Global Transport and Logistics – DSV (2022)

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

A continuación, se indicarán los criterios que se han tomado en consideración para la selección del contenedor por el cual se hará el envío del producto final y se han escogido dos tipos:

Contenedor ventilado de 20 pies

Este es un tipo de contenedor que brinda un sistema de ventilación por las aberturas laterales en él, lo cual permite que el producto a ser transportado pueda mantener una temperatura idónea pues por una parte por la eliminación del aire caliente y de otro lado el ingreso de aire fresco, lo cual impide que en algún momento exista humedad lo que podría afectar a la mercancía.

Por lo expuesto anteriormente, este tipo de contenedor se ha convertido en el más adecuado para el transporte de mercancía que requiere un tipo de temperatura y que la misma no sufra cambios abruptos en ningún momento.

Las dimensiones de este contenedor son las siguientes:

- Apertura del contenedor (valor en pies): 7' 8 1/8" de ancho y 7' 6 1/4" de alto.
- Apertura del contenedor (metros): 2.34 m de ancho y 2.29 m de alto.
- Dimensiones interiores (valor en pies): 7' 8 5/8" de ancho, 7' 10 1/4" de alto y 19' 4 1/4" de largo.
- Dimensiones interiores (metros): 2.352 m de ancho, 2.395 m de alto y 5.9 m de largo.
- Peso (Kg): 32,500 kg de ancho, 2,394 kg de alto y 21,727 kg de largo.
- Capacidad : 1,172 CFT (volumen en pies cúbicos) de ancho y 33.2 CBM (volumen en metros cúbicos) de alto.

Contenedor Dry de 20 pies

Este tipo de contenedor es uno de los más utilizados pues son herméticos y sin ventilación, por otro lado, en su mayoría son hechos de acero y cuentan con dos presentaciones uno para 20 pies y otro para 40 pies.

Las dimensiones de este contenedor son las siguientes:

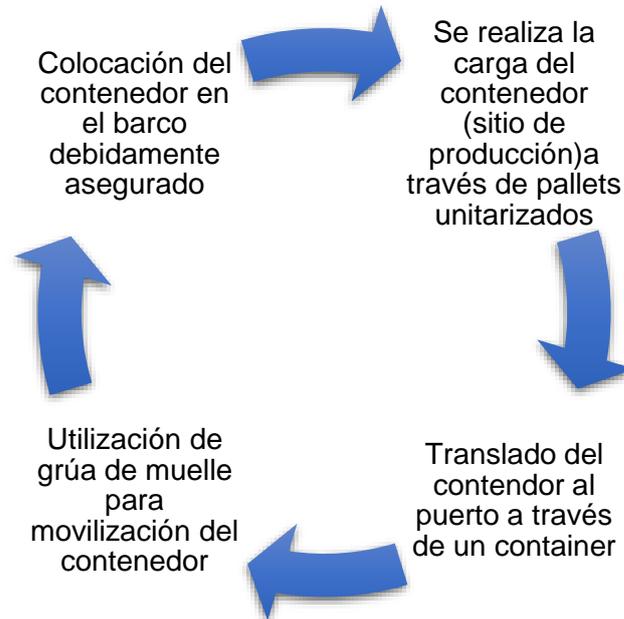
- Apertura del contenedor (valor en pies): 7' 8 1/8" de ancho y 7' 6 1/4" de alto.
- Apertura del contenedor (metros): 2.34 m de ancho y 2.29 m de alto.
- Dimensiones interiores (valor en pies): 7' 8 5/8" de ancho, 7' 6 1/4" de alto y 19' 4 1/4" de largo.
- Dimensiones interiores (metros): 2.34 m de ancho, 2.29 m de alto y 5.9 m de largo.
- Peso (Kg): 23,956 kg de ancho, 2, 2,229 kg de alto y 21,727 kg de largo.
- Capacidad: 1,172 CFT (volumen en pies cúbicos) de ancho y 33.2 CBM (volumen en metros cúbicos) de alto

8.3 Proceso de contenedorización

Se le conoce al proceso de contenedorización al método de transportar mercancías, pero utilizando contenedores para esto, lo cual ha facilitado el desplazamiento de la mercancía desde el lugar de producción hasta el puerto.

Figura 17

Contenedorización unitarizada



Nota: Información de EAE Business School (2021). Elaboración propia del investigador

8.4 Plano de estiba del contenedor

Para elaborar un plano de estiba se debe tener en consideración ciertos aspectos como lo son: el movimiento de la carga, puerto de destino, el tipo de mercancía a transportar, peso y tamaño.

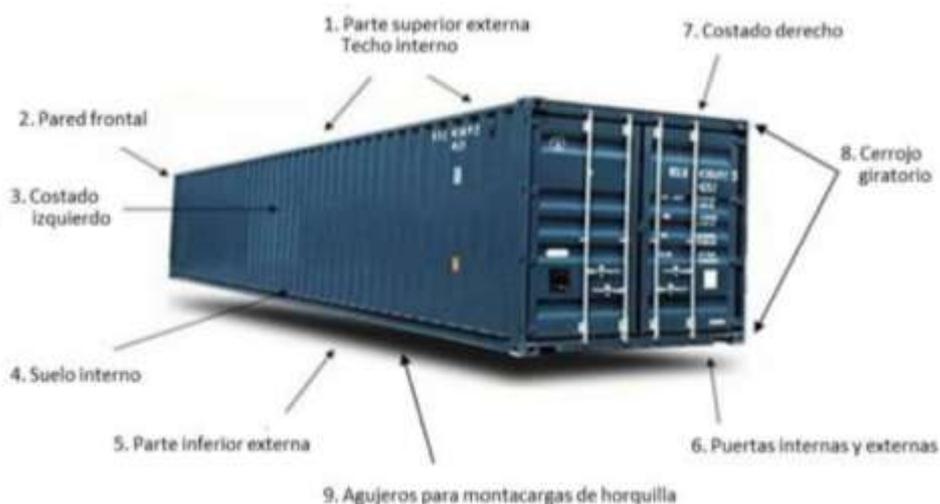
Figura 18

Modelo de contenedor Dry y ventilado



Fuente: Casa Contenedores S.A., tipos de contenedores (2022)

Figura 19
Plano del contenedor



Fuente: Organización Nacional de Protección Fitosanitaria – ONPF, tipos de contenedores (2022)

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 14
Tiempo y costo de contenedorización

Descripción	Costo Mensual (Valor en Soles)	Costo Mensual (Valor en dólares americanos)
Cargo por operador portuario	750.00	197.89
Alquiler del contenedor de 20 pies	2,700.00	712.40
Alquiler de la máquina de carga estiba	900.00	237.47
Gastos de imprevistos	350.00	92.35
TOTAL	4,700.00	1,240.11

Nota: Elaboración propia del investigador

CAPITULO 9

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

Se detallan a continuación los proveedores de transporte interno (terrestre):

Tabla 15

Proveedores

RUC	EMPRESA	REGIÓN
20497783845	Transportes M Veloz EIRL	Ica
20544441923	Rabbit Express SAC	Ica
20165533101	Transportes Moron Ponce	Lima
20394004058	Grupo Clemente EIRL	Callao
20100106320	PeruMar SAC	Callao

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC. Elaboración propia del Investigador.

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

En este caso al realizarse el transporte de Lima al Callao, el costo en el que se incurriría es de S/. 600 soles aproximadamente. El monto antes mencionado, se ha podido deducir en base a la cotización de la empresa Rabbit Express SAC ubicada en Lima.

Tabla 16

Costo del transporte terrestre interno

Tipo de transporte	Desde – Hacia	Costo	Costo mensual (Valor en soles)	Costo mensual (Valor en dólares americanos)
Terrestre	Lima - Callao	600	600.00	158.31

Nota: Elaboración propia del investigador

9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

En el caso de los proveedores del servicio de transporte internacional, se tomó en consideración el costo y tiempo de entrega por lo que se procedió a contratar los servicios de la naviera para realizar transporte correspondiente y se evaluó el costo y tiempo de entrega promedio seleccionando a la empresa TRAMARSA. que cuenta con muchos años en el servicio de comercio y en operaciones logísticas, además que cuenta con terminales portuarios privados.

Tabla 17*Proveedores de Servicio de Transporte Internacional*

LÍNEA NAVIERA	FRECUENCIA DE ENVÍO	T/T	AGENTE
HAMBURG SUD	Semanal	3 días	COLUMBUS
HAMBURG SUD	Semanal	3 días	COLUMBUS
MSC	Semanal	2 días	MS PERU
HAPPAG - LLOYD	Semanal	2 días	TRAMARSA

Nota: Datos obtenidos de la página de PROMPERÚ. Elaboración propia del investigador

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo

Tabla 18*Cotización flete marítimo*

LÍNEA NAVIERA	PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	TARIFA PROMEDIO	MERCADERÍA CONSOLIDADA TM/m ³
HAPPAG – LLOYD (TRAMARSA)	Callao – Perú	Arica – Chile	20 pies – 400 USD	
			40 pies – 450 USD	
			40 pies refrigerado – 1700 USD	

Nota: Datos obtenidos de la página de PROMPERÚ. Elaboración propia del investigador

CAPITULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Cuando hablamos de agentes de aduanas nos referimos al encargado de realizar o llevar un control en temas legales del proceso de importación o exportación según corresponda. Es por esto, que quien se desempeña como agente de aduanas deberá tener conocimiento y estar actualizado con las normativas vigentes y los reglamentos internacionales.

En tal sentido, se ha procedido a realizar una lista de agentes que podrían tomarse en consideración para esta exportación:

Figura 20

Listado de agente aduanal

RUC	AGENTE	DIRECCIÓN	PÁGINA WEB
20601410398	TIBA PERÚ	Av. Tomas Ramsey 930. Edificio Soho Plus, oficina 1005, Magdalena del Mar	https://www.tibagroup.com/pe/
20463958590	SCHARFF	Av. Argentina 778 Int. 1044, Lima	https://www.holascharff.com/aduanas
20100039207	RANSA	Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores	https://www.ransa.biz/agencias-ransa/

Nota: Elaboración propia del investigador

10.2 Costo de agenciamiento

Para realizar el tema de agenciamiento se debe contratar a una empresa que se dedique a esto y tenga la suficiente experiencia para manejar todo el tema aduanero, así como cumpla con las normas legales actuales y haga el seguimiento de la carga y el control de la misma, y en caso surgiese alguna complicación pueda realizar las gestiones requeridas para solucionarlas.

Figura 21

Banner home de empresa seleccionada



Fuente: Ransa, página principal (2022)

Tabla 19

Costo de agenciamiento

ITEMS	Costo mensual (valor en soles)	Costo mensual (valor en dólares americanos)
Empresa: RANSA	470	124.01
Total	470	124.01

Nota: Elaboración propia del investigador

El costo de la agencia por carga mensual es de 158.31 dólares.

10.3 Aseguradoras

En nuestro país existen varias opciones como aseguradoras, que se encargan del tema de seguro de transporte, y entre las más conocidas podemos mencionar las siguientes:

- Pacífico Seguros
- Rímac Seguros
- Mapfre Perú
- Entre otras

Estas se encargan del aseguramiento de la carga a ser transportada, así como las prevenciones en caso de algún tema de pérdida de esta por diversos factores que pueden presentarse. En este caso, se ha decidido tomar en consideración y utilizar a la aseguradora MAPFRE PERÚ luego de una revisión de sus beneficios y coberturas.

Puesto que su seguro protege a la embarcación en puerto o si se encuentra en navegación, así como en caso de siniestro.

Figura 22

Banner home de la aseguradora



Fuente: MAPFRE Perú, página principal (2022)

10.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo)

La póliza de seguro implica o se refiere a los documentos en donde se coloca por escrito aquellas cláusulas y condiciones del contrato del seguro a ser seleccionado o elegido.

En el caso de MAPFRE PERÚ, su cobertura del Seguro de Transporte de Importación y Exportación cubre lo siguiente:

- Pérdidas o daños directos que sufra la mercancía durante su transporte desde y hacia el puerto de destino internacional o en los almacenes.
- En caso de incendio durante el transporte de la mercancía.
- Colisión del buque sea por agentes externos a este o por algún otro tipo (a revisión).

El precio de esta póliza se rige por los siguientes aspectos:

- Razón social
- Descripción de la mercancía en general
- Cantidad de embarque que se asegurará
- Estimado anual a exportarse (expresado en dólares americanos)
- En caso de haber registrado pérdidas indicarlos (año, monto en dólares americanos, causa de la pérdida, embarque si es marítimo, aéreo o terrestre, origen y destino de entrega de mercadería y que seguridad se debe tomar en consideración con el manipuleo de la carga)

Tabla 20

Costo de la aseguradora

TASAS: MAPFRE		
TOTAL	1500	USD
	aproximadamente	

Fuente: Datos suministrados por MAPFRE, tasas (2022)

10.5 Depósitos temporales

Los terminales de almacenamiento que son almacenes en donde se depositarán las cargas para embarque o desembarque respectivamente, en el caso de nuestro país tenemos entre los principales a los siguientes:

LOGO	RAZÓN SOCIAL	PÁGINA WEB
 MAERSK	Maersk Perú S.A	https://www.maersk.com/local-information/latin-america/peru
	Enapu	https://www.enapu.com.pe/web/mapa.php
	Imupesa	http://www.imupesa.com.pe/
	Neptunia	https://www.neptunia.com.pe/servicios/comercio-exterior
	Tramarsa	https://www1.tramarsa.com.pe/
	Unimar S.A.	https://www.unimar.com.pe/
	RANSA	https://www.ransa.biz/

Nota: Datos obtenidos de las diversos terminales de almacenamiento (2022). Elaboración propia del investigador.

El costo por incurrir en el tema de almacenamiento se ve reflejado directamente con relación al lugar que ocupará nuestra mercadería, así como el tiempo en el que se encontrará en este espacio.

Asimismo, este espacio o depósito deberá contar con una correcta infraestructura lo cual nos brinde la seguridad de depositar en este lugar nuestra carga

a fin de que se encuentre monitoreada y bajo custodia sin que sea manipulada erróneamente y esto no conlleve a una pérdida de esta.

Por lo antes indicado, se ha procedido a realizar una comparación entre los terminales de almacenamiento antes mencionados y se ha decidido seleccionar a la empresa TRAMARSA.

Tabla 21

Costo del Almacenamiento – TRAMARSA

Transito	Desde el Callao
Despacho de contenedor - Exportación	De 20 pies
Costo aproximado (USD)	150 USD + IGV

Nota: Datos suministrados por TRAMARSA (2021)

CAPITULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Dentro de los principales puertos podemos mencionar a los siguientes ubicados en Chile:

- Puerto de San Antonio:

Se ubica en la zona central de Chile y el más utilizado pues se encuentra muy cerca de la capital de ese país, asimismo, se puede mencionar que en este puerto existen tres terminales como lo son: San Antonio Terminal Internacional o STI, Puerto central o PCE y el Terminal Puerto Panul.

Asimismo, en el caso del primero es el más moderno y eficaz en Sudamérica, el segundo es operado por Puerto de Lirquén S.A. y el tercero es muy utilizado por ser el operador de graneles sólidos más rápido.

Figura 23

Imagen del Puerto de San Antonio



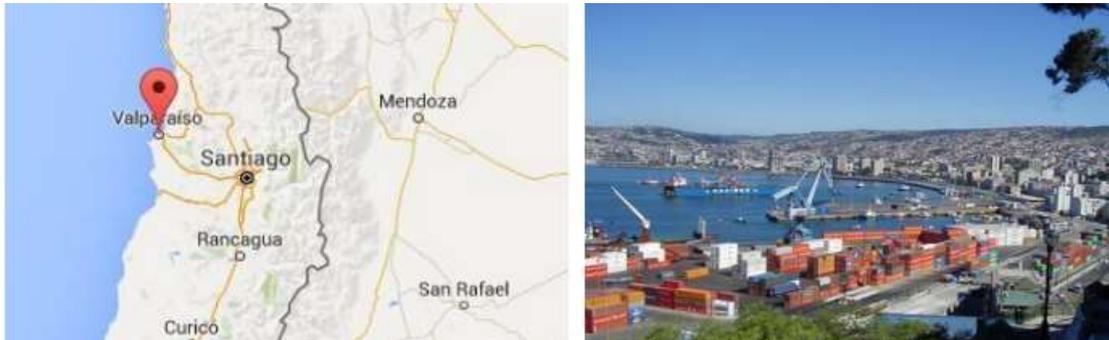
Nota: Datos obtenidos de documento de Promperú sobre perfil logístico para el mercado chileno (2018)

- Puerto de Valparaíso:

Está ubicado en la costa central y a unos 120 kilómetros del noreste de la capital de ese país. Este cuenta con dos terminales, la primera conocida como T1 es usada para recepción de cargas de naves como full container, refrigerada, multipropósito y pasajeros en cruceros; y la T2 recibe naves con cargas en container, reefer, multipropósito y pasajeros en crucero.

Figura 24

Imagen del Puerto Valparaiso



Nota: Datos obtenidos de documento de Promperú sobre perfil logístico para el mercado chileno (2018)

Por otro lado, en el caso del aeropuerto podemos mencionar el siguiente:

- Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez:

Es también conocido como Aeropuerto de Santiago Pudahuel, el cual se ubica en la ciudad de Pudahuel y cuenta con una superficie aproximada de 300 m² y con más de 500 hectáreas.

Por otro lado, en este aeropuerto se llegan a operar cerca de 27 aerolíneas internacionales dentro de las cuales las más conocidas son Latam, Taca, Sky Airlines y otras.

Figura 25

Ubicación geográfica del Aeropuerto Principal de Pudahuel - Chile



Nota: Datos obtenidos de documento de Promperú sobre perfil logístico para el mercado chileno (2018)

11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea

Análisis de conexión entre Perú y Chile por vía marítima

En el caso de usar vía marítima como se indicó anteriormente, se deberá trabajar con el Puerto de San Antonio o el de Valparaíso, asimismo, por tema de costos esta es la opción más cómoda para el exportador pues existen diversas conexiones que ofrecen las diversas navieras que tienen como destino los puertos antes mencionados, por lo que incluso su tiempo de llegada de la mercadería suele ser entre tres días como mínimo y como máximo cinco.

Por ello, las navieras que se podrían utilizar son las siguientes:

- Hamburg-Sud
- CMA-CGM
- Sealand
- MOL
- Seaboard

Tabla 22

Lista de navieras

Líneas	Frecuencia	Tiempo de tránsito
HAMBURG-SUD	Semanal	4 días
CMA-CGM	Semanal	5 días
SEALAND	Semanal	3 días
MOL	Semanal	3 días
SEABOARD	Semanal	5 días

Nota: Datos obtenidos de Promperú, navieras (2018)

No obstante, también se tiene la opción aérea, para lo cual se tomaría como destino el Aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez en donde el tiempo aproximado de tránsito rodea entre 3 a 6 días como máximo. Asimismo, la aerolínea más utilizada es Lan que ahora es conocida como Latam y quien ofrece vuelos directos diarios, pero el costo es superior al de un envío por vía marítima.

Tabla 23

Ruta aérea - Latam

Aerolínea	Frecuencia	Tiempo de tránsito
Latam	Diario	4 a 5 horas

Nota: Datos obtenidos de Promperú, ruta aérea (2018)

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

- **Puerto de San Antonio**

Se encuentra en la zona central de Chile, su área está conformada por Mendoza (Argentina) y el centro de Chile. Esta bajo la autoridad portuaria de la empresa San Antonio o EPSA, el cual cuenta con tres principales terminales para navieras y cruceros (STI, PCE y Panul) y adicionalmente por un terminal sitio 9 que es el especializado en la transferencia de mercadería a granel de forma líquida.

Este puerto atiende los 365 días del año y durante las 24 horas del día. Asimismo, se pueden mencionar los siguientes servicios ofrecidos por este puerto: remolcadores, pilotaje, muellaje, transbordo, uso de grúas, consolidación y desconsolidación de contenedores, entre otros.

- Puerto de Valparaíso

Se encuentra ubicado al noreste de Santiago de Chile, tiene como autoridad portuaria a la empresa Valparaíso o EPV. Cuenta con dos terminales, en la T1 es usada para recibimiento de pasajeros y de carga de naves full container, refrigeradas y multipropósitos y la T2 muy parecida a la primera solo que en su caso adiciona los containeres reefer. También brinda sus servicios los 365 días y las 24 horas del día.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

A continuación, se procede a mencionar dos operadores logísticos que se han tomado como referencia:

- Tiba Group Chile S.A

Empresa especializada en transporte marítimo, aéreo y terrestre, así como brindar soporte y asesoría en aduanas, logística y almacenaje. Se ubica en C/ Benjamín 2965, Las Condes Santiago de Chile. El tiempo de espera de respuesta o atención es un aproximado de 2 días como máximo.

Figura 26

Banner Home de la empresa TIBA – Chile



Fuente: Tiba Group Chile S.A, Página principal (2022)

- Browne Agencia de Aduanas

Empresa que brinda atención y asesoría en temas logísticos integrales tanto en importaciones como exportaciones. El tiempo de respuesta por parte de la empresa es de 2 a 3 días. Se ubica en Huérfanos 812 Piso 5, Santiago de Chile.

Figura 27

Banner Home Browne Agencia de Aduanas



Fuente: Browne Agencia de Aduanas, página principal (2022)

CAPITULO 12

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

A continuación, se procede a detallar la secuencia comercial de la distribución en este caso del pisco afrutado a ser exportado a Chile:

Figura 28

Secuencia comercial de distribución



Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2022). Elaboración propia del investigador

Comentario:

Como bien se puede visualizar en la figura anterior, se inicia la secuencia con la entrega por parte de los proveedores tanto del pisco como de la fruta fresca a la empresa Yobugo SAC, luego se hace el proceso para obtener el producto final que será enviado a Chile a supermercados y droguerías y el cual será adquirido por el cliente final o consumidores en este caso.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

En el caso del canal de distribución será el conocido como detallista (productor – detallista – consumidor), es decir, se fabrica o produce aquí y se exporta al país de destino en este caso Chile a supermercados, quienes lo ofrecerán a licorerías y así llegará al consumidor o cliente final.

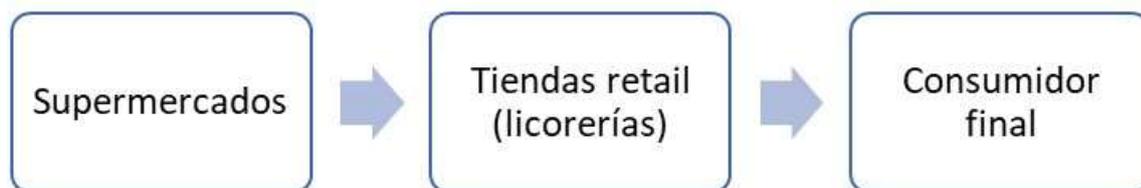
Entre los cuales se han podido identificar a los siguientes supermercados y licorerías:

- Walmart Chile - su principal negocio es el retail, que se desarrolla a través de diversos formatos de venta como Hiper Líder, Express Líder, Ekono y SuperBodega a Cuenta.
- Jumbo (Cencosud) – se encuentra entre los principales participantes del negocio de supermercados en Chile. Cuenta con posicionamiento comercial en el segmento al que está dirigido, lo que le ha permitido mantener márgenes de venta positivos y superiores al promedio de la industria.

- Santa Isabel - cadena de supermercados con mayor presencia, ofreciendo en cada plaza, una gran variedad de productos.
- Supermercados Tottus – es la cadena de hipermercados y supermercados del grupo de capitales chilenos Falabella, cuenta con presencia en Chile con 37 locales y en Perú con 25 locales.
- Licorería el Cielo - Empresa creada en los años 60. Distribuye Vinos Licores Cervezas y Bebidas a todo el país, Arica hasta Punta Arenas incluida Isla de Pascua.
- Licorería Vinowine - Especialistas en Vinos Premium y Ultra Premium, Champagne y Espumantes, Whisky y Ron con descuentos importantes de ventas por mayor.

Figura 29

Canal de distribución



Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC (2022)

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

En la siguiente figura, se muestra un modelo de compraventa internacional que se tomará en cuenta para este caso de exportación:

Figura 30

Modelo de contrato de compraventa internacional

13.1. **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: empresa constituida bajo las leyes de la República debidamente representada por su con Documento de Identidad N° domiciliado en su Oficina principal ubicado en a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° debidamente representado por su Gerente General don identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle N° Urbanización distrito de provincia y departamento de República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

Fuente: Siicex, modelo de contrato de compraventa internacional (2012)

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fabrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehiculo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de 2012.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

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

Para la comercialización del pisco afrutado, se ha tomado en consideración los siguientes canales para su promoción:

1. Página web

Se desarrollará una página web en el idioma español e inglés, la cual contendrá la historia de la empresa, información sobre los diversos productos que maneja la empresa, los lugares donde se distribuyen en el país y la forma de contacto para hacer pedidos tanto local como del extranjero.

2. Publicidad en revistas especializadas

Colocar publicidad del producto en algunas revistas especializadas del país destino, de manera a captar mayor cantidad de consumidores del producto.

3. Participación en ferias

Al inicio se participará solo en misiones comerciales en el marco de ferias especializadas del sector que puedan impulsar los negocios con el país de destino escogido. Estas misiones se podrán hacer de la mano con algún gremio como puede ser PROMPERU o la Cámara de Comercio de Lima (CCL) que realizan este tipo de actividades.

Asimismo, luego de contar con mayor conocimiento sobre el mercado chileno, se procederá a coordinar la participación en stand en ferias especializadas del sector como:

Espacio Food & Service

Sectores participantes en la feria en cuestión: alimentos, comida en general, hotelería, servicios y tecnología.

- Periodo de realización: anual
- Lugar: Santiago de Chile, Chile



Fuente: Espacio Food & Service, Brochure (2022)

4. Cupones de descuento para una próxima compra

Al momento de adquirir un producto, se podrán ofrecer ciertos cupones de descuento para ser utilizados en la siguiente compra, de manera a fidelizar al cliente con el producto nuevo que se está ofreciendo.

5. Promoción en el punto de venta (sampling)

Con el apoyo de una anfitriona se podrán promocionar los productos en los puntos de venta como en los supermercados y licorerías, mediante la degustación del producto.

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

Según las estadísticas brindadas por la Asociación de Exportadores (ADEX), la exportación de pisco hacia otros países entre enero y diciembre del año pasado, tuvieron un gran aumento o por así decirlo en un 93% comparado con el año 2020, lo cual en monto se puede mencionar que superó los 6.49 millones dólares. Esto se debe según esta institución, al crecimiento en más del 100 por ciento en exportaciones a países específicos como son EE. UU, España, Países Bajos, Francia y Australia.

En los que según cifras los dos primeros en el ranking fueron EE. UU con un monto de 3.34 millones y España con 769,128 USD. Asimismo, los que tuvieron mayor crecimiento fue los Emiratos Árabes con un 645%, Colombia con 176% y Taiwán con un 170%. No obstante, de igual manera se pudo visualizar algunos países en los que descendieron los porcentajes de exportación como fueron Francia con -1%, Canadá con -9% y Suiza con -49%.

Por otro lado, en la lista de empresas peruanas más representativas en el tema de exportación de pisco se puede nombrar a Destilería La Caravelo SRL, Viña Tacama S.A., Santiago Queirolo SAC, entre otras.

CAPITULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

A continuación, se detalla un cuadro matriz de los costos de exportación tomados en consideración en esta monografía:

Tabla 24

Cuadro de matriz de costos de exportación

	CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I.	COSTOS DEL PRODUCTO	21,246.17	140,577.20	161,823.37	42,697.46
1.1.	Materia prima directa		135,077.20	135,077.20	35,640.42
1.2.	Mano de obra directa		5,500.00	5,500.00	1,451.19
1.3.	Costos Indirectos de fabricación	3,008.75		3,008.75	793.87
1.4.	Gastos generales y Administrativos	18,237.42		18,237.42	4,811.98
II.	COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	4,350.00	0.00	4,350.00	1,147.76
2.1	Folletos, ferias, rueda negocios, página web	4,350.00		4,350.00	1,147.76
III.	COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	15,398.18	0.00	15,398.18	4,062.84
3.1	Costos de rotulado	127.50		127.50	33.64
3.2	Costos de empaclado	1,656.20		1,656.20	436.99
3.3	Costos de embalaje	10,552.00		10,552.00	2,784.17
3.4	Carga en transporte a almacén	2,000.00		2,000.00	527.70
3.5.	Gastos de ventas (Certificados exportación)	1,062.48		1,062.48	280.34
	COSTO TOTAL			181,571.55	47,908.06

	UTILIDAD	20%	36,314.31	9,581.61
	PRECIO EX-WORKS		217,885.86	57,489.67
3.6.	Gastos de Exportación		6,455.00	1,703.17
	3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	600.00	600.00	158.31
	3.6.3. Gastos de paletizado	1,035.00	1,035.00	273.09
	3.6.4. Gastos de contenedorización	4,350.00	4,350.00	1,147.76
	3.6.5. Costo de Agenciamiento	470.00	470.00	124.01
	PRECIO FAS		224,340.86	59,192.84
	3.6.7. Carga y Estiba	350.00	350.00	92.35
	PRECIO FCA ó FOB		224,690.86	59,285.19
	PRECIO CFR		224,690.86	59,285.19
	PRECIO CIP ó CIF		224,690.86	59,285.19
	PRECIO DPU		224,690.86	59,285.19
	PRECIO DAP		224,690.86	59,285.19
	PRECIO DDP		224,690.86	59,285.19
	Nº Unidades del producto (frascos)		7,200	7,200
	Precio de Venta Unitario		31.21	8.23
	Costo por caja de 12 unidades		374.48	98.81

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC.

CAPITULO 14

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

A continuación, se detalla aquellos ítems tomados en consideración para la evaluación económica financiera, partiendo de que se realizó un préstamo bancario comercial por el monto de 60,000.00 soles. Teniendo eso como referencia se procede a presentar el siguiente detalle a continuación:

Tabla 25

Items para evaluación Económica Financiera

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	7,200
Precio unitario	31.21
Costo unitario	20.47
Costo fijo	40,994.35
Inversión	60,000.00
Interés de deuda	18%
COK	15%
Crecimiento en ventas	10%

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC.

Tabla 26*Flujo de Caja Financiero*

	AÑOS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
INGRESOS	0.00	224,690.86	247,159.94	271,875.94	299,063.53	328,969.88	368,446.27
VENTAS		224,690.86	247,159.94	271,875.94	299,063.53	328,969.88	368,446.27
VALOR RESIDUAL							
EGRESOS	60,000.00	199,176.55	228,914.77	242,426.81	257,560.05	274,476.63	278,354.85
COSTO FIJO		40,994.35	40,994.35	40,994.35	40,994.35	40,994.35	40,994.35
COSTO VARIABLE		147,382.20	162,120.42	178,332.46	196,165.71	215,782.28	237,360.51
PAGO DE DEUDA BANCARIA			15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	0.00
INTERÉS DEL PRÉSTAMO		10,800.00	10,800.00	8,100.00	5,400.00	2,700.00	0.00
INVERSIÓN	60,000.00						
FLUJO NETO	-60,000.00	25,514.31	18,245.17	29,449.13	41,503.47	54,493.26	90,091.41
FLUJO ACUMULADO	-60,000.00	-34,485.69	-16,240.52	13,208.61	54,712.09	109,205.34	199,296.76

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC.

Tabla 27

Items de Evaluación Económica – Financiera

VAN	85,117.14
TIR	47.64%

Nota: Datos obtenidos de YOBUGO SAC.

CONCLUSIONES

1. La empresa YOBUGO SAC, es una empresa de producción de licores fundada en el año 2002, y cuyo objetivo es el de producir y comercializar vinos, licores y jarabes. Es así como se decidió incursionar en el mercado chileno con un producto conocido como pisco afrutado. Según la investigación realizada por la alta demanda en ese país de consumo de licores, el producto antes mencionado generará ganancias, posicionamiento y rentabilidad; esto basándonos en lo indicado por el Ministerio de la Producción (PRODUCE) y la Comisión Nacional del Pisco (CONAPISCO) acerca del incremento de exportaciones visualizado durante el año 2021 en un 76,5%.
2. El mercado de Chile y sobre todo en las cadenas de supermercados existentes en ese país, el alto consumo con relación a licores o cócteles como es el aguardiente y que en nuestro caso sería el pisco, se ha visto la oportunidad de ingreso de esta empresa con el producto denominado PISCAL o pisco afrutado. Por ello, la empresa YOBUGO SAC exportará durante su primer mes

la cantidad de 7,200 botellas de este producto en un contenedor de 20 pies respectivamente.

3. El tipo de incoterm seleccionado es el “FOB” y que consta en el contrato de compraventa internacional, así como el acuerdo comercial de la Alianza del Pacífico en donde se encuentran involucrados ambos países. Por otro lado, el agente logístico que se encargó del proceso de la cadena de suministro fue RANSA.
4. Finalmente, se puede mencionar que, según lo detallado anteriormente, la exportación de pisco afrutado generaría rentabilidad para la empresa exportadora, es así que se realizó un préstamo del Banco Continental (BBVA) por el monto de 60,000.00 soles.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar periódicamente encuestas a los consumidores con el propósito de poder obtener información verídica y determinar que otros productos podrían ingresar al mercado chileno para que la empresa pueda ampliar su gama de productos en el país de destino seleccionado.
2. Se recomienda establecer a través de convenios comerciales la fusión con otras empresas con quienes puedan desarrollar alianzas estratégicas que beneficien a ambas partes, y de esta manera quizás poder establecer una sede o almacén de la empresa YOBUGO SAC en Santiago de Chile.
3. Se recomienda continuar con la utilización del marketing digital 360, el cual permitirá que el producto tenga posicionamiento a nivel digital pues se fortalecen los medios de comunicación e interacciones a través del uso o aparición en las redes sociales a nivel internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Browne Agencia de Aduanas (2022). *Servicios*. Recuperado de <https://www.browne.cl/v3/es/>

Calderas Intesa (2022). *Marmita*. <https://calderasintesa.com/producto/marmitas/>

Container Sudamérica Perú (2022). *Contenedor marítimo de 20 pies*. Recuperado de <http://www.containersudamericaperu.com/index.php/producto/contenedor-maritimo-20-pies/>

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (2018, noviembre). *Directrices en materia de encuestas sobre contenedores marítimos*. https://www.ippc.int/static/media/files/publication/es/2019/03/Spanish_Sea_Container_Cleanliness_Survey_SCTF.pdf

Diario Gestión (2021). *Exportación de pisco creció entre enero y noviembre de 2021*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/exportacion-de-pisco-crecio-93->

[entre-enero-y-noviembre-de-2021-por-mayor-demanda-de-eeuu-adex-nndc-noticia/?ref=gesr](#)

Decreto Legislativo N.º 807 (1996, 16 de abril). *Facultades, normas y organización de INDECOPI.* Congreso de la República.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2385343/DECRETO%20LEGISLATIVO%20N%C2%B0807.pdf>

Decreto Legislativo N.º 1212 (2015, 23 de septiembre). *Decreto legislativo que refuerza las facultades sobre eliminación de barreras burocráticas para el fomento de la competitividad.* Congreso de la República.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2385342/DECRETO%20LEGISLATIVO%20N%C2%B0%201212.pdf>

DSV Global transport and logistics (2022). *Contenedor frigorífico.* Recuperado de <https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-reefer-frigorifico>

DSV Global transport and logistics (2022). *Contenedor dry.* Recuperado de <https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-dry>

EAE Business School (2022, 21 de Abril). *La unitarización de carga en logística.* Recuperado de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-unitarizacion-de-carga-en-logistica/#Paletizacion>

Empresas Taylor (2022). *Servicio de agenciamiento*. Recuperado de <https://www.empresastaylor.com/>

Envases del Perú Wildor EIRL (2022). *Información general*. Recuperado de <https://m.facebook.com/Envases-del-Per%C3%BA-Wildor-EIRL-212760339195104/>

ESAN (2019, 10 de septiembre). *Normas ISO 9000: Conoce el sistema de gestión de calidad*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/normas-iso-9000-conoce-el-sistema-de-gestion-de-calidad>

Espacio Food & Service (2022). *Feria de Industria alimentaria más importante en Chile*. Recuperado de <https://www.espaciofoodservice.cl/>

Etiquetas Adhesivas Ecológicas – EADEC (2022). *Etiquetas adhesivas*. Recuperado de <https://eadec.es/>

INDECOPI (2013). *Guía informativa sobre rotulado*. https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf

INDECOPI (2022). *Guía informativa sobre el procedimiento de eliminación de barreras comerciales no arancelarias*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2837721/Gu%C3%ADa%20informativa%20sobre%20el%20procedimiento%20de%20eliminaci%C3%B3n%20de%20barreras%20comerciales%20no%20arancelarias.pdf.pdf>

Industrias Ima (2019). *Despulpadora*. <https://www.ingenieriaima.com.co/>

La Cámara (2022, 09 de febrero). *Exportaciones de pisco peruano aumentaron 76,5% en 2021*. Recuperado de <https://lacamara.pe/exportaciones-de-pisco-peruano-aumentaron-765-en-2021/>

Licorería El Cielo (2022). *La Botillería de Chile*. Recuperado de <https://www.elcielo.cl/tienda/>

Licorería Vinoswine (2022). Recuperado de <https://www.directwines.cl/>

MAPFRE (2022). *Seguro de transportes y embarcaciones*. Recuperado de <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/>

Maquinarias Maplascale SAS (2017). *Pulpeadora*. <https://www.maplascale.com/maquina-despulpadora/>

Marítima – agente de aduanas (2022). *Servicios generales*. Recuperado de <https://maritima.com/agente-de-aduanas/>

MasContainer Logistics & trade news (2020, 21 de junio). *Contenedorización: que es, origen, proceso y beneficios*. <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>

MIMPO Global Logistics (2020). *Distribución física de mercancías: que es y cual es su objetivo*. Recuperado de <https://www.mimpo.com/articulo/distribucion-fisica-de-mercancias>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009, septiembre). *Guía de orientación al usuario de transporte acuático*.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad43065.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009, junio). *Guía de envases y embalajes*.
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/talleres_2/42.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas (2022). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

Obregón Chavez, Richer Naún (2012, diciembre). Modelos de contratos internacionales. *Departamento de Facilitación de Exportaciones PROMPERÚ*.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación o de la Organización Mundial de la Salud (2005). *CODEX ALIMENTARIUS*.
<https://www.fao.org/3/a0369s/a0369s.pdf>

Organización Panamericana de la Salud (sf). Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP). <https://www.paho.org/hq/dmdocuments/2017/food-safety-hacpp-cha-analisis-peligros-puntos-criticos-control.pdf>

Perú Container Line (2022). *Dimensiones de un contenedor estándar*. Recuperado de <https://www.peru-container.com.pe/el-contenedor-y-sus-dimensiones/>

PeruMar SAC (2022). *Servicios*. Recuperado de <https://www.perumar.com.pe/>

Promperú (2015, diciembre). *Perfil logístico para el mercado de Chile*. Recuperado de [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/DD278D739EC67DC3052582CC006FD561/\\$FILE/Perfil_Log%C3%ADstico_para_el_mercado_de_Chile.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/DD278D739EC67DC3052582CC006FD561/$FILE/Perfil_Log%C3%ADstico_para_el_mercado_de_Chile.pdf)

Promperú (2016). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a Chile*. <https://recursos.exportemos.pe/guia-requisitos-para-acceso-alimentos-a-chile-2016.pdf>

Promperú (2022). *Simulador de etiquetado*. Recuperado de <http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Empresa>

Promperú (sf). *Exportando paso a paso.*

<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=43D61416-5DB3-46B7-B92E-C2DD97C2F75B.PDF>

Rabbit Express SAC (2022). *Servicio de transporte terrestre.* Recuperado de <https://rabbitexpresssac.com/>

Racking store solutions (2020). *Tipos de pallets y características.* Recuperado de <https://www.ar-racking.com/pe/actualidad/blog/calidad-y-seguridad-2/tipos-de-pallets-y-caracteristicas#:~:text=Las%20dimensiones%20del%20pallet%20americano,1000%20mm%2C%20ancho%201200%20mm.>

Ransa (2022). *Servicios logísticos.* Recuperado de <https://www.ransa.biz/>

Sacex Consulting (2016). *Terminales de almacenamiento en Perú.* Recuperado de <https://www.sacexconsulting.es/terminales-de-almacenamiento-en-peru>

Seguros comerciales Bolívar (sf). *Guía de transportes – Los contenedores.* https://www.grupobolivar.com.co/wps/wcm/connect/e9a8c363-a893-49a1-9b72-ce90d692ab11/Guia_de_transporte_los_contenedores.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-e9a8c363-a893-49a1-9b72-ce90d692ab11-kYoq8zG

Sertrans – servicios de transporte (2018, 08 de marzo). *Ventajas de los pallets*. Recuperado <https://www.sertrans.es/transporte-de-mercancias/ventajas-que-ofrecen-los-palets-en-el-envio-de-mercancias/>

Servicio Nacional del Consumidor SERNAC (2022). *Portal del consumidor*. Recuperado de <https://www.sernac.cl/portal/617/w3-channel.html>

Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú – SENASA (2022). *Trámites y servicios*. Recuperado de <https://www.gob.pe/senasa>

Sistema integrado de clasificación y nomenclaturas – SIN (2022). *Clasificadores y códigos*. Recuperado de https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/resul_correspondencia.php?id=A0111.13&ciiu=12

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX (2022). *Facilitación para la exportación*. Recuperado de https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

Solística (2021, 06 de julio). *Estrategias para administrar efectivamente un almacén*. Recuperado de <https://blog.solistica.com/estrategias-para-administrar-efectivamente-un-almacen>

SUNAT (2022). *Tratamiento Arancelario por subpartida nacional*. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=2208202900#:~:text=Alcohol>

[%20et%C3%ADlico%20sin%20desnaturalizar%20con,aguardiente%20desnaturalizados%2C%20de%20cualquier%20graduaci%C3%B3n.](#)

Supermercado Santa Isabel (2022). *Despensa*. Recuperado de <https://www.santaisabel.cl/>

Supermercado Tottus (2022). *Despensa*. Recuperado de <https://tottus.falabella.com/tottus-cl>

Tiba Group Chile S.A (2022). *Logistics services*. Recuperado de <https://www.tibagroup.com/pe/>

Transportes M Veloz EIRL (2022). *Servicio de transporte terrestre*. Recuperado de <https://www.transportesmveloz.com/>

Transportes Morón Ponce (2022). *Carga en general*. Recuperado de <https://transportesmoronponce.com/>

YOBUGO SAC (2022, 12 de agosto). *Los mejores productos de licor*. <http://www.yobugo.com/>