



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

**“EXPORTACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL
“SEÑORIAL” AL MERCADO DE SANTIAGO DE CHILE”**

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

PRESENTADO POR

Bach. GAMARRA LIMACO KAREN ZARA
<https://orcid.org/0000-0001-5579-0669>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

**A mis padres por enseñarme que la educación
es el camino para la superación.**

AGRADECIMIENTO

**Un agradecimiento especial a mi facilitadora
Dra. Mirian Arevalo Rodriguez por
su valiosa orientación y estímulo.**

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación de Suficiencia Profesional, que lleva por título:
Exportación de Cerveza Artesanal marca “SEÑORIAL” al Mercado de Santiago de

Chile ha sido estructurado en 13 capítulos, 03 conclusiones y las referencias bibliográficas. Cada capítulo a la vez se divide en sub títulos, de acuerdo a los contenidos que demanda desarrollar cada uno de los capítulos. Los 13 capítulos son los siguientes: 1. Producto a exportar, 2. Aprovisionamiento, 3. Almacenamiento, 4. Rotulado y etiquetado técnico, 5. Empaque, 6. Embalaje, 7. Unitarización, 8. Contenedorización, 9. Transporte, 10. Servicio de Soporte al Comercio Internacional, 11. Infraestructura para la Distribución Física en el país destino, 12. Distribución, 13. Matriz de Costos de Exportación; tres conclusiones más importantes y las referencias bibliográficas consultas durante el desarrollo del trabajo.

Este trabajo me ha demandado dedicación y esfuerzo en su estructuración y desarrollo de cada uno de los capítulos, especialmente en la búsqueda y consulta de gran número de fuentes bibliográficas, que valió la pena de realizarlo; porque ha incrementado mis conocimientos teóricos – prácticos correspondientes a mi formación profesional, especialmente en el rubro de negocios internacionales en la modalidad de exportación de cerveza artesanal. Es necesario resaltar que el potencial de producción de cerveza artesanal en el Perú se ha ido incrementando con el correr del tiempo, hasta llegar a un boom cervecero, porque hay más consumidores, y esto motiva para generar negocios internacionales con mayores conocimientos y rendimiento económico; por eso, la producción de cerveza artesanal en las pymes se ha incrementado en los últimos años.

El presente trabajo monográfico tiene como objetivo general describir la exportación de cerveza artesanal marca “Señorial” al mercado chileno, mediante un estudio de mercado, buscando un crecimiento en sus ventas internacionales. La idea de

exportar la cerveza artesanal “Señorial” al mercado de Santiago de Chile surgió durante la previa revisión de diferentes países latinoamericanos, siendo al final seleccionado el mercado de Santiago de Chile, con mayor cantidad de consumidores que prefieren una cerveza artesanal. Según el estudio de mercado, se identificó que un 86,57 % de chilenos prefieren por el sabor, el 34,33% por el aroma y un 32,09 % prefieren por el amargor.

A través de este trabajo se espera identificar la demanda del mercado de Santiago de Chile de la cerveza artesanal “Señorial” hecha con materias primas ciento por ciento peruanas, ofreciendo y generando en los consumidores chilenos una experiencia única que se sientan atraídos por el producto nuevo. Por estas razones más que justificables se procedió con el desarrollo de este trabajo monográfico novedoso en la ciudad de Huamanga – Ayacucho, desde donde se exportará la cerveza artesanal “Señorial” al mercado de Santiago de Chile.

La exportación de cerveza “Señorial” consiste en vender al país seleccionado teniendo la consideración de distintos factores como la operatividad aduanera, cadena logística internacional y procesos de calidad.

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo monográfico es describir la exportación de cerveza artesanal marca “Señorial” al mercado chileno, mediante un estudio de mercado,

buscando un crecimiento en sus ventas internacionales. El análisis del mercado en Santiago de Chile nos revela un alto potencial atractivo de consumidores para este emprendimiento empresarial, ya que el mercado de la cerveza artesanal crece en un 20% cada año. Esta monografía se justifica ya que se desea describir como incursionar nuestra marca de forma paulatina dentro del mercado chileno, comenzando con una cerveza Golden con una excelente calidad, sabor único, exquisito aroma y orientado al segmento Premium.

Este trabajo monográfico de exportación cuenta con 13 capítulos, 03 conclusiones y las referencias bibliográficas. Cada capítulo a la vez se divide en sub títulos, de acuerdo a los contenidos que demanda desarrollar cada uno de los capítulos. Los 13 capítulos son los siguientes: 1. Producto a exportar, 2. Aprovisionamiento, 3. Almacenamiento, 4. Rotulado y etiquetado técnico, 5. Empaque, 6. Embalaje, 7. Unitarización, 8. Contenedorización, 9. Transporte, 10. Servicio de Soporte al Comercio Internacional, 11. Infraestructura para la Distribución Física en el país destino, 12. Distribución, 13. Matriz de Costos de Exportación; tres conclusiones más importantes y las referencias bibliográficas consultas durante el desarrollo del trabajo. Considerando este escenario, se busca en primera instancia, ingresar al mercado del vecino país con la comercialización de nuestra bebida artesanal.

Palabra claves: exportación, cerveza, artesanal.

ABSTRACT

The objective of this monographic work is to describe the export of "Señorial" brand craft beer to the Chilean market, through a market study, seeking growth in its

international sales. The analysis of the market in Santiago de Chile reveals a high attractive potential for consumers for this business venture, since the craft beer market grows by 20% each year. This monograph is justified since it is desired to describe how to gradually enter our brand into the Chilean market, starting with a Golden beer with excellent quality, unique flavor, exquisite aroma and oriented to the Premium segment.

This monographic export work has 13 chapters, 03 conclusions and bibliographical references. Each chapter at the same time is divided into sub titles, according to the content that each of the chapters demands to develop. The 13 chapters are as follows: 1. Product to be exported, 2. Procurement, 3. Storage, 4. Labeling and technical labeling, 5. Packaging, 6. Packaging, 7. Unitization, 8. Containerization, 9. Transport, 10. International Trade Support Service, 11. Infrastructure for Physical Distribution in the destination country, 12. Distribution, 13. Export Cost Matrix; three most important conclusions and the bibliographic references consulted during the development of the work. Considering this scenario, it is sought in the first instance, to enter the market of the neighboring country with the commercialization of our craft drink.

Keywords: export, beer, craft.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	14
AGRADECIMIENTO	15
INTRODUCCIÓN.....	15
RESUMEN.....	17

ABSTRACT	18
ÍNDICE DE CONTENIDOS	19
ÍNDICE DE TABLAS	21
ÍNDICE DE FIGURAS	22
CAPITULO I	24
1- PRODUCTO A EXPORTAR	24
1.1 FICHA TÉCNICA EL PRODUCTO	24
1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO	26
1.3 FLUJO GRAMA DE PROCESO DE PRODUCTIVOS	27
CAPITULO 2	28
2- APROVISIONAMIENTO	28
2.1- Proveedores potenciales	28
2.1 Matriz de selección de proveedores	29
2.3 Control de calidad	30
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	32
CAPÍTULO 3	33
3- ALMACENAMIENTO	33
3.1 Estrategia de almacenamiento	33
3.2 Lay-out de almacén	35
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	35
3.4- Costo fijo de almacén	38
CAPÍTULO 4	39
4.1 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	39
4.1 Modelo de etiquetado y rotulado del producto	39
4.2 Normas técnicas aplicables	40
4.3 Proceso de rotulado	42
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado	43
CAPITULO 5	45
5.- EMPAQUE	45
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	45
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	47
5.3. Proceso de empaque	51
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado	52
CAPITULO 6	53
6.-EMBALAJE	53
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	53
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	55
6.3. Proceso de embalaje	56
CAPITULO 7	58
7. UNITARIZACION	58
7.1. FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO	58
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	61
7.3. Proceso de contenedorización	62
7.4. Plano de estiba del contenedor	64
7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	66
Capitulo 8.....	67
8.CONTENEDORIZACIÓN	67
8.1. Ficha técnica de selección del pallet	67
8.2. Criterios usados para la selección del pallet	68
8.3. Proceso de contenedorización	69
8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	71
CAPITULO 9	72
9.-TRANSPORTE	72
9.1. Proveedores del transporte interno.....	72
9.2. Costo de transporte interno.....	75
9.3. Proveedores de servicios de transporte internacional	75
9.4. cotizaciones de flete marítimo	76
CAPITULO 10	78
10.-SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	78
10.1. Agentes de aduana	78

10.2. Costo de agenciamiento.....	79
10.3. Aseguradoras.....	80
10.4. Póliza de seguros: cobertura y costo	81
10.5. Terminales de almacenamiento	82
Capítulo 11	85
11.-INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	85
11.1.- Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	85
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y Aeroportuaria del país destino.	88
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos.	92
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	94
CAPITULO 12.....	97
12.- DISTRIBUCION.....	97
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	97
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	98
(ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	98
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos.	100
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	106
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	107
CAPITULO 13.....	109
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	109
CONCLUSIONES.....	111
REFERENCIAS.....	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación Arancelaria	26
Tabla 2: Costos de fabricación.....	32
Tabla 3: Tiempos y costo del empaque.....	52
Tabla 4: Ficha técnica del embalaje.....	55

Tabla 5- Tiempo y costo de embalaje	57
Tabla 6: Tiempo y costo de contenedorización	66
Tabla 7: Ficha técnica del pallet.....	67
Tabla 8: Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	76
Tabla 9: Cotización flete marítimo	76
Tabla 10: Listado de agente aduanal	79
Tabla 11: Costo de agenciamiento	79
Tabla 12: Costos de aseguradora	82
Tabla 13: Empresas de Almacenamiento.....	83
Tabla 14: Autopistas y carreteras	88
Tabla 15: Ferrovias de Chile	89
Tabla 16: Costo de exportación	109
Tabla 17: Costo de exportación transporte internacional.....	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Cerveza señorial.....	24
Ilustración 2: Diagrama de flujo de bloques	27
Figura 3: Plano de la planta	35

Ilustración 4: Empaque de la cerveza artesanal.....	47
Figura 5:Cartón corrugado, canal simple.....	48
Figura 6: Separadores de cartón	49
Figura 7: Caja de cartón corrugado de solapas simple	49
Figura 8: Estiba de madera de 4 entradas.....	50
Figura 9: Organización de las cajas	50
Figura 10: Proceso de empaque.....	52
Figura 11: Proceso de embalaje	56
Figura 12: Proceso de contenedorización	63
Figura 13: Paletización y contenedorización.....	64
Figura 14: Plano de estiba.	65
Figura 15: Plano de estiba de contenedores	70
Figura 16: Logotipo empresa Aseguradora MAPFRE	81
Figura 17: Imagen del Puerto de San Antonio.....	86
Figura 18: Imagen del Puerto Valparaíso	86
Figura 19: Ubicación geográfica del Aeropuerto Principal de Pudahuel – Chile	87
Ilustración 20: Rutas marítimas Chile.....	93
Figura 21:Ruta Cota Ese Sudamérica	93
Figura 22: Ruta aérea Lima Santiago de Chile.....	94
Figura 23: Banner Home de la empresa TIBA – Chile	95
Figura 24: Banner Home Browne Agencia de Aduanas.....	95
Figura 25:Canal de comercialización de la cerveza artesanal	99
Figura 26: Modelo de contrato de internacional	101

CAPITULO I

1- PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 FICHA TÉCNICA EL PRODUCTO

Figura 1: Cerveza señorial



Nota: Ilustración tomada de la empresa Grupo Vermet SAC

A- GENERALIDADES DEL PRODUCTO

RAZON SOCIAL. - GRUPO VERMET S.A.C. RUC. - 20603324219

NOMBRE DEL PRODUCTO. - Cerveza Artesanal

NOMBRE DE LA MARCA. – Señorial

REGISTRO SANITARIO. - P5808318N EAGUVR

LUGAR DE PRODUCCION. - A.A. H.H. Wari Accopampa Mz. L-Lote 08
Huamanga-Ayacucho.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO. – Cerveza artesanal, sin aditivos ni productos químicos, contiene sedimento en el fondo de la botella.

TIPO DE ENVASE. - Botella de Vidrio color ámbar, volumen 330 ml

MATERIAS PRIMAS. - Agua, 100% maltas bases de cebada, lúpulos y levadura.

CATEGORÍA. – Cerveza artesanal

ESTILO. - Pale Ale

AROMA. - con aroma a malta, que exhibe de manera delicada el amargor de los lúpulos de carácter frutal y herbal

ASPECTO. – pálido, que resulta de la maceración de maltas base

SABOR. - ligera con características maltosas, un poco de toques dulces y ligeramente lupulada

SENSACIÓN EN BOCA. - Cuerpo medio-ligero a medio, fácil de beber.

AMARGOR. - 35 IBUs

TEMPERATURA DE FERMENTACIÓN. - Entre 15 a 20°C

DÍAS DE FERMENTACIÓN. - Entre 4 a 5 días

TEMPERATURA DE MADURACIÓN. - 0°C

DÍAS DE MADURACIÓN. - Entre 20 a 30 días

GRADOS DE ALCOHOL. - 5°

USO. - Tomar idealmente a una temperatura de 7 °c.

B. ASPECTOS ARANCELARIOS

De acuerdo a la partida 2203.00.00.00 y conforme a los acuerdos comerciales identificadas en el grupo de mercaderías D-10, actualmente el ad-valorem es de 0%

C. REQUISITOS TÉCNICOS NO ARANCELARIOS DEL PAÍS DE DESTINO

De acuerdo a web de la Aduana de Chile (2017) se debe contar con el certificado del Servicio Agrícola y Ganadero de Chile y el pago del impuesto adicional a la cerveza de 15%

1.2 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

No existe una partida arancelaria para la denominación específica de cerveza artesanal, por lo que se utiliza la partida estándar de cerveza de malta, para lo que les presentamos como se identifican en cada país:

Tabla 1: Clasificación Arancelaria

Partida Arancelaria:	Descripción:
2203.0000	Cerveza de malta.

Fuente: Aduana de Chile.

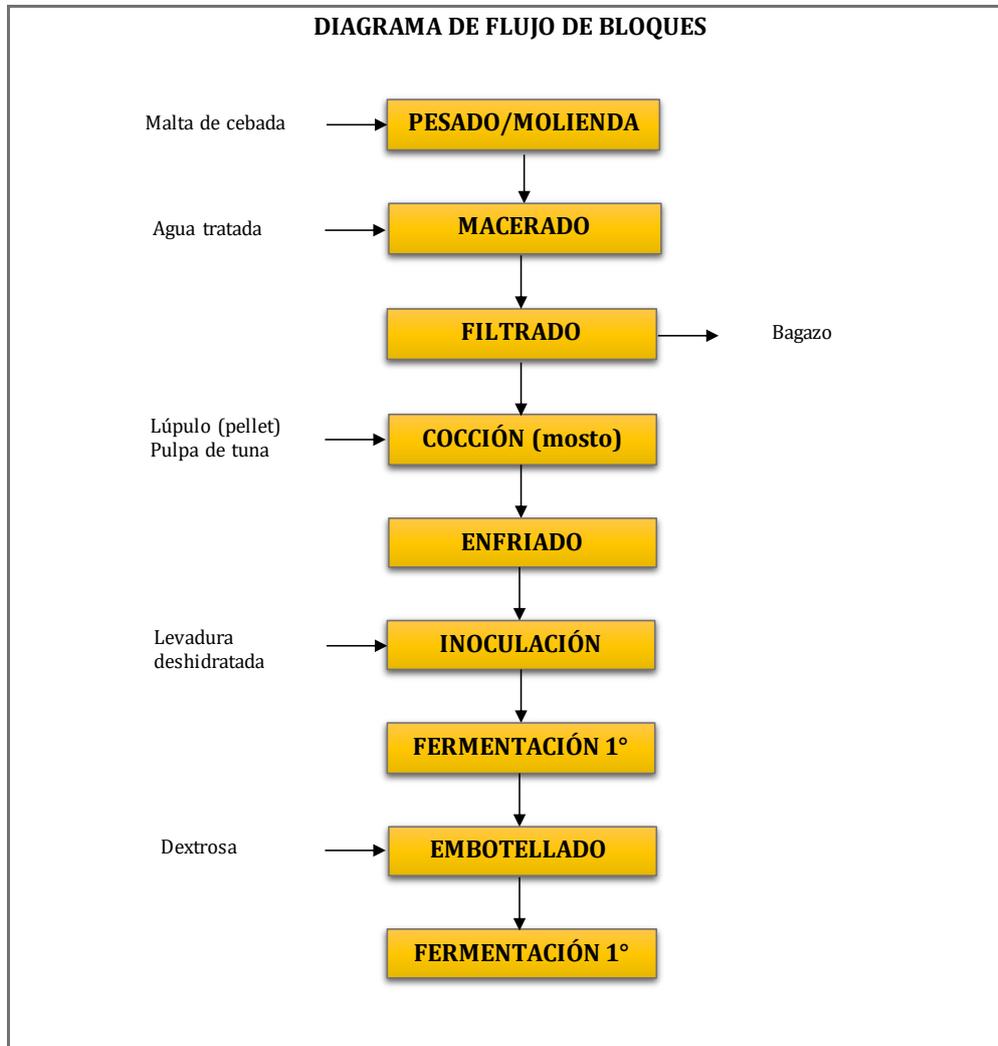
Tabla 2. Clasificación Arancelaria compatible con la Cerveza Artesanal - Perú

Partida Arancelaria:	Descripción:
2203.00.00.00	Cerveza de malta.

Fuente: Sunat Aduanas Perú.

1.3 FLUJO GRAMA DE PROCESO DE PRODUCTIVOS

Ilustración 2: Diagrama de flujo de bloques



Fuente: Elaborado a partir de lo propuesto por la Guía de estilos de cerveza 2022

CAPITULO 2

2- APROVISIONAMIENTO

2.1- Proveedores potenciales

- ✓ Cervecería artesanal "Oráculo"
- ✓ Cervecería Artesanal Ayacuchana "Perro Calato"
- ✓ Cervecería artesanal "Toro Loco"
- ✓ Cervecería artesanal "Upiay"
- ✓ Cervecería artesanal "Mantra"

2.1 Matriz de selección de proveedores

Criterios		Nivel de Importancia %	Perro calato	Oráculo	Señorial	Toro Loco	Uplay	Mantra
A	Experiencia en el rubro	0.20	3	0.6	2	0.4	1	0.2
B	Costos Logísticos	0.30	3	0.9	2	0.6	1	0.3
C	Eficiencia del servicio	0.20	3	0.6	1	0.2	2	0.4
D	Impacto en el cliente final	0.20	2	0.4	3	0.6	1	0.2
E	Condición de pago	0.10	3	0.3	1	0.1	2	0.2
Total		1		2.8		1.9		1.3

NIEL DE EVALUACIÓN	
ALTO	3
MEDIO	2
BAJO	1

Fuente: Elaboración propia.

ADQUISICION DE INSUMOS

Proveedores de botellas vidrio y tapas metálicas:

Soluciones de Empaque S.A.C.

Envases del Perú S.A.C.

Proveedores de Maltas e insumos cerveceros:

- ✓ The Home Brewer Perú S.A.C.
- ✓ Red Cervecera
- ✓ Brewmart

Proveedores de Etiquetas:

- ✓ Suministros de etiquetas Perú.

2.3 Control de calidad

Control de Análisis Físicoquímico

Se determinarán los siguientes parámetros, los métodos se detallan en las técnicas de procesamiento y análisis de datos, adelante descritos.

pH

Se realizará, 15 días después de haber realizado el envasado, utilizando el potenciómetro digital escala 1-14 previa calibración del mismo.

Grado Alcohólico

Se realizará, a los 15 días después de haber sido envasados, con la utilización del alcoholímetro centesimal de Gay-Lussac, con el objetivo de determinar la cantidad de etanol presente.

Se calcula también de la resta de la densidad inicial del mosto (antes de iniciar la fermentación) menos la densidad final (acabada la fermentación), usando un densímetro o hidrómetro, en 100 mililitros de mosto, multiplicado por un factor (131) a una temperatura de 20 grados centígrados. (Ramírez, 2016)

Acidez Total

Se realizará, el análisis a los 15 días después de haber sido envasados, por el método (titulación con fenolftaleína), el resultado se expresará como ácido láctico.

Densidad

Se realizará a los 15 días después de haber sido envasados, utilizando un densímetro de líquidos escala 1000-2000.

Color

La determinación del color se realizó siguiendo lo estipulado por la norma técnica peruana, en la cual se indica que se debe utilizar el sistema de la European Brewing Convention (EBC), el cual consiste en medir la absorbancia de la luz en la cerveza en un espectrofotómetro a una longitud de onda de 430 nm, a través de una cubeta de 1 cm de longitud. Siguiendo estos pasos se halla el resultado mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Absorbancia de la cerveza a 430 nm} \times 12.7 = \text{Color en unidades EBC.}$$

(Rodríguez, 2003)

Estabilidad De La Espuma

Es la determinación del tiempo de residencia de las burbujas de cerveza por medio de correlaciones empíricas al comparar una muestra a evaluar frente a otra perteneciente a un producto existente y de gran aceptación en el mercado. (Diseño propio).

Control de Análisis sensorial

La evaluación sensorial de las características organolépticas, se realizará con pruebas afectivas de preferencia. Se evaluará la preferencia por, apariencia general, color, olor, sabor, estabilidad de la espuma.

En primer lugar, es necesario formar un panel de degustadores quienes deberán ser confiables, es decir que juzguen con objetividad y seriedad. Se requiere contar con un número suficiente de evaluadores, por ejemplo, unos veinte, estos deberán estar semi-entrenado y contarán con una ficha que se detalla en los anexos.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 2: Costos de fabricación

1.PALE ALE: "HUAMANGUINA" (330 ml)	
INSUMOS Y MATERIALES (COSTOS DE PRODUCCIÓN)	COSTO UNITARIO
MALTA PALE ALE	0.50
CAMEL MUNICH I	0.30
MALTA PILSEN	0.30
MUNICH (WHEAT BEER YEAST) lev (11 Gr.)	0.36
HALLERTAU PERLÉ 8.7 % AA, 60 min	0.20
HALLERTAU TRADITION 7.0% AA, 15 min.	0.40
HALLERTAU TRADITION 7.0% AA, 1 min.	0.20
DEXTROSA	0.02
GAS METANO	0.09
BOTELLAS	0.84
TAPAS	0.060
ETIQUETAS	0.40
FLETES	0.30
AGUA	0.05
MANO DE OBRA	0.20
COSTO DE PRODUCCIÓN	4.20

Nota: Información obtenida de la empresa Grupo Vermet SAC (2022). Elaboración propia.

CAPÍTULO 3

3- ALMACENAMIENTO.

3.1 Estrategia de almacenamiento.

Almacenamiento y Análisis. Se parte de una confianza por la certificación adquirida por los proveedores, ya que las pruebas que se pueden realizar (Bromatológicas, cultivo de levaduras, contenidos y aceites esenciales) son pruebas que necesitan de una plataforma tecnológica muy alta y costosa que a nivel de cervecerías artesanales en Perú no es posible realizar. Después de ingresar a la bodega, las materias primas son almacenadas en los lugares designados para este fin, se revisan físicamente condiciones de empaque, olor y aspecto. Así como:

Maltas: Son almacenadas en ESTIBAS, en el cuarto de almacenamiento y molienda de malta. Se inspecciona visualmente que los sacos no tengan orificios, que la malta huela de forma adecuada y que tenga todas las especificaciones en orden.

Levaduras: Después de ser inspeccionadas visualmente las levaduras son llevadas a su lugar de refrigeración (2 a 5 grados centígrados). Deben estar

empacadas de forma que haya garantizado cero contactos con el aire durante su transporte para evitar contaminación.

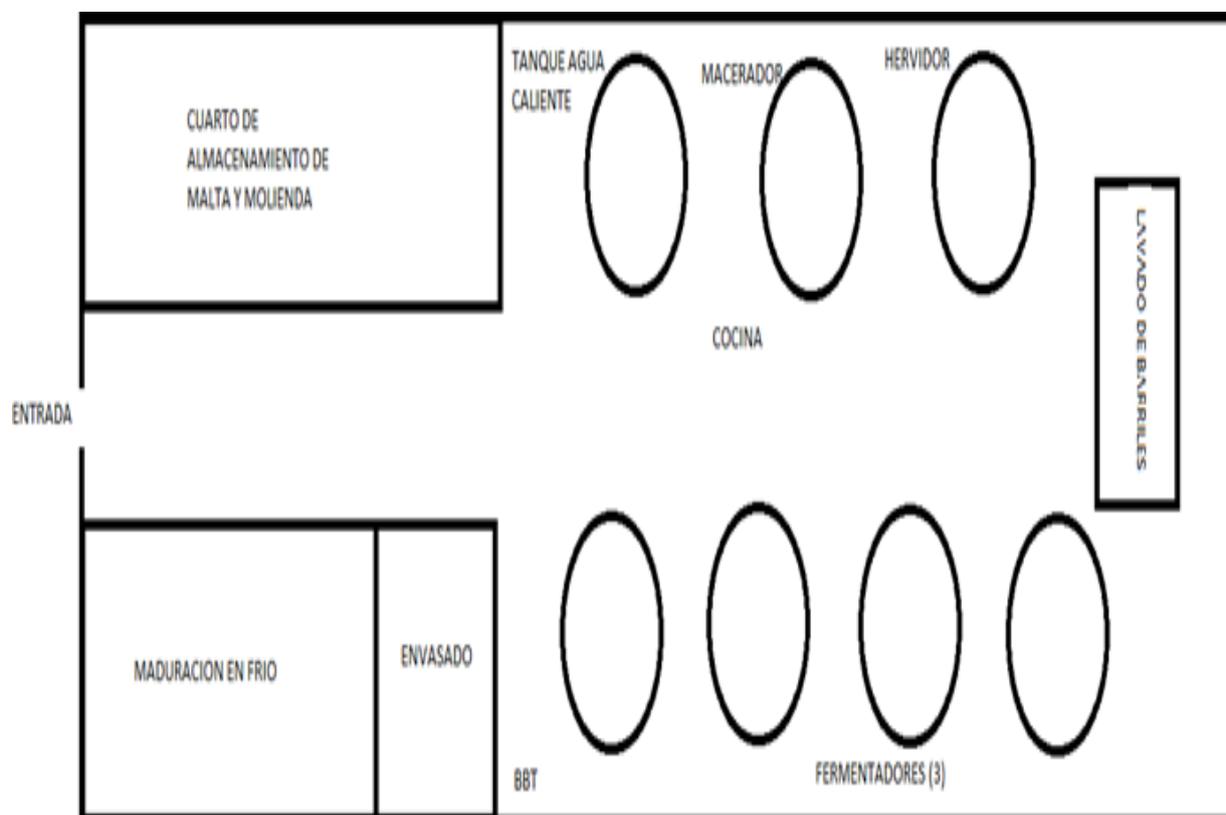
Lúpulos: Tienen un trato similar a las Levaduras.

Cajas, Envases Y Tapas: Se inspecciona visualmente que no haya ningún envase quebrado o defectuoso, posteriormente las cajas y los envases son almacenados en el cuarto continuoal de producto terminado, listos para ser lavados antes de entrar en uso.

Molienda del grano de malta. Este proceso se realiza en un molino de rodillos en Acero Inoxidable. El grano proveniente del almacenamiento en bultos de 25 Kilogramos, se añade manualmente al Molino, el cual tiene motor eléctrico y va moliendo continuamente. Dichos granos son ahora almacenados en recipientes plásticos de hasta 50 Kilogramos. Después de identificados con una etiqueta en el Recipiente plástico, son cerrados y dispuestos a ser utilizados. Solo se procesa lo que va a ser utilizado en máximo 24 horas después de ser molido.

3.2 Lay-out de almacén

Figura 3: Plano de la planta



Nota: Información obtenida de la empresa Grupo Vermet SAC (2022).

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario usado en almacenamiento son las bancas largas, sillas, mesas grandes y armarios y reposteros para guardar algunos utensilios y los insumos como lúpulos, levaduras, tarimas o parrillas especiales, pallets y estibas de madera, pallet de plástico, pallet de metal, como se muestra:

Estiba de madera.



Imagen 01

Pallets de madera.



Imagen 02



Imagen 04



Imagen 05



Imagen 06



Imagen 07



Imagen 08



Imagen 09

Nota. Imágenes tomadas del Grupo Vermet SAC, empresa en elaboración de la cerveza

3.4- Costo fijo de almacén

El costo fijo del alquiler de almacén es la suma de trescientos soles (S/.300.00 y 00/100) mensuales y al año viene a ser la suma de tres mil seiscientos (S/.3,600.00 y 00/100).

CAPÍTULO 4

4.1 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.

4.1 Modelo de etiquetado y rotulado del producto.

FABRICADO Y ENVASADO POR GRUPO VERMET S.A.C.
DIRECCIÓN A.A. H.H. Wari Accopampa Mz. L-Lote 08
Huamnaga-Ayacucho r **Teléfono: + (511) 735 – 0204**

Email: señorialayacucho@cerve.com.pe

ESPECIE DEL PRODUCTO: Cerveza Artesanal

LOTE: 000018-2022

FECHA DE EXPIRACION: 05/01/2024

GRADO DE ALCOHOL: 5%

IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR: Distribuidora El Cielo San Diego
Santiago, Región Metropolitana Hecho en Perú

ADVERTENCIA: Beber en exceso daña su salud y puede dañar a terceros



Nota. Información tomada de Grupo Vermet (2022). Elaboración propia.

4.2 Normas técnicas aplicables.

Normas técnicas internacionales

- 1.- ISO 14851:1999 Determinación de la biodegradabilidad aeróbica de materiales plásticos en medio acuoso. Método mediante la determinación de la demanda de oxígeno en un respirómetro cerrado.

- 2.- ISO 14852:1999 Determinación de la biodegradabilidad aeróbica de materiales plásticos en medio acuoso. Método por análisis de dióxido de carbono originado.

- 3.- ISO 14855-1:2012 Determinación de la biodegradabilidad aeróbica final de materiales plásticos en condiciones de compostaje controladas. Método por análisis del dióxido de carbono generado.

- 4.- ISO 14855-2:2007 Determinación de la biodegradabilidad aeróbica final de materiales plásticos en condiciones de compostaje controladas. Método por análisis del dióxido de carbono generado.

- 5.- ISO 14855-2:2007 Cor1:2009 Determinación de la biodegradabilidad aeróbica final de materiales plásticos en condiciones de compostaje controladas. Método por análisis del dióxido de carbono generado.

- 6.- ISO 10634:1995 Calidad del agua. Líneas directrices para la preparación y tratamiento de los compuestos orgánicos poco solubles en agua para la subsecuente evaluación de su biodegradabilidad en medio acuoso.

- 7.- ISO 15985:2014 Plásticos. Determinación de la biodegradabilidad anaeróbica final y desintegración bajo condiciones de digestión anaeróbica de altos sólidos. Método de análisis de biogás liberados.

- 8.- ISO 14853:2005 Plásticos. Determinación de la biodegradabilidad anaeróbica final en sistemas acuosos. Método por medición de la producción de biogás.

9.- ISO 14853:2005 Cor1:2009 Plásticos. Determinación de la biodegradabilidad anaeróbica final en sistemas acuosos. Método por medición de la producción de biogás.

10.- ISO 11734:1995 Calidad del agua. Evaluación de la biodegradabilidad anaerobia “final” de los compuestos orgánicos con lodos en digestión. Método por medida de la producción de biogas.

11.- ISO/TR 15462:2006 Calidad de agua. Selección de métodos para biodegradabilidad.

NORMA TÉCNICA PERUANA

NTP 900.079:2015 Envases y embalajes.

Campo de aplicación

Esta Norma Técnica Peruana especifica los requisitos y procedimientos para determinar la compostabilidad y la tratabilidad anaerobia de los envases o embalajes y materiales de envase o embalaje señalando la característica de su: biodegradabilidad.

En el caso de envases o embalajes formados por diferentes componentes, algunos de los cuales son compostables y otros no, el envase o embalaje en sí mismo como un todo se considera no compostables. Sin embargo, si los componentes pueden separarse fácilmente con la mano antes de su eliminación, los componentes compostables pueden efectivamente considerarse y ser tratados como tales, una vez separados de los componentes no compostables.

Esta NTP contempla la compostabilidad de los envases o embalajes en sí mismos pero no considera las reglamentaciones que puedan existir relativas a la compostabilidad de cualquiera de sus contenidos residuales.

Términos y definiciones para los propósitos de esta norma, se aplican los términos y definiciones indicados en la NTP 900.079:

ENVASE: Se entiende por el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos. En forma más estricta, el envase es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo. También se le conoce como “Embalaje Primario”.

EMPAQUE: Es cualquier material que encierra o protege un artículo con o sin envase con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. También se le conoce como “Embalaje Secundario”

EMBALAJE: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje en su expresión más breve es la caja o envoltura con que se protegen las mercancías para su transporte y almacenamiento. Es conocido también como “Embalaje Terciario o re-embalaje”.

4.3 Proceso de rotulado

El rotulado de la cerveza “Señorial” tiene por objeto informar al consumidor sobre las características particulares del producto, su forma de elaboración, manipulación y/o conservación, sus propiedades y su contenido. La rotulación es el arte de dibujar letras y números sobre una estandarización o norma. Es toda perfección que se consigue cuando se está trazando las literales del mismo. Se distinguen dos tipos principales de rotulado: manual y digital.

La rotulación es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del producto, destinada a informar al consumidor sobre las características de la cerveza “Señorial” ejemplo de la cerveza rotulada.

4.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado

El **costo** de un **empaque** no es solamente el valor que le brinda al producto para protegerlo, es una combinación de todos los valores que aporta.

Este producto de cerveza artesanal "Señorial" se envasan en botellas de vidrio de 330 ml, (envases), para su identificación se colocan en cajas impresas (empaque) y en el momento de transportar, se embalan y se precintan en cajas de cartón paletizadas de gran resistencia (embalaje).

El empaque se compone de los siguientes elementos:

- 1.- Código de barras
- 2.- Restricciones para su venta
- 3.- Ilustración del producto.
- 4.- Identidad visual del producto y su marca.
- 5.- Información sobre la hechura del producto.

Los siguientes factores determinan el costo de los de empaques:

- 1.-Forma y/o diseño.
- 2.-Material y peso.
- 3.-Transporte y embalaje.
- 4.-Inventarios y almacenamiento.

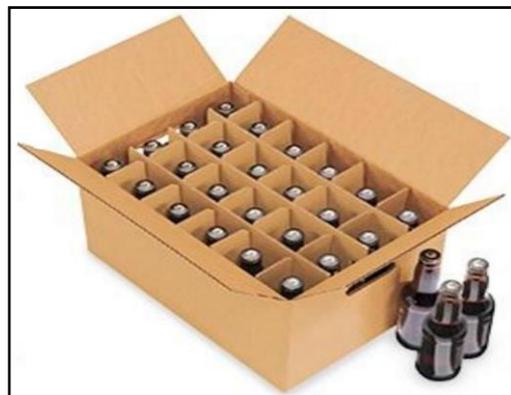
Este puede ser una etiqueta para identificar un producto o un material de amortiguamiento que lo cuida y lo protege, en el momento de ser manipulado en el transporte y distribución en el proceso de la cadena logística. Brinda información sobre el producto.

El empaque es un sistema de elementos que facilita la expedición, distribución, almacenamiento, comunicación, presentación, uso y desuso del producto empaquetado.

El tiempo del empaque depende de la cantidad de productos a empaquetar, así como de la experiencia y conocimiento de los trabajadores que realizan el empaque.

CARACTERÍSTICAS DE EMBALAJE Y EMPAQUE

Características	
Embalaje y empaque	Caja de cartón corrugado.
Medidas	Largo: 38cm, ancho: 26cm y altura: 24 cm.
Color	marrón
Contiene	24 botellas de 330 ml.



Nota. Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado (2022)

CAPITULO 5

5.- EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.

Según Iván H. Rodríguez B. tenemos las siguientes fichas técnicas

Unidades de peso

PARA CONVERTIR	MULTIPLIQUE	PARA OBTENER
Onzas (oz)	X 28,35	Gramos (g)
Libras (lb)	X 0,453	Kilogramos (kg)
Gramos (g)	X 0,035	Onzas (oz)
Toneladas largas	X 1,02	Toneladas métricas
Toneladas métricas	X 0,98	Toneladas largas
Toneladas cortas	X 0,91	Toneladas métricas
Toneladas métricas	X 1,10	Toneladas cortas.

Unidades de volumen

PARA CONVERTIR	MULTIPLIQUE	PARA OBTENER
Onzas líquidas	X 28,4	Mililitros (ml)
Pintas	X 0,568	Litros (L)
Galones (gal)	X 4,546	Litros (L)
Milímetros (ml)	X 0,035	Onzas líquidos
Litros (L)	X 1,76	Pintas
Litros (L)	X 0,22	Galones (gal)

Unidades de temperatura

PARA CONVERTIR	MULTIPLIQUE	PARA OBTENER
Fahrenheit -32	5/9	Celsius
Celsius	9/5 + 32	Fahrenheit -32

Punto de congelación	Punto de ebullición.
Fahrenheit 32°F	212°F
Grados centígrados 0°C	100°C
Grados Kelvin	373°K

Torque sugerido para tapas

TAMAÑO DE TAPA	TORQUE (LIBRA PULGADA)
15	6-9
18	7-10
20	8-12
22	9-14
24	10-16
28	12-18
33	15-25
38	17-26
43	18-27
48	19-30
53	21-36
58	23-40
63	25-43
70	28-50
83	40-60
89	45-65
100	50-70
110	52-73
120	55-75

Nota. Información tomada de PROMPERU (2022) Elaboración propia.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Para la selección del empaque se necesitan los siguientes criterios:

- 1.- Tamaño y volumen
- 2.- Material y su calidad
- 3.- Ergonomía
- 4.- Tipo de impresión.
- 5.- Diseño.
- 6.- Comunicación.
- 7.- Conservación y seguridad.
- 8.- Sostenibilidad.

Los empaques, teniendo en cuenta sus características, se pueden clasificar en empaques primarios, empaques secundarios y empaques terciarios.

En este caso de la cerveza artesanal “Señorial” se utilizará el tipo de empaque de cartón corrugado.

Ilustración 4: Empaque de la cerveza artesanal



Nota. Información tomada de PROMPERU (2022)

1. Empaque primario. Es aquel que está en contacto con el producto y lo protege de forma directa. Es importante que este tipo de empaquetado resulte atractivo, puesto que, será el que recibe el cliente.

Para la cerveza artesanal “Señorial” peruana se utiliza una botella de vidrio de 330 ml que es especial para las bebidas alcohólicas y permiten tener su etiquetación correspondiente.

2. Empaque secundario. El empaque secundario o colectivo es aquel que contiene uno o varios envases, lo cual le brinda protección para su comercialización. A manera de ejemplo, constituye en el punto de venta una agrupación de un número determinado de unidades de venta, tanto si va a ser vendido como tal al consumidor final, como si se utiliza únicamente como medio de reaprovisionar los estantes en el citado punto, pudiendo ser separado del producto sin afectar a las características del mismo.

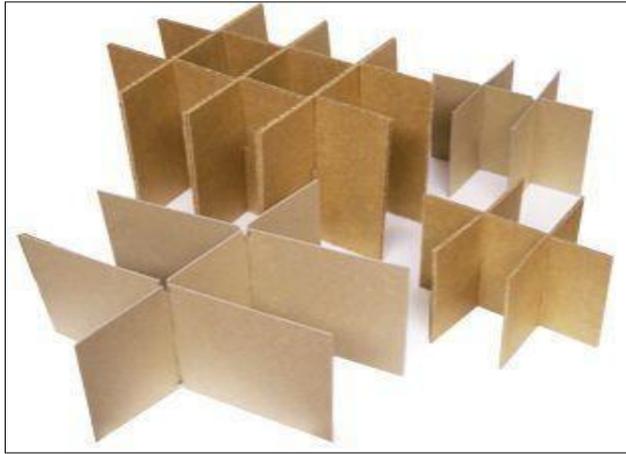
Para el colectivo de este producto son separadores interiores y cajas de cartón corrugado, que permite proteger las botellas de rozaduras o impactos entre ellas, ejemplos de ellos se evidencian en la Figura 5, Figura 6 y Figura 7

Figura 5: Cartón corrugado, canal simple



Nota. Información extraída de la pág. Web caja de cartón (2022)

Figura 6: Separadores de cartón



Nota. Información extraída de la pág. Web caja de cartón (2022)

Figura 7: Caja de cartón corrugado de solapas simple



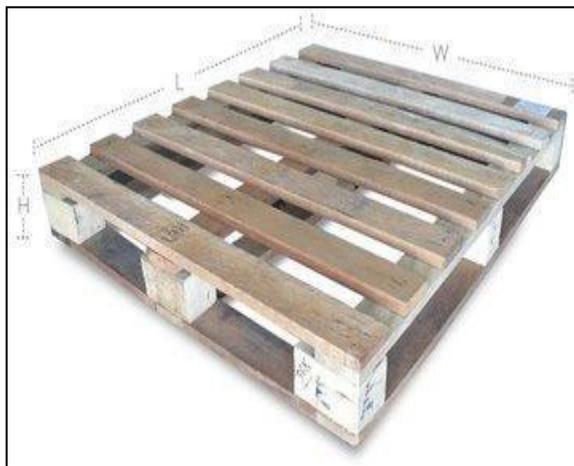
Nota. Información obtenida de Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado (2022)

3. Empaque terciario “Es el agrupamiento de empaques primarios o secundarios en un contenedor que los unifica y protege a lo largo del proceso de distribución comercial. Son envases diseñados para facilitar la

manipulación y el transporte de varias unidades de venta o de varios envases colectivos, con objeto de evitar su manipulación física y los daños inherentes en el transporte”

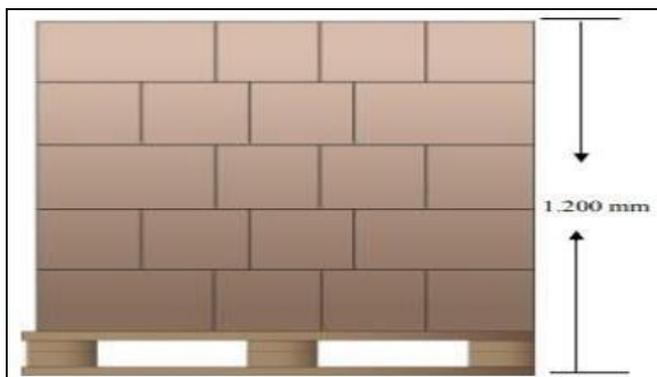
Para este producto se utilizarán estibas de madera de 4 entradas de 120cm X 100cm X 16cm como se muestra en la siguiente figura.

Figura 8: Estiba de madera de 4 entradas



Nota. Información obtenida de Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado (2022)

Figura 9: Organización de las cajas



Fuente: MECALUX LOGIS MARKET.

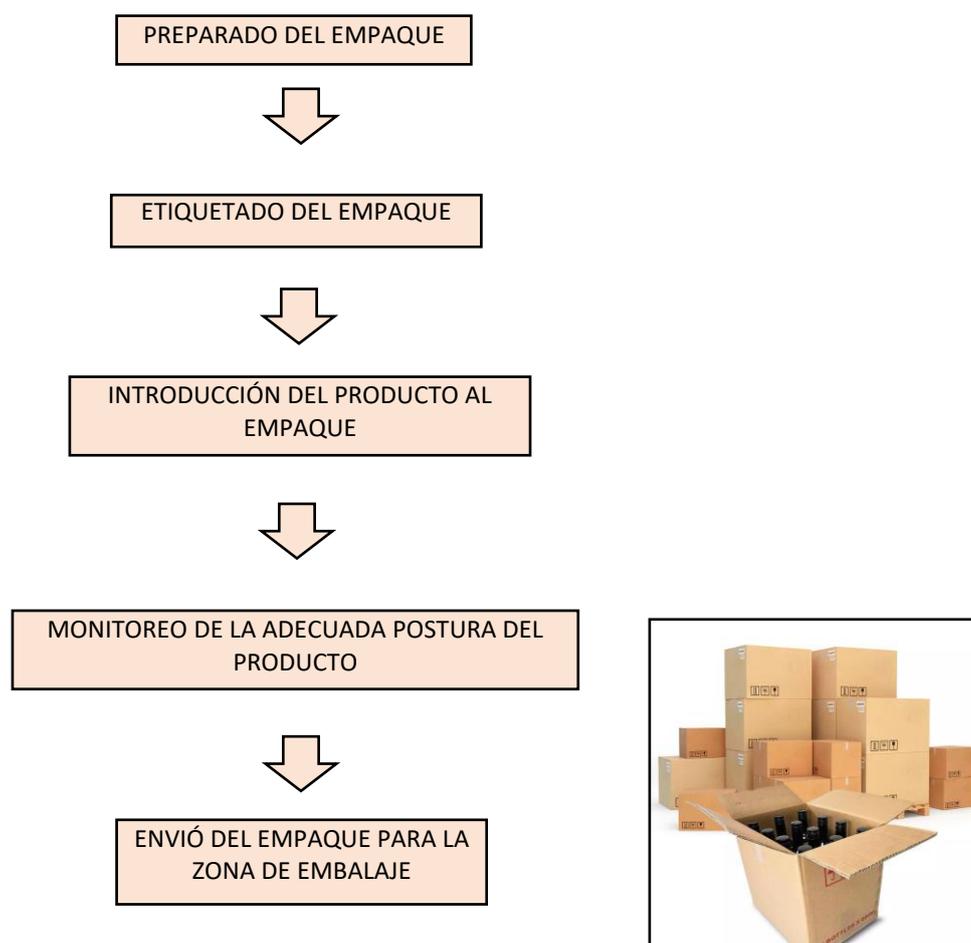
Nota. Para lograr una agrupación adecuada de las cajas en las que se encuentran las botellas es necesario organizar las cajas sobre la estiba, haciendo la carga de los productos más compacta y así facilitar su transporte, así como se muestra en la Figura 9.

5.3. Proceso de empaque

Antes de que la mercancía sea distribuida, el diseño se debe adaptar al producto envasado, etiquetado y terminado, hasta la distribución. La forma habitual de empaquetar correctamente el producto es utilizar una caja de cartón corrugada, adecuada y resistente para las botellas y el peso, previamente etiquetada y preparada.

Tener en cuenta las normas básicas para el empaque, es decir, que a la hora de elegir una caja tendremos que tener en cuenta varios elementos, como el tamaño y el peso del objeto que queremos empaquetar, que en este caso ya está diseñado, en la que en cada caja caben 24 botellas de 330 ml. Cuidar la posición de las botellas dentro de la caja, porque las botellas tienen que estar estables. Se recomienda agitar la caja para asegurarse que, si existe un movimiento en el interior, y en tal caso solucionar el problema. Cuando la caja esté lista con sus botellas adentro, se debe proceder a sellar o cerrar la caja para que esté fuerte y resistente, que garantice que la caja no se abrirá durante el transporte.

Figura 10: Proceso de empaque



Nota. Información tomada de Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado. Elaboración propia

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

Tabla 3: Tiempos y costo del empackado

Actividad	Tiempos	Costos
Preparado de el empacke	35 segundos	0.06
Introducción del producto al empacke	15 segundos	0.05
Monitoreo sobre postura del producto	10 segundos	0.10
TOTAL	00:01:00 Horas	0.21

Fuente: Elaboración propia

PITULO 6

6.-EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Para realizar un buen embalaje y seguro de la cerveza “Señorial” se requiere tener en cuenta las siguientes técnica o condiciones:

- 1.-Utiliza cajas de cartón resistente (corrugada)
- 2.-Utiliza cajas de cartón adecuada previamente.
- 3.-No excedas el peso para las especificaciones de la caja.
- 4.-Escoge las medidas adecuadas de las cajas.
- 5.-Coloque las 24 botellas en cada de los espacios separados.

El embalaje es el material utilizado para recubrir y proteger las botellas de la cerveza que será transportado. El embalaje también debe cumplir con la función de preservar las características y calidad de la

mercancía que contiene, durante la manipulación, el almacenamiento y el traslado.

Se trata de una fase del embalaje (que podemos dividir en empaquetado y sellado), que consiste en agrupar, envolver, proteger y conservar las botellas o envases para su llegada en buen estado al destinatario final.

Características de la caja.

1. Tamaño de largo, ancho y alto de la misma.
2. Resistencia, tanto a la apilabilidad como a los golpes que pueda recibir.
3. Fragilidad del producto que necesitamos embalar.
4. Imagen de nuestro paquete.
5. Tacto de nuestro paquete.
6. Forma de embalar y desembalar.

Tabla 4: Ficha técnica del embalaje

EMBALAJE	
Cartón Corrugado	
Medidas de caja	15 x 60 x 45
Largo	60 cm
Ancho	15 cm
Altura	45 cm
N° de unidades por caja	24
Color	Marrón



Nota. Información tomada de Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado. Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

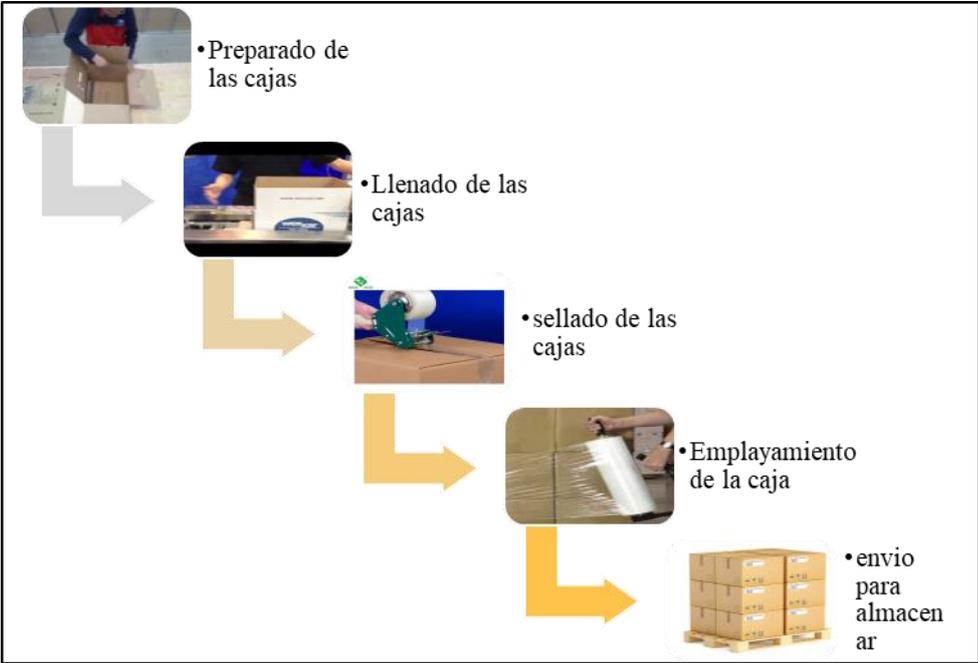
El proceso consta del manejo de las cajas de cartón corrugado donde se trasladan el producto embalado de gran resistencia para la exportación. Para trayectos de corta distancia, el transporte por carretera es más adecuado y barato a comparación con los transportes marítimos o aéreos. La carretera es el medio más empleado por las pequeñas y medianas empresas.

- ✓ Usaremos cajas de cartón con medidas 15x60x45 para embalar nuestros productos y mantenerlas en orden y protegidas para su almacenamiento y al momento de transportarlo.
- ✓ Identificación para nuestra empresa
- ✓ Información para un buen Manipuleo y almacenaje

6.3. Proceso de embalaje

Para poder desarrollar el proceso de embalaje con eficiencia, se establece una serie de lineamientos que ayudaran a optimizar esta fase, Una caja que contenga las 24 botellas de cerveza “Señorial”.

Figura 11: Proceso de embalaje



Nota información tomada de la empresa Rpm Distripack S.A.C. Distribuidor y Producción de cartón corrugado. Elaboración propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 5- Tiempo y costo de embalaje

ACTIVIDAD	TIEMPO	COSTO
<i>Embalaje</i>	5 minutos	\$ 125.00
<i>TOTAL</i>	5 minutos	\$ 125.00

Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

CAPITULO 7

7. UNITARIZACION

7.1. FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

El contenedor seleccionado es el contenedor box, que son unidades más usadas. Son contenedores más estándar, usados para todo tipo de carga; por lo que se ha seleccionado este tipo de contenedor para el transporte de la cerveza artesanal.

Contenedores de uso general

Es totalmente cerrado y resistente a la intemperie, techo rígido, paredes laterales y equipado con puertas. Es un contenedor box, que se ha seleccionado, como se observa en el siguiente cuadro de ficha técnica de contenedores.

Es el más común y adecuado para transportar la mayor variedad de mercancía y es especial para transporte aéreo, marítimo y terrestre; y es por esa razón se ha escogido o seleccionado el contenedor box del siguiente cuadro de ficha técnica de contenedores.

Ficha Técnica de Contenedores

Estas especificaciones son para unidades estándar y debiera ser considerado como una guía solamente.

Las dimensiones reales de los contenedores cambian según modelo y fabricante.

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



Unidades más usadas. Contenedores estándar. Usados para todo tipo de carga.

Contenedores Flat Rack	20' FR	40'FR
Longitud interna (cm)	591	1202
Ancho interno (cm)	228	224
Alto interno (cm)	217	203
Ancho puerta (cm)	N/A	N/A
Alto puerta (cm)	N/A	N/A
Tara (kgs.)	2950	5530
Máx. carga (kgs.)	27530	32000
Volumen (cbm)	27.0	54.8



Los contenedores Flat Rack se usan para carga pesada y sobredimensionada, la cual no puede ser cargada en contenedores con paredes fijas y necesita cargarse desde arriba o del lado. Puede ser entregado con ambos tipos de paredes: fijas y plegables.

Contenedores Open Top	20' OT	40'OT
Longitud interna (cm)	590	1202
Ancho interno (cm)	224	234
Alto interno (cm)	235	234
Ancho puerta (cm)	233	233
Alto puerta (cm)	224	224
Tara (kgs.)	2300	4200
Máx. carga (kgs.)	21700	26280
Volumen (cbm)	32.0	66.7



Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Para elegir correctamente entre los tipos de contenedores, ten en cuenta los siguientes aspectos: Tamaño. Tanto la cantidad como las características de tu producto condicionan el tamaño del contenedor. Dentro de los diferentes tipos de contenedores hay de 20 y 40 pies (6,09 y 12,192 metros respectivamente).

Como seleccionar el medio de transporte adecuado para la mercancía

Las características de la mercancía es fundamental analizar las características y condiciones que requiera la mercancía antes de seleccionar el medio de transporte:

1. coste / precio.
2. capacidad.
3. seguridad y riesgos.
4. ubicación / distancia.

Consejos para elegir el contenedor más conveniente:

1. Para elegir correctamente entre los **tipos de contenedores**, hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

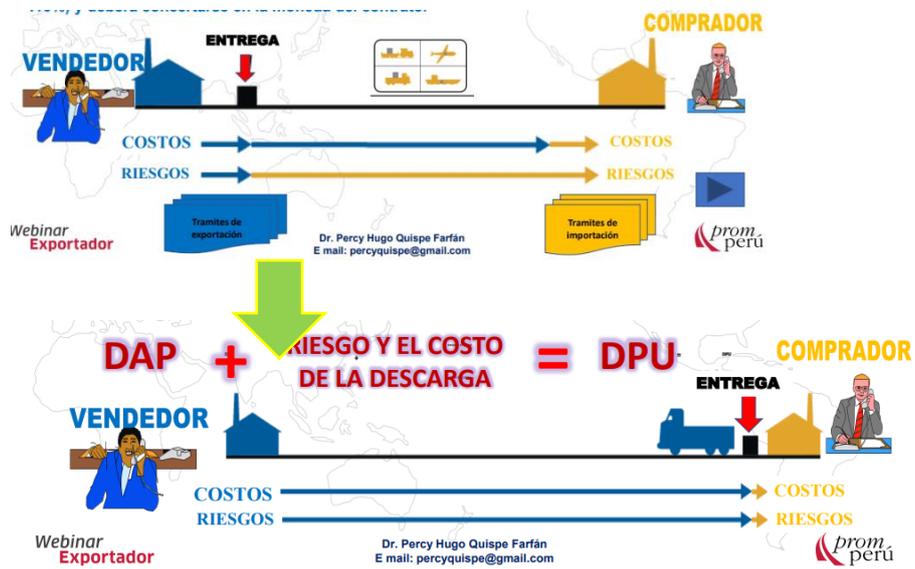
Tamaño. Tanto la cantidad como las características de tu producto condicionan el tamaño del contenedor. Dentro de los diferentes tipos de contenedores hay de 20 y 40 pies (6,09 y 12,192 metros respectivamente). El más utilizado se denomina TEU (Twenty-foot Equivalent Unit), unidad equivalente a 20 pies.

2. Es importante conocer la certificación y la conformidad ISO del contenedor. Los estándares internacionales te orientarán para elegir el contenedor adecuado. Verifica el código de cumplimiento ISO, la certificación y el enchapado del contenedor.
3. Tipo de producto. Los productos se clasifican en perecederos y no perecederos y cada uno requiere de un contenedor diferente (CMA CGM Containers, s.f.). Por eso, se utilizan tipos de contenedores exclusivos para ellos. Por lo tanto, ten en cuenta:

7.3. Proceso de contenedorización.

La Contenerización es la práctica de transportar mercancías en contenedores con forma y tamaño uniformes. Dicho de otra forma, se trata de un método de transporte de mercancías que emplea contenedores. Lo más curioso de esta práctica que es podemos decir que casi cualquier cosa puede ser transportada en un contenedor.

Figura 12: Proceso de contenedorización



Nota: datos obtenidos de PromPerú 2022

Figura 13: Paletización y contenedorización



Nota. Datos tomados de Emexpress Servicio de Palitizado (2022)

7.4. Plano de estiba del contenedor

El plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los containers que lleva la embarcación.

Figura 14: Plano de estiba.

Sistema Baroti

Es un sistema para identificar cada contenedor en el buque, así como para el proceso de realización de la estiba.

La **estiba** es la acción de colocar la carga a bordo para ser transportada de manera segura, para el busque, su tripulación y para sí misma

¿Cómo identificar la posición del contenedor en el barco?

BAY 09

12 10 08 06 04 02 01 03 05 07 09 11

BAY 11 (10)

12 10 08 06 04 02 01 03 05 07 09 11

Algunas personas en la industria marítima pueden identificar el lugar donde se ha estibado un contenedor a bordo de un barco leyendo simplemente la posición de estiba, también pueden saber si el contenedor estibado ahí es un contenedor de 20 o de 40 pies.

¿Cómo logran hacer esto?

09 / 04 / 82 es un ejemplo de una posición de estiba de un contenedor. Esta posición está dividida básicamente en tres partes.

09 / 04 / 82 – donde 09 es la bahía (en inglés, bay), 04 es la fila (en inglés, row) y 82 es al altura (en inglés, tier) – todo esto traducido significa:

Bahía (Bay) = cada barco portacontenedores está dividido en compartimientos o sectores que son denominados Bahías y dependiendo del tamaño del barco esas Bahías se numeran (por ejemplo) del 01 al 40, donde la Bahía (Bay) 01 es la bahía más cercana a la proa del barco y la Bahía 40 es la bahía más cercana a la popa del barco

Si la bahía tiene número impar (1,3,5, etc.) significa que es una estiba de contenedores de 20 pies.

Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Envío de carga de Ayacucho a Lima: 24 horas.

Palletizado y enzunchado de carga : 4 horas.

Retiro de contenedor vacío: 6 horas.

Llenado de contenedor : 2 horas.

Destinación aduanera : 2 horas.

Tabla 6: Tiempo y costo de contenedorización

ACTIVIDAD	TIEMPO	COSTO
Contenedorización	3 horas	\$ 950. 000
TOTAL	3 horas	\$ 950.00

Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

Capítulo 8

8.CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica de selección del pallet

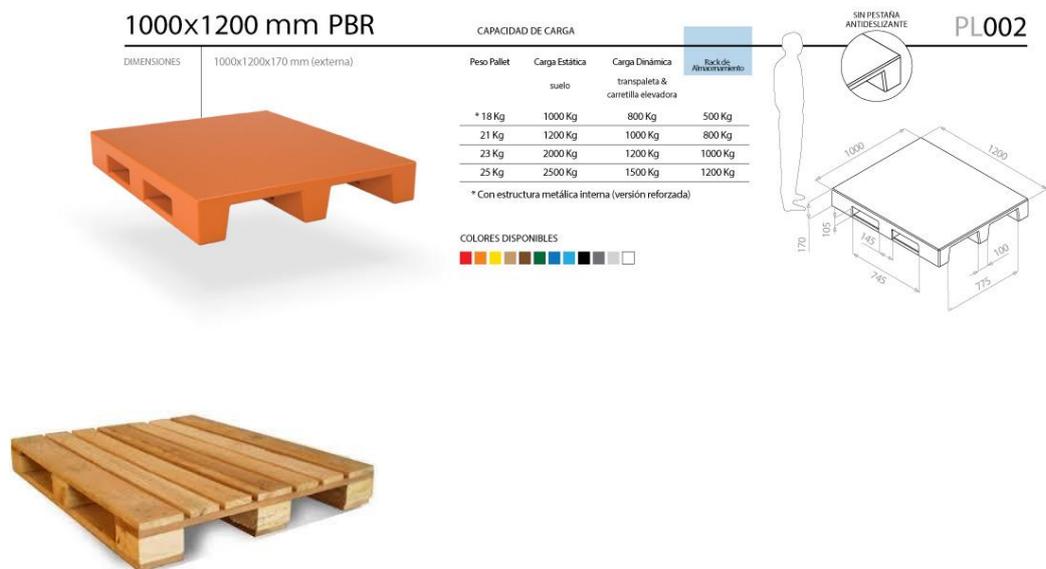
Se utilizará la siguiente ficha técnica de selección de pallet para el producto de la cerveza artesanal “Señorial”.

Tabla 7: Ficha técnica del pallet

PALLET DE MADERA	
Características	
Norma de embalajes	(NIMF-15)
material	madera de pino
medida	120 x 100
Base	6 cajas
Niveles	5
Cajas por palet	30
Numero de palet por contenedor	10
Total de cajas por contenedor:	150 cajas de 50 cajitas de 25 filtrantes
Nº embarques al año:	5 embarques



Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*



Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Claves para elegir el pallet adecuado

El pallet es una pieza clave en todo negocio que se dedique a exportación de mercancías o cuente con un sistema de almacenamiento. Así, la elección de los pallets es una decisión estratégica para el transporte y manipulación de las mercancías.

Una correcta elección de los mismos en base al tamaño o la resistencia, entre otros factores, garantiza el correcto funcionamiento de la cadena de transporte. Si el pallet no es adecuado, se pueden romper, no encajan en el sistema de transporte o no estabilizan correctamente la carga. ¿Las consecuencias? La carga se daña, no llega en buenas condiciones o se pierde, lo que se traduce en una pérdida de beneficios y en los peores casos, una pérdida económica importante.

A continuación, mencionamos condiciones o factores que serán tomadas en cuenta y que se adapta a las necesidades. Estos factores son:

1. Tamaño.
2. Coste
3. Capacidad
4. Material
5. Peso
6. resistencia.
7. Ciclo de vida

No solo conviene tener en mente las características de los tipos de pallets, sino también del lugar donde se van a utilizar y el propósito para el que estarán destinados.

8.3. Proceso de contenedorización

Este proceso tiene tres fases

- Cargar el contenedor, se empieza de un lugar de partida-muelle
- El traslado de contenedores al puerto es mediante el camión o ferrocarril
- Se usa grúas de muelle para poder levantar los contenedores dentro y fuera del barco (Clúster Logístic de Catalunya, 2019)

8.4. Plano de estiba del pallet

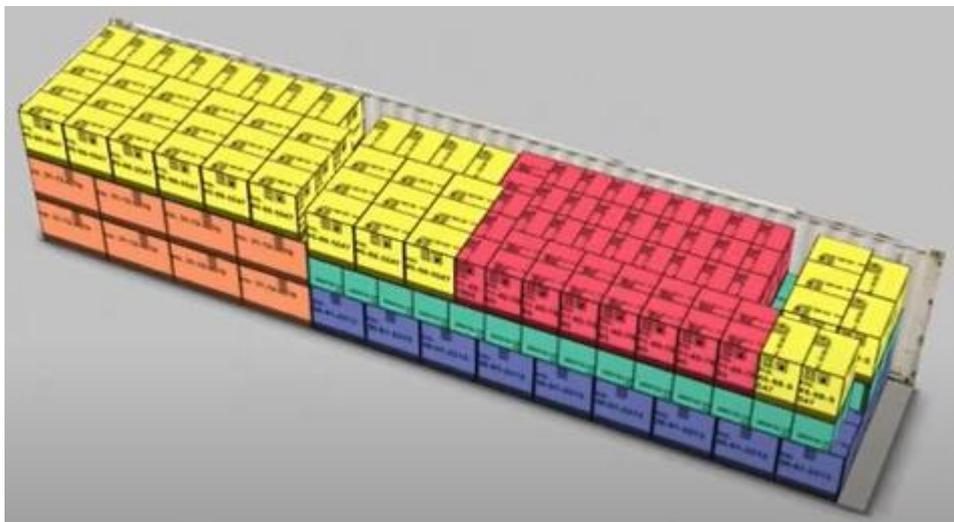
El plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los containers que lleva la embarcación.

Estiba: Según Michelle (2021) dice que “Es la acción de acomodar mercancías en un lugar determinado, sea en un patio una bodega, un cobertizo o en una embarcación”.

Estiba de contenedores: Según Michelle (2021) dice que es la “Acción de acomodar contenedores a bordo o en una terminal de contenedores”.

Podemos concluir que el plano de estiba de contenedores, indica la ubicación de cada contenedor en el buque.

Figura 15: Plano de estiba de contenedores



Nota. Información extraída de Mecalux Logismarkt (2022) . *Elaboración propia*

8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tiempos y Costos del Proceso de Contenedorización

Detalle de contenedor	Tiempo	Unidad	Cantidad	Precio Unit.	Total, US \$
Dry Estándar 20`x 8`x8.6`	1.30 horas	und	1	\$ 2,500	2,500

CAPITULO 9

9.-TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

1 GRUPO ASL AGENTES DE ADUANA SAC

Nombre Comercial: GRUPO AIR & SEA

Ruc: 20563438062

Razón Social: GRUPO ASL AGENTES DE ADUANA SAC

Tipo de Dirección: Dirección Fiscal Dirección: Calle Paris 080 San Miguel

País: Perú Departamento: LIMA-Provincia: LIMA Distrito: SAN MIGUEL

Teléfono Oficina: 5780815 Teléfono Celular: 947131342 Correo:

asolano@grupoasl.com.pe

Página Web: www.grupoasl.com.pe

Persona de Contacto: Andres Solano

2-AIROCEAN CARGO S.A.C.

Nombre Comercial: AIROCEAN CARGO

Ruc: 20384828231

Razón Social: AIROCEAN CARGO S.A.C.

Tipo de Dirección: Oficina Principal Dirección: Av. Militar 2727 - Lince

País: Perú Departamento:LIMA Provincia: LIMA Distrito: LINCE

Teléfono Oficina: 6145050 Teléfono Celular:6145050 Correo:

airocean@airocean.com.pe

Página Web: www.airocean.com.pe

Persona de Contacto: YCELA ZAMORA VASQUEZ

3.-GAMMA CARGO S.A.C

Nombre Comercial: GAMMA CARGO

Ruc: 20108407167

Razón Social: GAMMA CARGO S.A.C

Tipo de Dirección: Dirección Fiscal Dirección: CAL. CURA MUNECAS NRO.

187 INT. 301 LIMA - LIMA - SAN ISIDRO

País: Perú Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito: SAN ISIDRO

Teléfono Oficina: 2080830 Teléfono Celular: 2080830 Correo:

otorres@gammacargo.com

Página Web: www.gammacargo.com

Persona de Contacto: Olga Torres

4.-SEA LAND LOGISTICS DEL PERU SAC

Nombre Comercial: SEA LAND LOGISTICS DEL PERU SAC

Ruc: 20389592715

Razón Social: SEA LAND LOGISTICS DEL PERU SAC

Tipo de Dirección: Oficina Comercial Dirección: Amador Merino Reyna 295
piso 9

País: Perú Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito: SAN ISIDRO

Teléfono Oficina: 6168020 Teléfono Celular: 989224706 Correo:

MORTIZ@SEALAND.COM.PE

Página Web: www.sealand.com.pe

Persona de Contacto: MARIA PEREZ

5.-CORPORACION JMR SAC.

Nombre Comercial: JMR

Ruc: 20508502185

Razón Social: CORPORACION JMR SAC.

Tipo de Dirección: Dirección Fiscal

Dirección: AV. JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION 615 OF.1208

País:Perú Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito:JESUS MARIA

Teléfono Oficina: 7483674 Teléfono Celular: 998134895 Correo:

gerencia@corporacionjmr.com

Página Web: <http://corporacionjmr.com/>

Persona de Contacto:HENRY CARACSILO OTINIANO

9.2. Costo de transporte interno

El costo del transporte interno es del local de producción Ayacucho al puerto del Callao (lugar del almacén).

Se trasladará en unidad móvil de 20 toneladas las 1300 cajas de cerveza entonces calculamos la cantidad de cajas que puede transportar un carro de esa capacidad

1.- primero calculamos el peso de la caja con contenido

$24 \text{ botella} \times \text{peso de cada botella}(530\text{gr}) + \text{peso de la caja de cartón } 545\text{gr} = 13.265 \text{ kilo o también } 0.013265 \text{ toneladas}$

2.- calculando la cantidad de cajas que puede llevar un camión de 20 toneladas
 $20 \text{ toneladas} / \text{entre } 0.013265 \text{ toneladas} = 1,507.722 \text{ cajas}$ en nuestro caso solo queremos trasladar 1300 cajas de cerveza artesanal

3.- calculamos el peso de nuestro producto a trasladar $1,300 \text{ cajas} \times 13.265 \text{ kg} = 17,244.5 \text{ kg}$

4.- calculamos costo del transporte $17,244.5 \times 0.20 \text{ por kilo} = 3,448.9 \text{ soles}$ por el transporte de las 1300 cajas al puerto del Callao

9.3. Proveedores de servicios de transporte internacional

En el caso de los proveedores del servicio de transporte internacional, se tiene en consideración el costo y tiempo de entrega por lo que se procedió a contactar a la empresa TRAMARSA. que cuenta con muchos años en el servicio de comercio y en operaciones logísticas, además que cuenta con terminales portuarios privados.

Tabla 8: Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

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

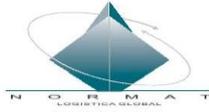
Nota: Información tomada de Promperu (2022) Elaboración propia

9.4. cotizaciones de flete marítimo

Tabla 9: Cotización flete marítimo

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

Nota: datos extraídos de Promperú 2022. Elaboración propia



Miraflores, 23 de Junio del 2022

No. de Cotización.: SEA-EM2200193

Señores:

GRUPO VERMET S.A.C.

Att: Celia Pocore

Por medio de la presente y agradeciendo la oportunidad que nos brinda de presentar nuestros servicios, le hacemos llegar nuestra propuesta comercial, como sigue:

Tipo de Transporte	Maritimo (FCL/FCL)	Incoterms	CIF CHORRILLOS
Puerto Origen	Callao - Peru	Puerto Destino	San Antonio - Chile
Peso	- kg	Volumen / M3	- cbm
Tipo de mercadería	Cerveza	Carga	CONTENEDOR

Flete Marítimo

OCEAN FREIGHT 1 X 40HC	USD 1,900.00 /CONTENEDOR	USD	1,900.00
MARINE FUEL RECOVERY	USD 152.00 / CONTENEDOR	USD	152.00
THC - ORIGIN	USD 75.00 / CONTENEDOR	USD	75.00
TOTAL FLETE:			2,127.00

Gastos en Origen

EMISION BL	USD 60.00/ EMBARQUE + IGV	USD	60.00
HANDLING	USD 100.00/ CONTENEDOR + IGV	USD	100.00

SubTotal	2,287.00
IGV	28.80
Total Cotización	2,315.80

Información Importante:

- RESERVA SUJETA A ESPACIO.
- Tiempo de tránsito 3 días aprox., servicio directo, frecuencia semanal.
- Sobrestadia: 5 días libres / Almacenaje: 20 días libres
- Validez de la Oferta: **15/07/2022**

Atentamente,

Celia Pocore G. | Jefe de Operaciones
 NORMAT LOGISTICS
 P: (511) 761-6440 | M: (51) 966.451.187
 Email: cpocoreg@normat.com.pe

Calle Independencia 208, Of. 204 Miraflores

CAPITULO 10

10.-SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana.

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

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

Tabla 10: Listado de agente aduanal

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

Fuente: Elaboración propia

10.2. Costo de agenciamiento

Para realizar el tema de agenciamiento se debe contratar a una empresa que se dedique a esto y tenga la suficiente experiencia para manejar todo el tema aduanero, así como cumpla con las normas legales actuales y haga el seguimiento de la carga y el control de la misma, y en caso surgiese alguna complicación pueda realizar las gestiones requeridas para solucionarlas, esta empresa se encargará de realizar las operaciones, comunicaciones y seguimiento de la carga, numeración ante aduanas y representar en los diferentes canales de control, también previene cualquier contingencia tributaria aduanera, están en capacidad de realizar todos los regímenes aduaneros.

Tabla 11: Costo de agenciamiento

ASPECTOS	COSTO S/USD	Costo por carga/mes USD	Costo por carga/mes Soles	Costo anual Soles

Nombre : Tecniaduana S.A.C				
Agencia aduanal – honorarios	70	70	273.00	3,276.00
Costo de tramitación en aduanas	85	85	331.50	3,978.00
Transporte interno en aduanas(contenedores)	90	90	351.00	4,212.00
Almacenaje	78	78	304.20	3,650.40
Total		323	1,259.70	15,116.40

Nota. Información obtenida de Afood Perú ,2022.

10.3. Aseguradoras

Existe un total de seis aseguradoras a nivel nacional en Perú que se encargan del seguro de transporte entre ellas podemos mencionar:

- Rímac
- Pacífico
- CHUBB
- Liberty
- Mapfre

Aseguran la carga y la prevención de pérdidas desde diferentes factores, la más destacada para la exportación de quinua blanca se definió por la aseguradora MAPFRE, la cual finalmente se escogió.

El negocio de exportación de quinua enfrenta ciertos riesgos que debemos considerar. Por ello, es conveniente contratar un seguro que nos proteja. De esta forma, evitaremos imprevistos en caso de pérdida o daño de la mercancía. MAPFRE cubrirá el producto a exportar de quinua , que permanece en la aduana durante todo el proceso de exportación, incluido el envío por vía marítima.

Figura 16: Logotipo empresa Aseguradora MAPFRE



Fuente: MAPFRE.net

10.4. Póliza de seguros: cobertura y costo

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

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

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

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

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

Tabla 12: Costos de aseguradora

		<i>Costo de la aseguradora</i>	
TASAS : MAPFRE			
TOTAL		1500 aproximadamente	USD

Nota. Datos suministrados por MAPFRE (2022)

10.5. Terminales de almacenamiento

Los servicios que brindan estas empresas incluyen depósito aduanero, despacho, inspección previa, inspección física, inspección, transporte, fumigación, lavado de contenedores y más.

Los servicios que estas empresas prestan son almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor. Los principales terminales son: Maersk Perú S.A, Enapu, Impesa, Neptunia, Trmarsa, Unimar S.A, Alsa, Licsa, DP WORLD, entre otros.

En el país de Chile podemos encontrar los siguientes almacenes

Tabla 13: Empresas de Almacenamiento

CIUDAD	ALMACENISTA	PAGINA WEB
ARICA	EMPRESA PORTUARIA ARICA	http://puertoarica.cl/
	TERMINAL PUERTO ARICA S.A.	http://portal.tpa.cl/
	ALMACEN EXTRAPORTUARIO HANSEN LTDA.	http://www.hansenextraportuario.cl/web/
	SOC.MARITIMA Y COMERCIAL SOMARCO LTDA.	http://www.somarco.cl/
	SITRANS ALMACENES EXTRAPORTUARIOS LTDA.	http://www.sitrans.cl/
IQUIQUE	EMPRESA PORTUARIA IQUIQUE	https://epi.cl/
	IQUIQUE TERMINAL INTERNACIONAL S.A.	http://www.iti.cl/
	DEPOCARGO S.A.	http://www.depocargo.cl/

	SAAM EXTRAPORTUARIO S.A.	http://www.aep.cl/
ANTOFAGASTA	EMPRESA PORTUARIA ANTOFAGASTA	https://www.anfport.cl/
	ANTOFAGASTA TERMINAL INTERNACIONAL S.A.	http://www.atipuerto.cl/
	FAST AIR ALMACENES DE CARGA S.A	http://www.almacenesfastair.com/
COQUIMBO	TERMINAL PUERTO DE COQUIMBO S.A	http://www.tpc.cl/
VALPARAISO	EMPRESA PORTUARIA VALPARAISO	http://portal.tps.cl/
	TERMINAL PACIFICO SUR VALPARAISO S.A.	http://portal.tps.cl/
	SAAM EXTRAPORTUARIO S.A.	http://www.aep.cl/
	SITRANS ALMACENES EXTRAPORTUARIOS LTDA.	http://www.sitrans.cl/
	TERMINAL EXTRAPORTUARIO VALPARAISO S.A.	http://www.marval.cl/
	TERMINAL CERROS DE VALPARAISO S.A.	http://www.tcval.cl/
	PUERTO COLUMBO S.A.	http://www.puertocolumbo.com/
	ZEAL SOCIEDAD CONCESIONARIA S.A.	http://www.zeal.cl/

Nota. Datos consignados de Prochile (2022.) Elaboración Propia

Capítulo 11

11.-INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

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

- **Puerto de San Antonio:**

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

Asimismo, en el caso del primero es el más moderno y eficaz en Sudamérica, el segundo es operado por Puerto de Lirquén S.A. y el

tercero es muy Utilizado por ser el operador de graneles sólidos más rápido.



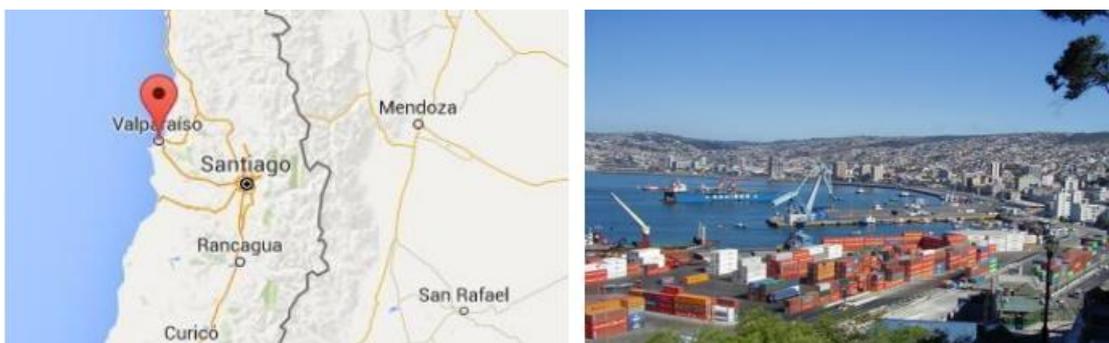
Figura 17: Imagen del Puerto de San Antonio

Nota. Imagen extraída de los archivos de Promperú (2018)

- **Puerto de Valparaíso:**

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

Figura 18: Imagen del Puerto Valparaíso



Nota. Imagen extraída de los archivos de Promperú (2018)

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

- **Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez:**

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

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

Figura 19: Ubicación geográfica del Aeropuerto Principal de Pudahuel – Chile



Nota. Imagen extraída de los archivos de Promperú (2018)

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

Chile cuenta con 37 puertos, 15 puertos regionales, 16 terminales marítimos principales estatales, 66 terminales marítimos principales privados, 8 terminales secundarios de servicio nacional estatal, 8 terminales secundarios de servicio nacional privados, 34 terminales secundarios de servicio regional estatal

Los 7 principales puertos marítimos de Chile:

Puerto marítimo de San Antonio.

Puerto marítimo de Valparaíso.

Puerto marítimo de San Vicente.

Puerto marítimo de Coronel.

Puerto marítimo de Lirquén.

Puerto marítimo de Caldera.

Puerto marítimo de Coquimbo

Tabla 14: Autopistas y carreteras

Rutas del Pacífico	141	Santiago de Chile- Valparaíso- Viña del Mar
Autopista del Sol	133	Santiago de Chile- San Antonio
Autopista de los Andes	92	Los Andes-Ruta 5 Norte
Autopista de los Libertadores	116	Santiago-Colina-Los Andes

Nota. Información extraída de ProChile (2022)

Entre ellas están la ruta 5 Panamericana, que es una ruta longitudinal que se extiende desde el límite con Perú y Arica, en el extremo norte de **Chile**, hasta Quellón, al sur del país, en el archipiélago de Chiloé, atravesando las ciudades más importantes del territorio.

Tabla 15: Ferroviarias de Chile

Empresa	Regiones
Ferrocarril de Antofagasta a Bolivia (FCAB)	Antofagasta
Compañía Minera del Pacífico (CMP)	Atacama Coquimbo
Ferrocarril del Pacífico (Fepasa)	Valparaíso Metropolitana O'Higgins Maule Ñuble Biobío Araucanía Los Ríos Los Lagos
Transap	Valparaíso Metropolitana O'Higgins Biobío

Nota. Información extraída de ProChile (2022)

AEROPUERTOS INTERNACIONALES DE CHILE

Si bien en Chile hay alrededor de 17 aeropuertos habilitados para funcionar, 8 de ellos son los más destacados para el turismo internacional, ya que concentran la mayor cantidad de pasajeros anuales de origen nacional y extranjero.

AEROPUERTO INTERNACIONAL ARTURO MERINO BENÍTEZ

Este es el aeropuerto de Chile más concurrido del país, ya que se encuentra ubicado en la capital del país, es decir en Santiago de Chile, plena área metropolitana. Algunos habitantes todavía lo llaman por su antiguo

nombre: **Aeropuerto de Pudahuel**. Según las estimaciones, esta terminal aérea recibe un promedio aproximado de 18 millones de pasajeros al año.

Por si fuera poco, este aeropuerto ofrece más servicios al público, como un hotel totalmente equipado, gran estacionamiento, salas exclusivas para la espera de los pasajeros, fácil acceso al transporte público y presencia de bomberos para atender cualquier emergencia que pueda surgir.

AEROPUERTO INTERNACIONAL CHACALLUTA

Este aeropuerto se encuentra ubicado al norte del país, más precisamente en Arica, aunque un poco retirado de la zona citadina. Si bien no es de los más frecuentados, es un acceso primordial que conecta la región con el resto de Chile y, además, sus instalaciones han sido recientemente modernizadas.

AEROPUERTO INTERNACIONAL CARRIEL SUR

Este aeropuerto cuenta con una habilitación para los vuelos internacionales bastante reciente, ya que para obtenerla debió actualizar sus pistas y estructuras. Se encuentra situado a 570 kilómetros al sur de Santiago.

AEROPUERTO INTERNACIONAL ANDRÉS SABELLA

Situado en Antofagasta, una ciudad del norte de Chile, es uno de los aeropuertos con servicios más completos de la región. Cuenta con policía competente a nivel internacional, control de migraciones y gestión aduanera. Desde este punto salen vuelos con destino a Perú.

AEROPUERTO INTERNACIONAL LA ARAUCANÍA

Los lugareños lo suelen llamar *Aeropuerto de Temuco*, ya que se ubica al sur de dicha ciudad. Este aeropuerto es el más importante de la región centro sur del país y cuenta con grandes instalaciones. Es, de hecho, uno de los aeropuertos más jóvenes.

AEROPUERTO INTERNACIONAL DIEGO ARACENA

Al igual que otros aeropuertos de Chile, este también cambió su nombre, el original era Aeropuerto Chucumata. Es, después del Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez, el más grande del país y comparte su arquitectura con la Fuerza Aérea. Cabe destacar que son varias las aerolíneas, de bandera chilena y de otros países, que operan en él.

AEROPUERTO INTERNACIONAL MATAVERI

Más comúnmente conocido por ser el *“Aeropuerto de la Isla de Pascua”*, ya que se encuentra allí y es usual que los pasajeros lo utilicen para vacacionar en dicho lugar. Debido al interés turístico destacable de esta isla chilena, el aeropuerto cuenta con una regalería para comprar souvenirs. Igualmente, se debe recalcar que sólo LATAM Chile realiza operaciones de vuelo allí.

AEROPUERTO INTERNACIONAL EL TEPUAL

Ubicado en el centro sur de Chile, este es el aeropuerto más importante de esa región, con un flujo considerable de pasajeros anuales. El lugar en sí tiene un pasado histórico de relevancia para la memoria de Chile.

AEROPUERTO INTERNACIONAL PRESIDENTE CARLOS IBÁÑEZ DEL CAMPO

Este aeropuerto está emplazado en Punta Arenas, bien al sur de Chile. Es un punto de conexión de suma importancia hacia las Islas Malvinas y la Antártida. Además es de especial interés para la Fuerza Aérea, por su ubicación estratégica. Curiosidad: Desde aquí suelen partir expediciones científicas.

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

Puerto de San Antonio

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

Este puerto atiende los 365 días del año y durante las 24 horas del día. Asimismo, entre los servicios que ofrece se encuentran los remolcadores, pilotaje, muellaje, transbordo, uso de grúas, consolidación y desconsolidación de contenedores, entre otros.

Puerto de Valparaíso

Se ubica la noreste de Santiago de Chile, tiene como autoridad portuaria a la empresa Valparaíso o EPV. Cuenta con dos terminales, en la T1 es usada

para recibimiento de pasajeros y de carga de naves full container, refrigeradas y multipropósitos y la T2 muy parecida a la primera solo que en su caso adiciona los containeres reefer. También brinda sus servicios los 365 días y las 24 horas del día.

RUTAS MARITIMAS

Ilustración 20: Rutas marítimas Chile

Actualizado al 11 de abril del 2022

Rutas Encontradas

Costa Este Sudamerica

VER MAPA PARA ESTA RUTA

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (**)			Mercadería Consolidada Tn/m ³	Días de tránsito (***)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	San Antonio (Chile)	1,000	1,300	2,600	80	4	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Buenos Aires (Argentina)	1,800	2,200	2,800	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	31	SEMANAL	Ver líneas

NOTA. Información tomada de exportemos.pe Rutas marítimas (2022)

Figura 21: Ruta Cota Ese Sudamérica



NOTA. Información tomada de exportemos.pe Rutas marítimas (2022)

RUTA AEREA

Figura 22: Ruta aérea Lima Santiago de Chile

Ciudad de destino: SANTIAGO DE CHILE		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: 5 VECES	
Conectividad & Tiempo de tránsito				Líneas Aéreas	
Ruta 1	Ruta 10	Ruta 2	Ruta 3	Ruta 4	Ruta 9
Australia - Sidney 3:3 escalas y 14h 00 min de tránsito					
1. LIMA - PERÚ	00h 00 min			Lima - Perú	
2. Lima - Perú	03h 50 min			Santiago de Chile - Chile	
3. Santiago de Chile - Chile	14h 00 min			Sidney - Australia	
				Avianca Cargo JetSMART Latam Cargo Líneas Aéreas Sudamericanas	
Flete Aéreo Promedio					
Tarifa por kilo Peso por flete					
0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos	
US\$ 6.12 /Kg	US\$ 5.00 /Kg	US\$ 4.30 /Kg	US\$ 3.20 /Kg	US\$ 2.60 /Kg	

NOTA. Información tomada de exportemos.pe Rutas aéreas (2022)

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

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

Tiba Group Chile S.A

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

Figura 23: Banner Home de la empresa TIBA – Chile



Nota. Datos recopilados de Tiba Group Chile S.A (2022)

Browne Agencia de Aduanas

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

Figura 24: Banner Home Browne Agencia de Aduanas



Nota. Información tomada de Browne Agencia de Aduanas (2022)

Entre los más conocidos aéreos tenemos a:

- Y DHL Supply Chain
- DHL Global Mail
- Global Forwarding
- DHL Express.

CAPITULO 12

12.- DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Una vez terminado el proceso de adquisición y procesamiento del Cerveza Artesanal en nuestra planta, pasamos al proceso de la secuencia comercial, donde se especifica el método de transporte, los servicios de logística integral utilizados, y los servicios aduaneros para el envío del Cerveza Artesanal hacia Chile.

En el Esquema 1 se puede apreciar la secuencia de la operación comercial, desde el inicio, nuestra planta de producción de Cerveza Artesanal, hasta el punto de entrega de la mercadería al consumidor o importador final, representados como los tradings companies.

ESQUEMA 1 SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR-CONSUMIDOR



Nota. Información tomada de la red de distribución de contenido (2022)

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

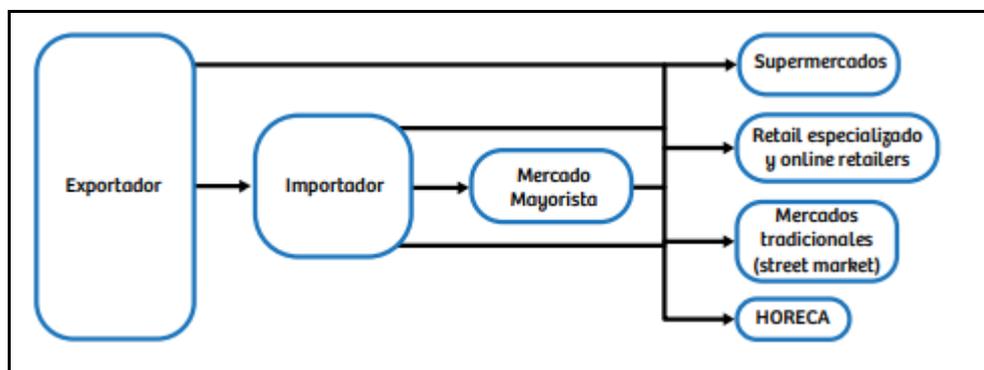
(ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

La elección del canal de distribución, implica considerar varios factores, principalmente el más básico es el costo, existen dos tipos, el directo y el indirecto (PROMPEX, 2015):

Distribución Indirecta: Es cuando se tiene la necesidad de un intermediario para lograr tener al mercado minorista, en la cual, una vez llegado la carga de Cerveza Artesanal a manos del comprador extranjero, este tendrá que recurrir a un distribuidor, representante o agente de ventas, para que pueda enviar su producto a un mercado minorista, que a su vez, se encargará de brindar el producto al consumidor final. Representa una menor inversión en costos, ya que el intermediario será el encargado de vender el producto y realizar las negociaciones de la venta, siendo su obligación y el responsable. Para el presente proyecto utilizaremos este tipo de distribución, ya que vamos a recurrir a tradings companies las cuales fueron mencionadas con anterioridad.

Distribución Directa: Es cuando no se requiere de un agente intermedio, ya que el mismo exportador cumple la función de distribuir el producto en el país de destino, este tipo de distribución implica mayor inversión, tiempo y conocimiento del mercado.

Figura 25: Canal de comercialización de la cerveza artesanal



Nota. Información tomada de la red de distribución de contenido (2022)

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

Para el presente trabajo monográfico, se hará uso de un bróker quien nos contactará con el importador en el país de destino, que para el caso se tratará de alguna de los tradings companies.

A futuro es posible que se tenga la idea de vender de manera directa, sin bróker, y para ello se vendería a un gran distribuidor o se continuaría trabajando directamente con los tradings companies, en el caso actual o a futuro la colocación del producto a disposición del usuario final está dado por el importador, utilizaremos el incoterm FOB traducido como Franco a Bordo, donde las responsabilidades del exportador terminan cuando la mercadería está a bordo del barco. Y por lo tanto muchos importadores desean tomar control de su compra eligiendo sus rutas y el tiempo de tránsito, como nuestro medio de pago utilizaremos una Carta de Crédito con un pagare a 60 días, de esta manera ofrecer mayor garantía a nosotros como exportador y obtener un compromiso por el importador.

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

Figura 26: Modelo de contrato de internacional

13.1. **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

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

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

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

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

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

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

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

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

Nota datos tomados de la página de Siicex (2020)

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

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

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

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

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

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

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

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

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

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

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

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

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

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

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

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

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

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

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

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

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

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

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

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

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

Precisamente las complejas cadenas de distribución son una de las particularidades más importantes del mercado chileno. Tradicionalmente el proceso de distribución se ha articulado en numerosos eslabones de mayoristas a minoristas y ha sido poco receptivo a la entrada de nuevos productos, aunque, como aspecto positivo, garantizaba una distribución completa a nivel geográfico.

Con el tiempo veremos nuevas tendencias se tendrá mas apego con la virtualidad las ventas por internet que es la comercialización electrónica, y con las nuevas generaciones se tendrá nuevos gustos o necesidades, cambios de hábitos de consumo, incorporación de la tecnología que cada tiempo está evolucionando más rápido.

En la cadena de suministro tendrá mas tecnología con nuevas ideas de aplicaciones para realizar los trámites relacionado al comercio internacional para no tener muchos tramites al realizar

Según datos del Ministerio de Finanzas, en 2017, de un volumen de 78 billones de pesos, las ventas de alimentos en la forma de comidas precocinadas supusieron un 9% del mercado total y se prevé que crecerá en el futuro. El concepto es distinto del que se tiene en Europa de las Cerveza Artesanal, ya que se trata de bandejas listas para ser consumidas en las que la cerveza suele ser el ingrediente base. (Revista Sice, 2016).

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

En términos generales el mercado internacional se caracteriza por no conocer plenamente la Cerveza Artesanal, a pesar que existe un creciente interés. Actualmente se viene consumiendo Cerveza Artesanal principalmente para bebidas y para productos de medicina natural y nutricosméticos. Chile es el principal consumidor de Cerveza Artesanal seguido de lejos por Estados Unidos. Chile presenta una campaña de dimensión significativa para promover la Cerveza Artesanal, mientras que el consumo en países europeos es relevante, y más orientado al uso de lo natural.

La industria chilena está sabiendo aprovechar muy bien los beneficios que brinda el Cerveza Artesanal, ya sea en cuanto a sabores, propiedades químicas, propiedades medicinales, y curativas. Por ejemplo, la industria chilena ha transformado la Cerveza Artesanal para acompañar en restaurantes, bares, centros comerciales para su compra y consumo, entre otros. Incluso ha dado lugar en el campo de la medicina colaborando en la creación de fármacos.

Además se ha presentado las siguientes inclinaciones:

Aumento en la demanda de productos congelados, empacados en Supermercados y tiendas de conveniencia.

Incremento en el consumo de bebidas alcohólicas. El consumo de cerveza representa el 55% del mercado, seguido de sake.

Incremento en el consumo de alcohol.

El consumidor chileno demanda grandes cantidades de productos Naturales.

Demanda de productos con empaque pequeño y fácil de abrir ya que existen familias pequeñas y falta de espacio. (Prompex, 2022)

En resumen, el canal de distribución para la exportación de nuestra Cerveza Artesanal después de los traders en el mercado chileno está representado en el siguiente gráfico:

CAPITULO 13

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

En esta tabla podemos observar los diferentes costos de la Logística Integral Vía Matarani con consolidación en Puerto Tisur, los cuales fueron proporcionados por el operador logístico SeaLand, incluyendo el flete marítimo, los cargos adicionales, los diferentes certificados necesarios para la exportación, los servicios adicionales extras, dando como resultado un costo de exportación anual de s/. 107,547.36 en valor FOB.

Tabla 16: Costo de exportación

CONCEPTO	VALOR TOTAL (\$)	VALOR TOTAL (USD)
Transporte Interno	3.500.000	940,00
Documentación	1.050.000	282,00
Manipuleo Local para Exportación	450.000	120,86
Almacenaje	400.000	107,43
Aduaneros	450.000	120,86
Bancarios	230.000	61,77
Agentes	170.000	45,66
Administrativos	340.000	91,31
Certificado de Sanidad	1.500.000	402,86
SUB TOTAL	8.090.000	2.172,73

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 16. Costo de Exportación, se evalúa dicha carga por un simulador de Promperú el cual dio como resultado total de gastos de \$2.999,93

incluyendo fletes, seguro, manipuleos de carga y agentes internacionales, desde el Puerto de Callao-Lima hasta el Puerto San Vicente-Chile, donde, de acuerdo al Incoterm CIF, el cual fue el seleccionado para la monografía, la empresa se hará cargo de todos los gastos que se reflejan hasta la llegada del Puerto de destino.

Tabla 17: Costo de exportación transporte internacional

COSTOS DE EXPORTACION TRANSPORTE INTERNACIONAL		
CONCEPTO	VALOR TOTAL (\$)	VALOR TOTAL (USD)
Manipuleo de Embarque	500.000	134,29
Flete Internacional	950.000	255,14
Seguro Internacional	850.000	228,28
Manipuleo de Desembarque	500.000	134,29
Agentes	280.000	75,20
SUBTOTAL	3.080.000	827,20
TOTAL, COSTOS DE EXPORTACIÓN	11.170.000	2.999,93

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. Se ha identificado el perfil del mercado de Chile que posibilita la exportación de la cerveza artesanal marca “Señorial” procedente de la ciudad de Huamanga – Perú, ya que este mercado es adecuado debido al incremento del consumo de las bebidas alcohólicas, donde la percepción del cliente se basa en el sabor y calidad del producto, la frecuencia de la compra de cerveza artesanal va en aumento, generalmente, tres veces por semana; porque el chileno consumidor tiene por atributos de preferencia de 86,57% de sabor, 34,33% de aroma y 32,09% de amargor, y asimismo existen convenios y tratados entre Perú y Chile, regímenes aduaneros adecuados, certificaciones sanitarias y de origen que benefician al empresariado peruano
2. Se ha identificado el perfil del mercado chileno para la operatividad aduanera de la cerveza marca “Señorial” de la ciudad de Huamanga, Ayacucho – Perú, debido a que existe regímenes a la elección del productor según el producto, donde los intermediarios aduaneros cumplen una función importante, participando eficientemente en el proceso de exportación, como un representante del exportador ante las aduanas, agilizando los trámites gracias a los tratados y convenios vigentes a la fecha.
3. Se ha describió el perfil del mercado chileno para los procesos de certificación de la cerveza artesanal marca “Señorial” procedente de la ciudad de Huamanga, Ayacucho – Perú, las mismas que son solicitadas por el país de Chile, siendo estos documentos que deberán ser otorgados por DIGESA,

SENASA y otros órganos colegiados como la Cámara de Comercio y ADEX, que permite y facilita la dinamicidad de la cadena logística internacional en el transporte de la mercadería, almacenamiento de carga consolidado en el país de destino, distribución en bares, restaurantes, ferias y tiendas, llegando así a los clientes chilenos

REFERENCIAS

- Acuerdos Comerciales. Comercio de mercancías. Recuperado de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/chile/docs/Cronograma de Desgravacin para exportar importar.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/chile/docs/Cronograma_de_Desgravacin_para_exportar_importar.pdf)
- Aduanet, (2022) Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=2203000000117>
- Aduanas Chile (2012). Introducción al arancel aduanero chileno. Recuperado de <https://www.aduana.cl/arancel-aduanero-vigente/aduana/2011-12-22/114144.html>
- Aduana (2010). Normas legales: Ley general de aduanas. Recuperado de <http://.sunat.gob.pe/legislación/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Angulo, S. (2016). Cerveceras artesanales llegan a 300 en Chile, y prevén más crecimiento. Portal web Economía y negocios. Recuperado de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=219718>
- Asociación de productores de cerveza artesanal de Chile. Importaciones de cerveza superan los 190 millones de litros en 2016. Recuperado de <http://www.acechi.cl/home/importaciones-de-cerveza-superan-los-190-millonesde-litros-en-2016/>
- Avalos, T. (2021, September 22). *Mobiliario para bodega o almacén*. <https://k-espacio.com/mobiliario-para-bodega-o-almacen/>
- Avaria, M. (2013). Frecuencia de compra. Chile: Universidad de Chile Economía y Negocios. Recuperado de <http://repositorio.uchile.el/bitstream/handle/2250/115059/CONSUMO%20CONSCIENTE%20%20Y%20RESPONSASBLE%20CHILE.pdf?sequence=1>
- Bastias, E. (2014). Estilo de vida chileno. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/cienf/v20n2/art_10.pdf
- Belmonte, A. (2021) La importancia de la marca: lo que es y lo que no es sobre una marca en las pymes. Recuperado de <http://www.camaradesevilla.com/sites/webcamara/files/recursos/importancia%20de%20la%20marca.pdf>

- Bernal, F. (2013) Intermediarios aduaneros .Lima. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/241_10_ROIFAANKIDYIRMUUBHB_NVEWCIUVJCHUUWCAWDNHLRGUJSODTWF.pdf
- Cabello, A. (2016). Economepedia. Recuperado de <https://economepedia.com/definiciones/organización-mundial-comercio-omc.html>
- Camilo, R. (2013). Clase Social. Chile: CEPAL. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6130/S0600897_es.pdf
- Crovetto, D. , Luna, M., Ramírez, L., Villagomez, S.&Villar, P. (2017). Cervecería Artesanal Chaska, Lima, Perú: Universidad San Ignacio de Loyola. Recuperado de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2922/1/2017_Crovetto_Cervecería_Artesanal_-CHASKA.pdf
- Consumo de cerveza per cápita es más elevado en la capital (2016). Portal web Moopio. Recupero de <http://www.moopio.com/consumo-de-cerveza-per-capita-esmas-elevado-en-la-capital-diario-5dias.html118>
- Diario del exportador. (2017). Los regímenes aduaneros en el Perú. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/11que-es-un-regimen-aduanero.html>
- Exportación definitiva. Sunat. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02.htm>
- Filomeno, J., & Hermozo, H. (2013). Operatividad Aduanera de Comercio Exterior. Iquitos, Perú: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Recuperado de <https://es.scribd.com/141495283/Operatividad-Aduanera-de-Comercio-Exterior-doc>
- Flores, A. (2013). Distribución de la carga. Lima:PRY.PROYECTO. Recuperado de <http://normas.imt.mx/norformativa/N-PRY-CAR-6-01-007-04.pdf>
- Guía de restaurantes peruanos en chile. Perú mucho gusto. Recuperado de <http://restaurantesperuanosenchile.ocexperuenchile.cl/>
- Gestión. (2017). ¿En qué país de Latinoamérica se bebe y se compra más cerveza? Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/pais-latinoamerica-bebe-compra-cerveza-129301>
- Guillermo, J. (2016). Aduanas y Logística. Lima, Perú: Impo y Expo. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf>
- Gutiérrez, M. (2020). Elaboración: inteligencia comercial. *Incasur*.

- Indecopi. Registro de marca y otros signos. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-yotros-signos#marca>.
- Llanos, A. (2013). Transporte internacional. Lima. Recuperado de http://www.juntadeandalucia.es/empleo/recursos/material_didactico/especialidades/materialdidactico_e-comercio_exterior/nivel-2/Modulos/MODULO%20I%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR%20II.pdf
- Mellado, J. (2017). Día de san patricio: ¿Cuánta cerveza se consume anualmente en Chile?. Portal web Emol economía. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2017/03/17/849904/En-el-dia-de-SanPatricio-Cuanta-cerveza-se-consume-anualmente-en-Chile.html>
- Mincetur. (2019). *Plan de Desarrollo de Mercado* .
- Mincetur. (2020). *Costos Portuarios y Marítimos en el Perú*. Grupo Banco Mundial. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Costos_Portuarios_Maritimos_Peru.pdf
- Paleo, D. (2016). Expertos eligen las mejores cervezas artesanales chilenas en cuatro categorías. Portal web Economía y negocios. Recuperado de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=231612>
- Pezoa, M. (2013). Percepción del cliente. Lima: Gobierno de Chile. Recuperado de http://www.supersalud.gob.cl/documentacion/666/articles.7318_recurso_1.pdf
- Promperú. (2020). *Rutas Aéreas-Portal Web*. <https://rutasaereas.promperu.gob.pe/>
- Koo, W. (2017) Cerveza malta Perú exportación 2016 diciembre. Agrodata. Recuperado de <https://www.agrodataperu.com/2017/01/cerveza-malta-peruexportacion-2016-diciembre.html>
- Siicex. (2020). *Simulador-Rutas marinas*. Simulador Siicex. <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,17>