



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

**“EXPORTACIÓN DE FILETE CONGELADO DE TRUCHA HACIA  
SUECIA”**

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

**PRESENTADO POR**  
Bach. CRUZ CRUZ YANINA  
<https://orcid.org/0000-0002-2652-5476>

**ASESOR**

Dr. ESTEBAN AUGUSTO BARCO SOLARI  
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**JAÉN – PERU**

**2022**

## **DEDICATORIA**

A mi familia por su apoyo amor y sacrificio incondicional, a lo largo de mis estudios.

Por su constante aliento y ánimo para desarrollarme profesionalmente.

## **INTRODUCCION**

El mundo cambiante con respecto a la demanda global de alimentos ricos en nutrientes y responsables con el medio ambiente y con cadenas articuladas de producción en los países de origen ha ido en aumento y en paralelo ha modificado las formas como las cadenas de valor se diseñan para cumplir hábilmente y eficazmente con los mercados.

Nosotros como profesionales de los negocios internacionales y el comercio exterior sabemos lo importante que resulta en conocer minuciosamente los factores que involucran cada cadena productiva y lo importante que al generarle valor a cada eslabón este puede influir en la aceptación y disgusto por parte de nuestro cliente sobre la oferta presentada.

En nuestra región latinoamericana las ventajas que tenemos como productores de materias primas y extractores de recursos biológicos e hidrobiológicos nos permiten cubrir los nichos de mercados no atendidos en diferentes zonas mundiales, además de que en la actualidad se está haciendo un énfasis en apoyar la agricultura, acuicultura y actividades cooperativas y asociativas que sean acompañadas de un proceso de transformación para darle un valor agregado a nuestros productos y de alguna forma contribuir así sea de una forma pequeña con la industrialización de los recursos, Aunque también dicha globalización nos puede limitar ya que nos coloca en un punto de partida en el que debemos competir con empresas provenientes de países con mayores recursos para apoyar a las organizaciones que busquen exportar y transformar sus recursos e incluso con mejores capacidad de inversión en infraestructura vial y portuaria, haciendo que de alguna forma nuestra competitividad se vea un poco reducida.

En este trabajo de investigación queremos identificar los riesgos y diseñar un producto hidrobiológico industrializado que sea competitivo en el mercado global al igual que representativo para nuestro país en el extranjero.

## RESUMEN

Iniciando con la idea de exportar filete de trucha hacia Europa, analizando el entorno y las diferentes investigaciones se muestra un panorama prospero para exportar los productos principalmente a los países

Europeos. Analizando los diferentes mercados potenciales y seleccionado de acuerdo a variables de comercio internacional y desarrollo económico, nos conllevó a elegir a Suecia como el mercado objetivo.

Así mismo, se ha determinado que en este mercado existen preferencias arancelarias gracias al acuerdo comercial con la Unión Europea, facilitando el comercio mediante las diversas modalidades de exportación.

Considerando la industria se ha identificado a la competencia nacional, que incluyen a los exportadores que ya han incursionado en este mercado, así como a la competencia internacional consistente en los países proveedores para el producto seleccionado importado por Suecia. A nivel internacional, existen otros productos sustitutos de buena calidad que compiten con el filete de trucha, tales como el lenguado y el salmon, aunque la influencia internacional y los precios a comparación del filete de trucha son mayores debido al nivel de promoción y publicidad de los países originarios.

El producto a exportación hacia el país de destino Suecia es el Filete de Trucha arco iris (*Oncorhynchus mykiss*), que según los estudios realizados es una de las carnes mas apreciadas por el mercado Nordico, teniendo buena aceptación y acogida. Para lograr la presentación de filete de se tiene que pasar por un flujograma de proceso donde ingresa la trucha entera llegada de la piscigranja "Romero", donde es transformada en filetes de 250 gramos aproximadamente que no contiene espinas, durante el proceso la materia prima pasa por un control de calidad para verificar que las condiciones del producto se encuentren aptas para el consumo humano, tomando en cuenta también las normas establecidas en el país de destino Suecia en venta de productos hidrobiológicos.

Tenemos un costo de producción de 192,786.18 USD para la elaboración de 27.6 toneladas de Filete de trucha, donde incluye los costos de materia prima y los costos de maquila del producto. Luego el producto se lleva a la cámara de

almacenamiento para su disposición final. Los costos de rotulado del producto final ascienden a 7,015.83 USD donde el etiquetado de los alimentos será en sueco, fácil de entender y visible; y no debe engañar al consumidor. Así mismo, el etiquetado debe tener obligatoriamente una etiqueta con el nombre y la marca del producto que se vende, así como una lista de ingrediente, peso neto, fecha de producción y vencimiento, fabricante en la UE. “Por otra parte, el Reglamento UE 2065/2001 describe específicamente los requisitos de etiquetado para los productos pesqueros y acuícolas”.

Al iniciar el empaque del producto se realiza en cajas de cartón dispuestas desde su elaboración para transporte de productos congelados, el costo del empaque para las 27.6 toneladas es de 1274.68 USD, al finalizar este procedimiento se dispone el producto con un embalaje y paletizado, teniendo en cuenta que en cada pallet ingresan 70 cajas de cartón, teniendo al finalizar el proceso 20 pallets listos para su ingreso al contenedor.

La empresa encargada de transporte desde Jaén hasta el puerto de Paita y el llenado es Operadora Logística GRUPO PML con un costo de logística de 1815.79 USD que incluye seguro de transporte nacional. Existen muchas líneas navieras que operan entre las rutas comerciales más importantes del mundo, para nuestras necesidades requerimos que llegue hasta el país nórdico, en este caso al ser nosotros quienes entreguemos el producto hasta nuestros distribuidores en Suecia hemos decidido operar nuestras exportaciones con la línea naviera MAERSK que es la línea que llega hasta el Puerto de Gotemburgo en Suecia con 26 a 34 días de tránsito vía marítima.

Según nuestro requerimiento hemos seleccionado al agente de Aduanas al GRUPO PML Agente de Aduanas para el proceso de exportación, con un costo de 238.00 USD. Para realizar la exportación mediante incoterm FOB no es necesario asegurar la carga ya que para este incoterm el responsable de asegurar la carga son los clientes. Así mismo, se trabajará con la aseguradora CHUBB SEGUROS PERU y sus servicios tienen las siguientes características flete marítimo + SLI / Vía PAITA / POD: GOTENBURG SUECIA / SH: EXPORTER / FFW: SMART BUSINESS CORPORATION a un costo de 562.46 USD; y como terminal temporal de almacenamiento vamos a trabajar con RANSA COMERCIAL.

Uno de los factores que creemos que repotenciaría las ventas y por ende las exportaciones es distribuir para empezar en el canal Mayorista (que son los importadores directamente y nos las tiendas de venta) un 70% y un 30% con el minorista (tiendas), ya que el canal mayorista cuenta con estructuras de distribución ya articuladas y con clientes deseosos de productos como nuestro filete de trucha ya que ellos invierten grandes cantidades de dinero en e-marketing y publicidad para repotenciar en las ventas. Entonces debemos de comprender también que sería en general ventas B to B por lo que nuestras negociaciones y planteamiento de los precios finales deben estar de acorde a sus necesidades también.

Ya que nuestro producto necesita mantener la cadena de frio hemos solicitado al operador logístico que nos brinde el servicio de transporte interno el cual incluye que trasladen el contenedor hasta nuestro centro de procesamiento, en ese momento se realizará el llenado y el transporte hasta el almacén temporal. El retiro del vacío, el servicio de transporte y el llenado se realizará por la empresa Operadora Logística GRUPO PML en las instalaciones de la organización.

Suecia representa una ventaja competitiva para nuestro filete de trucha, sobre todo porque es uno de los países que consume más de este producto en el mundo, su mercado es altamente demandante de productos saludables y camina bajo la tendencia de consumo de productos que generen impacto en la salud y bienestar con el medio ambiente.

La distribución se realizará a Minoristas y mayoristas, de esta forma buscamos diversificar los mercados, sobre todo los que tienen mayores cadenas de distribución y cadenas exclusivas de ventas formadas durante muchos años. En un mediano plazo buscamos directamente trabajar con tiendas especializadas .

## **INDICE**

<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR</b>	10
Ficha técnica el producto	10
Clasificación arancelaria del producto	10
Flujo grama de proceso de productivos	11
<b>2. APROVISIONAMIENTO</b>	14
Proveedores potenciales	14
Matriz de selección de proveedores	15
Control de calidad	17
Costo de fabricación y/o adquisición	18
<b>3. ALMACENAMIENTO</b>	20
Estrategia de almacenamiento	20
Lay-out de almacén	20
Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	21
Costo fijo de almacén	22
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO</b>	24
Modelo de etiquetas / rotulado de producto	24
Normas técnicas aplicable	25
Proceso de rotulado	28
Tiempos y costos del proceso de empaçado	28
<b>5. EMPAQUE</b>	29
Ficha técnica de empaque seleccionado	29
Criterios usados para la selección del empaque	30
Proceso de empaque	31
Tiempo y costo del proceso de empaçado	33
<b>6. EMBALAJE</b>	34
Ficha técnica de embalaje seleccionado	34
Criterios usados para la selección de embalaje	36
Proceso de embalaje	37
Tiempos y costos del proceso de embalaje	37

<b>7. CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)</b>	<b>38</b>
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	38
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	39
7.3. Proceso de contenedorización	39
7.4. Plano de estiba del contenedor	39
7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	40
<b>8. TRANSPORTE</b>	<b>42</b>
8.1. Proveedores del transporte interno	42
8.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	42
8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:	43
8.4. Cotizaciones de flete marítimo	43
<b>9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>46</b>
9.1. Agentes de aduana	46
9.3. Aseguradoras	47
9.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	48
9.5. Terminales de almacenamiento	51
<b>10. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO</b>	<b>52</b>
10.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	52
10.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	52
10.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	53
10.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	55
10.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	57
10.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	57
<b>11. DISTRIBUCION</b>	<b>59</b>
11.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	59
11.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	61
11.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	62

11.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	63
11.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	65
11.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	66
<b>12. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>	<b>69</b>

# CAPITULO I

## 1. PRODUCTO A EXPORTAR

### 1.1. Ficha técnica el producto

**Imagen 01:**

Ficha técnica del producto

<b>FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO TERMINADO ENVASADO AL VACÍO</b>	Código: FT-DP-002 Versión: 02 Fecha: 15/01/2022
<b>FILETE DE TRUCHA ARCOÍRIS</b>	Página: 1 de 1

I. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO TERMINADO		
Nombre	Filete de trucha arcoiris	
Marca	Donpakas	
Registro Sanitario		
Presentación(es)	Bolsa de 90 gr, 100 gr ,200 gr, 850 gr y 950 gramos.	
II. DESCRIPCIÓN		
Descripción Física Del Producto	100% pescado crudo empacado al vacío, sin aditivos químicos. El filete es el corte longitudinal del pescado con piel, exento de vísceras, cabeza, cola y espinas.	
Características	Denominación comercial	Trucha Arcoiris
	Nombre científico	Oncorhynchus mykiss
	Familia	Salmónidos
	Alimentación	Alimentador carnívoro
	Reproducción	Organismo dioico, fecundación externa.
	Disponibilidad	Todo el año.
III. CONSIDERACIONES DE TRASPORTE Y ALMACENAMIENTO		
Almacenamiento	En un lugar limpio, fresco refrigerado (se recomienda temperatura de -2 a 2°C), bajo estrictas condiciones sanitarias, libre de olores y materiales extraños que puedan transferirse al producto.	
Transporte	Cajas isotérmicas con hielo para mantener temperatura de 2°C	
IV. ENVASE Y PRESENTACIÓN		
Envase primario	Bolsa de polietileno de baja densidad con 70 micras de 13 cm ancho x 26 cm de largo.	
Envase secundario	Bolsa de polietileno de baja densidad con 60 micras de 23 cm ancho x 40 cm de largo.	
Presentaciones	Bolsas de 7, 8 y 9 unidades por paquete de 850 a 950 gramos	
V. CONTENIDO DE LA ETIQUETA		
Etiqueta	Nombre del Producto - Marca- Peso - Fecha de Vencimiento - N° Lote - Ingredientes - Registro sanitario - Datos de la empresa - Condiciones de almacenamiento.	
Modo De Empleo	Descongelar en refrigeración, una vez descongelado no volver a congelar. Ya descongelado consumir crudo o cocinado (Frito, Plancha, Asado, ceviche, etc.)	
Composición Nutricional	<b>Nutrientes</b>	<b>Por 100 g</b>
	Valor Energético	122.87 Kcal
	Grasas	4.55 gr
	Hidratos de carbono	0.0 gr
	Fibra	0.0 g
	Proteínas	20.48 gr
Características Organolépticas	<b>Características</b>	<b>Especificación</b>
	Color	Asalmonado
	Olor	Pescado fresco
	Sabor	Característico a la especie
	Textura	Firme

Nota. La imagen muestra la ficha técnica del filete empacado al vacío, con sus características que describe mi producto. Fuente. elaboración propia

### 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La trucha *Oncorhynchus mykiss*, según La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), se encuentra clasificada en la Sección I, que corresponde a “Animales vivos y productos del reino animal”, siendo el capítulo 3 “Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos”. La cual para el desarrollo de la presente investigación será clasificado con la partida 03.04.42.00.00, como se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla 01:**

Subpartida Nandina adaptada a la partida

<b>SUBPARTIDA NANDINA ADAPTADA A LA PARTIDA</b>		
Sección I :	Animales vivos y productos del reino animal	
<b>Denominación</b>	<b>Digito</b>	<b>Descripción</b>
Capítulo	03	Pescado y crustaceos, moluscos y demas invertebrados acuaticos.
Partida del Sistema Armonizado	03.04	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.
Sistema Armonizado	03.04.42	Filetes frescos o refrigerados de truchas
Subpartida Nacional	03.04.42.00.00	Trucha (Salmo Trutta, Oncorhynchus Mykiss, Oncorhynchus Clarki, Oncorhynchus Aguabonita, Oncorhynchus Gilae, Oncorhynchus Apache y Oncorhynchus Chysogaster)

Nota. Se muestra la subpartida andina adaptada a la partida de la sección I Animales vivos y productos del reino animal. Fuente. Adaptado de la “Relación de subpartida Nacional”, por SUNAT, 2020.

### 1.3. Flujo grama de proceso de productivos

El flujograma de proceso que se viene realizando en la planta de procesamiento para la elaboración de filetes empacados al vacío con valor agregado, se describe a continuación:

### **1.3.1. RECEPCIÓN EN PLANTA**

En la recepción se realiza la medición de temperatura  $4^{\circ}\text{C} < 5^{\circ}\text{C}$  y la evaluación sensorial de la materia prima para verificar la frescura del pescado, temperatura, color de ojos, color de branquias, textura o firmeza.

### **1.3.2. PESADO DE LA MP**

En este proceso de pesado se realiza con la finalidad de poder tener un rendimiento final de la materia prima y poder llevar un control.

### **1.3.3. CORTE Y EVISCERADO**

Este proceso consiste en que la trucha es cortada desde el paro genital hasta las agallas para luego ser extraídas las vísceras, riñón y arcos branquiales.

### **1.3.4. LAVADO 1**

La trucha una vez eviscerada es lavada con agua ( $\leq 4.5^{\circ}\text{C}$ ) a chorro continuo con cloro (0.5 a 1 ppm) con la finalidad de concluir con la completa remoción de restos, sangre, vísceras y escamas.

### **1.3.5. FILETE**

El corte tipo filete es la extracción de la porción longitudinal del pescado con piel, exento de vísceras, cabeza, cola y espinas, de tamaño y forma irregular, separados del cuerpo mediante cortes paralelos a la espina dorsal.

### **1.3.6. LAVADO II**

La trucha una vez deshuesada es lavada con agua ( $\leq 4.5^{\circ}\text{C}$ ) con cloro (0.5 a 1 ppm) almacenándose en tinas con hielo para evitar el calentamiento del producto, se sumerge por 3 segundos para su correcta desinfección con la finalidad de eliminar microorganismos además de concluir con la completa remoción de restos no deseados.

### **1.3.7. ENFRIADO**

La trucha es colocada en canastillas y se dejan en congeladoras domésticas con una temperatura de  $2 - 5^{\circ}\text{C}$  en un lapso de 15 a 30 minutos.

### 1.3.8. ENVASADO Y EMPAQUE

La trucha es colocada en bolsas de polietileno de 70 micras para ser empacadas al vacío y luego ser empaquetadas y etiquetadas para la venta.

### 1.3.9. ALMACENAMIENTO Y REFRIGERADO

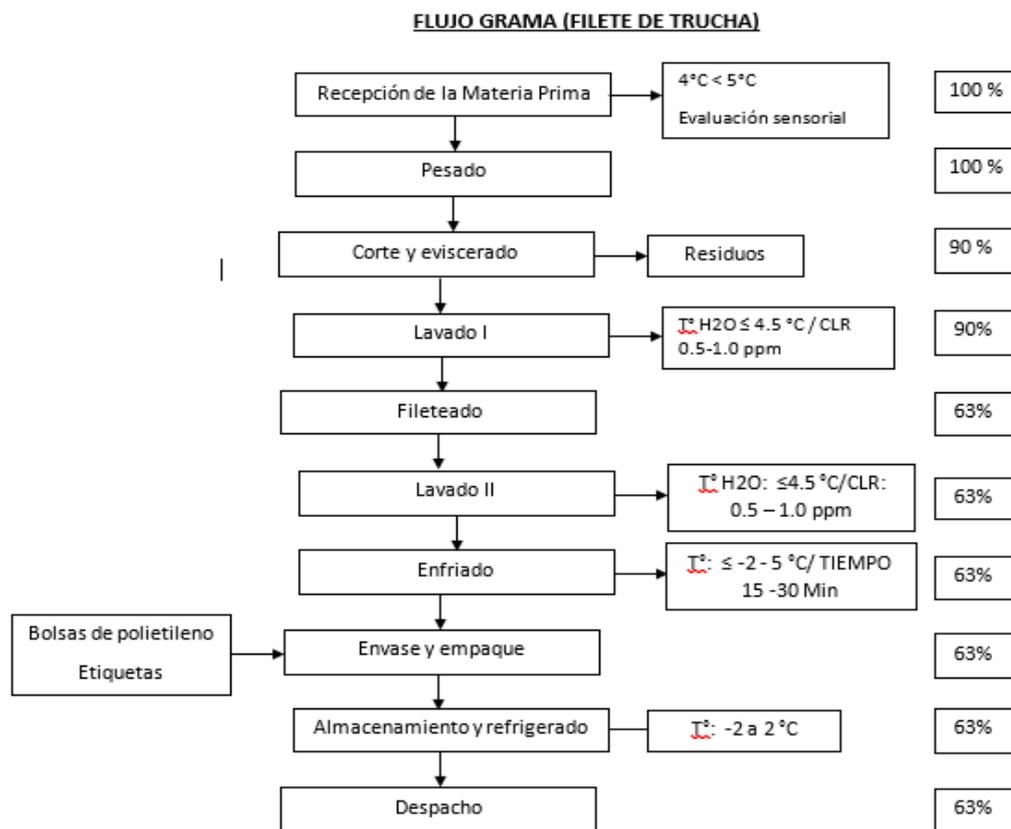
La trucha correctamente empaquetada y etiquetada es almacenada en congeladoras domésticas para ser refrigeradas a una temperatura de -2 a 2 °C.

### 1.3.10. DESPACHO

El producto está listo para la venta según la orden de pedido.

#### Imagen 02:

Flujograma de proceso para filete de trucha



Nota. Se describe el flujograma de proceso de filete empacado al vacío de la planta de procesamiento. Fuente. Elaboración propia.

## CAPITULO II

### 2. APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales

Para el fortalecimiento de la cadena de valor productiva de la trucha tenemos distintos proveedores que cumplen con las siguientes características de su producto para poder abastecernos de manera continua, se describen a continuación según las especificaciones tomadas en cuenta:

##### 2.1.1. PISCIGRANJA DON SHALVITA

**Lugar de residencia:** Av. Libertad 568, Chachapoyas, Perú

**Responsable:** Salvador

**Contacto:** 945 096 843

**Correo:** j.tuesta@pucp.pe

**Producto:** Trucha Arco iris

**Precio:** S/ 12.00

**Forma de pago:** Pago con transferencia bancaria Banco de la Nación

**Plazos de entrega:** 2 días después de efectuado el depósito

**Devoluciones:** Si el producto no cuenta con la calidad requerida

**Inventarios:** 2 toneladas de trucha mensuales

**Infraestructura:** 2 piscigranjas (2 lugares diferentes)

**Legalidad en su funcionamiento:** Licencia de funcionamiento

**Certificaciones:** Licencia de funcionamiento del Ministerio de Producción  
Habilitación Sanitaria

##### 2.1.2. PISCIGRANJA ROMERO

**Lugar de residencia:** Centro poblado Magdalena - Chachapoyas

**Responsable:** Homero Tafur

**Contacto:** 979 497 345

**Producto:** Trucha Arco iris

**Precio:** S/ 8.00

**Forma de pago:** Pago contra entrega

**Plazos de entrega:** 2 días después del pedido

**Devoluciones:** Si el producto no cuenta con la calidad requerida

**Inventarios:** 5 toneladas de trucha mensuales

**Infraestructura:** 1 piscigranjas

**Legalidad en su funcionamiento:** Licencia de funcionamiento

**Certificaciones:** Licencia de funcionamiento del Ministerio de Producción

### **2.1.3. PISCIGRANJA LA PROVIDENCIA**

**Lugar de residencia:** Calle San Luis Nro. 434 Morro Solar, Jaén - Cajamarca

**Responsable:** Segundo Quispe

**Contacto:** 959 421 005

**Correo:** quispefriass@yahoo.com

**Producto:** Trucha Arco iris

**Precio:** S/ 10.00

**Forma de pago:** Pago contra entrega

**Plazos de entrega:** 2 días después del pedido

**Devoluciones:** Si el producto no cuenta con la calidad requerida

**Inventarios:** 2 toneladas de trucha mensuales

**Infraestructura:** 1 piscigranjas

**Legalidad en su funcionamiento:** Licencia de funcionamiento

**Certificaciones:** Licencia de funcionamiento del Ministerio de Producción

## **2.2. Matriz de selección de proveedores**

Para poder tomar la decisión de cuál proveedor nos va a brindar un mejor servicio y un producto de calidad tomamos en cuenta las siguientes características:

- **Capacidad del servicio de calidad.**
- **Costos justos.**
- **Flujo continuo de servicios.**
- **Herramientas eficientes para su desarrollo.**
- **Tiempos de entrega eficientes.**

Luego se construye una escala de valoración, se asignan rangos de calificación de los proveedores en base a los criterios, partiendo de la valoración de aspectos importantes por parte de los responsables.

**Tabla 02:**

Criterios de calificación para la selección de proveedores

NIVEL	PUNTOS	TIPO DE CRITERIO
EXCELENTE	3	
BUENO	2	
REGULAR	1	

Nota. Se describe como se debería llevar el criterio de selección de proveedores asignándoles una puntuación según el nivel alcanzado. Fuente. Elaboración propia.

Según la tabla, se describe como se define la puntuación a los proveedores:

- Cada puntuación EXCELENTE (1) equivale a un 20 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 100% en calificación.
- Cada puntuación BUENA (2) equivale a un 15 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 75% en calificación.
- Cada puntuación REGULAR (3) equivale a un 10 % sumado entre los 5 criterios hace un total del 50% en calificación.

**Tabla 03:**

Selección de proveedores según criterios de calificación

TIPO DE CRITERIO	PISCIGRANJA DON SHALVITA		PISCIGRANJA ROMERO		PISCIGRANJA LA PROVIDENCIA	
Capacidad de servicio	1	20%	1	20%	2	15%
Costos justos	2	15%	1	20%	2	15%

Flujo continuo del servicio	3	10%	2	15%	3	10%
Herramientas eficientes	2	15%	2	15%	2	15%
Tiempos eficientes	2	15%	1	20%	3	10%
<b>TOTAL</b>	<b>75%</b>		<b>90%</b>		<b>65%</b>	

Nota. Se realizó la selección de proveedores donde la piscigranja Romero es la que cumple todas nuestras exigencias y su presupuesto inicial. Fuente. Elaboración propia.

En base al resultado de nuestro criterio ya sea tanto en puntos y porcentaje, tenemos a la Piscigranja Romero con una probabilidad del 90 % de seleccionarlo para trabajar, ya que cumple con nuestra expectativas y criterios necesarios que necesita nuestra empresa exportadora.

### **2.3. Control de calidad**

Cómo se aplican las normas de control de calidad para exportación

#### **2.3.1. Nacionales**

##### **2.3.1.1. DIREPRO:**

- Licencia de Operaciones

##### **2.3.1.2. SANIPES:**

- HACCP (Puntos Críticos de Control)
- Habilitación Sanitaria
- Registro Sanitario

#### **2.3.2. INTERNACIONAL:**

Se describe a continuación los tipos de certificaciones para los productos hidrobiológicos en el mercado de Suecia.

### Imagen 03:

#### Tipos de certificaciones y marcas



Nota. Se describen las certificaciones ambientales, de calidad, de producción, sociales y de origen que se especifican para la venta de productos hidrobiológicos en el mercado de Suecia. Fuente. Certificación para diferentes productos acuícolas - PEAE

#### 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

La transformación de la materia prima de trucha arco iris a filete, conlleva una serie de actividades y certificaciones que se tienen que implementar entre HACCP, BPM, BPH, PHS, lo que se tiene que cumplir para la transformación de la materia prima para mantener la calidad e inocuidad del producto, por tanto los costos que se estiman son los estipulados por el área de producción para poder cumplir con los requerimientos de las normativas a cumplir para entregar un producto de buena calidad al consumidor.

**Tabla 04:**

Costos de adquisición y fabricación

<b>2.4. Costo de fabricación y/o adquisición</b>					
<b>Nº</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO USD</b>	<b>TOTAL USD</b>
1	Trucha Fresca	Kg	91500	2.11	192631.58
<b>TOTAL USD</b>					<b>192631.58</b>

Nota. En el tabla se detalla la cantidad en kilos adquiridos de trucha fresca que equivalen a 91,500.0 kilos, con un costo de \$ 192, 631.58 USD, se debe tener mayor cantidad de materia prima dado que el porcentaje de merma para la elaboración de filete es de 55% de la materia prima de ingreso, por tanto el 45% de MP sirve exclusivamente para poder obtener filetes de un peso promedio de 250 gramos cada uno, lo que equivale a 4 filetes por paquete de 1 kilogramo.  
Fuente: Elaboración propia

**Tabla 05:**

Materiales para fabricación y adquisición

<b>2.4.1. Materiales para fabricación y adquisición</b>					
<b>Nº</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO USD</b>	<b>TOTAL USD</b>
1	Guantes de vinilo T-M	par	50.00	1.32	65.79
2	Tapabocas tela	und	50.00	0.13	6.58
3	Cofias blancas tela	und	50.00	0.07	3.29
4	Lavandería	global	1500.00	0.05	78.95
<b>TOTAL USD</b>					<b>154.61</b>

Nota. Los costos de materiales para la adquisición y fabricación del filete de trucha, equivalen a 50 operarios que trabajan tiempo completo en la planta de

procesamiento, teniendo un costo mensual en materiales de \$ 154.61 USD.

Fuente: Elaboración propia

## **CAPITULO III**

### **3. ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategia de almacenamiento**

Las principales estrategias para realizar un almacenamiento correcto del producto para que conserve sus características físico-químicas se deben cumplir los siguientes requerimientos:

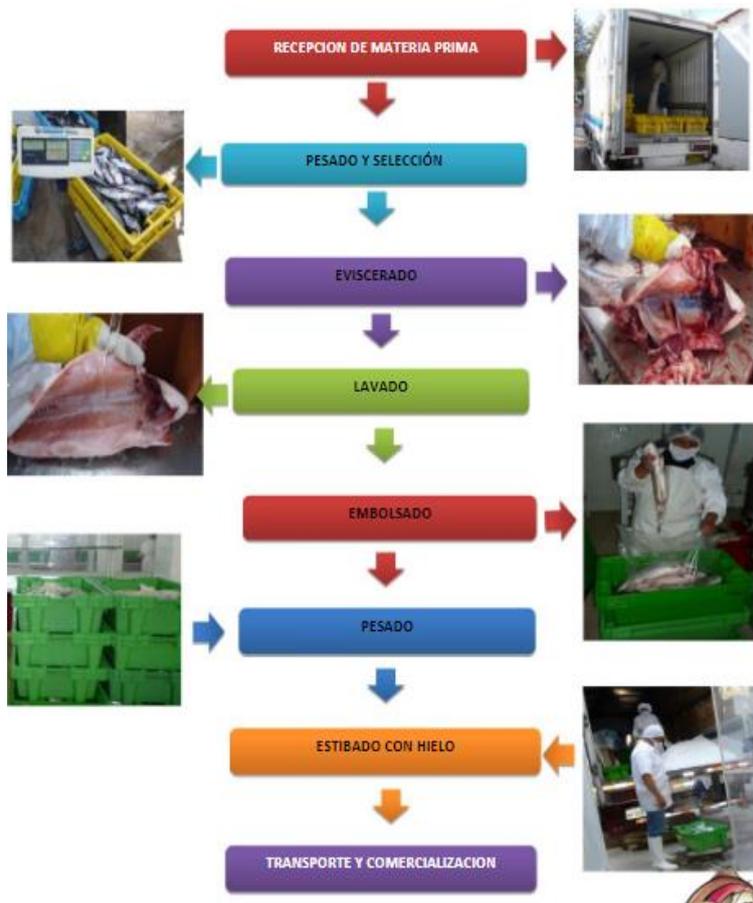
- Mantener las temperaturas requeridas son de 18° C bajo cero, o incluso menores.
- Evitar el exceso de humedad, ya que favorece el crecimiento de gérmenes.
- Se debe almacenar los filetes en canastillas, para luego almacenarlas en pallets para que no se tengan contacto directamente con el suelo.
- Transportar los filetes congelados en bolsas isotérmicas o recipientes que mantengan el frío.

#### **3.2. Lay-out de almacén**

La distribución del almacén de productos congelados se realiza en un ambiente cerrado luego de pasar por el túnel de congelación en el cual los filetes están por 5 minutos para luego pasar a la cámara de congelación, donde se depositarán por un promedio de 1 a 15 días para su distribución final, la cámara de congelación tiene una capacidad de 30 TN y nuestro producto final es de 27600 kg lo que equivale a 27.6 TN.

### Imagen 04:

Lay-out de planta



Nota, Tenemos el flujo por el que la trucha arco iris pasa, desde entera hasta la presentación en filete, luego es almacenada en la cámara de congelación para su distribución final. Fuente. Elaboración propia

### 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

#### 3.3.1. Túnel de congelación

Se manejan las temperaturas desde los  $-45$  hasta los  $10^{\circ}\text{C}$  según el modelo además de manejar una velocidad de aire de entre 3 a 6 m/s y una capacidad de carga entre las 1.5 hasta las 4 toneladas. El túnel trabaja muy bien con los filetes

de trucha, y necesitan una sencilla limpieza, durante el mantenimiento de equipos que se realiza 1 vez cada trimestre.

Aquí ingresamos los filetes pasados por una inmersión en agua con sal, colocamos en las canastillas correspondientes e ingresamos al túnel de congelación por unos 5 minutos aproximados. Pasado ese tiempo, colocamos los filetes en su bolsa de empaque primario, empacamos al vacío, luego pesamos cada filete y colocamos en paquetes de 1 Kg (bolsa secundaria) para luego pasarlos a la cámara de congelación

### 3.3.2. Cámara de almacenamiento

En la cámara de congelación almacenamos los filetes de trucha con el propósito de aumentar su vida útil, tiene una congelación de  $-18^{\circ}\text{C}$  que puede ser calibrada según las especificaciones del encargado de planta.

Los paquetes de filetes son colocados en canastillas para que se ingrese a la cámara de congelación donde permanecerán hasta su comercialización. Al congelar los filetes a  $-18^{\circ}\text{C}$  estamos proporcionando al producto una vida útil aproximada de 2 años, según estudios del laboratorio realizado a filetes de trucha arco iris, los cuales están acreditado por SANIPES para su funcionamiento.

### 3.4. Costo fijo de almacén

Los costos fijos de almacén se calculan a partir de la depreciación de las maquinas que se utilizan para el almacenamiento del producto final, así mismo la energía eléctrica y el agua que se utiliza durante este proceso.

Se debe tener en cuenta todas las recomendaciones que encontramos en los manuales de cada equipo para el correcto funcionamiento y disposición de los productos.

#### **Tabla 06:**

Costos fijos de almacén

3.4. Costo fijo de almacén						
Nº	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO USD	TOTAL USD	TIEMPO DE TRABAJO
1	Energía eléctrica	watts	600	0.17	101.05	720 horas

2	Agua	Litro	500	0.05	26.32	720 horas
3	Túnel de congelación	und	1	7894.74	7894.74	14 horas
4	Cámara de congelación	und	1	6578.95	6578.95	14 horas
<b>TOTAL USD</b>					<b>14,601.05</b>	

*Nota.* Por la totalidad de equipos en promedio consume 600 watts, y la energía trifásica está en 0.17 dolar por watts, el agua estos 0.05 dolar el litro en la red de agua de la ciudad que luego pasa por filtros para que sea apta para los equipos. El tiempo que se emplea para poder ingresar los paquetes de filete a la cámara de congelación empleando 16 persona que ingresan 120 paquetes por 14 horas, teniendo un total de producto terminado de 27,600 paquetes, que van en canastillas de 20 a 30 kilos. Fuente. Elaboración propia.

## **CAPITULO IV**

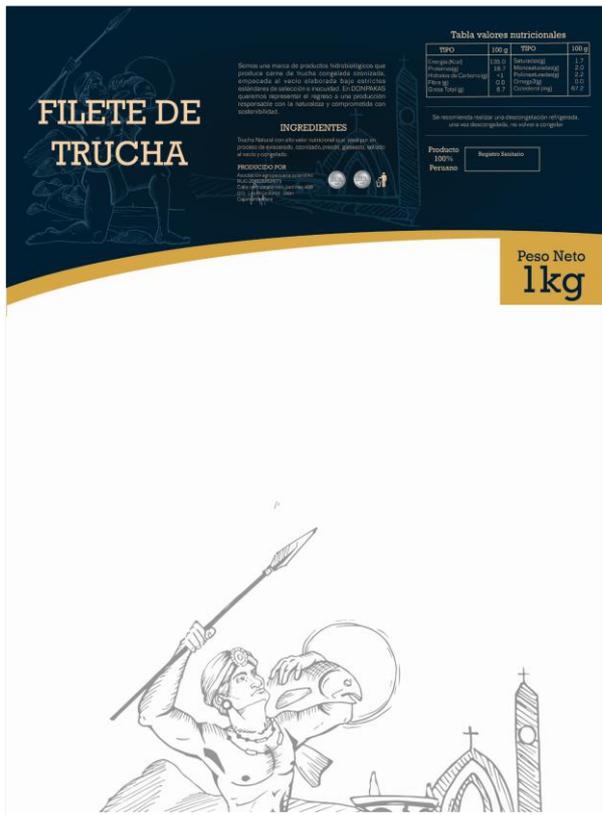
### **4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto**

Las etiquetas y rotulado del producto basan su contenido en la información esencial del producto para dar a conocer al cliente la descripción general del producto desde su siembra hasta la transformación final.

#### ***Imagen 05:***

Etiqueta y rotulado del producto



Nota. La imagen describe como es la etiqueta y rotulado de un paquete de 1 kilogramo de Filete que se encuentra listo para entrega al consumidor final.  
 Fuente: Elaboración propia.

## 4.2. Normas técnicas aplicable

### 4.2.1. Perú

4.2.1.1. Ley N° 30021 de promoción de productos saludables nueva ley de etiquetado

El objeto de la presente Ley es establecer, de manera obligatoria, el etiquetado para los productos industriales manufacturados, para uso o consumo final, que sean comercializados en el territorio nacional, a fin de salvaguardar el derecho a la información de los usuarios y consumidores; así como otorgar al Ministerio de la Producción las competencias para supervisar, fiscalizar y sancionar el cumplimiento de las disposiciones contenidas en los reglamentos técnicos referidos a productos industriales manufacturados para uso o consumo final, con excepción del etiquetado, en el marco de sus competencias.

## A. ETIQUETADO EN PRODUCTOS HIDROBIOLÓGICOS

### **Información etiqueta**

- a) Nombre o denominación del producto.
- b) País de fabricación.
- c) Si el producto es perecible: Fecha de vencimiento, Condiciones de conservación, Observaciones.
- d) Condición del producto, en caso se trate de un producto defectuoso, usado, reconstruido o remanufacturado.
- e) Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.
- f) En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.
- g) Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- h) Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando éstos sean previsibles.
- i) El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando sea aplicable.

### **4.2.2. Suecia**

El etiquetado de los alimentos es importante, principalmente para informar y proteger a los consumidores. Todos los alimentos vendidos en Suecia deben seguir la normativa europea y sueca para el etiquetado de los alimentos. Es responsabilidad del importador / distribuidor asegurarse de que los alimentos importados a Suecia siguen las normas establecidas de etiquetado.

El etiquetado de los alimentos será en sueco, fácil de entender y visible; y no debe engañar al consumidor.

La legislación comunitaria según el libro verde de normativa para productos alimenticios de Europa exige que todos los alimentos, incluyendo pescados y

mariscos, deben tener una etiqueta que incluya el nombre bajo el cual se vende el producto, la lista de ingredientes en orden decreciente de peso, la cantidad neta de ingredientes preenvasados en unidad métrica, la fecha de duración mínima (excepto para productos frescos), condiciones especiales de conservación o condiciones de uso (excepto para productos frescos), y el nombre del fabricante, envasador o vendedor de la UE (a excepción de productos frescos no empaquetados), Así mismo se debe incluir las marcas o etiquetas de calidad para identificar productos sujetos a requisitos especiales de calidad de la producción (Reglamento 2082/92), alimentos originarios de regiones conocidas por sus métodos de producción tradicionales (Reglamento 2081/92).

Por otra parte, el Reglamento UE 2065/2001 describe específicamente los requisitos de etiquetado para los productos pesqueros y acuícolas.

Además de los requisitos de la UE, que se enumeraron, los productores podrán elegir voluntariamente dar información adicional, tales como los métodos de producción o elementos nutricionales.

Todos los productos ofrecidos para la venta al por menor en la UE deben llevar una etiqueta con la siguiente información:

- Nombre comercial
- Método de producción utilizado: "pescado en." para el pescado, "de granja" o "cultivado" o la zona de pesca debe aparecer: para los productos pescados en el mar se requiera una referencia a las áreas (zonas de la FAO)
- Para los productos pescados en aguas dulces una referencia al país de origen
- Para los productos de granja una referencia al país en el que el producto fue sometido en la etapa final de producción
- Para más información consultar en: Administración Nacional de Alimentos.

### 4.3. Proceso de rotulado

El rotulado del producto es una de las actividades más importantes de todo el proceso ya que con ella se da a conocer todas las especificaciones físico-químicas del producto final, incluyendo fecha de producción, fecha de vencimiento. Registro sanitario y otros.

#### **Imagen 06:**

Proceso de rotulado



Nota. El proceso de rotulado se tiene que realizar desde él envió a la imprenta para la elaboración e impresión de las etiquetas, hasta su disposición final en la bolsa que contiene el producto final. Fuente: Elaboración propia

### 4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Los costos de proceso de empaque se basan en los tiempos de empaque por kilogramo de producto final, teniendo en cuenta el primer empaque es directamente en contacto con el producto y el segundo empaque es el producto pesado por kilogramo.

#### **Tabla 07:**

## Costos del proceso de rotulado

<b>4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado</b>						
<b>Nº</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO USD</b>	<b>TOTAL USD</b>	<b>TIEMPO DE TRABAJO</b>
1	Bolsas Primarias 11x36	und	27678.75	0.02	640.98	5 días
2	Bolsas Secundarias 24x35	und	110715	0.04	4918.08	5 días
	Rotulado - carton cuche	und	110715	0.01	1456.78	5 días
<b>TOTAL USD</b>					<b>7,015.83</b>	

Nota. El proceso de empaclado se divide en 2 tiempos uno de empaque primario que son filetes de 250 gramos cada uno en bolsas individuales y el empaque secundario del producto donde se pesan y acondicionan los filetes por peso de 1 kilogramo cada 4 unidades, este proceso se demora aproximadamente 5 días donde 10 señoras se encargan de empacar 185 paquetes en 3 turnos, así mismo se demora 5 días en que se realice el serigrafiado de las bolsas secundarias (trabajo de imprenta). Fuente. Elaboración propia.

## CAPITULO V

### 5. EMPAQUE

#### 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

El envase seleccionado cumple los requerimientos para el transporte de productos hidrobiológicos congelados por al menos 5 meses de exposición a temperaturas - 18°C y agrupa a los envases primarios y tiene como finalidad facilitar la manipulación y el transporte de los productos. Por cumplir los requerimientos se utilizará la caja de cartón sólido no blanqueado, ya que es muy resistente y puede tratarse para que sea resistente al agua, aspecto esencial durante el proceso de empaqueo de producto congelado.

### **Imagen 07:**

Ficha técnica del envase

INFORMACIÓN SOBRE EL ARTICULO	
Material	Caja de cartón solido no blanqueado
Color del cartón	<u>Kraft</u> (exterior e interior)
Medidas	60 x 40 x 40 cm
Etiqueta	<b>Con Impresión:</b> vinilo plastificado mate (removible)

Nota. Las especificaciones técnicas de producto se basan en los requerimientos que se debe tener en cuenta para el transporte de productos congelados. Fuente. Elaboración propia.

### **5.2. Criterios usados para la selección del empaque**

1. Es uno de los materiales con menor impacto medioambiental. Su fabricación supone una reducción de hasta un 60% en las emisiones de CO2 y petróleo respecto a otros materiales.
2. Es 100% reciclable y biodegradable. El cartón ondulado se degrada totalmente en un plazo máximo de un año. Al ser básicamente celulosa, su tiempo de descomposición es escaso y si encima se encuentra expuesto a condiciones meteorológicas favorables, es decir, se encuentran en un ambiente húmedo, esta degradación se acelera más todavía.
3. Minimiza la generación de residuos. Reducir, Reutilizar y Reciclar: esta es la forma de evitar el consumo innecesario de cartón.

4. El cartón reciclado no pierde durabilidad y resistencia. Tras el reciclado, el cartón ondulado no pierde calidad ni propiedades y además es más económico.
5. Reciclar cartón nos permite ahorrar energía que puede ser empleada en la fabricación de otros recursos. Para su fabricación se necesita un 90% menos de agua y un 50% menos de electricidad.

### 5.2.1. Beneficios del cartón corrugado

#### **Imagen 08:**

#### Beneficios del cartón corrugado



Nota. El envase es uno de los más utilizados en el mundo por su practicidad y huella de carbono. Fuente. Trupal profesionales del empaque, Perú.

### 5.3. Proceso de empaque

#### 5.3.1. Envase 1

Se retira el filete de la cámara de congelación y se lo coloca en una bolsa de 7 micras, luego se empaqueta al vacío.

#### 5.3.2. Pesado y selección

Se pesan los filetes y se seleccionan, conservando la uniformidad de estos, según requerimiento.

#### 5.3.3. Envase 2

Se colocan en bolsas de 3 micras según tamaño y peso, según requerimiento.

#### 5.3.4. Empaque

Se coloca los paquetes de Filete en cajas de 20 kilos y se procede a sellar.

Se describe a continuación el flujo de proceso para empacado de producto.

#### **Imagen 09:**

Proceso de empacado de Filete

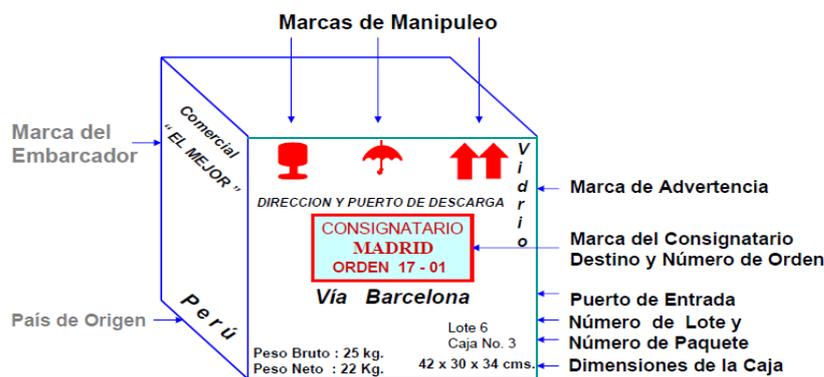


Nota. Se describe el proceso de empacado del producto tomando en cuenta las normas técnicas para conservar la calidad e inocuidad del producto. Fuente. Elaboración propia.

El rotulado del empaque final a tener en cuenta para cada caja, según las normas técnicas del país a exportar dentro de Europa.

#### **Imagen 10:**

Rotulado del empaque final



**Marcas de Peso : Los Paquetes Grandes deben Marcarse en dos Lados**

Fuente : Packaging - Pictorial Marking For Handling of goods. ISO 780 : 1, 983 ( F )

Acti  
Ve a

Nota. Las normas técnicas para rotulado de empaque en Europa son bastante específicas con respecto a las indicaciones que debe ir en el empaque. Fuente: Packing – Pictorial Marking For Handling of goods, ISO 780:1,983 (F)

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

Los tiempos del proceso de empackado son relativamente fluctuantes, se tiene de 1 a 2 días que el producto final es empacketado para su distribución final, donde el personal en planta es contratado por tiempo completo tomando en cuenta la rapidez de envíos que se deben realizar durante el mes de jornada laboral.

#### Tabla 08:

Costos de proceso de empackado

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado						
Nº	CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL USD	TIEMPO DE TRABAJO
1	Cajas	Und	1383.9	0.92	1,274.68	3 días
<b>TOTAL USD</b>					1,274.68	

Nota. El tiempo del empackado se estima desde que se colocan 20 paquetes de filete en cada caja, donde 10 persona realiza el llenado de 50 cajas por día, durante 3 días, utilizando 1,384 cajas para el empacke de las 27.6 TN. Fuente. Elaboración propia

## CAPITULO VI

## 6. EMBALAJE

### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

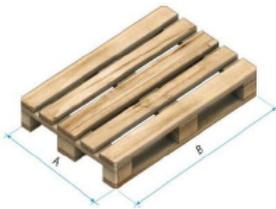
#### 6.1.1. Paletización

La principal característica del pallet es que permite que al colocar la mercancía encima de un palé se pueda facilitar su almacenaje y transporte. Con ello se consigue uniformidad y ahorro de espacio, además de aprovechar el tiempo de carga, descarga y manipulación.

El detalle del material a utilizar, consiste en una plataforma, generalmente de madera, constituida por dos pisos unidos por largeros, que puede ser manipulada por carretillas elevadoras de horquillas o transpalets y que permite el agrupamiento de la mercancía sobre ella, constituyendo la unidad de carga. Permite la manipulación y distribución de la mercancía hasta el destino final, en condiciones óptimas y con el mínimo esfuerzo. Se detalla a continuación las especificaciones técnicas de los pallets a utilizar.

#### **Imagen 11:**

Información sobre pallets

INFORMACION SOBRE EL ARTICULO	
	Descripción
	Pallet estándar de exportación de cuatro entradas
	Material
	Madera de Pino
	Dimensiones
	Ancho 1000 mm, tolerancia +/- 3 mm
	Largo 1200 mm, tolerancia +/- 3 mm
	Alto 145 mm, tolerancia de +/- 7 mm
	Capacidad nominal y de construcción
	Estática o en movimiento soporta una carga de 1000 Kg.
	Peso
	30 Kg., tolerancia de +/- 2 Kg.
	Densidad
	entre 0.40 gr/ cm <sup>3</sup> y 0.50 gr/ cm <sup>3</sup>
	Humedad
	20%, tolerancia de +/- 2%

Nota. Se detalla la información acerca de las especificaciones técnicas del producto para el transporte segura del producto. Fuente. Elaboración propia.

#### 6.1.2. Esquinero

Se caracteriza por tener un perfil en forma de L, fabricado con materiales de cartón, plásticos recuperados, etc., utilizado principalmente para reforzamiento y embalaje de productos para distribución nacional o para exportación, ya que es un material resistente y aséptico, que permite el correcto transporte del producto.

**Imagen 12:**

Información sobre esquinero

INFORMACIÓN SOBRE EL ARTICULO		
	Descripción	Esquinero de cartón para todo uso
	Material	Cartón
	Dimensiones	1 a 3 m
	Aletas	3.5 a 4 cm
	Calibre	3 a 4 mm
	Colores	Variados

Nota. Se detalla la información acerca de los esquineros como implementos para embalar productos a transportar a nivel nacional o internacional. Fuente. Elaboración propia.

6.1.3. Film estirable manual

Es ideal para sellar las cajas de forma manual y automática y proteger los paquetes.

**Imagen 13:**

Información del Film para embalaje

Micrajes (my)	9, 12, 17, 23 y 30 micras
Anchuras de bobina (mm)	100, 125, 250 y 500 mm
Pesos opcionales por bobina (kg)	A petición del cliente
Pesos mandril de cartón (gr)	Disponemos pesos de 200, 700 y 800 gr



Nota. Los embalajes son esencial al momento de transportar un producto dispuesto en pallets para su correcta manipulación. Fuente. Elaboración propia.

## 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

- Aumento en la productividad
- Disminución de los tiempos de carga, descarga y almacenamiento
- Menor cantidad de mano de obra en las operaciones
- Disminución en los costos de carga y descarga
- Mejor aprovechamiento del espacio para almacenamiento sea en piso o en estantería (racks)
- Almacenamiento vertical con el uso de estantes o “racks”
- Mejora los procesos de clasificación de productos en bodega
- Disminuye los daños de los productos al reducirse la manipulación
- Mejora la presentación de los productos favoreciendo la imagen de la marca en el punto de venta
- Hace más eficiente el uso de la flota de transporte
- Racionalización y normalización de los envases y embalajes, mejorando el uso al 100% de la superficie del pallet
- Simplificación en el manejo de los inventarios
- Disminución de los costos de manipulación, almacenamiento y transporte
- Mayor rentabilidad por metro cuadrado de almacenamiento
- Optimización en general de la logística de almacenamiento y distribución
- Permite desarrollar programas de reabastecimiento continuo, como el “CROSS DOCKING”
- Estrechas relaciones entre clientes y proveedores a lo largo de la cadena

### **Imagen 14:**

Disposición del embalaje final utilizado.



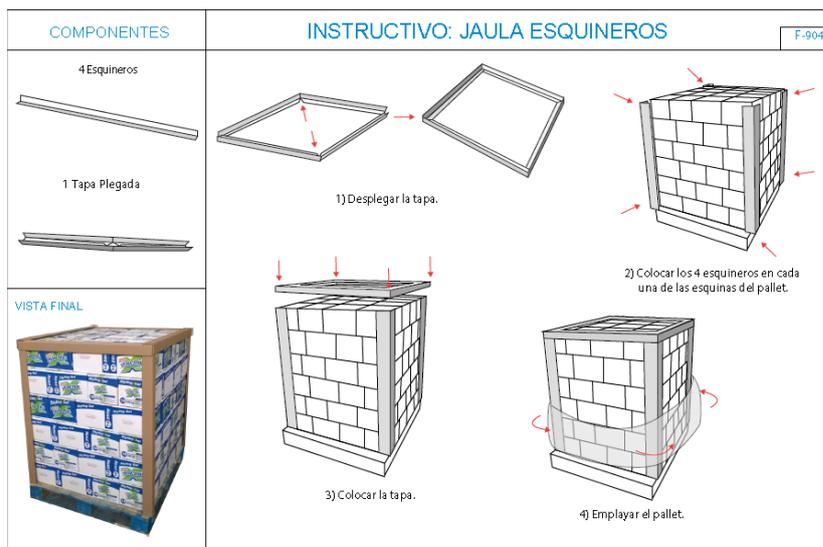
Nota. Se dispone todos los artículos y materiales descrito con anterioridad para luego disponer de ellos como se visualiza en la imagen de referencia. Fuente. Elaboración propia.

### 6.3. Proceso de embalaje

El proceso de embalaje se determina ya en la última etapa de transformación del producto donde se dispone los materiales a ser utilizados y la disposición del espacio a utilizar para dicho proceso. Ellos determinarán la fluidez del proceso y la culminación del mismo con las respectivas normas establecidas. Teniendo en cuenta que en cada pallet se colocará 70 cajas para su disposición final.

#### **Imagen 15:**

Instructivo de embalaje



Nota. Se espera que la imagen referencial ayude a realizar el empaquetado del producto de manera clara y ordenada. Fuente. Instructivo de empacado jaulas esquineras.

### 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los tiempos del proceso de embalaje son netamente referenciales por ser determinados por la cantidad de producto a transportar por contenedor, en este

caso el contenedor es de 27.6 TN de peso bruto de carga, donde ingresan 20 pallet con 70 cajas cada uno, debidamente embalados.

**Tabla 09:**

Costos de proceso de embalaje

<b>6.4. E. Costo de embalaje y paletización</b>						
<b>Nº</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL USD</b>	<b>TIEMPO DE TRABAJO</b>
1	Costo de embalaje	Und	19.8	5.26	104.06	4 horas
2	Costo de paletización	Und	19.8	5.26	104.06	4 horas
<b>TOTAL USD</b>					<b>208.11</b>	

Nota. El costo de embalaje y paletización es de 208.11 USD donde se realiza el embalaje y paletización de 20 pallets durante 8 horas por 4 personas. Tener en cuenta que los operarios de planta que se encargan de tener el producto listo hasta su distribución final reciben una remuneración mensual, por lo tanto no se considera costo por actividad, más si se considera el tiempo empleado por cada operario para realizar la actividad encomendada. Fuente: Elaboración propia.

## **CAPITULO VII**

### **7. CONTENEDORIZACIÓN**

#### **7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado**

De acuerdo con las características del producto, se decidió exportar en el tipo de contenedor Reefer 40", ya que es un contenedor refrigerado que va a permitir

conservar las características del producto, en este caso los trozos de trucha en salsa de aguaymanto. Para poder saber el total del contenido de los pallets en el contenedor elegido, se necesita saber las medidas de este, siendo: (Envases y embalajes: preparación de la carga para el transporte, 2013)

**Imagen 16:**

Información Técnica del Contenedor

INFORMACIÓN SOBRE EL ARTICULO	
Descripción	Contenedor Reefer 40 pies
Descripción:	Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero.
	Medidas: Internas
	Largo: 11,207mm
	Ancho: 2,246mm
	Altura: 2,183 mm
Tara:	4,600kg
Capacidad :	C 54.9 m3

Nota. Se detalla la preparación de la carga para el transporte, describiendo las especificaciones técnicas del contenedor a utilizar. Fuente. Elaboración propia.

**7.2. Criterios usados para la selección del contenedor**

La prioridad en la elección del contenedor es que el producto conserve sus características físico-químicas durante todo el proceso de transporte. En especial, durante la carga y descarga que es cuando la mercancía está más expuesta a los cambios de temperatura ambiente.

Por tanto, los equipos usados en logística y transporte deben asegurar de conservar las condiciones que necesita el producto de inicio a fin. En el caso de alimentos y mercancías perecederas es necesario recurrir a contenedores refrigerados y así poder transportar nuestro producto a -18°C.

El contenedor elegido para el transporte de nuestro producto es el contenedor *reefer* que sirven para controlar en todo momento la temperatura de la mercancía y realizar un seguimiento detallado de la misma. Lo normal es que llevan unos

sensores para regular el equipo de frío y monitorización GPS para saber dónde están en cada momento.

### **7.3. Proceso de contenedorización**

Para este proceso hemos decidido dividir las actividades en tres fases clave:

1. La carga de contenedores, que se produce en el lugar de partida en el muelle, donde se respetan los tiempos y se controlan temperaturas para no tener pérdidas de temperatura del producto.
2. El traslado de los contenedores al puerto, que se produce mediante camión frigorífico para seguir con la cadena de frío de inicio a fin del transporte.
3. El uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

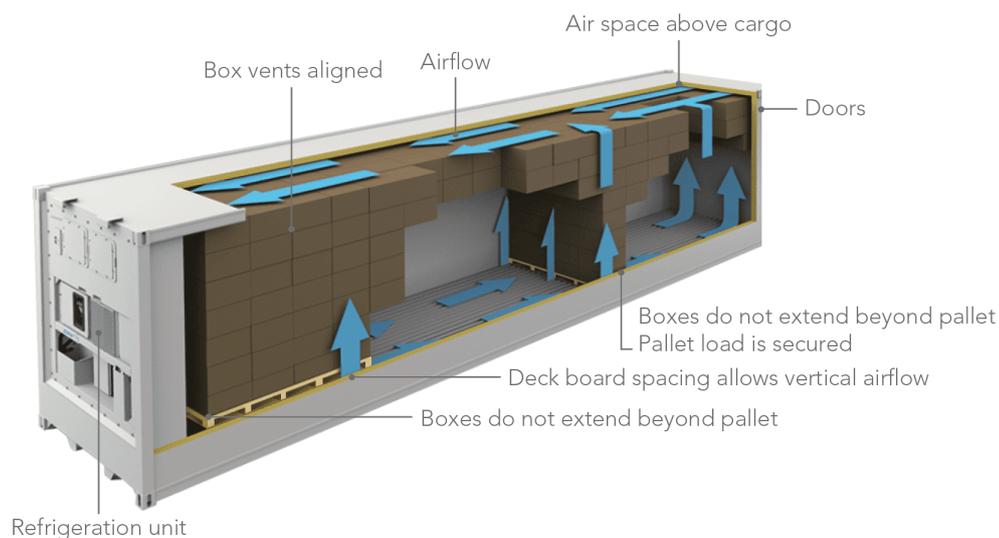
### **7.4. Plano de estiba del contenedor**

Para conocer como es el interior de un contenedor reefer, lo primero que debemos conocer es como se distribuye el contenedor por dentro, lo que se detalla a continuación:

1. Unidad de refrigeración
2. Cajas no extendidas más allá de los pallets
3. Espacios en el suelo que permiten el flujo de aire
4. Cajas perforadas para permitir el flujo de aire
5. Carga del pallet asegurada
6. Puerta trasera
7. Espacio de aire sobre la carga
8. Flujo de aire
9. Ventilaciones de las cajas alineadas

#### ***Imagen 17:***

Plano de distribución de contenedor



Nota. Se detalla en el plano como se distribuye un contenedor y las disposiciones de los pallets dentro del mismo para que las corrientes de frío alcancen a todo el producto durante el transporte, este contenedor ingresan 20 pallets debidamente distribuidos para su transporte. Fuente. Contenedores reffer.

### 7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

El tiempo y costo de contenedorización varían según el embarque y transporte a contratar, para obtener mejores resultados se realiza tres cotizaciones a más para poder evaluar precios y poder contratar las mejores agencias y obtener las ganancias equivalentes a nuestro producto.

Por lo antes mencionado se evaluó y contrato a la empresa Operadora Logistica GRUPO PML, que enviará directamente el contenedor del almacén temporal hasta nuestras instalaciones en Jaén, realizará llenado de contenedor y realizará el transporte hasta el almacén temporal en Paita.

Se detalla a continuación el costo del servicio que incluye el servicio de llenado del contenedor en la planta de procesamiento y el transporte de interno desde Jaén hasta Paita.

**Tabla 10:**

Costos de llenado de contenedor y transporte interno nacional desde Almacén del exportador hasta el almacén temporal extra portuario.

<b>Operador logístico</b>	<b>Ruta Jaén - Paita</b>
GRUPO PML S.A.C. AGENTES DE ADUANAS, incluye seguro de carga nacional	1815.79 USD

Nota. Se detalla en la tabla el operador logístico de Jaén hasta Pita el puerto donde se exportará, en estos costos se incluye el llenado del contenedor que estará a cargo de la empresa Operadora Logística GRUPO PML. Fuente. Grupo PML – Agentes de Aduanas.

## **CAPITULO VIII**

## 8. TRANSPORTE

### 8.1. Proveedores del transporte interno

Ya que nuestro producto necesita mantener la cadena de frío hemos solicitado al operador logístico que nos brinde el servicio de transporte interno el cual incluye que trasladen el contenedor hasta nuestro centro de procesamiento, en ese momento se realizará el llenado y el transporte hasta el almacén temporal. El retiro del vacío, el servicio de transporte y el llenado se realizará por la empresa Operadora Logística GRUPO PML.

**Tabla 11:**

Proveedor de servicio de transporte

Proveedor de Servicio	Servicio
GRUPO PML S.A.C. AGENTES DE ADUANAS. RUC 20517078931	Transporte interno de mercancías refrigeradas.

Nota. El proveedor enviará directamente el contenedor del almacén temporal hasta nuestras instalaciones en Jaén, realizará llenado de contenedor y realizará el transporte hasta el almacén temporal en Paita.

### 8.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Se detalla el costo del servicio de llenado del contenedor y transporte interno desde Jaén hasta Paita.

**Tabla 12:**

Costos del llenado del contenedor y transporte interno nacional desde Almacén del exportador hasta el almacén temporal extra portuario.

Operador logístico	Ruta Jaén - Paita
GRUPO PML S.A.C. AGENTES DE ADUANAS, incluye seguro de carga nacional	1815.79 USD

Nota. Se detalla en la tabla el operador logístico de Jaén hasta Pita el puerto donde se exportará, en estos costos se incluye el llenado del contenedor que estará a cargo de la empresa Operadora Logística GRUPO PML. Fuente. Grupo PML – Agentes de Aduanas.

### 8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

Existen muchas líneas navieras que operan entre las rutas comerciales más importantes del mundo, para nuestras necesidades requerimos que llegue hasta los países nórdicos, en este caso al ser nosotros quienes entreguemos el producto hasta nuestros distribuidores en Suecia hemos decidido operar nuestras exportaciones con tres posibles líneas navieras: hapag-lloyd, MSC - Global Shipping Company, EVERGREEN y MAERSK que son las líneas que llegan hasta el Puerto de Gotemburgo y Stockholm en Suecia.

### 8.4. Cotizaciones de flete marítimo

Lista de Fletes desde Callao hasta Gotemburgo en Suecia, se usó como referencia el siguiente cuadro para obtener información de fletes y costos hacia destino SUECIA, pero usando como referencia Callao pero en nuestro caso lo haremos vía Paita.

#### **Tabla 13:**

Lista de líneas navieras y costos de referencia de exportación, periodo Diciembre del 2021

Línea Naviera	CONTENDOR	ORIGEN – DESTINO	Costo por servicio de flete marítimo internacional
EVERGREEN	REEFER HC 40 PIES	34 días	\$ 5800 aprox

MSC - Global Shipping Company	REEFER HC 40 PIES	35 días	\$ 5900 aprox
hapag-lloyd	REEFER HC 40 PIES	38 días	\$ 5750 aprox

Nota. Se detalla los costos por servicio de flete marítimo internacional. Fuente: Calculadora de flete marítimo – Plataforma Promperú.

Según la solicitud que hicimos a la línea naviera nos confirmaron la siguiente confirmación de precios con Origen Paita hasta Gotemburgo específicamente. Debemos considerar también que durante este periodo atravesamos por una crisis de abastecimiento de contenedores por lo que podemos justificar la subida de los precios durante el periodo Febrero del 2022.

**Tabla 14:**

Cotización MAERSK de exportación, periodo febrero 2022 carga congelada 40 pies para producto filete de trucha congelada.

Línea Naviera	CONTENDOR	ORIGEN - DESTINO (PAITA - GOTEMBUR GO)	Costo por servicio de flete marítimo internacional (Gastos de origen, flete, gastos en destino)
MAERSK	REEFER HC 40 PIES 1x 40 REEFER HIGH	34 días	9523.00 USD

Nota. Se detalla el flete a pagar por liana naviera según detalles de Empresa MAERSK, tomando en cuenta lo detallado en Cotización plataforma MAERSK. Fuente. Elaboración propia.

### 8.5. Cotizaciones de flete aéreo

Para exportación vía aérea se utilizan algunas empresas de servicio de cargo aéreo entre ellos KML Y DHL.

**Tabla 15:**

Costos de servicio de flete marítimo internacional

<b>Línea Aérea</b>	<b>Referencia de peso estimado</b>	<b>ORIGEN – DESTINO</b>	<b>Costo por servicio de flete marítimo internacional</b>
<b>KML</b>	2950 kg brutos carga refrigerada	LIMA - STOCKOLMO	4.00 - 4.15 USD / KG
<b>DHL</b>	2950 kg brutos carga refrigerada	LIMA - STOCKOLMO	4.10 - 4.15 USD / KG

Nota: Se establece según cotizaciones los fletes marítimos internacionales a tomar en cuenta para las exportaciones del producto, la Cotización KML / DHL es la que se está utilizando por ser la mas adecuada en sus precios. Fuente. Elaboración propia

Definitivamente que si decidimos exportar trucha congelada vamos a considerar enviar cantidades pequeñas para consolidar el mercado, pero el precio vía aérea y el riesgo de manipulación es más grande si se realiza de forma marítima.

## CAPITULO IX

### 9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

### 9.1. Agentes de aduana

Según nuestro requerimiento hemos seleccionado dos agentes de Aduanas que podrán ayudarnos en el proceso de exportación, el más conocido en nuestra zona es GRUPO PML que también es operador logístico y también A. HARTRODT ADUANAS S.A.C que es agencia de aduanas, se ha realizado una comparación para establecer con cuál de las agencias se va a trabajar.

### 9.2. Costo de agenciamiento

A continuación, se detallan costos de servicios aduaneros de ambas empresas, según las cotizaciones enviadas por las empresas GRUPO PML y HARTRODT ADUANAS S.A.C, trabajaremos con la empresa GRUPO PML., con un monto de 250.20 USD por los servicios prestados.

**Tabla 16:**

Cotización GRUPO PML y Hartrodt Servicios aduaneros

Agencia de Aduanas / Servicio	HARTRODT ADUANAS S.A.C	GRUPO PML
1- GASTOS ADUANEROS • INCL DERECHOS DE EMBARQUE • VISTO BUENO	130.00 USD	118.00 USD
2- COMISIÓN DE AGENCIA	0.15% VALOR FOB	0.15% VALOR FOB
3- RECARGOS DE LINEA / EMISIÓN DEL BOOKING	50.00 USD	60.00 USD

Nota. Se detalla según la cotización GRUPO PML y HARTRODT ADUANAS SAC los servicios aduaneros a tomar en cuenta para el transporte. Fuente. Elaboración propia

**Tabla 17:**

Proveedor de servicio Aduaneros

Agencia de Aduanas / Servicio	Costo Servicio total
GRUPO PML AGENCIA DE ADUANAS	250 USD

Nota. Se detalla el precio final del proveedor el cual representa 250.00 USD por el servicio total de agenciamiento aduanero, emisión de DAM y gestión de la exportación, el responsable de realizar dichas actividades es el GRUPO PML Agencia de Aduanas.

### 9.3. Aseguradoras

Para realizar la exportación mediante incoterm FOB no es necesario asegurar la carga ya que para este **incoterm** el responsable de asegurar la carga son los clientes, pero si es necesario conocer mediante cotizaciones quienes son las empresas aseguradoras que brindan el servicio y cuáles son las más competitivas en cuestión de precios en el mercado se ha decidido considerar a dos aseguradoras

**Tabla 18:**

Cotizaciones de empresas aseguradoras

Proveedor	Destino / producto a asegurar	Costo a Cobrar
<b>MAPFRE COMPAÑÍA SEGUROS REASEGUROS</b>	<b>PERU DE Y</b> Gotemburgo Suecia / Filete de trucha congelada	<ul style="list-style-type: none"><li>• Póliza de seguro: 0.32% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete)</li><li>• Guerra, Huelga y Transbordo 0.09%,</li></ul>

		Derecho de Emisión (D.E.) 3.60%
<b>CHUBB SEGUROS PERÚ S.A</b>	Gotemburgo Suecia / Filete de trucha congelada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete)</li> <li>• Guerra y Huelga 0.042%, Transbordo 0.078%, Derecho de Emisión (D.E.) 4.00%</li> </ul>

Nota. Se detalla la cotización por el servicio de Seguro de carga marítimo de mercancías para el contenedor que irá por una ruta normalmente transitada que en general no representa un enorme riesgo para con la carga.

#### 9.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

**Tabla 19:**

Cobertura de la póliza de seguros

PROVEEDOR	COBERTURA	COSTO A COBRAR
<b>CHUBB SEGUROS PERÚ S.A</b>	La cobertura que ofrecemos es puerta a puerta, sin importar el incoterm No hay deducible (al cliente final se le devuelve el 100% del valor reclamado en caso de siniestro)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete)</li> <li>• Guerra y Huelga 0.042%, Transbordo 0.078%, Derecho de Emisión (D.E.) 4.00%</li> </ul>

	<p>Cobertura contra Todo Riesgo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pérdida y/o daños materiales por cualquier causa externa.</li><li>• Choque, vuelco, incendio, desbarrancamiento del vehículo transportador, derrumbe, caída de árboles o postes</li><li>• Robo, ratería (hurto) y falta de entrega</li><li>• Guerra y huelga</li><li>• Rotura, derrame, mojaduras, daños en operaciones de carga y descarga</li><li>• Huelga y vandalismo</li><li>• Cobertura automática en aduana y/o depósito fiscal hasta un máximo de sesenta (60) días.</li><li>• Terremoto, maremoto, erupción volcánica o rayo</li><li>• Avería gruesa y echazón.</li></ul> <p>Medidas de seguridad exigidas durante el tránsito terrestre:</p>	
--	---	--

--	--	--

Nota. Se detalla los servicios prestados por la empresa aseguradora de transporte de mercancías de carga internacional.

### 9.5. Cotización póliza de seguro y monto del seguro

Según la cotización solicitada con la empresa SMART BUSINESS CORPORATION OPERADOR LOGISTICO INTEGRAL obtuvimos los siguientes detalles de su negociación interna con Mapfre seguros:

**Tabla 20:**

Cotización ASEGURADORA: CHUBB SEGUROS PERÚ S.A TOMADOR: OPERADOR LOGISTICO SMART BUSINESS CORPORATION sobre seguro CFR (FOB + FLETE)

Descripción	Póliza	Costo Total de la Cotización.
<b>Propuesta de flete marítimo + SLI / Vía PAITA / POD: GOTEMBURG SUECIA / SH: EXPORTER / FFW: SMART CHUBB SEGUROS PERÚ S.A</b>	Póliza de seguro: 0.30% + IGV del Valor CFR (Fob + Flete) Guerra y Huelga 0.042%, Transbordo 0.078%, Derecho de Emisión (D.E.) 4.00%	562.46 USD

Nota. Cotización Propuesta de flete marítimo + SLI / Vía PAITA / POD: GOTEMBURG SUECIA / SH: EXPORTER / FFW: SMART BUSINESS CORPORATION. Fuente. Elaboración propia.

#### **9.6. Terminales de almacenamiento**

En el puerto de Paita tenemos dos terminales temporales de almacenamiento los cuales trabajan con los dos operadores logísticos antes consultados. **Son RANSA COMERCIAL Y GRUPO MACROMAR**, por cuestiones de costos vamos a trabajar con **RANSA COMERCIAL**.

## **CAPITULO X**

### **10. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO**

## **10.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana**

Para la carga peruana en destino existe toda la infraestructura portuaria y de medios de transporte multimodales en Suecia los cuales reciben los productos peruanos y los almacenan hasta esperar el desaduanaje y nacionalización de carga. Alguno de los puertos con mayor afluencia de carga peruana es definitivamente en donde la carga peruana normalmente tiene mayor demanda sobresaliendo el puerto de GOTEMBURGO en el mar del norte (siendo de gran importancia ya que los barcos provenientes de America de sur tienen más posibilidades de atracar ahí y en el mar baltico encontramos el puerto de ESTOCOLMO. Con respecto a los aeropuertos no existen aerolíneas que directamente lleguen llevando carga Peruana pero si normalmente realizan escala en Amsterdam o Madrid aunque otras Aerolíneas de carga como DHL o FEDEX realizan escalas en ciudades de Estados Unidos como Houston o Miami y después llegan al aeropuerto de Estocolmo Arlanda Airport y el de Gotemburgo Landvetter Airport el que tienen más afluencia de llegada de mercaderías procedentes del Perú

## **10.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.**

Casi el 64% de los bienes se realizan vía terrestre desde los puertos y aeropuertos mas importantes del país, el otro 36% se hace por tren gracias a la implementación de vías Ferreas, esto refiriéndose al transporte nacional. Los puntos de acceso marítimos más importantes en Suecia son:

### **10.2.1. Puerto de Estocolmo, Göteborg y Trelleborg.**

El aeropuerto más importante es el de la capital, el aeropuerto internacional Arlanda de Estocolmo, también el de **Göteborg, Göteborg-Landvetter** y el aeropuerto de Malmö.

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

**10.3.1. Puertos**

Suecia es un país costero, dentro de toda la unión europea más de 2000 km son de costa tiene el mayor número de puertos de todos los países del Mar Báltico. En este momento, unos 50 puertos públicos y 30 puertos industriales que incluyen medios de transporte marítimo, fluvia y terrestre, también multimodal en dónde se transportan las mercancías más importantes del país, como recursos energéticos, estructurales y materias primas estos incluyen puertos universales, ferry y de petróleo grandes, y también pequeños muelles regionales y locales. El peso bruto anual de tráfico de mercancías oscila entre los 145 mill de toneladas.

Trabajaremos las cargas directamente al puerto de Gotemburgo:

**Tabla 21:**

Puerto de destino Suecia

Puerto de Destino es Suecia	Descripción
Puerto de Gotemburgo	<p>Es el mayor puerto de carga internacional. En cuanto a tráfico de contenedores, los puertos suecos ocuparon el puesto nº10 en la UE y el nº46 en el mundo en 2010.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad para 11.000 barcos al año</li><li>• Tonelaje de carga anual 39 millones de toneladas (2019)</li><li>• Anual contenedor volumen 762 902 TEU (2019)</li></ul>

Nota. Se detalla la capacidad de atención y recepción en volumen Toneladas y buques del puerto mas importante de SUECIA.

**Tabla 22:**

REFERENCIA de Tiempo de tránsito de contenedores de 40 pies de Perú a Suecia

ORIGEN Y DESTINO	TIEMPO DE ARRIBO ESTIMADO (DÍAS)
Puerto de destino: Goteborg (Suecia)	de 26 a 34 días

Nota. Se realizó la cotización plataforma MAERSK, para tener datos exactos de exportación. Fuente. Elaboración propia

En Suecia, coexisten tres modelos de puerto. La mayoría de los puertos públicos son propiedad del municipio, que oferta servicios de carga, al tanto que los servicios de movimiento de carga son realizados por empresas privadas otra categoría de puertos está formada por los puertos industriales, algunos de los cuales también ofrecen servicios portuarios a terceros.

### **10.3.2. Carreteras**

Consta de aproximadamente 220 800 km de los cuales casi un 50% son propiedades del estado sueco, 35% municipales y aproximadamente 15% privadas mediante financiamiento del estado

En su totalidad comprende aproximadamente 1.920 km. de autopistas y 95.930 km. de carreteras de la Comarca. Casi un 20 % de las carreteras del estado están sin asfaltar pero debido a que se encuentran en zonas lejanas y boscosas

### **10.3.3. Ferrocarriles**

Con una Longitud de 11 800 km y más de 600 estaciones ferroviarias en todo el país. La Dirección General de Tráfico en Suecia (Trafikverket) es propietaria es

administradora de alrededor del 90% de la red. El sistema ferroviario realiza más de 500 viajes diarios, dentro de las redes de cercanías y lejanías y es gestionada según e individualmente por cada zona o región, el tráfico de las líneas es muy alto y genera numerosos debates políticos sobre su desarrollo.

#### **10.3.4. Aeropuertos**

Existen 52 aeropuertos, 13 están gestionados estatalmente a través de Swedavia y el resto son de propiedad municipal o privada. Los principales aeropuertos del país son Arlanda (Estocolmo), Landvetter (Gotemburgo), Sturup (Malmö), Bromma (Estocolmo), Skavsta (Nyköping), Kiruna, Luleå, Umeå, Visby y Åre/Östersund.

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

Desde el ingreso de Suecia a la Union Europea el 01 de Enero de 1995 esta misma ha ingreso al régimen de comercio internacional de la comunidad así como de forma arancelaria la cual será gestionado con un arancel común para todos los países miembros de esa comunidad.

La importación de productos agrícolas de otros países dentro del territorio UE se realiza bajo el régimen de libertad comercial sin ningún tipo de barrera comunitaria, solo es necesaria un certificado de importación especial, este régimen facilita la importación de productos sobre todo referido en filete de trucha proveniente de países también miembros de la UE como Finlandia y Rusia.

La importación de productos de países fuera de la UE se encuentran sometidas a restricciones, las normas para el ingreso están regidas por xxxxx, como medidas no Arancelaria y de control

Las medidas arancelarias referentes al pago de IVA e impuesto ISC que debe pagar está referido al código del producto en la clasificación internacional arancelaria de mercancías (0304.82.00.00) código , al momento de pagar los impuestos para el desaduanaje corresponde a 9% normalmente pero por existir

un TLC vigente sobre mercancías provenientes del Perú, la mercancía es liberada en un 100% del ISC, para poder liberar la mercancía es importante contar con un certificado de origen el cual nosotros tendremos que proporcionar a nuestro cliente para que pueda retirar el producto

Los documentos necesarios para el desaduanaje de mercancías son:

B/L- Conocimiento de embarque, Factura comercial, Lista de empaques, Certificado sanitario, certificado de peso, Certificado de Origen

**Tabla 23:**

**Costos Y Tiempos De Proceso De Importación Y Nacionalización En El País Destino**

NRO	DESCRIPCION	COSTO	TIEMPO
1	COSTOS LOGÍSTICOS OPERATIVOS DE IMPORTACIÓN	1800 USD	24 horas
2	SERVICIOS ADUANEROS SUECOS DE DESADUANAJE	250 USD	12 horas
3	IMPUESTO LIBERADO ARANCELARIO	100% Liberado según partida arancelaria	12 horas
		TOTAL	36 horas

Nota. Se detallan los tiempos y los costos del filete de trucha para los importadores Suecos al igual que los tiempos promedio que tomar realizar las actividades documentarias y físicas para su desaduanaje

## 10.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Cabe recalcar que las condiciones específicas sobre el producto son pactadas entre el importador y exportador, pero si se deben respetar ciertos estándares de ingreso a los países en este caso Suecia basado en su normativa de ingreso del país.

Los envíos destinados hacia Suecia como muestras sin valor comercial son importados por el cliente mediante un Courier y deben detallar:

- Registro de reconocimiento del tributario del cliente (o RUC en el Perú) así sea persona natural o jurídica.
- Certificado sanitario que deberá ser emitido por DIGESA o SENASA en el Perú
- Factura donde detalle la descripción del producto y su valor que usualmente es 0 USD
- Además de una carta donde se detalle por parte del vendedor, todos los datos sobre su empresa y uso que le darán al producto enviado.

## 10.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

### **Tabla 24:**

Proveedor de servicio logísticos

<b>Proveedor</b>	<b>Punto de llegada y arribo</b>	<b>CARGA MAXIMA / TIPO DE CARGA</b>	<b>Ventaja competitiva</b>
LK WALTER	PUERTO GOTEMBURGO - ESTOCOLMO	20 TN POR VEHICULO / CARGA DE MERCANCÍAS PERECIBLES	Presente en toda la UE, mayor precio pero representa un transporte

			mas verde gracias a sus vehículos que reducen la emisión de co2
SWITA TRANSPORT AB	PUERTO GOTEMBURGO - ESTOCOLMO	20 TN POR VEHICULO / CARGA DE MERCANCÍAS PERECIBLES	Mayor oferta de capacidad de vehiculos
RIKSTEATERN	PUERTO GOTEMBURGO - ESTOCOLMO	20 TN POR VEHICULO / CARGA DE MERCANCÍAS PERECIBLES	Presente en todo el país

Nota. Se detalla las empresas suecas que brindan servicios de transporte a nivel nacional dentro del territorio, que podrán dar servicio a nuestros importadores.

## CAPITULO XI

### 11. DISTRIBUCION

#### 11.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

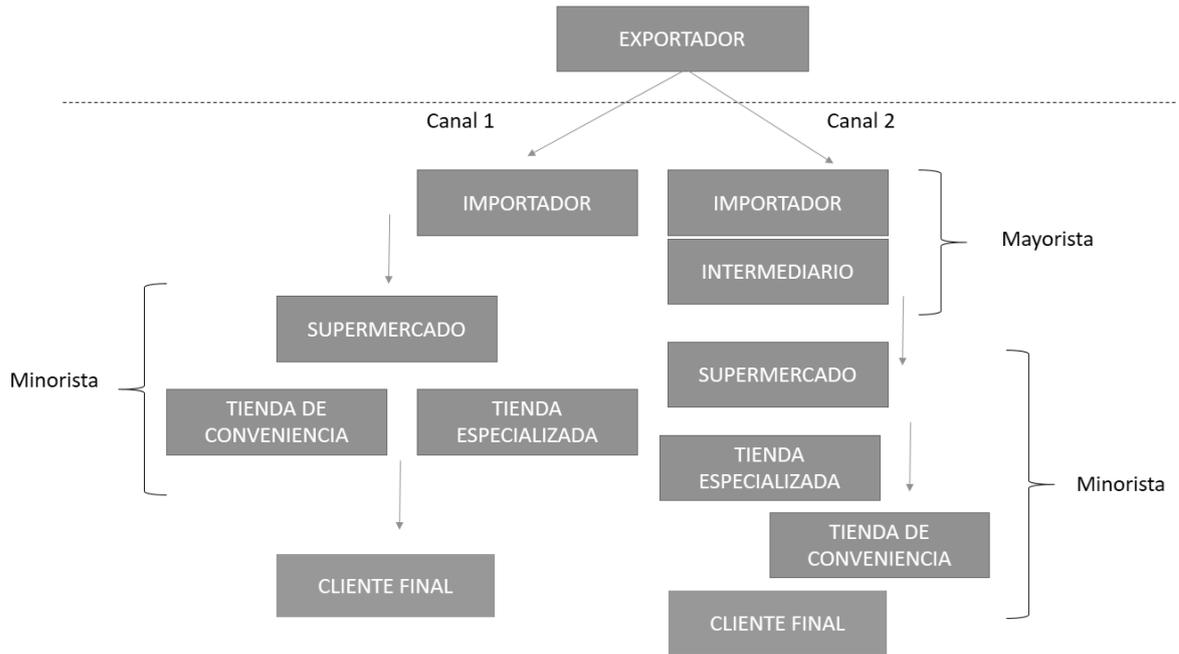
Para poder hacer negocios con nuestros clientes suecos primero necesitamos conocer en que factores debemos de enfocarnos para maximizar el potencial y

la rentabilidad que se transmitirán a los proveedores. Un factor importante es conocer las tendencias de consumo de los Suecos.

Adicional adicono un diagrama para explicar la cadena de flujo comercial

**Imagen 18:**

Cadena de flujo comercial



Nota. Se detalla en el grafico un canal de distribución BTB y BTC en el cual podemos reconocer que dentro de los dos canales existen diferentes intermediarios a los que podemos entender en la búsqueda de la construcción de un buen canal de distribución en el país de destino.

**Tendencias de consumo en el mercado sueco.**

**Tendencias Generales en Alimentación**

Conveniencia, salud, producción sostenible y productos veganos o Vegetarianos de los clientes suecos

**11.1.1. Tendencias de Conveniencia/ comodidad**

La cultura de alimentarse en los centros comerciales y supermercados va en aumento al igual que la comida para llevar.

Los consumidores buscan comida saludable, nutritiva y fácil de transportar.

El 20% de las comidas se comen fuera del hogar, y se supone que todavía tiene que aumentar. “El embalaje conveniente agrega valor (por ejemplo: filetes de pescado individuales envasados)”.

### **11.1.2. Tendencias Saludables**

- Aumento de la tendencia de consumo de alimentos orgánicos o naturales que contribuyan a una alimentación saludable.
- Informar claramente sobre valor agregado referente a la salud es una tendencia ahora en Suecia
- La cultura de respeto hacia el medio ambiente y sus preocupaciones sobre el futuro de la tierra va en aumento.
- Los suecos están dispuestos a pagar más, si un producto cumple con la sanidad y el medio ambiente.
- Alimentos “free from”- “libres de” se están convirtiendo en una gran corriente (por ejemplo, los productos libres de gluten y sin lactosa).

### **11.1.3. Tendencias Orgánicas**

- Es la tendencia que va más en crecimiento, aunque se mantiene ligeramente baja a diferencia de otros países nórdicos o de la región, ya que la oferta no es tan grande
- Las ventas se realizan más por la idea ética de consumo para mejorar nuestra salud, la trazabilidad alimentaria, baja emisión de CO2 y mejora de condiciones de vida de países no desarrollados.

## **11.2. Identificación y descripción de canales de distribución**

A continuación, identificamos algunos de los distribuidores más importantes en la región dentro de los cuales obtenemos tiendas mayoristas, de conveniencia y minoristas.

ICA Ahold: es el mayor minorista de comida de Suecia, posee más 1.500 tiendas;  
 Axfood: tiene aproximadamente 500 tiendas como Hemköp y Willy's. Coop  
 Norden: de propiedad conjunta de cooperativas de consumidores de Suecia,

**“Todos estos grupos tienen lazos comerciales con otros grupos de venta minorista, ya sea en la zona nórdica o en la Unión Europea”.** La principal es Lidl es una tienda de precios bajos que paulatinamente ha ido creciendo en el mercado Sueco, es de procedencia Alemana. En total, en Suecia existen unos 2.000 supermercados y unas 6.100 tiendas minoristas,

**Tabla 25:**

Información sobre principales distribuidores mayoristas y minoristas en Suecia

<b>Nro</b>	<b>TIENDAS MAYORISTAS Y MINORISTAS DE CONSUMO DE ALIMENTOS</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>DIRECCIÓN / SEDES PRONCIPALES</b>
<b>1</b>	<b>ICA</b>	556628-5416	ICA Nära Tängen Styrsö Hamnväg 30 430 84 STYRSÖ
<b>2</b>	<b>Coop</b>	010-742 00 00, Org.nr: 556710-5480	Coop Sverige 171 88 Solna
<b>3</b>	<b>Axfood</b>	0000	Axfood AB Solnavägen 4 SE-113 65 Stockholm
<b>4</b>	<b>Bergendahls</b>	+46 (0)451 480 00	Box 14, SE-281 21 Hässleholm, Sweden Industrigatan 22
<b>5</b>	<b>Netto</b>	(+47) 55 95 90 00	Address NHH, Helleveien 30, 5045 Bergen, Norway

Nota. Estudio de Mercado de Suecia, SICEX. Fuente. Elaboración propia

Es importante que ingresemos con estrategias más novedosas dada la estructura centralizada de las compras por parte de las grandes cadenas de

supermercados de Europa del Norte, cada contacto comercial puede arrojar potenciales mercados de venta.

Comunicar quiere exportar volúmenes y calidad durante un tiempo determinado según las metas y objetivos de los clientes BtoB. Denotar total capacidad de contribución y participación como participar en la emisión de certificados sanitarios alimentarios para generar negociaciones.

Producir empaques y presentaciones según sean los requerimientos del consumidor final, por ejemplo individualizar la trucha para clientes que prefieren cantidades más pequeñas “Algunos compradores grandes, tales como los supermercados ICA o Coop Norden, junto a algunos productores de comidas, como Estrella, tienen sus propias actividades de importación. Ellos pueden realizar sus propias compras o bien utilizar a otros agentes o importadores”. Por lo que no queda descartada la posibilidad de negociar también con intermediarios para ampliar el mercado indirecto de abastecimiento de trucha en este país.

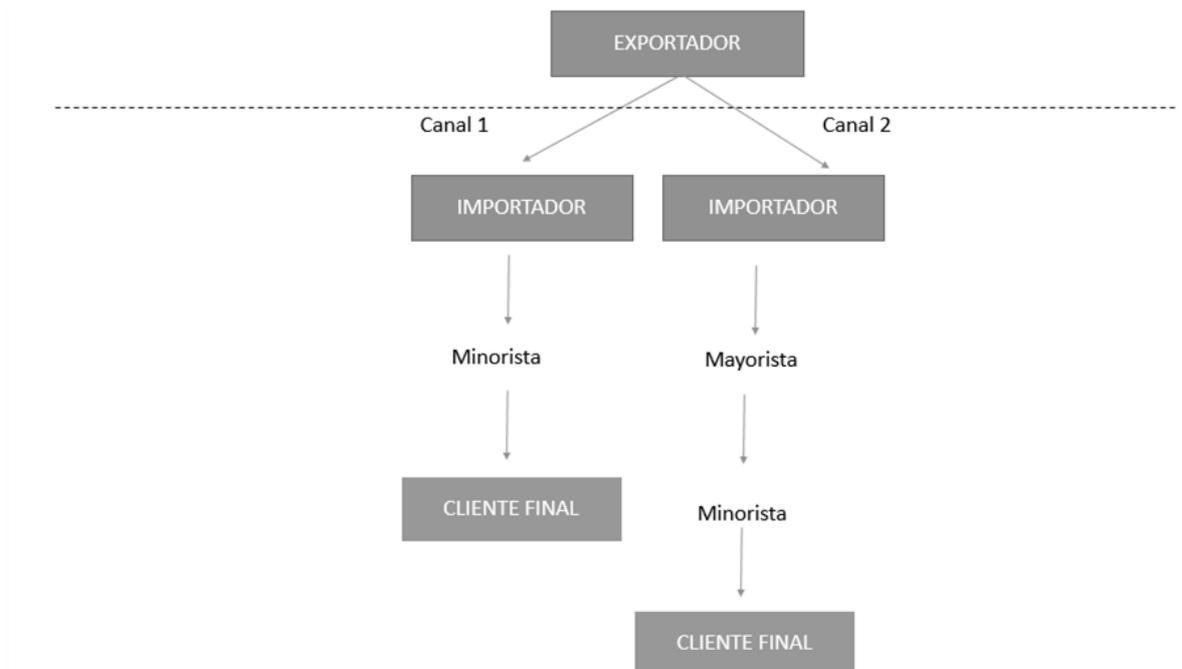
### **11.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto**

Definitivamente que el canal minorista representa la opción más rentable para nuestra distribución nacional (en el país de destino), pero debemos también comprender que existen grandes aliados dentro de los mercados mayoristas que podrían distribuir nuestro producto y marca para llegar directamente a los clientes finales.

En cuestión de mejores ganancias nos resulta negociar y exportar con clientes minoristas.

#### ***Imagen 19:***

Exportación con clientes minoristas



Nota. Se detalla una exportación con un cliente minorista distribuidor de productos especializados que representan una gran oportunidad de ingreso y mejora en las utilidades de nuestro producto.

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

**Tabla 26:**

Identificador y cuantificador de márgenes

Importador	Incoterm de compra	Condiciones de compra	Márgenes de intermediación	Volumenes mínimos
Mayorista	FOB	Capacidad de producción de volumen / certificado sanitario / certificado de Origen / entrega puesto	18% de utilidad por operación, se justifica porque el mayorista compra volumen con menor utilidad ya que	

		en puerto de Origen	debe transferir un precio menor al minorista para que este ultimo pueda obtener una utilidad.	
Minorista	FOB	Capacidad de producción de volumen / certificado sanitario / certificado de Origen / entrega puesto en puerto de Origen	30% de utilidad por operación, se justifica porque este último vende directamente al cliente final.	14 mil Tn / carga consolidada con cada minorista. Las cantidades varían entre 1 tn por Minorista hasta 5.

Nota. Se detalla una perspectiva general de la diferencia entre dos tipos de distribuidores en el mercado de destino de los cuales ambos son importantes para poder gestionar una cadena de valor competitiva pero si consideramos en la mejora de la utilidad definitivamente que la que se acerca mas a los clientes finales son los que ofrecen mejores oportunidades en este caso los minoristas especializados.

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

Uno de los factores que creemos que repotenciaría las ventas y por ende las exportaciones es distribuir para empezar en el canal Mayorista (que son los importadores directamente y nos las tiendas de venta) un 70% y un 30% con el minorista (tiendas), ya que el canal mayorista cuenta con estructuras de

distribución ya articuladas y con clientes deseosos de productos como nuestro filete de trucha ya que ellos invierten grandes cantidades de dinero en e-marketing y publicidad para repotenciar en las ventas. Entonces debemos de comprender también que sería en general ventas Bto B por lo que nuestras negociaciones y planteamiento de los precios finales deben estar de acorde a sus necesidades también.

**Tabla 27:**

**Perspectiva de Incremento del porcentaje de ingreso al mercado y competitividad del mercado.**

<b>Canal</b>	<b>% Porcentaje de participación del mercado total</b>	<b>% de crecimiento por cada segmento de mercado con respecto a las importaciones</b>	<b>Justificación de incremento de crecimiento</b>
Mayorista (importadores e intermediarios)	70%	18%	Incremento de compra gracias a las tendencias, justificación de compra de volumen.
Minorista (supermercados especializados y tiendas minoristas de conveniencia)	30%	15%	Incremento de compra gracias a las tendencias de consumo saludables y ambientales

Nota. Para iniciar una estrategia de ingreso y crecimiento dentro del mercado de destino es importante considerar la exportación de volumen y la rápida exposición de las ventajas competitivas de nuestro producto frente a la de las demás por lo que el primer objetivo debe ser la negociación con proveedores para que después en el futuro negociar directamente con tiendas detallistas y especializadas (de conveniencia)

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

“En Suecia el pescado y marisco congelado es más popular que el pescado y marisco Refrigerado”. fresco se compra en su mayoría durante el verano en las ciudades con puertos. Los consumidores suecos asumen su responsabilidad en la disminución de la huella de carbono y su responsabilidad en la contaminación ambiental por lo que están dirigiendo sus opciones de consumo bajo estos parámetros: protección del medio ambiente y consumo de productos saludables y respetuosos de su ambiente. Por lo que ellos consideran de mucho menos impacto el consumo de carne de pescados y mariscos que es una actividad mucho menos contaminante que la producción de carne de res y de otros animales de granja.

#### **11.6.1. Exigencias en el etiquetado:**

El etiquetado de los alimentos será en sueco, fácil de entender y visible; y no debe engañar al consumidor.

Tener obligatoriamente una etiqueta con el nombre y la marca del producto que se vende, así como una lista de ingrediente, peso neto, fecha de producción y vencimiento, fabricante en la UE. “Por otra parte, el Reglamento UE 2065/2001 describe específicamente los requisitos de etiquetado para los productos pesqueros y acuícolas”. Además, debe llevar la siguiente información:

- Nombre comercial

- Método de producción utilizado: "pescado en ." para el pescado, "de granja" o "cultivado" la zona de pesca debe aparecer: para los productos pescados en el mar se requiera una referencia a las áreas (zonas de la FAO)
- Para los productos pescados en aguas dulces una referencia al país de origen
- Para los productos de granja una referencia al país en el que el producto fue sometido en la etapa final de producción

#### **11.6.2. Exigencias relacionadas con el medio ambiente**

- En general, las cadenas suecas minoristas requieren que los proveedores cumplan con las regulaciones y leyes ambientales de la UE.
- Requisitos de certificación orgánica
- En 2001, la organización de sector privado KRAV, comenzó un proyecto para desarrollar normas para la inspección y certificación de pescado y marisco orgánico capturado en aguas escandinavas. (KRAV es reconocido por la Administración Nacional de Alimentos para llevar a cabo la inspección y certificación para la producción orgánica.)
- Un grupo con representantes del gobierno sueco, pescadores, industria pesquera y otras partes interesadas se estableció para este proyecto. Como resultado, los productos pesqueros de captura, ahora pueden llevar el etiquetado ecológico y ser comercializados en Suecia como orgánicos desde julio de 2004.
- Los importadores que tengan una licencia de importación expedida por KRAV o de IFOAM (Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica) podrán importar los productos y venderlos con certificado KRAV.
- KRAV está acreditada por la IFOAM, un movimiento mundial para la agricultura orgánica y una plataforma para el intercambio y la cooperación mundial.

## CAPITULO XII

### 12. Matriz de costos de exportación

Componentes del costo	Precio Unitario (kg) USD	Importe USD
<b>A. Costo de Adquisición</b>		
Trucha Fresca	6.960	192631.58

Guantes de vinilo T-M	0.002	65.79
Tapabocas tela	0.000	6.58
Cofias blancas tela	0.000	3.29
Lavandería	0.003	78.95
<b>B. Costo Fijos de Almacen</b>		
Energía eléctrica	0.004	101.05
Agua	0.001	26.32
Túnel de congelación	0.285	7894.74
Cámara de congelación	0.238	6578.95
<b>B. Costo Administrativo</b>		
Administrador	0.036	1000.00
Colaboradores (30 personas en planta)	0.333	9210.53
<b>C. Costo de rotulado</b>		
Bolsas Primarias 11x36	0.023	640.98
Bolsas Secundarias 24x35	0.178	4918.08
Rotulado - carton cuche	0.053	1456.78
<b>D. Costos de empackado</b>		
Cajas	0.046	1274.68
<b>E. Costos del proceso de embalaje</b>	0.000	
Costo de embalaje	0.004	104.06
Costo de paletización	0.004	104.06
<b>F. Costo e transporte</b>		
Costo del proceso de contenedorización y costo de transporte interno	0.066	1815.79
REEFER HC 40 PIES 1x 40 REEFER HIGH	0.344	9523.00
<b>G. Servicio de transporte al comercio internacional</b>		
Costos de agenciamiento	0.01	250
Aseguradoras	0.02	562.53
<b>F. Costos de exportación</b>		
Certificado de origen	0.002	45.00
Certificado fitosanitario	0.002	50.00
Carga y estiba al contenedor	0.01	370.00
Agente de aduanas	0.02	500.00
Emision B/L	0.00	103.00
Derecho de embarque (pago al puerto)	0.01	400.00
Vistos buenos	0.01	370.00
Depósito temporal	0.05	1400.00

Courrier ( documentos para enviar al cliente destino)	0.01	150.00
Gastos administrativos	0.01	300.00
<b>Costo total</b>	<b>8.74</b>	<b>241935.71</b>
<b>UTILIDAD 30%</b>	<b>2.62</b>	<b>72580.71</b>
<b>COSTO TOTAL FOB</b>	<b>11.36</b>	<b>314516.42</b>

## CONCLUSIONES

- Nuestro proveedor será la piscigranja Romero porque cumple todas nuestras exigencias y su presupuesto inicial.
- Por cada kilo adquirido de trucha fresca que equivalen a 91,500.0 kilos, con un costo de \$ 192, 631.58 USD, se debe tener mayor cantidad de materia prima dado que el porcentaje de merma para la elaboración de filete es de 55% de la materia prima de ingreso, por tanto el 45% de MP sirve

exclusivamente para poder obtener filetes de un peso promedio de 250 gramos cada uno, lo que equivale a 4 filetes por paquete de 1 kilogramo.

- Los costos de materiales para la adquisición y fabricación del filete de trucha, equivalen a 50 operarios que trabajan tiempo completo en la planta de procesamiento, teniendo un costo mensual en materiales de \$ 154.61 USD.
- Los equipos en promedio consumen 600 watts, y la energía trifásica está en 0.17 dolar por watts, el agua estos 0.05 dolar el litro en la red de agua de la ciudad que luego pasa por filtros para que sea apta para los equipos. El tiempo que se emplea para poder ingresar los paquetes de filete a la cámara de congelación empleando 16 persona que ingresan 120 paquetes por 14 horas, teniendo un total de producto terminado de 27,600 paquetes, que van en canastillas de 20 a 30 kilos.
- El proceso de empaçado se divide en 2 tiempos uno de empaque primario que son filetes de 250 gramos cada uno en bolsas individuales y el empaque secundario del producto donde se pesan y acondicionan los filetes por peso de 1 kilogramo cada 4 unidades, este proceso se demora aproximadamente 5 días donde 10 señoras se encargan de empacar 185 paquetes en 3 turnos, así mismo se demora 5 días en que se realice el serigrafiado de las bolsas secundarias (trabajo de imprenta).
- El tiempo del empaçado se estima desde que se colocan 20 paquetes de filete en cada caja, donde 10 persona realiza el llenado de 50 cajas por día, durante 3 días, utilizando 1,384 cajas para el empaque de las 27.6 TN.
- El costo de embalaje y paletización es de 208.11 USD donde se realiza el embalaje y paletización de 20 pallets durante 8 horas por 4 personas. Tener en cuenta que los operarios de planta que se encargan de tener el producto listo hasta su distribución final reciben una remuneración mensual, por lo tanto no se considera costo por actividad, más si se considera el tiempo empleado por cada operario para realizar la actividad encomendada.
- El operador logístico de Jaén hasta Pita el puerto donde se exportará, en estos costos se incluye el llenado del contenedor que estará a cargo de la empresa Operadora Logística GRUPO PML, a un costo de 1815.79 USD.
- El flete a pagar es de 9523.00 USD a la línea naviera según detalles de Empresa MAERSK.

- La exportación se enviará hasta el puerto de Gotemburgo en Suecia ya que es el de mayor tránsito de las empresas exportadoras Americanas y con mayor capacidad de recepción de volumen de carga
- Se ha considerado exportar a empresas Mayoristas como estrategia para ingresar al mercado en un inicio para en consiguiente poder ingresar a los minoristas que nos generan mayores márgenes de utilidad
- La tendencia de consumo sobre productos ecológicos va incrementando sobre todo los enfocados en la salud y alimentación, esto a la larga representa grandes oportunidades para nuestro producto como una ventaja competitiva.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Acuerdos Comerciales del Perú: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

Arce, S. Gómez, V. Agüero, J. Seminario, R. (2006). *PLAN OPERATIVO DE LA TRUCHA REGIÓN PUNO*. [https://www.dirceturpuno.gob.pe/wp-content/uploads/2011/05/pop\\_trucha.pdf](https://www.dirceturpuno.gob.pe/wp-content/uploads/2011/05/pop_trucha.pdf)

Caro, S. (s. f.). *Manual de comercialización de los productos de la acuicultura del Perú* (Proyecto FAO-PRODUCE TCP/PER/31). Recuperado de <http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/3/jer/DGA-PUBLICACIONES/manual-de-comercializacion-de-los-productos-de-laacuicultura-en-el-peru.pdf>

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, Promperú, Servicios al exportador. (2012). *Estudio del mercado pesquero de Suecia y Noruega*.

<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/628217292radDE915.pdf>

CRT, “Recomendaciones con respecto a las instrucciones de transporte de cargamentos refrigerados”, ICCT.

Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero [FONDEPES]. (2014). *Manual de Crianza de Trucha en Ambientes Convencionales*. Recuperado de [https://www.fondepes.gob.pe/src/manuales/MANUAL\\_TRUCHA.pdf](https://www.fondepes.gob.pe/src/manuales/MANUAL_TRUCHA.pdf)

J. Rodríguez-Bermejo , P. Barreiro , J.I. Robla , L. Ruiz-García; Thermal study of a transport container, UPM Madrid

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) – Perú: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

Ministerio de la Producción [PRODUCE]. (s. f.c). *Situación actual de la acuicultura en el Perú*. Recuperado de <http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/3/jer/ACUISUBMENU4/boletines/SITUACI%C3%93N%20ACTUAL%20DE%20LA%20ACUICULTURA%20EN%20EL%20PER%C3%9A.pdf>

Rovira, J. (2015). *TRANSPORTE DE MERCANCÍAS PERECEDERAS EN CONTENEDOR FRIGORÍFICO*.

<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/26089/TRANSPORTE+MERCANCIAS+PERECEDERAS+EN+CONTENEDOR+FRIGOR%C3%8DFICO.pdf?sequence=1>

Packining – Pictorial Marking For Handling of goods, ISO 780:1,983 (F)

Sistema Integrado del Comercio Exterior SIICEX, A. (2021). *Calculador de Fletes*. [https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=598.59700](https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=598.59700)

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-Perú:  
[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

World Trade Organization: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tpr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm)

**ANEXO**

# 1. FACTURA FLETE INTERPROVINCIAL



**GRUPO PML S.A.C.**  
AGENTES DE ADUANAS  
OPERADOR LOGISTICO

Jr. Contisuyo Nro. 230 Urb. Maranga (2do Piso) San Miguel - Lima - Lima  
Operador Logístico Código: 5901  
Telf.: (511) 719 1535  
Entel: 981 350 148 / 946 031 598  
E-mail: finanzas@peruml.com / econdo@peruml.com  
Web site: www.peruml.com

**R.U.C. 20517078931**  
**FACTURA ELECTRÓNICA**  
**F001 - 23052**

SEÑORES:		RUC:		FORMA DE PAGO : Contado		
FECHA DE EMISIÓN: 14/01/2022		MONEDA : USD DOLAR		FECHA DE VENCIMIENTO: 14/01/2022		
DIRECCIÓN:				Tipo Cambio : 3.9000		
POLIZA		NAVE		FCH. LLEGADA		
118-2021-40-135302---		HANSA HORNEBURG		15/12/2021		
DCTO. EMBARQUE		NRO. ORDEN				
SMLU6900281A		21/0004889				
BULTOS		PESO		RESUMEN		
275.000		19000.000		CAFE VERDE EN GRANO		
FOB US\$		FLETE US\$		SEGURO US\$		
78205.460		0.000		0.000		
CIF US\$		DERECHOS US\$		PERCEPCION US\$		
78205.460		0		0		
N°	UNIDAD	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	PRECIO UNITARIO	PRECIO VENTA
1	ZZ	1.000	TRANSPORTE NACIONAL	1500	1500	1500
				OP. GRAVADA	\$	1500.00
				OP. INAFECTA	\$	0.00
*RUTA: PTE. PIEDRA - CALLAO OPERACIÓN SUJETA AL SISTEMA DE PAGO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS CTA. BANCO DE LA NACIÓN N°00001046527 PORCENTAJE: 4%				OP. EXONERADA	\$	0.00
				OP. GRATUITA	\$	0.00
				OP. EXPORTACION	\$	0.00
				I.S.C.	\$	0.00
				I.G.V.	\$	270.00
				OTR. TRIBUTOS	\$	0.00
				<b>IMPORTE TOTAL</b>	\$	1770.80

# 2. FACTURA SERVICIO AGENCIA DE ADUANAS



**GRUPO PML S.A.C.**  
 AGENTES DE ADUANAS  
 OPERADOR LOGISTICO

Jr. Contisuyo Nro. 230 Urb. Maranga (2do Piso) San Miguel - Lima - Lima  
 Operador Logístico Código: 5901  
 Telf.: (511) 719 1535  
 Entel: 981 350 148 / 946 031 598  
 E-mail: finanzas@peruml.com / econdo@peruml.com  
 Web site: www.peruml.com

**R.U.C. 20517078931**  
**FACTURA ELECTRÓNICA**  
**F001 - 23051**

SEÑORES:		RUC:		FORMA DE PAGO : Contado		
FECHA DE EMISIÓN: 14/01/2022		MONEDA : USD DOLAR		FECHA DE VENCIMIENTO: 14/01/2022		
DIRECCIÓN: CAJAMARCA - JAEN - JAEN				Tipo Cambio : 3.9000		
POLIZA		NAVE		FCH. LLEGADA		
118-2021-40-135302---		HANSA HORNEBURG		15/12/2021		
DCTO. EMBARQUE		NRO. ORDEN				
SMLU6900281A		21/00004889				
BULTOS		PESO		RESUMEN		
275.000		19000.000		CAFE VERDE EN GRANO		
REFERENCIA						
FOB US\$		FLETE US\$		SEGURO US\$		
78205.460		0.000		0.000		
CIF US\$		DERECHOS US\$		PERCEPCION US\$		
78205.460		0		0		
N°	UNIDAD	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	PRECIO UNITARIO	PRECIO VENTA
1	ZZ	1.000	COMISION	100.00	118.00	118.00
2	ZZ	1.000	GASTO DE DESPACHO	30.00	35.40	35.40
3	ZZ	1.000	GASTOS OPERATIVOS	50.00	59.00	59.00
 <b>BASC</b> BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE PERLIM 00601 - 1 - 4						
*GASTO DE DESPACHO: - MOV. INGENIERO *SERVICIO EXTRAORDINARIO - 10/12 A LAS 6:50PM				OP. GRAVADA	\$	212.00
				OP. INAFECTA	\$	0.00
				OP. EXONERADA	\$	0.00
				OP. GRATUITA	\$	0.00
				OP. EXPORTACION	\$	0.00
				I.S.C.	\$	0.00
				I.G.V.	\$	38.24
				OTR. TRIBUTOS	\$	0.00
				<b>IMPORTE TOTAL</b>	\$	<b>250.20</b>

3. COTIZACION FLETE MARITIMO

## Nuevo Booking

Configure los detalles de su booking.

### Detalles del Booking

Persona de Contacto: 
 Referencia del Booking (Opcional):

### Cientes parte del booking

[Mostrar Clientes](#)

### Service Contract Number (Optional)

### Salidas

Salida	Llegada	Tiempo de Tránsito	Barco / Viaje	
<input checked="" type="radio"/> 12 feb	21 mar	37 Días	JEPPESEN MAERSK / 206N	<a href="#">Mostrar detalles</a>
<input type="radio"/> 19 feb	04 abr	44 Días	MERIDIAN / 207N	<a href="#">Mostrar detalles</a>
<input type="radio"/> 26 feb	04 abr	37 Días	JEPPESEN MAERSK / 208N	<a href="#">Mostrar detalles</a>
<input type="radio"/> 12 mar	18 abr	37 Días	MERIDIAN / 209N	<a href="#">Mostrar detalles</a>

### Resumen de precios

Origen	55.00 USD
Flete	9135.00 USD
Destino	333.00 USD
<b>Total</b>	<b>9523.00 USD</b>

#### Tome nota

El booking no está cubierto por un número de contrato. Puede proceder a enviar el booking, y su comercial será notificado para asegurarse que los precios son correctos.

[Ver detalles](#)

[CREAR BOOKING](#)

#### Contenedor

1x 40' Reefer High

#### Mercancía

Sardines, frozen, fish

#### Origen

Paita, Peru

#### Destino

Gothenburg, Sweden

## 4. COTIZACION SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

CHUBB SEGUROS PERÚ S.A., MEDIANTE EL PRESENTE Y DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES GENERALES Y PARTICULARES QUE A CONTINUACIÓN SE DETALLAN ASEGURA A::

<b>Poliza Número</b>	<b>3610</b>
<b>Tomador</b>	SMART BUSINESS CORPORATION S.A.C.
<b>Beneficiario</b>	COTIZACIÓN POR SERVICIOS
<b>Prima</b>	USD 562.46
<b>Tipo Transporte</b>	Multimodal
<b>Fecha de Salida</b>	2022-02-03
<b>Origen</b>	JAEN - CAJAMARCA, PERU
<b>Destino</b>	GOTEMBURGO - SUECIA
<b>Suma Asegurada</b>	USD 105,441.49 / CIF
<b>Mercadería</b>	TROUT FILLET
<b>Factura Número</b>	POR CONSIDERAR

**Cobertura:**

- Contra todo riesgo de pérdida y/o daños materiales por cualquier causa externa, depósito a depósito, sujeto al término (Incoterm) utilizado en cada caso.
- Robo, ratería y falta de entrega.
- Guerra y Huelga
- Cobertura automática en aduana y/o depósito fiscal hasta un máximo de sesenta (60) días.
- Terremoto, maremoto, erupción volcánica o rayo

MERCANCIAS Y/O BIENES USADOS, MERCANCIAS EN OPEN TOP SOBRE CUBIERTA Y/O MERCANCIAS NO CONTENERIZADAS QUE VIAJEN SOBRE CUBIERTA.

- Libre de avería particular.
- Falta de entrega de bulto entero.
- Cobertura automática en aduana y/o depósito fiscal hasta un máximo de sesenta (60) días.
- Esta cobertura aplica para contenedores Open Top y/o mercancías no contenerizadas, que viajen sobre cubierta de buque



5. TLC SUECIA PERU LIBERACION DE ARANCEL

Lista de Aranceles UE		Descripción	Tasa Base	Categoría
NC 2007				
		---- De truchas <i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i>		
0304 29 15		----- De la especie <i>Oncorhynchus mykiss</i> de peso superior a 400 g por unidad	12	0
0304 29 17		----- Los demás	12	0
0304 29 19		---- De otros pescados de agua dulce	9	0
		--- Los demás		
		---- De bacalao ( <i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i> ) y de pescados de la especie <i>Boreogadus saida</i>		
0304 29 21		----- De bacalao de la especie <i>Gadus macrocephalus</i>	7,5	0
0304 29 29		----- Los demás	7,5	0
0304 29 31		---- De carbonero o colín ( <i>Pollachius virens</i> )	7,5	0
0304 29 33		---- De eglefino ( <i>Melanogrammus aeglefinus</i> )	7,5	0
		---- De gallineta nórdica ( <i>Sebastes</i> spp.)		