



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JENGIBRE FRESCO
ORGÁNICO A LOS PAÍSES BAJOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BALDEON SANCHEZ, LOURDES JUDITH
<https://orcid.org/0000-0002-0677-2322>

ASESOR

Mg. ARANCIBIA ALVARADO, JORGE LUIS
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>

LIMA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a Dios y a mis padres, quienes día a día me inspiran a superarme, su gran fortaleza fue el motor que me impulsaron a seguir adelante, luchar por mis metas y alcanzar mis objetivos. Gracias por sus consejos y apoyo, por su constante motivación y por sus palabras que fueron mi guía en el transcurso del desarrollo de mi trabajo monográfico. Ustedes fueron y serán siempre mi motivo para seguir superándome.

ÍNDICE

PORTADA	1
DEDICATORIA	2
ÍNDICE	3
ÍNDICE DE TABLA	6
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	10
ABSTRACT	11
INTRODUCCIÓN	12
CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR	14
1.1 Ficha técnica el producto	14
1.2 Clasificación arancelaria del producto	20
1.3 Flujograma de proceso productivo	21
CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO	26
2.1 Proveedores potenciales	26
2.2 Matriz de selección de proveedores	33
2.3 Control de calidad	34
2.4 Costo de fabricación y o adquisición	39
CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO	41
3.1 Estrategia de almacenamiento	41
3.2 Lay-out de almacén	42
3.3 Detalle de mobiliario usado en el almacén	43
3.4 Costo fijo de almacén	45
CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	46
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	46
4.2 Normas técnicas aplicables	47
4.3 Proceso de rotulado	49
4.4 Tiempo y costos del proceso de rotulado	50
CAPITULO 5: EMPAQUE	51
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado	51
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	52
5.3 Proceso de empaque	52
5.4 Tiempo y costos del proceso de empaque	54

CAPITULO 6: EMBALAJE	55
CAPITULO 7: UNITARIZACIÓN	56
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado	56
7.2 Criterios usados para la elección del pallet	57
7.3 Proceso de unitarización o paletización de carga	58
7.4 Plano de estiba de la carga sobre el pallet	60
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización	61
CAPITULO 8: CONTENEDORIZACIÓN	63
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	63
8.2 Criterios usados para la elección del contenedor	64
8.3 Proceso de contenedorización	64
8.4 Plano de estiba del contenedor	65
8.5 Tiempo y costo del proceso de contenedorización	66
CAPITULO 9: TRANSPORTE	67
9.1 Proveedores del transporte interno	67
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)	68
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional	70
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	70
CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	75
10.1 Agentes de aduana	75
10.2 Costo de agenciamiento	76
10.3 Aseguradoras	77
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)	78
10.5 Terminales de almacenamiento	79
CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	82
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para a carga peruana	82
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	83
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	86

11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	88
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	91
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	93
CAPÍTULO 12: DISTRIBUCIÓN		95
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor- consumidor	95
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución	96
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	99
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	100
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los canales de distribución y comercialización	102
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencia de compra y competencia de productos por canal	102
CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN		104
BIBLIOGRAFÍA		106
ANEXOS		110

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Ficha técnica del jengibre fresco orgánico	14
Tabla 2 Valor FOB de jengibre exportado (US\$ FOB)	16
Tabla 3 Principales países de destino de las exportaciones de jengibre	17
Tabla 4 Principales empresas exportadoras de jengibre - 2021 (US\$ FOB)	19
Tabla 5 Clasificación arancelaria del jengibre fresco orgánico	20
Tabla 6 Tarifa de partida arancelaria en Países Bajos	21
Tabla 7 Ficha de la empresa "La Campiña Perú S.A.C."	26
Tabla 8 Ficha de la "Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda"	27
Tabla 9 Ficha de la empresa Supracorp S.A.C	29
Tabla 10 Información de la empresa "Pakingtech Perú S.A.C."	30
Tabla 11 Información de la empresa Distripack	30
Tabla 12 Información de la empresa Prodecar - Productos de cartón S.R.L	31
Tabla 13 Matriz de selección de proveedores de materia prima - jengibre fresco orgánico	33
Tabla 14 Matriz de selección de proveedores de empaques - cajas de cartón corrugado	34
Tabla 15 Control de calidad en los procesos productivo	36
Tabla 16 Costo directo e indirecto de adquisición del jengibre fresco orgánico	39
Tabla 17 Costo total de adquisición del jengibre fresco orgánico	40
Tabla 18 Distribución de espacios y áreas	42
Tabla 19 Requerimientos de maquinarias y equipos	43
Tabla 20 Costos fijos	45
Tabla 21 Requisitos para el etiquetado	46
Tabla 22 Tiempo del proceso de rotulado	50
Tabla 23 Costo del proceso de rotulado	50
Tabla 24 Ficha técnica de las cajas de cartón corrugado	51
Tabla 25 Pictograma del empaque del jengibre fresco orgánico	53
Tabla 26 Tiempo del proceso de empaque	54
Tabla 27 Costos del proceso de empaque y embalaje	54
Tabla 28 Ficha técnica del pallet seleccionado	56
Tabla 29 Tiempo del proceso de paletización	61
Tabla 30 Costos de unitarización	62

Tabla 31 Ficha técnica del contenedor reefer	63
Tabla 32 Costos del proceso de contenedorización	66
Tabla 33 Empresas proveedoras de transporte interno nacional	68
Tabla 34 Costo de transporte interno desde Huancayo hasta el puerto de Callao	68
Tabla 35 Listado de los principales agentes de aduanas	75
Tabla 36 Costos de agenciamiento de la empresa World company customs	76
Tabla 37 Listado de las empresas aseguradoras y reaseguradoras - Países Bajos	77
Tabla 38 Servicios ofrecidos por la aseguradora MAPFRE	78
Tabla 39 Principales aeropuertos de Países Bajos	83
Tabla 40 Principales cadenas de supermercados en Países Bajos	97
Tabla 41 Cadena de supermercados especializadas en países bajos	98
Tabla 42 Cadenas mayoristas de supermercados en Países Bajos	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Precio del jengibre fresco orgánico vs. precio del jengibre fresco no orgánico en Países Bajos	18
Figura 2 Principales empresas exportadoras de jengibre fresco orgánico (US\$ FOB)	20
Figura 3 Flujograma del proceso productivo del jengibre orgánico	24
Figura 4 Ubicación de la empresa campiña Perú SAC	27
Figura 5 Ubicación de la empresa Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda	28
Figura 6 Ubicación de la empresa Supracorp S.A.C.	29
Figura 7 Ubicación de la empresa Pakingtech Perú S.A.C	30
Figura 8 Ubicación de la empresa Distripack	31
Figura 9 Ubicación de la empresa Prodecar	32
Figura 10 Estándares y certificaciones	38
Figura 11 Certificaciones para alimentos orgánicos	39
Figura 12 Lay out del jengibre fresco orgánico	43
Figura 13 Principales etiquetas y certificados orgánicas	48
Figura 14 Modelo de rotulado para las cajas de jengibre fresco orgánico	49
Figura 15 Proceso de empaque del jengibre fresco orgánico	53
Figura 16 Empaque y embalaje del jengibre fresco orgánico	55
Figura 17 Paletización de la carga	59
Figura 18 Paletización con su respectivo esquinero y zuncho	60
Figura 19 Plano de estiba base para la paletización de cajas	61
Figura 20 Modelo del contenedor seleccionado	65
Figura 21 Cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución	67
Figura 22 Gestión del transporte de carga	69
Figura 23 Cotización de flete marítimo	71
Figura 24 Línea naviera	72
Figura 25 Tarifas promedio del contenedor reefer de 40´ Rotterdam	72
Figura 26 Cotización de flete aéreo	73
Figura 27 Ruta aérea de Perú – Rotterdam	74
Figura 28 Tarifa promedio costos logísticos	74

Figura 29 Terminales de almacenamiento – Ransa Perú	79
Figura 30 Ubicación de Ransa Perú	80
Figura 31 Terminal de almacenamiento - DP World Callao	81
Figura 32 Ubicación de DP World Callao	81
Figura 33 Transporte por carretera en Países Bajos	84
Figura 34 Mapa de la ruta desde el puerto de Callao al puerto Rotterdam	85
Figura 35 Ubicación del aeropuerto Schiphol	86
Figura 36 Puerto Rotterdam	87
Figura 37 Aeropuerto de Schiphol	88
Figura 38 Proceso de importación	90
Figura 39 Montos mínimos para pagar impuestos y aranceles para importar	92
Figura 40 Procedimiento para la importación de muestras sin valor comercial - Unión Europea	93
Figura 41 Secuencia comercial entre el proveedor – consumidor	95
Figura 42 Secuencia de comercialización del jengibre fresco orgánico	96
Figura 43 Ficha del perfil del importador	99
Figura 44 Canal de mercadeo del jengibre fresco orgánico	100
Figura 45 Incoterm FOB	101

RESUMEN

La presente monografía que lleva por título “Proyecto de exportación de jengibre fresco orgánico hacia los Países Bajos”, fue desarrollado bajo la meta de la determinación de viabilidad de exportación del producto, conociendo los costos que este proceso implica, los planes de logística internacional, así como las tendencias de consumo dentro del mercado de destino.

La empresa BIO GEMBER S.A.C tiene como uno de sus objetivos ingresar en el mercado europeo y constituirse como uno de los primeros exportadores de jengibre fresco orgánico. El jengibre se ofrece en la presentación de cajas corrugadas por 13.6 kg; se introduce este producto al mercado de Países Bajos; porque se observa una oportunidad por la alta demanda, las características que presentan son el sabor, olor, color, calibre y su calidad.

La principal estrategia de nuestra empresa en la fase introductoria será participar en ferias como “Free from functional food & health ingredients” – Ámsterdam. Asimismo, se realizará la exportación de dicho producto al mercado de Países Bajos – Holanda, mediante la empresa Ekoplaza quienes realizaron el pedido de 1152 cajas de jengibre fresco orgánico.

Por lo que, para su desarrollo se consultaron diferentes portales de exportación como Promperú, Sicex, Sunat y otras páginas web del mercado europeo, que permitieron obtener los datos e información relevante que permita un mejor conocimiento sobre el mercado holandés.

ABSTRACT

This monograph entitled "Project for the export of fresh organic ginger to the Netherlands", was developed under the goal of determining the export viability of the product, knowing the costs that this process implies, the international logistics plans, as well as consumer trends within the destination market.

The company BIO GEMBER S.A.C has as one of its objectives to enter the European market and become one of the first exporters of organic fresh ginger. Ginger is offered in the presentation of corrugated boxes for 13.6 kg; because an opportunity is observed by the high demand, the characteristics they present are the taste, smell, color, caliber and its quality.

The main strategy of our company in the introductory phase will be to participate in fairs such as "Free from functional food & health ingredients" – Amsterdam. Likewise, the export of this product to the market of the Netherlands – Holland will be carried out, through the company Ekoplaza who placed the order for 1152 boxes of organic fresh ginger.

Therefore, for its development, different export portals such as Promperú, Sicex, Sunat and other websites of the European market were consulted, which allowed to obtain the relevant data and information that allows a better knowledge about the Dutch market.

INTRODUCCIÓN

Perú, en la actualidad, es considerado un país líder en la producción de jengibre a nivel global, convirtiéndose en el tercer país exportador mundial de esta especie, sumando en 2021 un monto total de US\$ 81,2 millones, siendo Estados Unidos y Países Bajos los principales países importadores de dicho producto. Sin embargo, a pesar de la creciente tendencia del consumo del producto, otra nueva aparece, el consumo de productos orgánicos, debido al creciente número de consumidores, cada vez más, preocupados por su salud, pues, a pesar que los productos orgánicos no se diferencien de los producidos de manera tradicional, los primeros reducen los niveles de toxicidad del mismo. En relación a las exportaciones de jengibre fresco orgánico, reportes de SICEX y Sierra Exportadora, mencionan que el despacho de este al mercado internacional ocupó una tercera parte de las exportaciones, siendo América del Norte y Europa los que un mayor índice de consumo registró.

Sobre las cifras de exportación hacia Europa, Países Bajos ocupa un lugar en el ranking, convirtiéndose en el tercer comprador de jengibre fresco orgánico a Perú, alcanzando un monto de US\$ 39 millones de dólares. Según estudios económicos de Comex Perú, Países Bajos es considerado un centro de distribución al mercado europeo; por lo que, los productos enviados no solo son distribuidos dentro de mencionado país, sino llegan a diferentes mercados, motivo por el cual se posiciona en el puesto número dos de exportaciones de jengibre a nivel global.

Se eligió a Países Bajos como el destino de exportación de jengibre para el proyecto, pues la creciente tendencia de consumos orgánicos, así como el ser considerado uno de los Hub del mercado europeo facilitan el comercio internacional entre Perú y Países Bajos.

El contenido del proyecto de exportación está estructurado en 13 capítulos:

- **Capítulo 1:** Se menciona todas las características del producto, su clasificación arancelaria y el flujograma del proceso productivo.
- **Capítulo 2:** Se explica el tema de aprovisionamiento, información respecto a los proveedores y la selección de acuerdo a los criterios detallados en la matriz de selección; se describe el control de calidad para que cumpla con las exigencias del mercado internacional, asimismo se detalla todos los costos de producción.

- **Capítulo 3:** Se menciona todo referente a las estrategias de almacenamiento a utilizar, la distribución que tendrá el almacén, mobiliario a utilizar y costos fijos del almacén
- **Capítulo 4:** Se menciona las normas técnicas, los procesos que tiene que tener el etiquetado y rotulado, los costos de este proceso.
- **Capítulo 5:** Se menciona todas las características del empaquetado a utilizar, criterios de selección, procesos, tiempo y costos del empaquetado.
- **Capítulo 6:** Se explica que el empaque cumple la función de embalaje
- **Capítulo 7:** Se explica mediante una ficha técnica del pallet a utilizar; criterios, proceso de unitarización, plano, tiempo y costos del proceso.
- **Capítulo 8:** Se menciona todas sus características del contenedor reefer de 40 pies, sus criterios, procesos, tiempo y costos.
- **Capítulo 9:** Elección del transporte interno y externo, también se realizó cotizaciones de flete marítimo y aéreo.
- **Capítulo 10:** Se menciona todo lo referente al servicio de soporte al comercio internacional, para ello se toma en cuenta a los agentes, aseguradoras, pólizas y terminales de almacenamiento.
- **Capítulo 11:** Brinda información respectiva del país de destino; análisis de la infraestructura terrestre, portuaria (rutas marítimas y tarifas) y aeroportuaria para la carga peruana, también se mencionan los requisitos para la importación de muestras sin valor comercial.
- **Capítulo 12:** Se detalla paso a paso la distribución, para ello se realizó un mapeo entre el proveedor - consumidor, se identificó los canales de distribución y comercialización.
- **Capítulo 13:** Se desarrolla una matriz de costos de exportación, son gastos asumidos desde el proceso productivo hasta poner la mercadería al costado del buque.

CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR











Desde la concepción que le dio el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2020) el jengibre, en el territorio peruano conocido comúnmente como kion, viene a ser el tallo subterráneo o rizoma de una planta, caracterizado por presentar un peculiar sabor. Este producto es altamente utilizado en la industria alimentaria, dado que se emplea para dar el sabor picante que caracteriza a una variedad de platos. La planta del jengibre o kion crece en los ambientes tropicales de diversos países del mundo, este se caracteriza por presentar un sabor parecido al del propio jengibre, permitiendo identificarse la planta a largas distancias. Por otro lado, muy aporte del uso gastronómico, la planta también es empleada como remedio natural, dada sus propiedades y aplicaciones medicinales ante una variedad de patologías (p.5).

Según Promperú (2019) en Perú, el jengibre, es empleado como una planta medicinal que contiene muchos beneficios para la salud, la misma que es empleada como condimento para la cocina. Se considera que esta planta se originó en la geografía del extremo oriente del mundo, en zonas como al este de Asia, cuyo cultivo se extendió hacia las diferentes regiones tropicales del mundo. La planta se compone por un alto contenido de aminoácidos y fibra, componentes que son esenciales para la estimulación del sistema inmunológico. Así también, entre otros de sus componentes este contiene gingerol, sustancia que brinda ese sabor picante, siendo favorable su empleo en comidas y hasta bebidas. De igual forma, su característica antioxidante y los beneficios terapéuticos hicieron de esta planta uno de los productos favoritos en el mercado internacional (p.2).

1.1 Ficha técnica el producto

Tabla 1

Ficha técnica del jengibre fresco orgánico

DESCRIPCIÓN GENERAL		
Nombre del producto	Jengibre Fresco Orgánico.	
Nombre científico	Zingiber officinale.	
Nombre común	Jinger, jengibre, jengibre dulce, ajengibre, kion.	
Familia	Zingiberaceae.	
Partida arancelaria	0910.11.00.00	
DESCRIPCIÓN SENSORIAL		
Olor	Olor fuerte aromático.	
Color	Los rizomas son de color cenizos por fuera y blanco o amarillento por dentro	
Textura	Leñosa y carnosa.	
Sabor	Astringente picante.	
Humedad	Máximo 20%	
ASPECTOS NUTRICIONALES		
Valor nutricional por cada 150 g-	Nutrientes	Medida
	Carbohidratos	71,62 g.
	Zinc	3,64 mg (36%).
	Proteínas	4,52 g
	Potasio	1320 mg (28%).
	Fósforo	168 mg (24%).
	Manganeso	33,3 mg (1665%).
	Magnesio	214 mg (58%).
	Vitamina B6	0.626 mg (48%).
	Vitamina C	0,7 mg (1%).
	Ácido pantoténico (vit. B)	0.477 mg (10%).
	Hierro	19,8 mg (158%).
	Calcio	114 mg (11%).
	Niacina (vit. B3)	9,62 mg (64%).
	Riboflavina (vit. B2)	0,17 mg (11%).
	Tiamina (vit. B1)	0,046 mg (4%).
	Agua	9,94 g
Grasas	4,24 g	
PRODUCCIÓN		
Zona de producción	Distrito de Pichanaki, Provincia de Satipo, Distrito de San Martín de Pangoa y Distrito de Mazamari.	
Calendario agrícola	Ene Feb Mar Abr May Jun Jul Ago Set Oct Nov Dic          	
Calibre	De 150 gr a 250 gr (grande)	

1.1.1 Exportaciones de jengibre:

Los datos proporcionados por Sierra y Selva Exportadora (2022), en 2021, las exportaciones de jengibre acumularon un valor de US\$ 84 508,721, siendo los meses de febrero y noviembre, los que mayores índices de exportación que reportaron. Esto se refleja mejor en la

Tabla 2.

Tabla 2

Valor FOB de jengibre exportado (US\$ FOB)

Mes	2019 (US\$)	2020 (US\$)	2021 (US\$)	Var. % 2020/2019	Var. % 2021/2020
Enero	2 240,740	4 382,795	6 544,517	95,6%	49,3%
Febrero	2 210,455	6 127,678	11 272,842	177,2%	84,0%
Marzo	1 697,362	6 567,146	6 548,407	286,9%	-0,30%
Abril	893,156	2 346,574	2 276,276	162,7%	-3,00%
Mayo	1 747,995	3 913,205	1 962,618	123,9%	-49,80%
Junio	3 506,721	6 477,593	4 588,401	84,7%	-29,20%
Julio	4 789,086	5 983,300	7 423,375	24,9%	24,1%
Agosto	5 109,632	8 037,880	6 657,614	57,3%	-17,20%
Setiembre	4 294,160	10 113,169	7 262,745	135,5%	-28,20%
Octubre	4 526,072	17 049,147	9 977,509	276,7%	-41,50%
Noviembre	5 601,594	19 502,898	10 183,355	248,2%	-47,80%
Diciembre	4 462,536	13 912,972	9 811,062	211,8%	-29,50%
TOTAL	41 079,509	104 414,357	84 508,721	154,2%	-19,10%
Var. % Anual	-	154,2%	-19,10%		

Nota: Tomada de “Reporte estadístico jengibre, diciembre 2021”, Sierra y Selva Exportadora, 2022, p. 4.

Haciendo hincapié en las exportaciones de jengibre fresco orgánico, las cifras presentadas al 2020 indicaron que; de los 50,1 miles de toneladas exportadas, 32,5 miles de toneladas correspondieron a la exportación de jengibre fresco orgánico, incrementando su participación en el mercado a un 69%, lo que significó un incremento progresivo de la producción de jengibre para la campaña agrícola del 2021, a comparación de otros años (Redagrícola, 2021).

1.1.2 Países de destino

Según los datos proporcionados por Sierra y Selva Exportadora (2022), a diciembre de 2021, se registraron un total de 33 países destino de las exportaciones de jengibre, de los cuales, Estados Unidos destaca como el principal comprador de Perú, registrando compras de US\$ 38,4 millones y una participación en el mercado de 45,4%; le sigue Países bajos, con US\$ 21,9 y 25,9% de participación. Estas cifras se verifican con los datos presentados en la

Tabla 3.

Tabla 3

Principales países de destino de las exportaciones de jengibre

País	2019 (US\$)	2020 (US\$)	2021 (US\$)	Var. % 2020/2019	Var. % 2021/2020	Part. % 2021
Estados Unidos	18 059,868	41 584,961	38 404,823	130,3%	-7,6%	45,4%
Países Bajos	13 126,842	38 600,438	21 875.986	194,1%	-43,3%	25,9%
Canadá	2 188,632	4 933,155	4 146,645	125,4%	-15,9%	4,9%
España	2 576,424	5 525,263	4 090,744	114,5%	-26%	4,8%
Alemania	661,934	2 765,746	3 430,130	317,8%	24%	4,1%
Federación Rusa	1 498,554	3 337,771	3 388,960	122,7%	1,5%	4%
Reino Unido	103,481	1 628,516	2 126,842	1473,7%	30,6%	2,5%
Corea del Sur	15,540	475,942	1 441,125	3173,3%	202,8%	1,7%
Italia	420,736	1 071,732	1 063,582	154,7%	-0,8%	1,3%
México	25,928	37,367	930,123	44,1%	2389,2%	1,1%
Otros	2 402,570	4 453,466	3 609,761	85,4%	-18,9%	14,3%
TOTAL	41 079,509	104 414,357	84 508,721	154,2%	-19,1%	100%

Nota: Tomada de “Reporte estadístico jengibre, diciembre 2021”, Sierra y Selva Exportadora, 2022, p. 11.

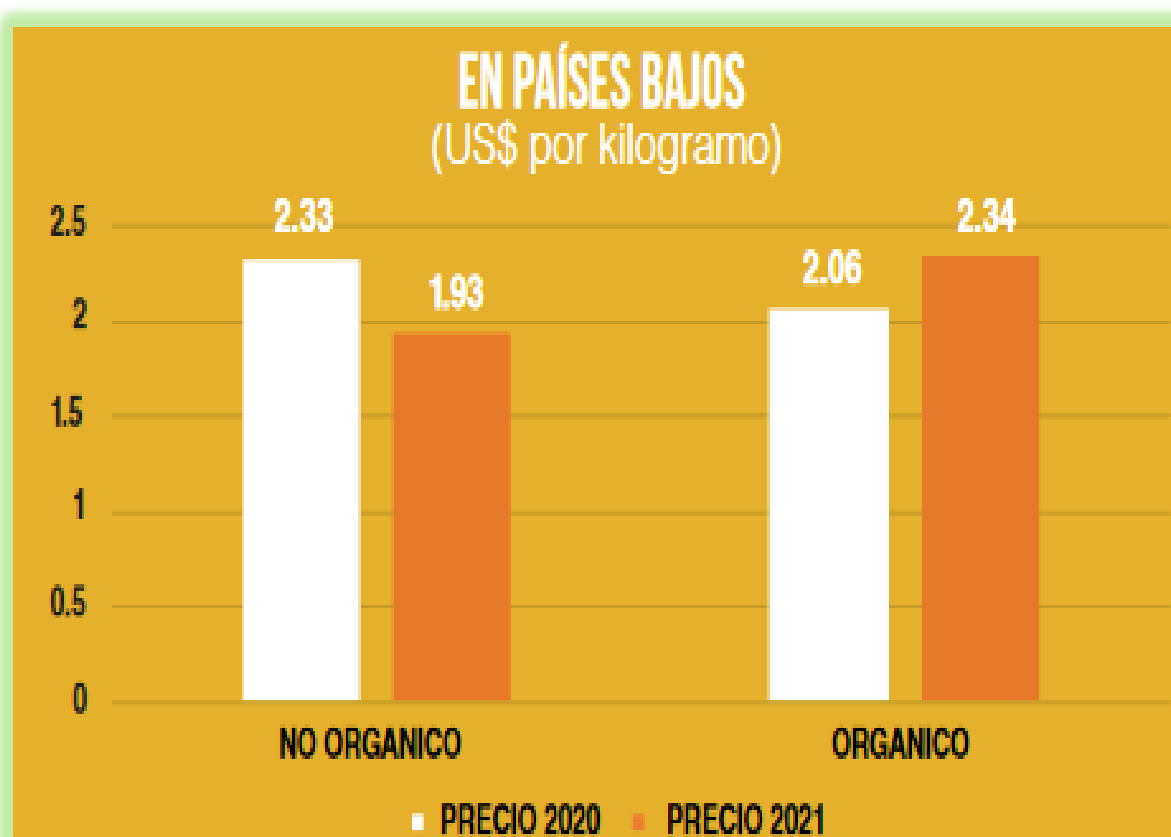
En los últimos años, Países Bajos ha sido considerado un centro de distribución a todo el continente europeo, registrando, al 2020, un total de envíos del 79% en relación a los productos agropecuarios, producidos en los distritos de Pichanaki, Mazamari y Pangoa. La “Sociedad de Comercio Exterior del Perú” (Comex

Perú), informó que, la participación de los envíos de jengibre fresco orgánico reportó un 69%, permitiendo perfilarse como el producto agropecuario con mayor crecimiento comercial en mencionado país (Artica, 2021).

No obstante, el reto de las exportaciones de jengibre fresco orgánico se relaciona en los precios de este mercado, precio que presentó un incremento del 20%, llegando a costar US\$ 2,32 por kg., encontrándose a la par del precio del jengibre no orgánico, cotizándose a US\$ 2,34 por kg. Pues, si bien se muestra una preocupación especial por la producción sostenible y comercio justo, el jengibre fresco orgánico aun viene siendo considerado como mercado de nicho, configurándose como una pequeña proporción de la importación europea, por el cual los compradores dentro del mercado corriente se encuentren con la disposición de pagar más en los productos certificados para una rápida identificación (Fresh fruit, 2021).

Figura 1

Precio del jengibre fresco orgánico vs. precio del jengibre fresco no orgánico en Países Bajos



Nota: La imagen fue extraída de la página de Fresh fruit.

1.1.3 Empresas exportadoras de jengibre fresco orgánico

Según Sierra y Selva Exportadora (2022), en 2021, fueron 31 empresas que exportaron jengibre fresco orgánico a los distintos mercados. Dentro de ellos las 10 que lideran el ranking, se listan en la **Tabla 4**.

Tabla 4

Principales empresas exportadoras de jengibre - 2021 (US\$ FOB)

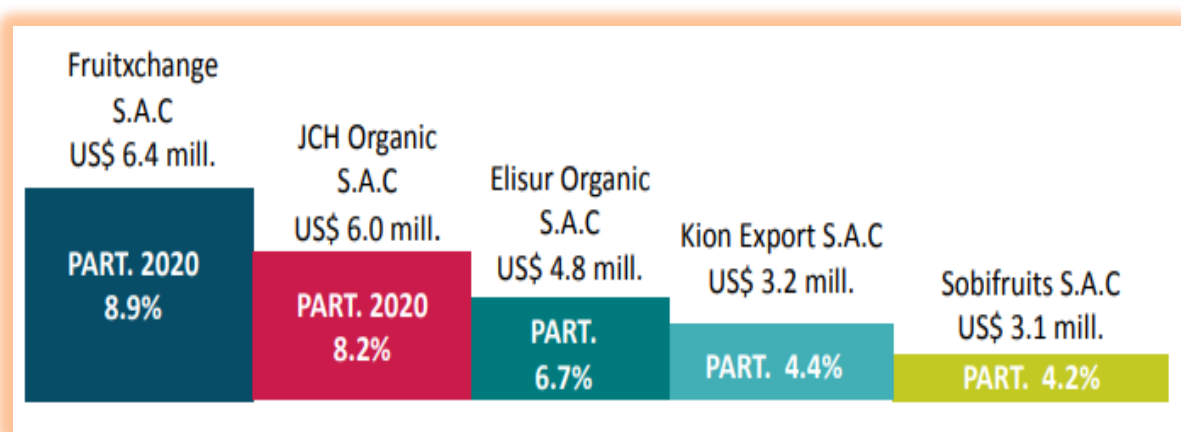
Empresas	2019 (US\$)	2020 (US\$)	2021 (US\$)	Var. % 2019/2020	Var. % 2020/2021	Part. %
Agronegocios La Grama S.A.C.	5 771,581	11 461,837	7 680,585	98,6%	-33%	9,1%
JCH Organic Sociedad Anónima Cerrada	-	6 333,191	7 266,179	-	14,7%	8,6%
Kion Export S.A.C.	2 225,430	5 045,881	4 558,767	126,7%	-9,7%	5,4%
Fruitxchange S.A.C. - FC S.A.C.	-	6 503,264	4 129,231	-	-36,5%	4,9%
Elisur Organic S.A.C.	2 042,960	4 894,903	3 793,730	139,6%	-22,5%	4,5%
Sterling Perú S.A.C.	336,822	2 328,507	2 950,182	591,3%	26,7%	3,5%
Rte. Amazon S.A.C.	426,121	2 927,583	2 869,532	587%	-2%	3,4%
Nativa Organics S.A.C.	1 143,922	2 713	2 504,012	137,2%	-7,7%	3,0%
E & J Gavilán Export S.A.C.	-	1 378	2 301,311	-	66,9%	2,7%
Sobifruits S.A.C.	2 351,548	4 370,689	2 285,311	85,9%	-47,7%	2,7%
Otros	26 781,125	56 456,611	44 169,881	110,8%	-21,8%	52,3 %
TOTAL	41 079,509	104 414,357	84 508,721	154,2%	-19,1%	100%

Nota: Tomada de “Reporte estadístico jengibre, diciembre 2021”, Sierra y Selva Exportadora, 2022, p. 13.

Cifras presentadas por el “Centro de investigación de economía y negocios globales – CIEN”, ubica a Fruitxchange S.A.C. como la principal empresa exportadora de jengibre fresco orgánico por un total de US\$ 6,4 millones y una participación en el mercado de 8,9%, seguida por JCH Organic S.A.C. con US\$ 6 millones y 8,2% (CIEN, 2022).

Figura 2

Principales empresas exportadoras de jengibre fresco orgánico (US\$ FOB)



Nota: La imagen fue extraída de “Nota de inteligencia comercial”, CIEN, 2022, p. 3.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La Organización Mundial del Comercio (OMC), considerando la necesidad de identificar de manera rápida las mercancías en los procesos de exportación e importación, así como la fácil fijación de impuestos, derechos y obligaciones, crea un código numérico aplicable a todo tipo de productos. En caso del jengibre orgánico, este se identifica con “Arancel de Aduanas 2022” en la Sección 02, capítulo 9 y tiene como partida arancelaria 0910.11.00.00, tal como lo muestra la **Tabla 5**.

Tabla 5

Clasificación arancelaria del jengibre fresco orgánico

Perú		
Descripción	Número	Características
Sección	2	Insumos característicos del reino vegetal.
Capítulo	9	Compone de especias, yerba, Café, mate y té
Subpartida del sistema armonizado	910.11	Se compone de especias, integra el Jengibre, cúrcuma, las hojas de laurel, el curri, azafan y el tomillo,
Nandina	0910.11.00	Productos no triturados ni pulverizados
Subpartida	0910.11.00.00	Productos no triturados ni pulverizados

Nota: Tomada de la página de la SUNAT – Aduanas.

Actualmente, el Estado peruano suscribió el Tratado de Libre Comercio con Países Bajos, firmado bajo acuerdo comercial Perú – Unión Europea, brindando un beneficio arancelario al intercambio comercial entre ambos países, este beneficio se explica mejor en la

Tabla 6

Tarifa de partida arancelaria en Países Bajos

País	Convenio	Naladisa	Fecha de vigencia	Aplicación	Arancel base	Porcentaje liberado
Países Bajos	812 - Acuerdo comercial Perú - Unión Europea	0	01/01/2018 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	9	9%

Nota: Tomada de la página de Sunat – Aduanas.

1.3 Flujograma de proceso productivo

Tomando en cuenta la producción del jengibre fresco orgánico, este ha de ser trabajado a través de la tercerización, es decir se comprará la materia prima. Para ello, se llegará a una alianza estratégica con la cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda, dicha empresa cuenta con terrenos sembrados de jengibre en los

distritos de Pichanaqui, Satipo, Mazamari, además cumple con los procedimientos orgánicas desde el sembrado hasta el cultivo, apoyado por las buenas prácticas agrarias, medioambientales y sociales.

Una vez cosechada el jengibre fresco orgánico la cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda enviará la carga a nuestra planta de proceso, una vez llegada a nuestra planta se realizará los siguientes procesos:

- **Compra de la materia prima:**

La empresa proveedora de materia prima debe contar con los certificados necesarios, tales como la certificación orgánica para la UE y HACCP y la certificación de Comercio Justo, todas ellas de forma actualizada.

- **Llegada de carga:**

Donde el personal de calidad se encargará de verificar la documentación y condiciones de higiene y salubridad durante el transporte de la materia prima.

- **Recepción y pesado:**

Seleccionar el 10% de muestra de la carga, evaluando el calibre y la sanidad, para luego poder determinar si es, o no apta, para su ingreso a la planta. En este proceso se verifica la calidad del jengibre, las cuales tienen que cumplir con el color y el tamaño requerido. Posteriormente se realiza el pesado de los rizomas empleando balanzas electrónicas.

- **Selección:**

La selección de los rizomas se realiza bajo la caracterización de la frescura, y madurez, separando aquellos en mal estado o deteriorados, con la finalidad de contar solo con productos de calidad. Asu ves, se hace necesario que la selección se desarrolle considerando el menor número de ramificaciones, cuyo color de piel sea marrón, y la pulpa tiene que ser de color crema uniforme. Finalmente, rizoma debe tener un tamaño mínimo de 250 gramos. Para la selección adecuada de este producto los trabajadores y operarios han de emplear constantemente el olfato y la vista.

- **Lavado:**

El lavado de los rizomas es realizado a fin de eliminar los microorganismos que vienen junto a estos, se eliminan las impurezas como la tierra y la suciedad, u otros elementos extraños. Como primer paso, se desarrolla la desinfección bajo el método de inmersión, considerando que esta técnica facilita ayuda a limpiar los rizomas. En un segundo momento, los rizomas son trasportados a una tina o tanque, en la cual se

remoja durante un periodo de 20 minutos y se desinfecta con una mezcla de agua con hipoclorito de sodio (cloro) concentrado al 10 %. Como tercer paso, se realiza el enjuague de los rizomas para retirar los residuos. Finalmente, se realiza el cambio de agua, sin que esta contenga una igual concentración de hipoclorito de sodio. Por lo general un operario puede lavar el producto entre 50 a 200 kg/día.

- **Secado:**

Culminado el proceso de limpieza y curado, se procede con el desarrollo de presecado; es decir, los rizomas son ubicados en espacios de aireado para poder escurrir el agua, este debe colocarse en un lugar limpio y con sombra, cuando se le coloca bajo el sol este llega a perder la humedad y llega a arrugarse la piel. no se debe secar bajo sol porque se pierde humedad y se arruga la piel, el tiempo promedio de este proceso puede variar entre 1 a 2 horas. Posteriormente, el producto es ingresado a una humedad de 22°C y 70%, se procesa por un equipo que denomina secador continuo; llegando a tener una humedad del 7% al 12%, en este proceso la piel del kion ya se vuelve gruesa y pasa a ser secado, dado que la humedad del producto puede llegar a podrir al jengibre.

- **Empaque y pesado:**

Se realizará el pesado del producto final con balanzas electrónicas, para determinar rendimientos de entradas y salidas del proceso productivo. El jengibre va ser empacadas en cajas de cartón corrugado con capacidad para contener 13.6 kg y con medidas de 50 x 30 x 25 cm, con la normativa de etiquetado y embalaje del país de destino.

- **Almacenado:**

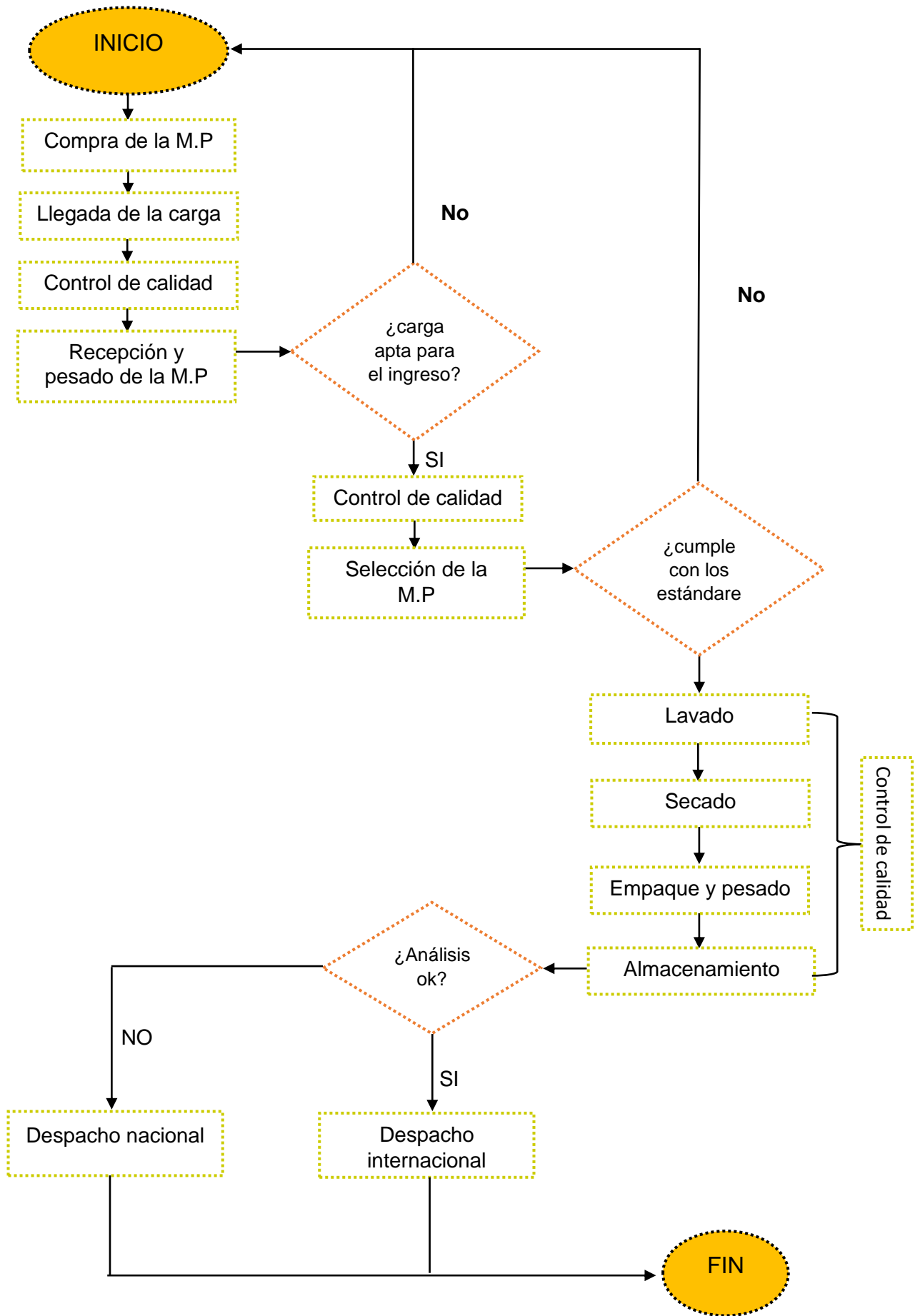
Para contar con un almacenamiento y transporte óptimo se hace necesario que la temperatura solo varíe entre los 12°C a 22°C y el 70% - 75% de HR, para ello se ha de tener presente que después de los tres meses, el producto llega a perder el 20% del peso inicial. Además, se debe tener en cuenta que el 65% de HR provoca la deshidratación del rizoma, y con el 90% de HR se produce el desarrollo de plagas postcosecha. Así también, contar con temperaturas superiores a los 25°C hace que el producto llegue a marchitarse dado que pierde la humedad. Teniendo en cuenta todos estos indicadores, se estima que la vida útil del producto solo alcanza hasta un mes, considerando que el kion no resiste al frío, este no debe ser almacenado por debajo de 12°C, la cual provocaría la deshidratación y la aparición de hongos. En ese

sentido, el producto debe ser almacenado en un almacén acorde a las indicaciones referidas.

Durante y en cada uno de estos procesos, se desarrollará el control de calidad, con la finalidad de garantizar un producto de calidad.

Figura 3

Flujograma del proceso productivo del jengibre orgánico



CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

Un proveedor se define como la persona y/o empresa encargada de abastecer los recursos necesarios a grupos, asociaciones, etc., con el fin de alcanzar un fin determinado. Por otro lado, realizar un procedimiento de selección de proveedores aumenta la cantidad de información sobre las características de los productos, alianzas para establecer mecanismos para el logro de los objetivos empleado técnicas de estrategias de compras y el vínculo existente con la organización (Castro, Yepes, & Ojeda, 2016).

A continuación, se presentan una lista de proveedores considerados para el proyecto.

2.1.1 Proveedores de materia prima – jengibre fresco orgánico

Se considerarán a las siguientes organizaciones proveedoras de jengibre fresco orgánico.

Tabla 7

Ficha de la empresa "La Campiña Perú S.A.C."

La Campiña Perú S.A.C.	
Historia y trayectoria	Empresa fundada por profesionales con experiencia en agricultura orgánica en el año 2013, en el Centro Poblado Villa Capiri, Distrito de Río Negro, Provincia de Satipo. La Campiña trabaja directamente con sus socios en campo, apreciando su potencial productivo de los recursos agrícolas, buscando el progreso y bienestar de la comunidad de forma organizada.
Certificaciones	Los productos son procesados bajo los estándares de calidad y seguridad que exige BPM. Certificado orgánico: USDA, Organic por USA & Organic for Europe.
Campo - terreno	Río Negro, Villa Capiri.
Oficina administrativa	Jr. Las Flores, Mz. E, Lt. 4, C.P. Villa Capiri,
Sitio web	https://www.lacampinaperu.com/
Servicios a ofrecer	Jengibre y cúrcuma orgánica.
Precio	S/. 4.76 por kilo

Figura 4

Ubicación de la empresa campaña Perú SAC



Nota: La presente imagen fue extraída de Google Maps

Tabla 8

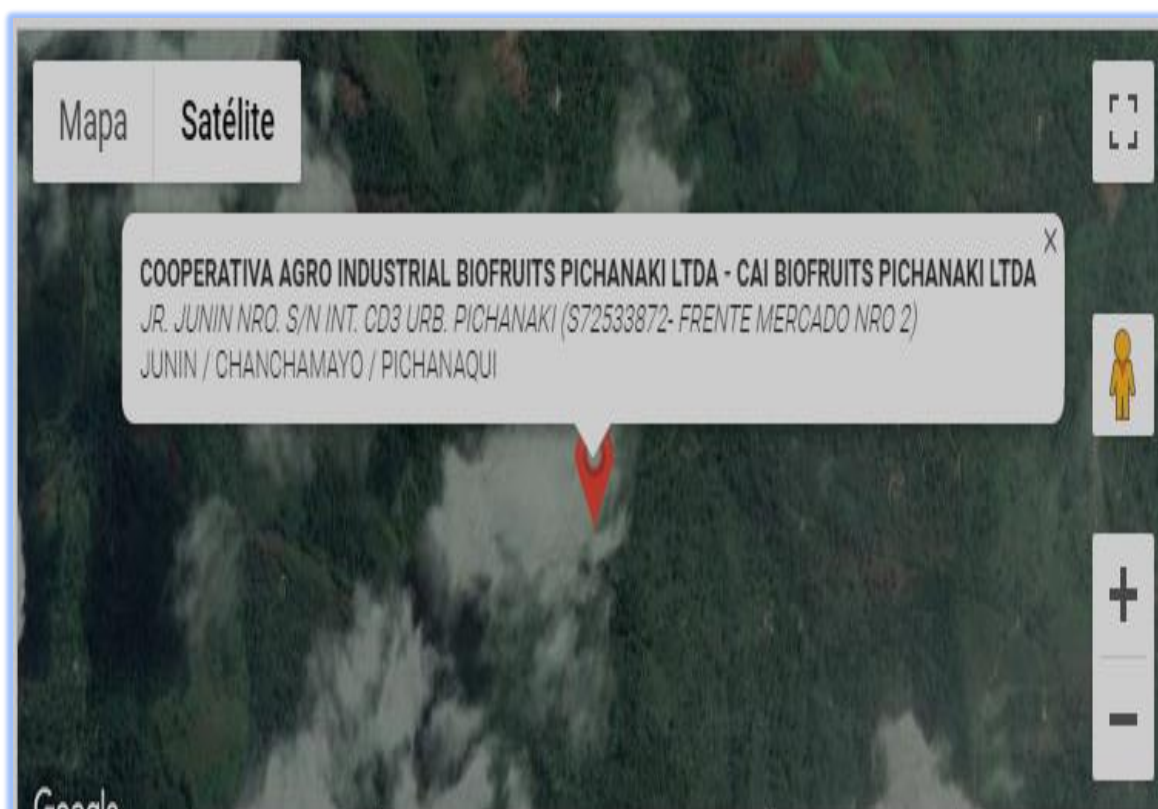
Ficha de la "Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda"

Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda	
Historia y trayectoria	<p>Fue creada en el 2018, por una organización conformada por pequeños productores, cuyo objetivo era el acceso hacia las plataformas de capacitación, o acceder a capacitaciones de asistencia técnica productiva, cuyo fin último fue alcanzar capacidades en proceso productivo de los productos para preservar la calidad y otorgar mayor valor a sus productos a través de la certificación para acceder a los mercados especiales en Estados Unidos y Europa. Esta cooperativa realiza sus actividades en función a los principios de bienestar social y empresarial de cada uno de sus contribuyentes, el fin último radica en la agricultura responsable con el medio ambiente, diversificada, y rentable, bajo el apoyo técnico de su equipo.</p>

Certificaciones	Normas de producción orgánica, sostenible y social: NOP, UE, RTPO, Canada, Global G.A.P, Grasp, SMETA, BRC Food, Senasa.
Campo – terreno	Distritos de Pichanaqui, Satipo, Mazamari y Pangoa.
Oficina administrativa	Jr. Junín N° 472 Pichanaqui, Chanchamayo, Junín – Perú
Sitio web	http://caifruits.com.pe/
Servicios a ofrecer	Jengibre orgánico fresco, cúrcuma orgánica fresca y baby banano orgánico.
Precio	S/. 4.71 por kilo

Figura 5

Ubicación de la empresa Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

Tabla 9

Ficha de la empresa Supracorp S.A.C

Supracorp S.A.C.	
Historia y trayectoria	Se fundó en 2012, son expertos en el comercio de productos orgánicos, naturales y deshidratados. La organización brinda Supra Alimentos de una calidad alta hacia la industria alimentaria, se caracteriza por la conservación de la mayor proporción de aroma y activos en cada uno de sus productos. El tratamiento es realizado por medio de temperaturas controladas, a fin de lograr conservar la propiedad nativa del producto.
Certificaciones	Orgánico: UE, NOP, RTPO, Global GAP Ver 5.2 y GRASP
Campo - terreno	Valle de Pichanaki de la Selva Central.
Oficina administrativa	Jr. Andrés Avelino Careces 181 – La Perla Callao
Sitio web	https://supracorpsac.com/
Servicios a ofrecer	Productos frescos, secos y procesados
Precio	S/. 4.80

Figura 6

Ubicación de la empresa Supracorp S.A.C.



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

2.1.2 Proveedores de empaque

Se considerarán las siguientes compañías fabricantes y proveedoras de empaques de cartón corrugado.

Tabla 10

Información de la empresa "Pakingtech Perú S.A.C."

Pakingtech Perú S.A.C.	
Descripción	Es una compañía ubicada en Perú, dedicada a la industria del papel, se encuentra inmersa en el sector de empaques para alimentos, farmacéuticos, sector textil, sector agroindustria.
Oficina administrativa	Acero 270, Urb. Industrial Vulcano, Ate
Sitio web	https://pkt.com.pe/
Precio por unidad	S/. 0.765
Precio por millar	S/. 765 por millar.

Figura 7

Ubicación de la empresa Pakingtech Perú S.A.C



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

Tabla 11

Información de la empresa Distripack

Distripack	
Descripción	Fábrica y distribuidora de cajas de cartón, así como de todo tipo de embalajes de cartón microcorrugado, corrugado y doble corrugado. Esta cuenta con productos con altos estándares de calidad, lo que permite controlar, de manera efectiva, cada uno de sus procesos.
Oficina administrativa	Calle Pedemonte 116, San Luis Perú
Sitio web	https://supracorpsac.com/
Precio por unidad	S/. 0.763
Precio	S/. 763 por millar

Figura 8

Ubicación de la empresa Distripack



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

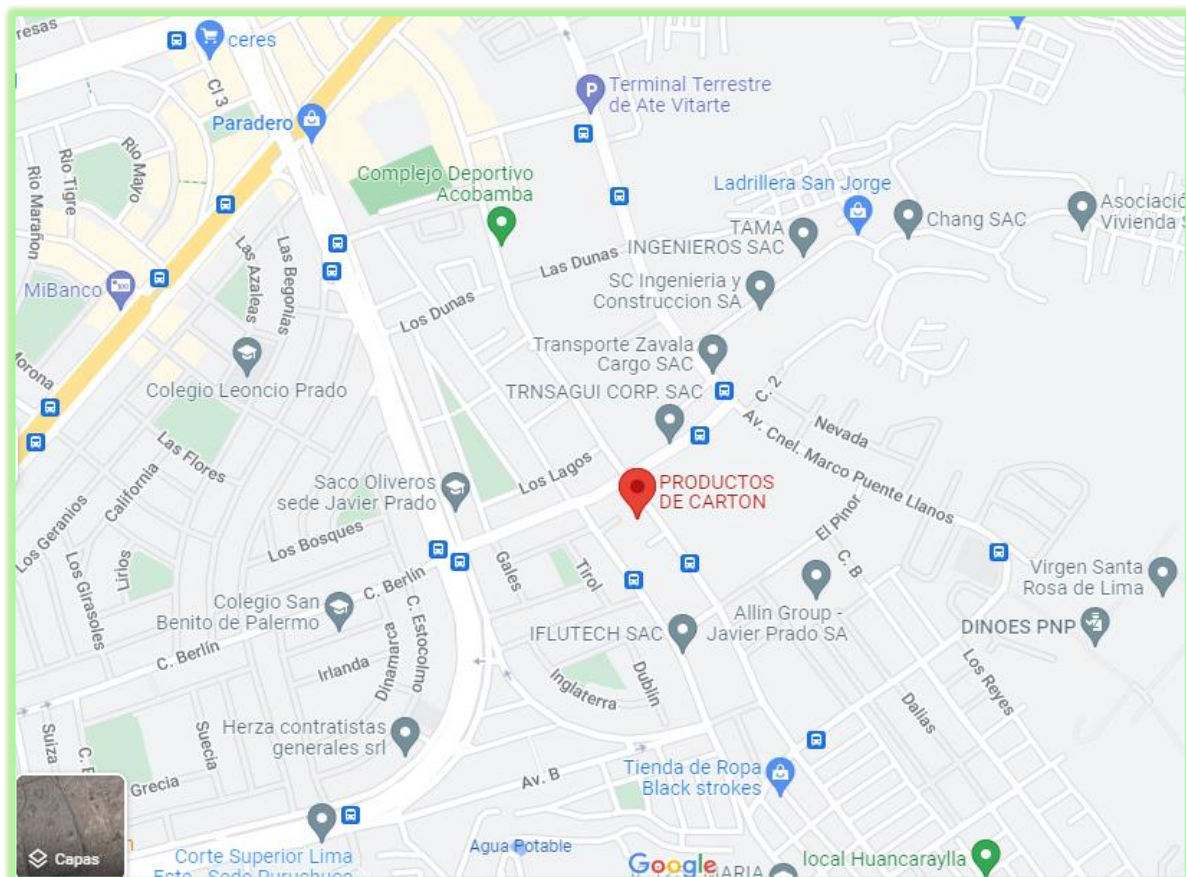
Tabla 12

Información de la empresa Prodecar - Productos de cartón S.R.L

Prodecar - Productos de cartón S.R. L	
Descripción	Empresa caracterizada por la trayectoria en la fabricación de materiales como cajas cartón corrugado, esquineros y divisiones de cartón, cartón corrugado, etc.
Oficina administrativa	Av. Húsares de Junín 522 Urbanización Barbadillo Ate – Lima
Sitio web	https://prodecar.com/
Precio por unidad	S/. 0.765
Precio por mayor	S/. 765 por millar

Figura 9

Ubicación de la empresa Prodecar



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

2.2 Matriz de selección de proveedores

Después de tener a nuestros potenciales proveedores, se seleccionará al proveedor, teniendo en cuenta criterios que faciliten la toma de decisiones. La selección de proveedores será importante para la empresa, porque de esto dependerá y determinará la calidad del producto y el factor competitividad.

Opción 1	La Campiña Perú S.A.C.
Opción 2	Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda
Opción 3	Supracorp S.A.C.

2.2.1 Matriz de selección de proveedores de materia prima

Tabla 13

Matriz de selección de proveedores de materia prima - jengibre fresco orgánico

Criterios		Calificación					
		Opción 1		Opción 2		Opción 3	
Calidad de producto	35%	10	3.5	10	3.5	10	3.5
Precio	25%	8	2	9	2.25	7	1.75
Presentación del producto	10%	9	0.9	10	1	9	0.9
Tiempo entrega	10%	6	0.6	9	0.9	7	0.7
Certificaciones	20%	8	1.6	10	2	9	1.8
TOTAL	100%	8.6		9.65		8.65	

Nota: La escala de valores para calificar a los proveedores varían del 5 al 10. Según la calificación obtenida, la empresa proveedora seleccionada será la “Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda.”

2.2.2 Matriz de selección de proveedores de empaque

Opción 1	Pakingtech Perú S.A.C.
Opción 2	Distripack
Opción 3	Prodecarr - Productos de cartón S.R.L.

Tabla 14

Matriz de selección de proveedores de empaques - cajas de cartón corrugado

Criterios		Calificación					
		Opción 1		Opción 2		Opción 3	
Calidad de producto	30%	8	2.4	10	3	9	2.7
Precio	25%	7	1.75	10	2.5	7	1.75
Presentación del producto	25%	9	2.25	10	2.5	8	2
Tiempo de envío-entrega	20%	6	1.2	9	1.8	5	1
	100%		7.6		9.8		7.45

Nota: La escala de valores para calificar a los proveedores varían del 5 al 10. Según la calificación obtenida, la empresa proveedora seleccionada será la empresa “Distripack”.

2.3 Control de calidad

Es sabido que la agricultura orgánica se caracteriza por la falta o inexistencia del uso de químicos fertilizantes o pesticidas, o algún otro nutriente artificial, ya sea en campo o en todo su proceso. En Perú se cuenta con un organismo encargado de la inspección de dichos productos, este es el “Servicio Nacional de Sanidad Agraria” (SENASA), organismo que tiene autonomía técnica administrativa, financiera y económica designada por el Ministerio de Agricultura de Perú, que se encarga de los controles biológicos.

Las normas de producción orgánica: UE 834/2007 - UE 889/2008, fueron creadas por la Comunidad Económica Europea (Control Unión S.F.A), de esta norma nace la certificación orgánica europea, evidencia la necesidad de contar con certificado orgánico para poder ingresar al mercado europeo, además debe contar con la certificación de la ISO 65, acreditado por un órgano regulador europeo como la RVA de Holanda (SIICEX ,2019).

Según el Ministerio de comercio exterior y turismo MINCETUR(2016) se hace imperante garantizar la inocuidad del producto, pues garantiza al consumidor adecuadas condiciones para su consumo sin afectar a su salud, entre algunas normas a cumplirse se encuentran:

- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), que evalúa la ausencia de contaminantes en el jengibre orgánico, garantizando que este no afecte la salud del consumidor final.
- Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), que emplea una serie de instrumentos para identificar y evaluar los peligros, permitiendo establecer un nuevo sistema de control que garantice la inocuidad del jengibre orgánico. (p.20)
- Las Buenas Prácticas Agrícolas (GAP), que busca mantener la confianza del consumidor en cuanto a temas de calidad e inocuidad, minimizando el impacto que negativo en el medio ambiente, incentivando al uso de recursos naturales y la actitud responsable frente a la salud de los trabajadores. Así pues, el jengibre fresco orgánico se asegurará de cumplir con las disposiciones de ingreso al mercado europeo según la normativa internacional. (p.20)
- ISO, es un organismo que se encuentra estructurado por varias organizaciones nacionales, este se encarga de establecer lineamientos internacionales que garantizan la calidad servicios y productos. Se identificó que los estándares más conocidos son la ISO 9000 (la cual está orientada hacia la Gestión de Calidad), la ISO 26000 (Orientada al logro de la responsabilidad Social) y la ISO 14000 (Dirigido hacia la Gestión del Medio Ambiente). (p.21)

La "Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria" (DIGESA), refirió que en la actualidad existen una variedad de estándares microbiológicos de calidad higiénica y seguridad para aquellos productos procesados de forma natural en su estado natural, los cuales deben ser cumplidos con cada uno de ellos para ser considerados "aptos" para el consumo humano. El inspector de higiene de alimentos y bebidas del estado tiene la responsabilidad de verificar su cumplimiento. Estas normas se emiten de conformidad con la resolución del ministro de Salud N° 591-2008-SA/D

2.3.1 Control de calidad en los procesos productivos

El control de calidad debe prescindir sus aplicaciones en todas las etapas del proceso productivo, cuyo objetivo final es lograr un producto de calidad. en la siguiente tabla se realiza el detalle del proceso y el control respectivo.

Tabla 15

Control de calidad en los procesos productivo

Proceso productivo	Control de calidad
Recepción y pesado	Los trabajadores operarios tienen que realizar la verificación de la cantidad de materia prima que se recibió del proveedor. Así también, debe desarrollar el análisis de una muestra del lote que recibió, donde ha de señalar el color y forma.
Selección	Desarrollo de inspección de los rizomas identificando las características del color, la madures y el peso requerido.
Lavado	Verificación de la cantidad de agua y cloro necesario para lavar la materia prima, la actividad es realizada por los operarios.
Secado	Refiere a la medición de tiempo de presecado que varía entre 1 a 2 horas. Luego el kion ingresa a una humedad de 22°C y 70%, pasa a través del equipo llamado secador continuo; logrando obtener el producto con una humedad del 7% al 12%, actividad realizada por los operarios.
Empaque y pesado	La actividad se desarrolla de manera manual, con el apoyo de diversos equipos, lo mismos que han de estar adecuadamente calibrados. Se debe inspeccionar que el producto presente el contenido adecuado, el sellado y etiquetado correcto. la finalidad es verificar que el producto no se halle maltratado.
Almacenamiento	El producto final debe ser enviado hacia el almacén del producto terminado, el cual previamente ya fue inspeccionado. Almacenado en un lugar limpio, seco y ventilado.

2.3.2 Certificaciones que debe contar la empresa

- **Registro sanitario**

Es un documento que autoriza a una persona natural o jurídica que indica que los productos a exportar se encuentran aptos para el consumo y evaluar que cumplen con las normas y requisitos para el otorgamiento del certificado de registro sanitario, la entidad que emite dicho certificado es la DIGESA. Este registro se obtiene en 7 días con un costo de S/ 241.50 por producto o grupo de producto.

- **Certificado fitosanitario**

Es un documento que asegura que el producto a exportar cumple con la normativa internacional y los requisitos exigidos por el país importador, la entidad que emite dicho certificado es la SENASA. Una vez aprobada la inspección se obtiene en 7 días después de haber iniciado el trámite, el costo es de S/ 43.20.

- **Certificado orgánico**

Es un proceso de evaluación en campo, que se concentra en verificar el plan de manejo orgánico y el nivel de cumplimiento de la norma. el proceso de verificación es desarrollado bajo el sistema de control interno, conjuntamente con los productores y/o también es desarrollada en la unidad de proceso y comercialización.

Entidades que emiten dicho certificado son:

- Bio latina S.A.C
- Kiwa Bcs ÖKO Garantie Perú SAC
- Letis Perú SAC
- Inspectorate Services Perú SAC
- Ecocert Perú SAC
- Imo Control Latinoamerica Perú SAC

- **Certificado de origen**

Los productos que son exportados desde Perú, tienen preferencias arancelarias por los acuerdos comerciales o regímenes preferenciales, para ello se tiene que constatar la procedencia directa desde el país donde fue producido hasta el país de destino. El costo es de S/ 36 + IGV, una vez aprobada la declaración jurada el exportador podrá pedir la emisión de certificado de origen.

Entidades que emiten dicho certificado son:

- ADEX (Asociación de exportadores del Perú)
- MINCETUR (Ministerio de comercio exterior y turismo)

- CCL (Cámara de comercio de Lima)

Figura 10

Estándares y certificaciones

LOGO	NOMBRE DE LA CERTIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
	<u>GLOBAL AGRICULTURAL PRACTICES</u>	Entidad que establece estándares voluntarios para la certificación de los procesos productivos de productos agrícolas y acuicultura a nivel internacional. Esta certificación logra que los requerimientos del consumidor se vean reflejados en la producción agrícola.
	<u>HAZARD ANALYSIS AND CRITICAL CONTROL POINT</u>	Permite identificar, evaluar y controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos. Este sistema de control ha sido adoptado conjuntamente por la FAO y la OMS.
	<u>SENASA</u>	Gracias al acuerdo entre SENASA y el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesquería de Japón, el jengibre peruano puede pasar una certificación en Perú previo a su envío al Japón. De esta manera se previene el ingreso de cualquier plaga o microorganismos que puedan perjudicar a la agricultura japonesa.
	<u>BIO SIEGEL</u>	Este logo busca dar a conocer a los consumidores de manera clara y uniforme que los productos son orgánicos y ecológicos. Se debe cumplir con las regulaciones sobre agricultura orgánica de la UE y deben someterse a diversas inspecciones.
	<u>INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARIZATION</u>	Organismo que establece estándares a nivel internacional, los cuales garantizan la calidad de los productos. Las certificaciones más utilizadas son el ISO 9000 (Gestión de calidad), ISO 26000 (Responsabilidad Social) e ISO 14000 (Gestión del Medio Ambiente).
	<u>COMERCIO JUSTO</u>	El logo que indica que tanto los productores como comerciantes han cumplido con los requerimientos de Fair Trade, el cual busca reducir los desequilibrios de poder en las relaciones comerciales.

Nota: La imagen fue extraída de la página de Mincetur / inteligencia de mercados – Promperú

Figura 11

Certificaciones para alimentos orgánicos



Nota: La imagen fue extraída de la página presentación del PDM Países Bajos

2.4 Costo de fabricación y o adquisición

Tabla 16

Costo directo e indirecto de adquisición del jengibre fresco orgánico

Costos directos				
Descripción	Cantidad	U. de medida	Costo U.	Total
Costos directos				
Materia prima				
Jengibre fresco orgánico	16000	Kg	S/. 4.71	S/. 75,360.00
Materiales directos				
Caja corrugada	1152	Unidad	S/. 0.763	S/. 878.976
Etiqueta	1152	Unidad	S/. 0.085	S/. 97.92
Balanza de plataforma	2	Kg	S/. 250.00	S/. 500.00
Tina de lavado	2	Unidad	S/. 1,350.00	S/. 2,700.00
Desinfección (cloro)	4	Litro	S/.18.00	S/. 72.00
Mesa	3	Unidad	S/. 300.00	S/. 900.00
Secador continuo	1	Kilowatts	S/. 2400.00	S/. 2,400.00
Sistema de refrigeración	1	Kilowatts	S/.1,500.00	S/. 1,500.00
			Sub Total	S/ 84,408.896

Mano de obra			
Operarios	3	S/ 1,200.00	S/ 3,600.00
Supervisor	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
Almaceneros	2	S/ 1,200.00	S/ 2,400.00
		Sub Total	S/ 8,000.00
Gastos indirectos de fabricación			
Luz			S/ 1,000.00
Agua			S/ 600.00
Internet			S/ 167.00
Teléfono			S/ 40.00
		Sub Total	S/ 1,807.00

Tabla 17

Costo total de adquisición del jengibre fresco orgánico

Resumen	
Costos directos	S/ 84,408.896
Mano de obra	S/ 8,000.00
Gastos indirectos de fabricación	S/ 1,807.00
Total	S/ 94,215.896

CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

Un almacenamiento adecuado permitirá mejorar eficientemente en la productividad de la empresa se debe realizarse en condiciones normales; es decir a través de ello podremos controlar diferentes factores, a una temperatura de 12° C / 52°7 F y con nivel de humedad 62 a 65%, el cual deberá de ser tener un espacio amplio y relativamente seco, donde la circulación de aire sea reducida, para prevenir que el producto no se deteriore, el tiempo de vida se estima de 4 a 6 meses en las condiciones descritas anteriormente.

Asimismo, por medio de esta se da fe del cumplimiento de la normativa de la garantizará de buenas prácticas de almacenamiento, cumpliendo con otorgar las condiciones adecuadas del producto, llevando a cabo las siguientes actividades:

- Realización de los controles necesarios de los productos finales en caja.
- La iluminación, temperatura, humedad deben ser los adecuados, de tal forma que no afecten al producto.
- Desarrollo de inspecciones internas de manera mensual, anual o si fuese posible realizarlo siempre. En el caso de identificación de deficiencias, se han de implementar con inmediatez las acciones correctivas.
- Tener el listo actualizado de todos los trabajadores y los operarios.
- El personal debe contar con la calificación y experiencia necesaria en la manipulación de carga.
- Las responsabilidades atribuidas al personal no deben sobrecargarse.
- El ingreso al almacén debe estar debidamente registrado.
- El personal debe recibir entrenamiento inicial, y capacitación continua.
- Llevar el control de roedores y plagas documentado.
- Revisar que las condiciones de los productos que entran cumplan con los requerimientos establecidos.
- Guardar los productos de forma estratégica para poder acceder a ellos con facilidad.
- Controlar y registrar la entrada y salida de mercancías en el inventario.

3.2 Lay-out de almacén

La estrategia de lay-out radica en analizar el ingreso y salida del almacén del jengibre fresco orgánico, asimismo facilita el acceso a la unidad logística almacenada y aprovechar de forma eficiente el espacio disponible con el objetivo de agilizar el proceso con una inversión mínima para un rendimiento potencial máximo.

El almacén va estar ubicada a espaldas del colegio rosario, Jr. Lima 561 Huancayo, Junín, tendrá un espacio de 850 m² cuya distribución de espacios y características se detallan a continuación con sus respectivas áreas:

Tabla 18

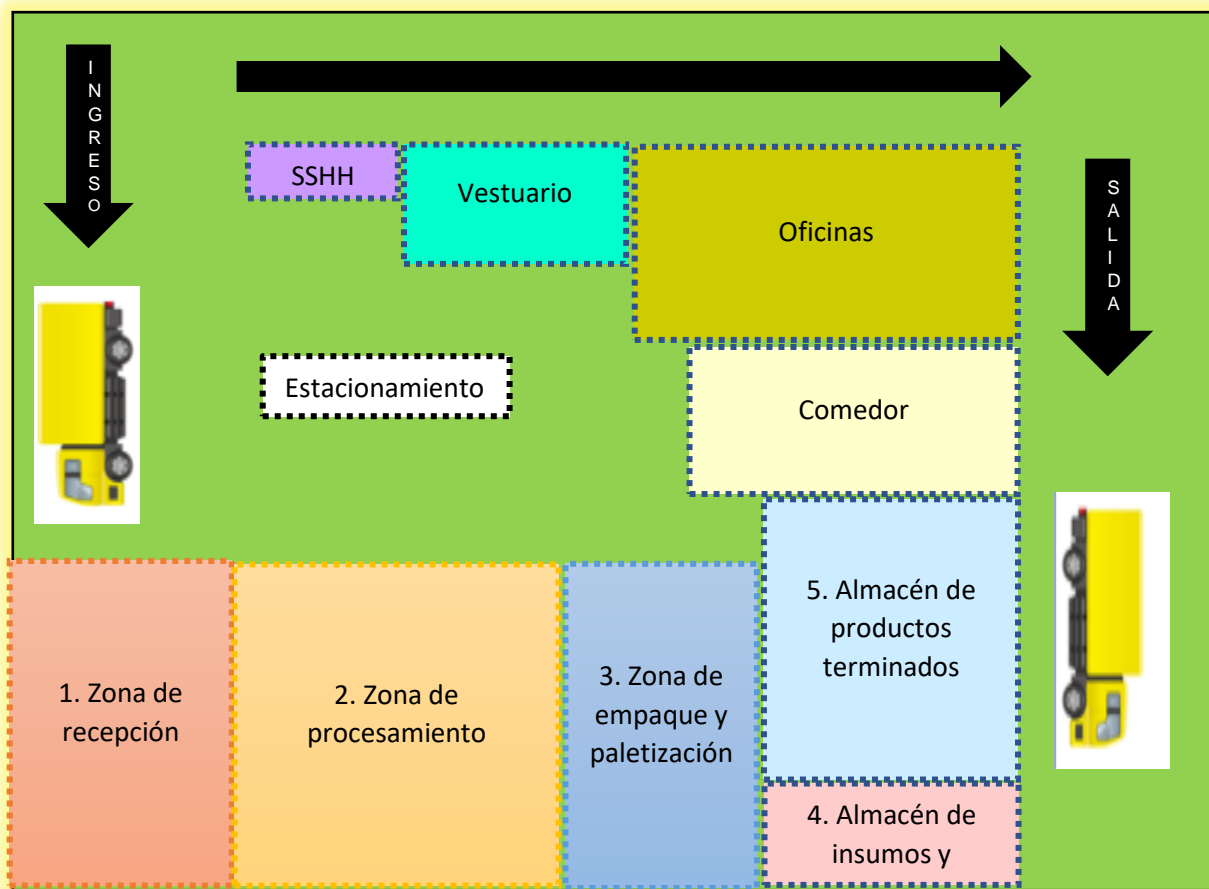
Distribución de espacios y áreas

Ambiente	Área
Zona de recepción del jengibre fresco	70 m ²
Zona de procesamiento	100 m ²
Zona de empaque y paletización	70 m ²
Almacén de insumos y materiales	45 m ²
Almacén de productos terminados	70 m ²
Comedor	35 m ²
Oficinas	45 m ²
Vestuario del personal	35 m ²
Servicio higiénico	25 m ²
Estacionamiento	355 m ²

A continuación, se detallará en el siguiente gráfico el lay out del almacén del jengibre fresco orgánico

Figura 12

Lay out del jengibre fresco orgánico








3.3 Detalle de mobiliario usado en el almacén




Las máquinas y equipos a emplear para el procesamiento del jengibre fresco orgánico son las siguientes:

Tabla 19

Requerimientos de maquinarias y equipos

Descripción	Descripción	Imagen
Balanza de plataforma	Proceso de registrar los pesos tanto de ingreso como salida. Rango de pesaje: 150 kg	

<p>Transpaleta manual</p>	<p>Se utilizará para el traslado de cargas paletizadas Peso máximo: 1500 kg</p>	
<p>Mesa de selección</p>	<p>Ayuda a facilitar la identificación visual a los operarios en la separación de los rizomas dañados y a los que no cumplen con el mínimo de calibre.</p>	
<p>Tina de lavado</p>	<p>En este proceso se retira totalmente todas las impurezas del jengibre (barro y otros adheridos) del jengibre proveniente del campo.</p>	
<p>Secador continuo</p>	<p>Este proceso agiliza el secado del jengibre después del lavado y curado, permite obtener productos finales frescos.</p>	
<p>Cajas corrugadas</p>	<p>Sirve de empaque del producto. Largo: 50 cm Ancho: 30 cm Alto: 25 cm</p>	

Estantillarías	Colocación de las cajas	
Pallet	El pallet que vamos a utilizar son los europeos ayuda a la unitarización de la carga.	
Sistemas de refrigeración	Son cámaras de frigoríficas están equipadas con paneles de PU/PIR alta densidad	

3.4 Costo fijo de almacén

Son todos aquellos gastos que surgen al mantener las existencias del negocio en el depósito de la empresa. Es decir, que permiten mantener un almacén en funcionamiento y proteger y gestionar el stock.

Tabla 20

Costos fijos

Descripción	Total (S/.)
Alquiler del local	3,000.00
Servicios básicos	
Pago de luz	1,000.00
Pago de agua	600.00
Pago de Internet	167.00
Pago de teléfono	40.00
Sueldos	
2 almaceneros	2,400.00
3 operarios	6,000.00
1 supervisor	2,000.00
Total	15,207.00

CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

El etiquetado de un producto es su tarjeta de presentación y además su garantía de calidad. Desde una perspectiva comunitaria, el etiquetado debe ser entendido en la doble perspectiva de consecución del mercado interior y de mejora de la información de los consumidores.

Según Promperú (2014) Como en el resto de la UE, los productos que se venden en los Países Bajos deben cumplir con los requisitos de etiquetado destinados a proteger a los consumidores. Estos requisitos están diseñados para garantizar un alto nivel de protección de la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores brindándoles información completa sobre el producto (contenido, composición, uso seguro, precauciones especiales, información específica, etc.). (p.10).

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Según SIICEX (2019), de acuerdo al “Real Decreto 126/2015”, aprobado por “Norma General Relativa a la Información Alimentaria de los Alimentos” menciona que, la etiqueta o rótulo del producto debe contener:

- Descripción del producto
- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Instrucciones de uso o almacenamiento
- Nombre y dirección del productor o distribuidor
- Debe estar en idioma neerlandés
- Fecha de vencimiento
- Lugar de origen

Entonces, los requisitos para la etiqueta, se muestran en la

Tabla 21.

Tabla 21

Requisitos para el etiquetado

Nombre	Especificar el nombre de venta del producto en el mercado.
Lista de ingredientes	<ul style="list-style-type: none"> • Según peso, en orden descendente. • Incluyendo las excepciones importantes adicionadas al producto. • En caso existan sustancias alergénicas, estas deben ser expresadas según la “directiva 2003/89/EC”. • Ingredientes, cantidad y categoría. • La cantidad neta de los productos comestibles, expresada en unidades métricas.
Fecha de vencimiento	En un orden que figure el día, mes y años. En caso expire entre los 3 y 18 meses, solo es necesario considerar el mes – año, pero si este supera los 18 meses, solo considerar el año.
Condiciones especiales	Cualquier condición especial de almacenamiento o condiciones de uso.
Nombre del negocio y lugar de fabricación	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre y ubicación del fabricante u operador. • Detalles del lugar de origen o procedencia.
Instrucciones de uso	Detallar como debe usar el producto
Indicar lote de producción	Marcado precedido por la letra “L”, con excepción de los casos donde se distinguen claramente otras indicaciones en la etiqueta.

4.2 Normas técnicas aplicables

Siicex (2016), hace referencia al decreto de la Unión Europea, al ser miembro de la UE, Países Bajos cuenta con normas de comercialización destinadas, principalmente, a los productos agrícolas que llegan al consumidor frescos, los reglamentos son los siguientes:

Reglamento del Consejo (CE) No. 1234/2007 (DO L299 16/11/2007) por la que se establece una organización común del mercado agrario para determinar determinados productos en función de diversos criterios: frescura, tamaño, calidad, apariencia, límites de tolerancia, etc.

Reglamento del Consejo (CE) No. 2406/96 (DO L-334 23/12/1996) establece las normas de comercialización común, para productos como la pesca, que pueden

clasificarse según diferentes criterios: masa, tamaño o peso, envasado, apariencia y etiquetado.

Según PromPerú (2014) menciona que en Países Bajos existe un sistema de producción agrícola ecológica que es voluntario y está establecido en el Reglamento (CEE) N° 2092/91 del Consejo (DO L-198 22/07/1991). Permiten integrar la conservación del medio ambiente en la agricultura y fomentar una producción de calidad. Asimismo, la producción y comercialización de productos ecológicos identificados como tales está sujeta a un procedimiento de certificación estricto, de carácter obligatorio. (p.10)

Los estándares y etiquetas para comercializar productos orgánicos en los Países Bajos es obligatorio usar el logo europeo.

Figura 13

Principales etiquetas y certificados orgánicas

Principales etiquetas	
	Certificación orgánico (obligatorio para el mercado orgánico).
	<u>EKO</u> Producción ecológica certificada por <u>Skal</u> que cumple con la regulación de la UE. Además de estar certificados como orgánicos, los productores de EKO también deben realizar esfuerzos adicionales en el área de sostenibilidad.
	<u>Demeter</u> Etiqueta y sociedad para agricultura bio-dinámica. Ver también: <u>La Sociedad para agricultura y alimentación bio-dinámica</u> (en holandés).
	<u>Bio+</u> Fundación Marca Bio+ es una marca paraguas para productos orgánicos con 350 artículos en más de 1600 supermercados. Bio+ es una colaboración entre agricultores, fabricantes, y supermercados.

Nota: La figura fue extraída ITC estándar Map, inteligencia de mercados – Promperú

4.3 Proceso de rotulado

El rotulado viene a ser el elemento que facilita la identificación de los productos, el manejo y ubicación del mismo en el monitoreo; asimismo, complementa el acondicionamiento y embalaje. Facilita la identificación de cada “paquete o “bulto” que el exportador envía, de manera que éste llegue al cliente o destinatario en el mercado de destino, en condiciones óptimas SIICEX (2019).

En la Unión Europea, así como en Países Bajos, se rigen bajo el Codex Alimentarius, el cual establece requisitos alimentarios para garantizar productos inocuos y etiquetados correctamente, considerando los siguientes puntos en el empaque.

- Nombre de la empresa exportadora o exportador.
- Origen del paquete o país de origen.
- Puerto de salida (Callao – Perú).
- Nombre del destinatario y número de pedido.
- Número de paquete y tamaño de caja.
- Marcas de peso.
- Puerto de entrada. (Rotterdam)
- Marcas de manipuleo.

Figura 14

Modelo de rotulado para las cajas de jengibre fresco orgánico



4.4 Tiempo y costos del proceso de rotulado

El tiempo del proceso de rotulado será 1 minuto por cada caja, por tanto, se menciona lo siguiente:

Tabla 22

Tiempo del proceso de rotulado

Descripción	Cantidad	Tiempo	Horas Aprox.
Rotulado	1152	1 minuto por rotulado	19 horas aprox.

Tabla 23

Costo del proceso de rotulado

Detalle	Cantidad	Medida	Costo unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Rotulado	1152	Unidades	0.085	97.92

CAPITULO 5: EMPAQUE

Según el MINCETUR (2009) menciona que el empaque es el recipiente de cualquier material y forma que adopte destinado a contener mercancías para su empleo. Es un sistema de protección fundamental de las mercancías que facilita su distribución, uso o consumo, y que al mismo tiempo hace posible su venta. (p.10)

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado

Tal como se mencionó en punto anteriores, el empaque seleccionado serán las cajas de cartón corrugado, tal como se muestran en la

Tabla 24.

Tabla 24

Ficha técnica de las cajas de cartón corrugado

FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE	
	
Largo	50 cm.
Ancho	30 cm.
Alto	25 cm.
Peso de la caja	13.6 kg
Almacenamiento	Colocar en un lugar fresco con una temperatura no menor a los 12°C.

Características

Caja doble corrugado, color Kraft, a prueba de humedad, reciclable y desechable.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Respecto al empaque de los productos alimenticios frescos, los más utilizados son los siguientes:

- Cajas de cartón cubiertas con materiales de amortiguamiento como papeles.
- Cajas de cartón corrugado troquelados, es decir, con grandes orificios para la circulación de aire.

El tipo de empaque más usado para el transporte de jengibre orgánico fresco es en cajas de cartón corrugado con algunos orificios para la circulación de aire, pues ofrece una mejor protección al maltrato que usualmente ocurre durante el transporte de productos como golpes, caídas, vibraciones y cada caja contendrá 13.6 kg, por ende, se indicará los siguientes criterios:

- Es económico
- Flexible
- Fácil de manipular
- Liviano
- Es muy resistente a la temperatura de la refrigeración
- Facilidad para el marcado y etiquetado

5.3 Proceso de empaque

Para el proceso de empaque del jengibre fresco orgánico, se sigue cada uno de los siguientes procedimientos:

- Tercerización del proceso de empaque, con apoyo de la empresa proveedora seleccionada.
- Colocar el jengibre en las cajas de cartón corrugados.
- Considerar que cada caja debe pesar 13.6 kg
- La encargada del empaque adicionará en cada una de las cajas un % más en peso, lo que compensará la pérdida de peso del jengibre fresco orgánico en la travesía desde el lugar de origen hasta el puerto de destino.
- Una vez empacado pasara a la zona de paletización.
- Luego que se encuentre paletizado, pasara a la zona de almacenamiento para ser refrigerado.

- Terminado este proceso la mercadería se encuentra lista para ser distribuido.

Tabla 25

Pictograma de empaque del jengibre fresco orgánico





Símbolo	Significado
	<p>Protege de la humedad Debe conservarse en lugar amplio y seco, no menor a los 7% a 12% de humedad</p>
	<p>Manipular con cuidado Se debe manipular con mucho cuidado para no dañar el contenido de la caja</p>
	<p>Hacia arriba Posición correcta del empaque para su transporte y almacenaje</p>
	<p>Protege del calor Evitar exponer a las radiaciones porque, puede afectar en el deterioro del producto</p>

Figura 15

Proceso de empaque del jengibre fresco orgánico



5.4 Tiempo y costos del proceso de empaque

El tiempo de costo del proceso de empaque, será tercerizado, es decir vamos a comprar los empaques de la empresa Distripack.

Tabla 26

Tiempo del proceso de empaque

Descripción	Cantidad	Tiempo	Horas Aprox.
Empaque (cajas de cartón corrugado)	1152	1 minutos por empaque	19 horas Aprox.

Tabla 27

Costos del proceso de empaque y embalaje

Empaque	Cantidad	Medida	C. unitario	C. total del empaque
Cajas de cartón	1152	Unidad	0.763	878.976

CAPITULO 6: EMBALAJE

De acuerdo a la imagen podemos observar, que el empaque del jengibre fresco orgánico cumple con la función de embalaje, es decir no requiere de envase secundario puesto que se envía en forma a granel en cajas de 13.6 kg. Por lo cual, ya no es necesario hacer un cálculo para determinar cuántas cajas de embalaje voy a necesitar, asimismo el empaque que he propuesto cumple con la función de empaque y embalaje.

Figura 16

Empaque y embalaje del jengibre fresco orgánico



CAPITULO 7: UNITARIZACIÓN

Según Promperú (s.f) menciona que la unitarización es la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga y acondicionamiento, asimismo facilita su transporte, conservando su integridad durante el tiempo que dure su movilización. unas de las modalidades más comunes de unitarización de la carga son la paletización y la contenedorización. (p.4)

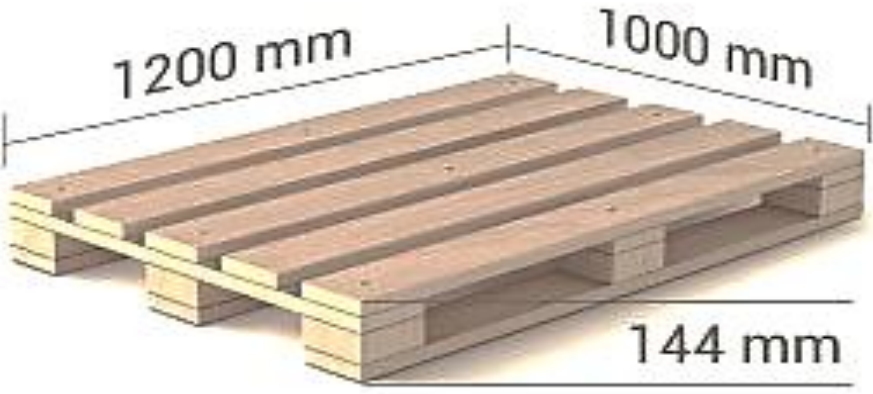
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

La manipulación y almacenamiento de las cajas se realizará con pallet de madera, previamente fumigadas y con el sello de SENASA, estas se usarán con el fin de unitarizar las cajas, facilitando el manipuleo y la consolidación de la carga. La ficha técnica del pallet seleccionado se presenta en la

Tabla 28.

Tabla 28

Ficha técnica del pallet seleccionado

PALET AMERICANO O UNIVERSAL	
	
Modelo	Internacional.
Material	Madera
Tipo	Cuatro entradas de tacos.
Dimensión	1.2 x 1 m
Peso	20 kg
Altura	0.144 m

Pies tablares	15.02 pt
Carga dinámica	1000 kg
Carga estática	2000 kg
Sirve	Unitarizar Almacenar Distribución
Norma internacional de medidas sanitarias	MINF N15

7.2 Criterios usados para la elección del pallet

Al ser clasificado como una carga perecible, la movilización, manipuleo y distribución del jengibre fresco orgánico serán las paletas de madera, esto debido a las ventajas representativas del mismo, destacando el ahorro de tiempo al momento de la carga y descarga del producto. Asimismo, se destaca el mayor aprovechamiento de los espacios de almacenamiento y la protección de la mercancía durante el almacenamiento de la misma y el transporte hacia el país de destino.

Por ende, se indicará los siguientes criterios:

- Aumento en la productividad
- Disminución de los tiempos de carga, descarga y almacenamiento
- Disminución en los costos de carga y descarga
- Mejor aprovechamiento del espacio para el almacenamiento
- Disminuye los daños a la hora de manipulación
- Facilidad para su traslado
- Disminución de los costos de manipulación, almacenamiento y transporte
- Protege al embalaje
- Se pueden usar varias veces
- Sus medidas y peso permiten calcular a los transportistas los precios del transporte.

No se debe olvidar que la bandeja debe tener un sello legible, permanente e inamovible como se especifica en la NIMF-15 y debe estar colocada en al menos dos lados visibles frente al paquete y ser de tamaño 14x14, dividida en dos lados, con el logo de la Convención Fitosanitaria Internacional, por un lado, pero el segundo es el código del paquete.

En Perú, los pallets de madera deben tener un sello obligatorio de SENASA de que han sido desinfectados contra plagas.

7.3 Proceso de unitarización o paletización de carga

En el proceso de paletización del jengibre fresco orgánico, se debe considerar las medidas de las cajas y del palet, para poder colocar las cantidades de cajas en la base y columnas de cada palet.

Medidas de la caja:

- Largo: 0.5 m
- Ancho: 0.3 m
- Alto: 0.25 m

Medidas del pallet:

- Largo: 1.2 m
- Ancho: 1 m

Solución:

Relación entre largos y anchos (caja y pallet)

- L: $1.2 \text{ m} / 0.5 = 2.4 = 2$ cajas
 - A: $1 \text{ m} / 0.3 \text{ m} = 3$ cajas
- } $2 * 3 = 6$ cajas de base

Relación mixta (caja y pallet)

- L: $1.2 \text{ m} / 0.3 \text{ m} = 4$ cajas
 - A: $1 \text{ m} / 0.5 = 2$ cajas
- } $4 * 2 = 8$ cajas de base

Por lo tanto, en cada pallet habrá 8 cajas de base distribuidas a lo largo del pallet irán 4 cajas y a lo ancho irán 2 cajas de base.

Ahora para calcular el apilamiento de cada pallet se hizo los siguientes cálculos:

Altura del contenedor entre la altura de la caja

Q de pisos: $2.38 \text{ m} / 0.25 = 9.52 = 9$ pisos

Verificación del apilamiento:

Q de pisos por la altura de la caja: $9 * 0.25 = 2.25$
 H. pallet = 0.144 } $2.25 + 0.144 = 2.394 \text{ m}$

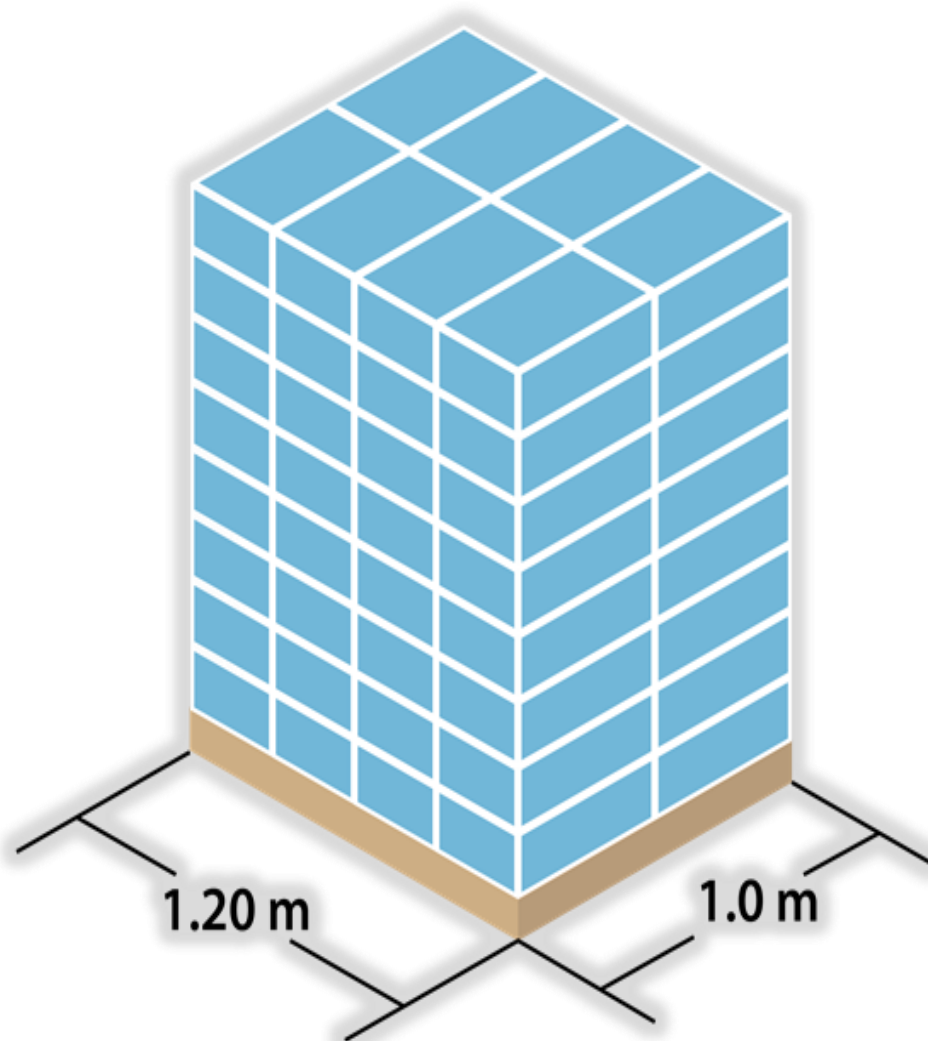
Reformulación del cálculo: $8 * 0.25 = 2$
 H. pallet = 0.144 } $2 + 0.144 = 2.144 \text{ m}$

Distancia desde la última caja al techo del contenedor $2.38 - 2.144 = 0.236 \text{ m}$

Como se muestra en la figura, en un palet entrarán 64 cajas de jengibre fresco orgánico; se acomodará 4 cajas de largo y 2 cajas de ancho en la base, el apilamiento de cajas será de 8 cajas, haciendo coincidir verticalmente las esquinas de las cajas e intercalar cada dos tendidos de filas una hoja de cartón corrugado y así sucesivamente cada dos filas.

Figura 17

Paletización de la carga



Para mejorar la resistencia de la unidad de carga contra vibraciones y daños se utilizarán los esquineros y zunchos para poder unificar la carga con mayor fuerza, resistencia a daños por humedad y golpes en esquinas, por lo tanto, tiene mayor resistencia en la carga.

Figura 18

Paletización con su respectivo esquinero y zuncho

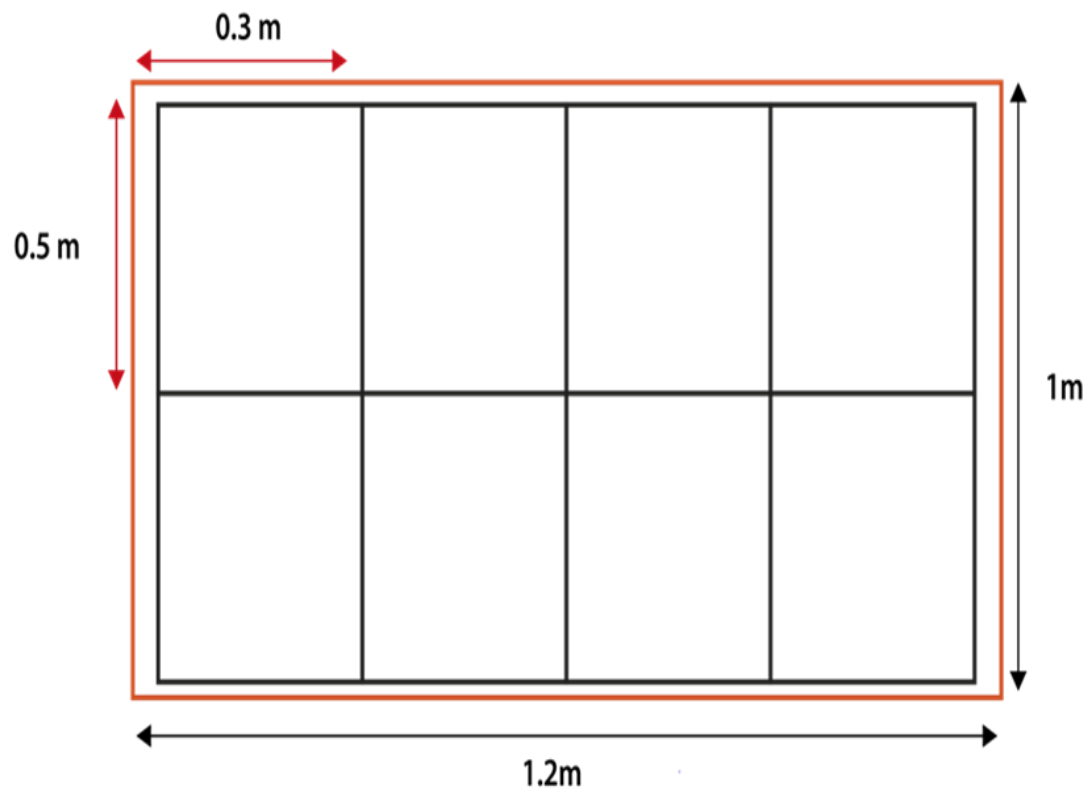


7.4 Plano de estiba de la carga sobre el pallet

Este proceso de paletizado se realiza para poder fijar bien las cajas como se ve en el gráfico, para que no pueda sufrir algún daño en el momento del traslado hacia el lugar de destino. El plano del pallet se acomodará 4 cajas de largo y 2 cajas de ancho en la base, el apilamiento de cajas será de 8 cajas, haciendo un total de 64 cajas en una paleta.

Figura 19

Plano de estiba base para la paletización de cajas



7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización

Tabla 29

Tiempo del proceso de paletización

Descripción	Tiempo
Colocación de las 64 cajas en un pallet	2 horas
Colocación por cada caja en un pallet	1 minuto con 8 segundos

Tabla 30*Costos de unitarización*

Detalle	Cantidad	Medidas	C. unitario S/.	C. total S/.
Pallet	18	Unidades	40	720.00
Zunchos de plástico 5/8"	3	Rollos	50	150.00
Esquinero de plástico 3 m	72	Unidades	5	360.00
Total				1,230.00


CAPITULO 8: CONTENEDORIZACIÓN

Según Promperú (2018) define al contenedor como la unidad de sistema que utiliza un transporte de carga, descrito como una caja de acero rectangular, el cual permite el manejo de carga como una unidad indivisible y más segura, ya que protege las mercancías contra las inclemencias del tiempo, así como de posibles daños y riesgos inherentes a la manipulación y transporte. (p.14)

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 31

Ficha técnica del contenedor reefer

CONTENEDOR REEFER 40' x 8' x 8.6'	
	
Medidas interiores (m)	
Largo	11.575
Ancho	2.285
Alto	2.38
Medidas exteriores (m)	
Largo	12.19
Ancho	2.438
Alto	2.591
Apertura puertas (m)	
Ancho	2.268
Alto	2.2
Peso	
Vacío	4500 kg
Peso máximo	30400 kg
Volumen	
58,70 m ³	

8.2 Criterios usados para la elección del contenedor

El jengibre fresco orgánico se enviará a los clientes por modo marítimo, en contenedores refrigerados o también llamados “reefer” de 40 pies con temperaturas controladas de refrigeración en promedio de 7 - 12 grados centígrados.

Para la selección del contenedor se tomó en cuenta los siguientes criterios:

- Sirve para transportar alimentos frescos (congelados)
- Maneja un sistema de refrigeración
- Mayor protección del producto
- Agiliza la carga y descarga de mercancías
- Resistente a choques, golpes o a cualquier daño
- Facilidad de manipulación
- Facilidad de adquisición
- Reducen las primas de seguro al estar más protegidos la mercancía

8.3 Proceso de contenedorización

Una vez que se tiene seleccionada el contenedor a utilizar, se va calcular el volumen del contenedor y cuantos palet entraran en el contenedor:

Calculamos el volumen del contenedor:

- Largo: 11.575
- Ancho: 2.285
- Altura: 2.38
- Volumen: 58.70 m³

Para realizar el proceso de unitarización, se ha calculado de la siguiente manera:

Relación de largo y anchos:

- L: $11.575 / 1.2 = 9.64 = 9$ pallet
 - A: $2.285 / 1 = 2.285 = 2$ pallet
- $9 * 2 = 18$ palet

Relación mixta:

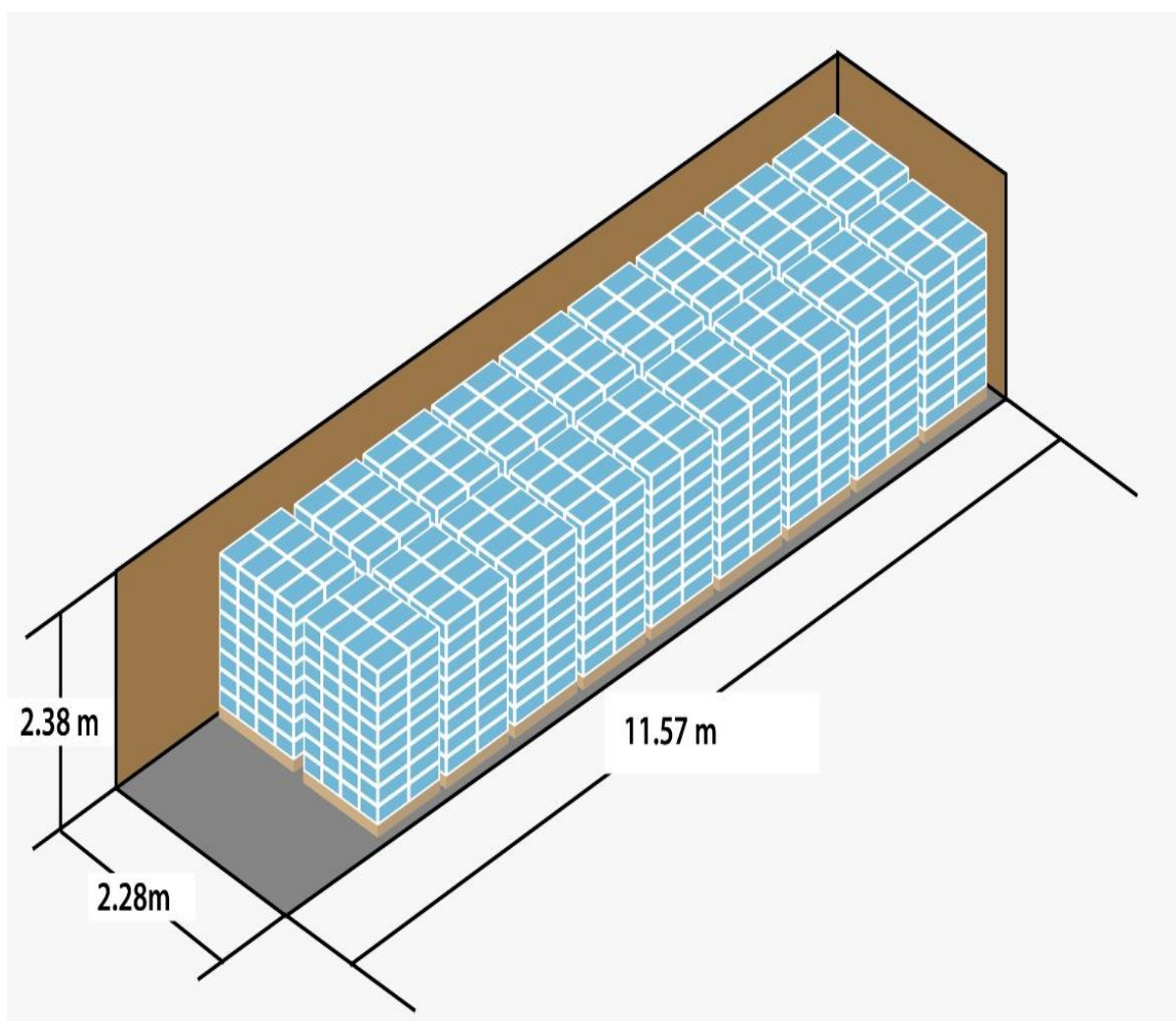
- L: $11.575 / 1 = 11.577 = 11$ pallet
 - A: $2.285 / 1.2 = 1.90 = 1$ pallet
- $11 * 1 = 11$ palet

En este caso en cada pallet habrá 64 cajas, y necesito enviar 1152 cajas de jengibre fresco orgánico, por lo tanto, necesito 18 pallet. Nuestro tipo de modalidad de envío sería un FCL (Full Container Load), porque se utilizará todo el contenedor y a la vez la carga viajara de forma exclusiva en un contenedor, por lo que suele ser más segura, asimismo la carga sufre menor riesgo de entrar en contacto con la de otros expedidores. Escogí el FCL debido a que el comprador necesita que la mercadería llegue en una fecha fija, suelen ser la más adecuada para los envíos con tiempos muy ajustados, ya que en los envíos LCL se suele trabajar con fechas de cierre más amplias.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 20

Modelo del contenedor seleccionado



8.5 Tiempo y costo del proceso de contenedorización

El transportista contará con 90 minutos para la carga de los pallets al contenedor; no obstante, pasado el tiempo, se le cobrará una tarifa adicional. Según cotizaciones en la web de las empresas que brindan servicios logísticos, el costo varía entre los S/. 1 436.932 – S/. 1 757.842, donde las empresas asumen también la realización de los trámites operativos, la documentación necesaria, recepción y entrega de la carga, y un servicio post embarque.

Tabla 32

Costos del proceso de contenedorización

Reefer de 40'			
Razón social	Dirección	Servicio	Tarifa \$
Terminales portuarios peruanos	Av. Néstor Gambetta Km. 14.3 Ex. Fundo Márquez (Ref. Paradero Oceánica), Prov. Const. del Callao – Callao	Incluye: Embarque de contenedor lleno, tracción, gastos administrativos e incremento DPW y deposito temporal.	461.60
DP World logistics	Av. Argentina 2085 – Callao.	Incluye: Embarque de contenedor lleno, tracción, gastos administrativos e incremento DPW y deposito temporal.	462.29
DP World Perú	Jr. Manco Cápac 113, Callao.	Incluye: Embarque de contenedor lleno, tracción, gastos administrativos e incremento DPW y deposito temporal.	378.14

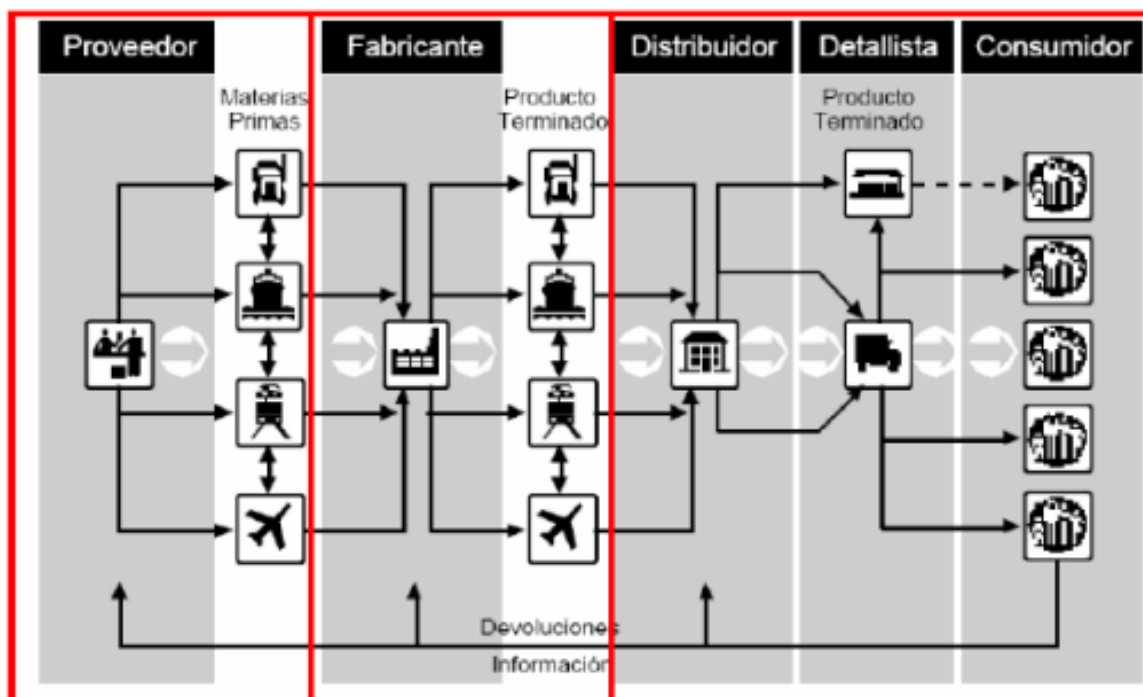
CAPITULO 9: TRANSPORTE

Según Gonzales Peralta (2013) afirma que “El envío y la logística internacional es un proceso complejo que comienza con la llegada de los pedidos a los mercados extranjeros y finaliza con la entrega de los productos a los clientes.

“El transporte juega un papel importante en la cadena logística, el proceso de entrega y distribución, pero también están muy relacionados con el proceso de producción, por lo que el transporte no puede separarse de la cadena logística.

Figura 21

Cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución



Nota: La imagen fue extraída de Google

9.1 Proveedores del transporte interno

Para el transporte interno de mercancía se ha listado a 6 empresas, que ofrecen servicios de transporte por carretera en contenedores refrigerados hacia puertos, aeropuertos, almacenes o de extremo a extremo.

Es importante el conocimiento de los productos perecederos ya que son productos sensibles al tiempo y la temperatura que requieren una gestión y proceso de envío cuidadosos para preservar su frescura y cadena de frío.

Para llegar al puerto del Callao, es necesario utilizar el servicio de transporte interno el mismo que debe recorrer una ruta de 317.2 km, y tiene un tiempo estimado de 7 horas 46 minutos. Haciendo las averiguaciones respectivas se encontraron los siguientes proveedores de transporte interno.

Tabla 33

Empresas proveedoras de transporte interno nacional

Razón Social	Ruc	Dirección	Página web
DHL Express Perú S.A.C.	20101128777	Calle.1 mza. A lote. 6 (habilitación industrial bocanegra)	www.dhl.com.pe
Kuehne + Nagel S.A.	20347845150	Calle Las Begonias 441, of 1201	https://home.kuehne-nagel.com/
DSV Air & Sea S.A.	20390381612	Calle Amador Marino Reyna 281 2 Floor, Off. 201	https://www.dsv.com
Schenker Perú S.R.L.	20506592675	Calle Dean Valdivia 148, Of. 801	https://www.dbshenker.com/pe-es
Interglobo Perú S.A.C.	20512375287	Calle Mártir José Olaya 129, Of. 1702	https://www.interglobo.com/
TCI Cargo Group S.A.C.	20514612073	Av. Venezuela 6017	https://www.grupotci.pe/

Nota: Las seis empresas proveedoras de transporte interno nacional e internacional, que lideran el ranking, según Promperú y SUNAT.

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

El término "Inland Freight" refiere al flete interno en el país de exportación desde el almacén del vendedor hasta el puerto de embarque.

A continuación, se presentan las cotizaciones realizadas 3 empresas:

Tabla 34

Costo de transporte interno desde Huancayo hasta el puerto de Callao

Empresa	Servicio	Distancia / km	Tarifa S/.	Tarifa por toneladas S/.
DSV Air & Sea S.A.	Carga y traslado del reefer de 40', desde Huancayo hasta el Puerto del Callao	317.2 km	S/. 7.33	S/.,2,325.076
TCI Cargo Group S.A.C.	Carga y traslado del reefer de 40', desde Huancayo hasta el Puerto del Callao	317.2 km	S/. 10.00	S/. 3,172.00
Kuehne + Nagel S.A.	Carga y traslado del reefer de 40', desde Huancayo hasta el Puerto del Callao	317.2 km	S/. 13.00	S/. 4,123.60

Los proveedores aseguraron que el servicio incluye transporte desde el lugar de almacenamiento hasta el puerto, así como los handlings dentro del puerto. Por lo que, la empresa elegida será "DSV Air & Sea S.A", conjunto empresarial parte de Global transport and Logistics que ofrece servicios de transporte por carretera en contenedores refrigerados hacia puertos, aeropuertos, almacenes o de extremo a extremo.

Figura 22

Gestión del transporte de carga



9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

En los siguientes cuadros se detallan empresas que realizan el transporte internacional, estos datos son obtenidos del portal de la Sunat. Cabe indicar que dentro del directorio que tiene la Sunat también se pueden identificar a través de su RUC si se encuentran habilitados o suspendidos en sus operaciones comerciales.

A continuación, algunos proveedores de transporte internacional:

- **Choice Cargo S.A.C** con ruc N° 20100380065, ubicado en Corpac N° 311 Urb. Industrial Bocanegra, menciona que son: un operador logístico, con más de 35 años en el mercado peruano. Nuestro negocio consiste principalmente en proporcionar servicios de transporte de carga internacional, así como servicios adicionales: despacho de aduana, almacenamiento temporal, almacén simple, seguro a la carga, proyectos, servicio de transporte local y nacional.
- **Hi Tech Air Shipping del Perú S.A.C** con ruc N° 20299376053, ubicado en Elias Aguirre N° 126, of. 605; afirma que la empresa: Es un agente de carga internacional especializado en el envío de mercaderías vía aérea y marítima de Importación como de exportación a nivel mundial.
- **Tical Shipping Perú S.A.C** con ruc N° 20384964681, ubicado en Jr. Canterac N° 362, Jesus Maria; afirma que: Son un grupo logístico con más de 15 años de experiencia en el sector, contamos con Agencia de aduanas en Perú, Agencia de Carga internacional con una red de contactos muy amplia alrededor del mundo y ofrecen las mejores ventajas y tarifarias a sus clientes.

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Para calcular el flete marítimo y aéreo se necesita saber el factor de estiba (FE) de nuestra mercancía a enviar y de esta manera se calcula el flete para ambos:

$$F_e = \frac{\text{Volumen}}{\text{Peso}} \text{ ó } F_e = \frac{V}{P}$$

- **Hallar el volumen de nuestra mercancía:**

Vol. = (largo x ancho x altura)

Vol. = (0.5 x 0.3 x 0.25) x 1152 = 43 m³

- **Hallar el flete de estiba**

$$Fe = \text{Vol.} / \text{Peso} = 43 \text{ m}^3 / 15.667 \text{ T} = 2.74 \text{ m}^3$$

Las tarifas de los fletes aéreos y marítimos dependen de diversos factores, entre ellos; el tipo de mercancía, su peso y su tamaño.

La cotización de flete marítimo se calculó mediante la plataforma de SIICEX, desde el puerto del Callao hacia el Puerto Rotterdam (países bajos - Holanda).

Figura 23

Cotización de flete marítimo

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	1,800	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Cartagena (Colombia)	1,600	1,800	3,000	80	9	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Leixoes (Portugal)	2,800	3,500	5,000	100	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Le Havre (Francia)	2,900	3,800	5,500	100	35	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Rotterdam (Países Bajos (Holanda))	3,000	3,900	6,000	100	24	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Hamburgo (Alemania)	3,200	4,000	7,200	100	26	SEMANAL	Ver líneas

Nota: La información de la siguiente figura fue obtenida de la página SIICEX

Figura 24

Línea naviera



Nota: La información de la siguiente figura fue obtenida de la página SIICEX

Figura 25

Tarifas promedio del contenedor reefer de 40' Rotterdam

PROMEDIO CONTENEDOR 40' NEGOCIACIÓN			<u>Carga perecible:</u> Agro Pesca, carnes, etc.
COSTOS LOGISTICOS			
Transporte Terrestre Origen	US\$	300.00	<u>Capacidad de carga:</u> Peso :28 Toneladas. Volumen:59.3 m3
Gastos portuarios promedio	US\$	337.00	
Agente de Aduanas Perú	US\$	190.00	
Certificado de origen	US\$	20.00	
THC origen	US\$	125.00	
Emisión de B/L	US\$	55.00	
Flete	US\$	5,200.00	
Transmisión destino	US\$	30.00	
Seguridad	US\$	10.00	
DTHC en destino	US\$	65.00	

Nota: Tomada de perfil logístico al mercado de Holanda 2014 - Promperú

En el flete aéreo, a diferencia del flete marítimo, los precios son diferentes, pues se calculan de acuerdo a la cantidad de kilos que se han de enviar.

Figura 26

Cotización de flete aéreo

Conectividad & Tiempo de tránsito					Líneas Aéreas				
Ruta 1	Ruta 10	Ruta 11	Ruta 12	Ruta 13	Ruta 14	Ruta 15	Ruta 16	Ruta 17	Ruta 18
Ruta 19	Ruta 2	Ruta 20	Ruta 21	Ruta 22	Ruta 23	Ruta 24	Ruta 25	Ruta 26	Ruta 27
Ruta 28	Ruta 29	Ruta 3	Ruta 30	Ruta 31	Ruta 32	Ruta 33	Ruta 4	Ruta 5	Ruta 6
Ruta 7	Ruta 8	Ruta 9							
China - Hong Kong 2:3 escalas y 12h 00 min de tránsito									
1. LIMA - PERÚ		00h 00 min	Lima - Perú		Air				
2. Lima - Perú		08h 00 min	Amsterdam - Países Bajos (Holanda)		Europa				
3. Amsterdam - Países Bajos (Holanda)		12h 00 min	Hong Kong - China		Avianca				
					Cargo				
					Copa				
					Airlines				
					KLM				
					Latam				
					Cargo				
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\$ 6.98 /Kg		US\$ 4.80 /Kg		US\$ 4.20 /Kg		US\$ 3.40 /Kg		US\$ 190.00 /Kg	

Nota: La información de la siguiente figura fue obtenida de la página SIICEX

Figura 27*Ruta aérea de Perú – Rotterdam*

ORIGEN	DESTINO	AEROLINEA	TIEMPO TRÁNSITO	FRECUENCIA SALIDA	RTA
LIM	Rotterdam	Luthansa	27 horas 40 minutos.	Diaria	LIM –Miami-London-Rotterdam
LIM	Rotterdam	KLM	28 horas.	Diaria	LIM - Miami-London-Rotterdam
LIM	Rotterdam	LAN-TAM	30 horas	Diaria	LIM - Miami-London-Rotterdam

Nota: Tomada de perfil logístico al mercado de Holanda 2014 - Promperú

Figura 28*Tarifa promedio costos logísticos*

Concepto	Costos
Tramites de aduanas	\$150.00
Flete por Kilo (Variable)	\$2.50
Combustible por Kilo (Variable)	\$0.60
Impuesto Aeropuerto por Kilo (Variable)	\$0.05
Recargo de Seguridad (FIJO)	\$10.00
Guía Aérea por embarque (FIJO)	\$35.00
Transmisión a Aduanas (FIJO)	\$25.00
Tramite Documentario (FIJO)	\$50.00
Visto Bueno (FIJO)	\$85.00

Nota: Tomada de perfil logístico al mercado de Holanda 2014 – Promperú

CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

MINCETUR (2015) menciona que: Un agente de aduana viene a ser una persona natural y jurídica, el cual brinda el servicio de despacho de mercaderías a un tercero, asesorándolos en temas de tramitación aduanera, condiciones y requisitos de despacho, así como otras designados por la Ley General de Aduanas. (p.13)

La tabla, presenta un listado de los principales agentes aduaneros, cuya jurisdicción se encuentra ubicada en la Marítima del Callao.

Tabla 35

Listado de los principales agentes de aduanas

Razón Social	Representante legal	Dirección
Agencia de Aduana Macromar S.A.	Flores Francia Jose Carlos	AV. Elmer Faucett S/N Centro Aéreo Comercial - Callao
DHL Global Forwarding Aduanas Perú S.A	Carpio Torres Juan Jose, Fernandez Maurial Gino Alonso	Calle 1 MZ F Lote 2 URB. Bocanegra – Callao
Transel Agencia de Aduana S.A.	Aguilar Carrillo Jorge Luis	Calle B N°263 URB. Bocanegra, Callao, Prov. Const. de – Callao
Agencias Ransa S.A.C.	Judy Cattia Subauste Gildemeister	AV. Argentina N° 2833 Callao, Callao, Prov. Const. D – Callao
Axis GL Agencia de Aduana S.A.C	Espinoza Reyes Kurt Aldo	JR. Huandoy 594, 3er. Piso - San Miguel
Beagle Agentes de Aduana S. A	Tovar Asca Ricardo Jose	JR. comandante Jiménez N°120 Lima, Magdalena Del M
ADM Aduanas S.A.C.	Gustavo Adolfo Wanda Carhuayo	JR. Chancay N° 200. URB. Santa Marina, Callao.
Choice Aduanas S.A.C	Nelson Virgilio Valle Huertes	JR. Miller N° 450, INT. 601, Callao.
World Company Customs S.A.C.	Castillo Elliott Fortunato Wenceslao	AV. Elmer Faucett C.A.C. Sect."B" Mod.B OF.312-313 – Callao.

Nota: La información fue tomada de la SUNAT.

10.2 Costo de agenciamiento

Para el cálculo de los costos, se cotizaron a las siguientes agencias aduaneras que figuran en el listado presentado, cotizaciones que se presentan en la tabla.

Tabla 36

Costos de agenciamiento de la empresa World company customs

			
Servicio	Descripción del servicio	Tarifa \$	Tiempo promedio de atención
Servicio de exportación por contenedor	Numeración de DAM, gestión de despacho y regularización de DAM	200.00	15 días
Precintado de contenedor	Colocar precinto en contenedor	8.00	6 horas
Deposito temporal	Ingresa la mercancía al almacén	378.14	3 días
Inspecciones por contenedor	Tramite y presentación inspecciones de sectores competentes	30.00	1 día
Aforo físico por contenedor	Tramite y presentación a reconocimiento físico	30.00	1 día
Certificado de origen	Tramite de certificación de origen	50.00	3 días
Boletín químico	Tramite de boletín químico	60.00	3 días
Gestión de expedientes	Elaboración, presentación y seguimiento de expediente	150.00	7 días
Gastos operativos	Traslado de auxiliares de despacho, pago por documentos adicionales y suministros	30.00	1 Día

10.3 Aseguradoras

Las empresas aseguradoras ofrecen sus servicios de protección a las mercancías de posibles riesgos de pérdida o daño durante su traslado hacia el país destino.

A continuación, se menciona a empresas aseguradoras:

- **MAPFRE:** Cubrirá la mercadería que transporta durante todo el trayecto de la exportación, incluyendo el tránsito marítimo o aéreo, estadía en aduanas, y el tránsito terrestre hasta los almacenes y que sean consecuencia de un riesgo cuya causa inmediata o dominante se encuentre incluido en esta póliza.
- **RÍMAC:** Cubrirá durante el tránsito ordinario del transporte hasta el destino final.

La póliza de seguro brinda cobertura a los siguientes hechos:

- En el caso de robo por asalto
- Daños por una mala manipulación
- Por avería gruesa
- En el momento de carga, descarga y transbordo de mercaderías

La

Tabla 37 presenta un listado de las empresas aseguradoras y reaseguradoras que brindan el servicio de venta de pólizas de seguro de exportación a los Países Bajos y otros países de la Unión Europea, dicha lista se obtiene de la data brindada por la Sociedad de Banca y Seguros (SBS).

Tabla 37

Listado de las empresas aseguradoras y reaseguradoras - Países Bajos

Razón social	Representante	Dirección
Amtrust Europe Limited	Rivera Noya Marco Antonio	Rivera Navarrete 495, Piso 13
Deutsche Ruckversicherung Aktiengesellschaft	Reyes Fernandez Katherine Stefany	Av. Santo Toribio N° 14, Piso 3
Generali España Sociedad Anónima de seguros y reaseguros	Flórez Gómez Diego Ernesto	Jr. Arias Aragüéz N° 250
MAPFRE Compañía de reaseguros	García Vargas Alejandro Fernando	Choquehuanca N° 770

Münchener Ruckversicherung Gesellschaft AG	Ato Del Avellanal Roberto	Plaza San Martín 957 Of. 301
---	---------------------------	---------------------------------

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

Es importante señalar que esta acción depende del tipo de contrata a utilizar, una póliza de seguro de transporte marítimo, teniendo en cuenta los términos del contrato, puesto que existen diferencias entre unos y otros, en este caso debido a que el contrato está en función al incoterm FOB el cliente o importador asumirá el costo del seguro, este permite dar un respaldo en caso la mercadería sufra algún tipo de daño durante su transporte.

El importador optó por contar con la compañía de seguros MAPFRE, la cual cubrirá la mercadería transportada por todo el trayecto de exportación, incluyendo los siguientes puntos:

- Tránsito marítimo o aéreo.
- Estadía en aduanas
- Tránsito terrestre hasta los almacenes siempre dentro del curso.

Algunos de los servicios ofrecidos por la aseguradora MAPFRE se muestran en la **Tabla 38**.

Tabla 38

Servicios ofrecidos por la aseguradora MAPFRE

	
Cobertura	Modalidad
Incendio o explosión	Póliza flotante
Varada, embarrancada, hundimiento o naufragio del buque o embarcación	Póliza flotante fija
Descarga de la mercancía en el puerto de refugio.	Póliza temporal

En el presente proyecto de exportación indica que, de acuerdo a lo acordado con el importador, se realizará con el Incoterm FOB, por lo tanto, contratar el seguro para la mercancía será responsabilidad del importador.

10.5 Terminales de almacenamiento

Ley general de Aduanas (2008) artículo N° 159 menciona que los “Almacenes destinados a depositar la carga que se embarque o desembarque, transportada por vía aérea, marítima, terrestre, postal, fluvial y/o lacustre. Deben ser considerados para todos los efectos como una extensión de la Zona Primaria de la jurisdicción aduanera a la que pertenecen, por tanto, en ella se podrán recibir y despachar las mercancías que serán objeto de los regímenes y operaciones aduaneros que establece la Ley General de Aduanas.”

Acontinuación, se describen dos de los terminales, ubicados en el Puerto del Callao:

- **RANSA PERÚ**

- Dirección: Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores
- Teléfono: +51 (1) 3136000 / +51 (1) 2018200
- E-mail: servicioalcliente@ransa.net
- Funciones: Se encargan de la logística de almacenamiento y manipuleos en deposito temporal, están preparados tecnológicamente para realizar eficientemente las operaciones logísticas. Esto les conlleva a operar con mayor rapidez y flexibilidad, ayuda a eliminar el error en despacho. La tecnología con que ellos cuentan es: lectores de código de barra, terminales portátiles de la radio frecuencia.

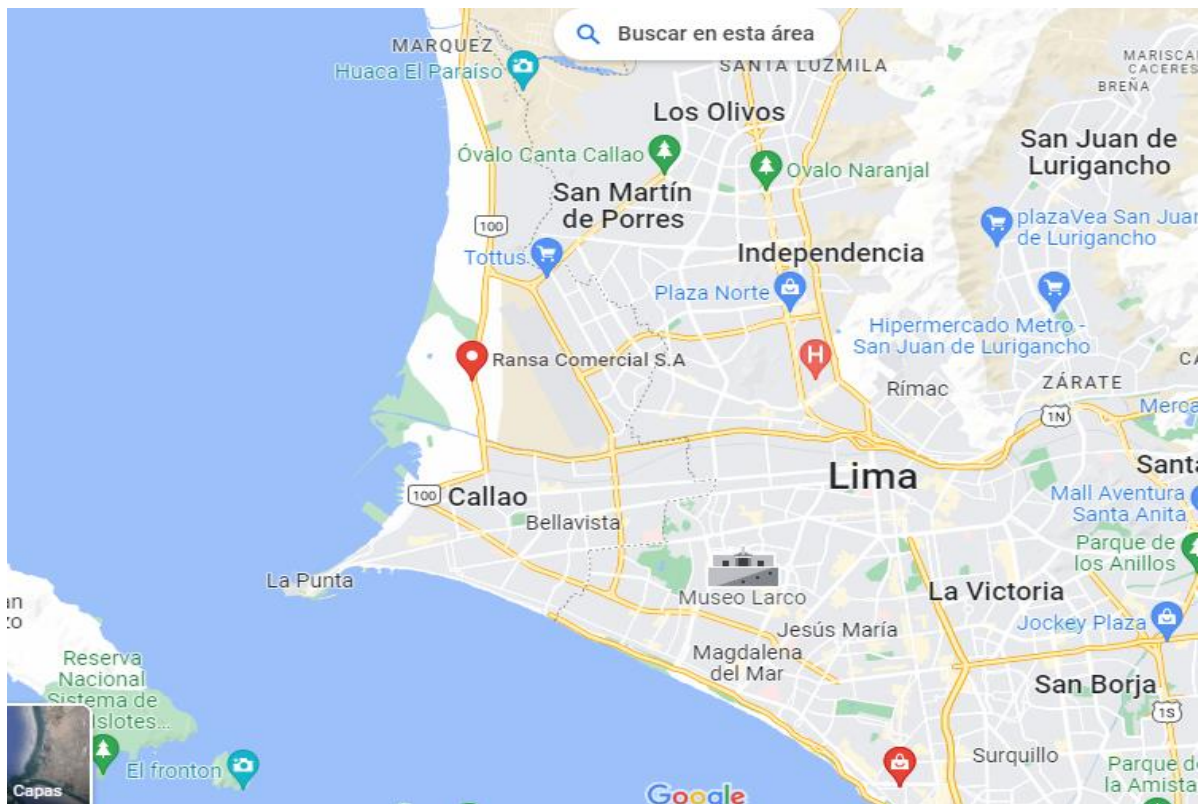
Figura 29

Terminales de almacenamiento – Ransa Perú



Figura 30

Ubicación de Ransa Perú



Nota: La figura fue extraída de Google Maps

- **DP WORLD CALLAO**
- Dirección: Jr. Manco Cápac 113 Callao, Perú.
- E-mail: dpwl.comercial@dpworld.com
- Teléfono: (01) 206-6500
- Servicio ofrecido: Ofrece servicios de descarga y embarque de contenedores full container load (FCL), incluye los días de almacenaje, revisión documentaria, emisión de volante, verificación de datos, transmisiones electrónicas ante aduanas, así como una zona de inspección intra - portuaria y plataforma digital para los trámites relacionados con cualquier tipo de despacho sea Anticipado, Diferido y/o Urgente.

Figura 31

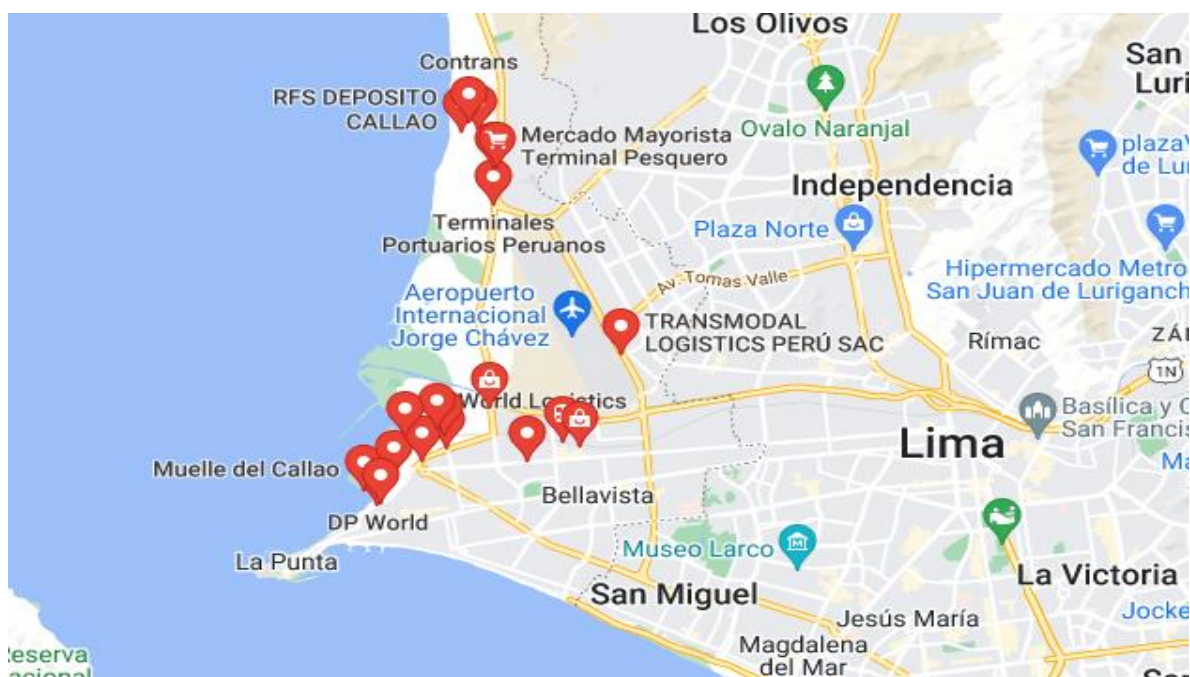
Terminal de almacenamiento - DP World Callao



Nota: La presente figura fue extraída de Google

Figura 32

Ubicación de DP World Callao



Nota: La figura fue extraída de Google Maps

CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Países Bajos, por su tradición, es considerado un mercado estratégico debido a los puntos clave de ingreso y salida de mercaderías. Este mercado se trata de uno de los estados más desarrollados según el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas, así como uno de los países calificados como “de ingresos altos” por el Banco Mundial. Por lo que, es calificado como un país prácticamente libre de corrupción (DHL, 2019).

11.1.1 Puertos disponibles para la carga peruana

Según el portal portuario (2020) en cuanto a puertos marítimos, el país cuenta con los siguientes puertos: Rotterdam, Amsterdam, Terneuzen/Vlissingen, Mordek y Groningen, que son un proyecto conjunto destinado a aplicar las directrices de la OCDE. El puerto ganó el "Premio Mundial a la Sostenibilidad Portuaria".

Ruta del norte de Europa:

- Puerto de Balboa: El Puerto de Balboa se considera la terminal de transbordo más grande de América Latina con un rendimiento anual de 5 millones de TEU, 43 hectáreas de espacio dedicado al almacenamiento de contenedores y 5 terminales de buques portacontenedores mientras opera 25 grúas pórtico.
- Puerto de Cartagena: Considerado un puerto comercial en los Estados Unidos, tiene muchas ventajas en cuanto a operaciones marítimas debido a su ubicación estratégica y ubicación estratégica. Cuenta con dos atracaderos de 700m y 1000m y dos rompeolas y puede acomodar hasta 5 embarcaciones
- Puerto Leixoes: Es el puerto más grande en el norte Portugal, es uno de lo más versátiles y competitivos, maneja un total de 18 millones de toneladas de mercancía por año, a la vez ejerce un total de 25 % del comercio exterior realizado por el mar.
- Puerto le Havre: Es considerada entre los principales puertos de Europa del norte de la región de Normandía, Francia. Se compone de una serie de muelles tipo canal de Tancarville y du Havre, cubre un área de 10,000 hectáreas.

- Puerto Rotterdam: Es el más grande de Europa y se extiende a lo largo del Mar del Norte con más 40 km de longitud, tiene 86 hectáreas, cuenta con 8 grúas pórtico STS y un elevador Lift-AGV. Además, se considera el cuarto puerto del mundo en cuanto al tránsito de toneladas de mercancías. Se manejan unos 400 millones de toneladas de carga y arriban aproximadamente unos 35000 buques vía marítima y unas 110,000 embarcaciones del corazón de Europa.

11.1.2 Aeropuertos disponibles para la carga peruana

Sobre los aeropuertos, cuenta con cinco, considerados los más grandes de dicho país, donde operan aproximadamente 79 aerolíneas, hacia 232 destinos, moviendo aproximadamente 5.31 billardos de toneladas de mercancías (Aeropuerto ,2022).

Tabla 39

Principales aeropuertos de Países Bajos

IATA	Nombre	Paraje	Aerolíneas	Destinos
AMS	Amsterdam Airport Schiphol	Ámsterdam	79	232
RTM	Rotterdam The Hague Airport	Rotterdam	8	29
EIN	Eindhoven Airport	Eindhoven	3	62
MST	Maastricht Aachen Airport	Maastricht	2	10
GRQ	Eelde Airport	Groningen	2	5

Nota: Tomada de “Infoaeropuerto.com”

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

11.2.1 Análisis de la infraestructura vial del país destino

La pagina web de datos mundial (s.f) nos menciona que: la red de carreteras y autopistas tiene una longitud total de 139,124 km. Para cada uno de los 17.53 millones de habitantes del país, esto supone 7.93 metros. Sin embargo, también hay que tener en cuenta el tamaño y la densidad de población del país, que es relativamente alta: unos 422 habitantes por km². (Párrafo 1)

Figura 33*Transporte por carretera en Países Bajos*

Países Bajos			
	total	por 1 millón de habitantes	por km ²
Red de carreteras	139,100 km	7,934.80 km	3,348.92 m
Ferrocarril	3,100 km	174.41 km	73.61 m
Vías navegables	6,237 km	355.72 km	150.13 m
Puertos comerciales	1,199	68.38	0.029
Aeropuertos	cinco	0.29	0.120

11.2.2 Análisis de la infraestructura portuaria del país destino

Según el MINCETUR (2019) menciona que: Holanda tiene más de 40 puertos principales y secundarios. El puerto con mayor infraestructura es el puerto Rotterdam y Amsterdam son el primer y cuarto puerto más grande de Europa con aproximadamente 461 millones de toneladas (p.52)

En la siguiente figura se puede observar la ruta norte Europa que se obtuvo de la plataforma (SIICEX) para realizar la exportación del jengibre fresco orgánico hacia el puerto Rotterdam ubicado en Países Bajos. La ruta empieza en el Puerto del Callao, donde será la salida del contenedor con la mercancía a enviar y el destino final es el Puerto de Rotterdam por lo que se estima que se demoraría entre 23 a 25 días.

Figura 34

Mapa de la ruta desde el puerto de Callao al puerto Rotterdam

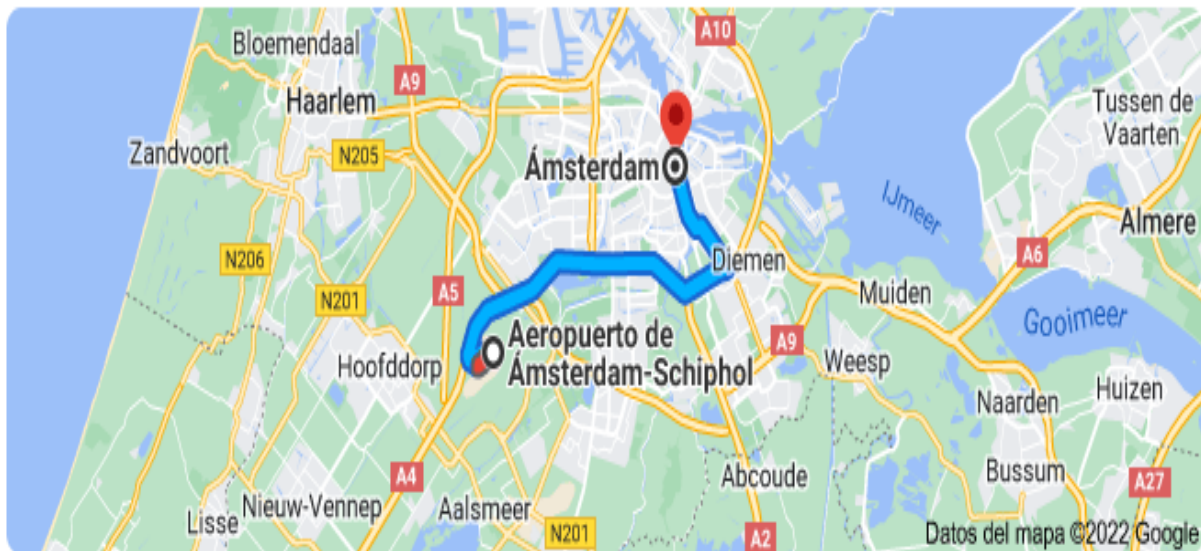


Nota: La figura fue extraída de la página Siicex

11.2.3 Análisis de la infraestructura aeroportuaria del país destino

Según el MINCETUR (2019) refirió que hay 26 aeropuertos, de los que destaca el Aeropuerto Internacional de Amsterdam - Schiphol para el transporte de carga y pasajeros; los más pequeños son Maastricht Aachen, Rotterdam, Eindhoven y Groningen principalmente. (p.52)

“El aeropuerto Amsterdam – Schiphol se encuentra localizado a solo 19 kilómetros al suroeste del centro de la ciudad de Amsterdam”.

Figura 35*Ubicación del aeropuerto Schiphol*

Nota: La imagen fue tomada de Google Maps

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

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

Países Bajos cuenta con una óptima infraestructura portuaria, pues registra una data con más de 40 puertos, entre principales y auxiliares. Este país, en relación al comercio internacional, tiene como principal ventaja contar con el “puerto de Róterdam”, puerto considerado uno de los Hub del mercado europeo, pues obtiene un 60% de su carga contenerizada gracias a las conexiones terrestres con países del Mediterráneo y el Norte Europeo, y otro 40% de la de los transbordos entre rutas marítimas o ribereñas alimentadoras (Mar & Gerencia, 2010).

Debido a su estratégica localización en el mar Norte y a sus excelentes conexiones intermodales, este puerto es reconocido como el más grande de Europa y uno de los más importantes en el transporte de carga mundial. Con una profundidad de 24 metros y una longitud de 40 kilómetros, Rotterdam se conecta con más de 1.000 puertos en todo el mundo gracias a los más de 500 servicios de líneas regulares que

hoy en día ofrece. Cada año se mueven más de 400 millones de toneladas, 33.000 buques marítimos y 110.000 embarcaciones, debido a la excelente accesibilidad del mismo, que permite el ingreso de todo tipo de naves a sus instalaciones. (legiscomex.com, 2010,p.12)

Asimismo, cuenta con las siguientes características:

- Hinterland expandido debido a la formación de una sólida red intermodal
- Óptima profundidad, accesible para los buques más grandes del mundo
- Calificado como uno de los eslabones de la «cadena de suministro» al cargar todo tipo imaginable de mercancías.

Figura 36

Puerto Rotterdam



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

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

El aeropuerto más grande Países Bajos se llama “Schiphol” y se ubica en Ámsterdam, este se considera una conexión que funciona como puente aéreo, que agiliza los procesos de entrada y salida de mercadería hacia los demás países del Norte Europeo (Aeropuertoinfo, 2022).

Schiphol es el principal aeropuerto de Países Bajos y el tercero de Europa en materia de carga, después de París y Frankfurt. Se encuentra ubicado a 15 kilómetros de la ciudad capital del Reino de los Países Bajos, Amsterdam, desde donde se conecta por diversos medios de transporte como tren, carro, taxi y autobuses (legiscomex.com, 2010, p.18)

Figura 37

Aeropuerto de Schiphol



Nota: La imagen fue extraída de Google Maps

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)

Belastingdienst (www.belastingdienst.nl), es la entidad que se encarga de la administración aduanera en los Países Bajos.

Antes que la mercancía arribe, el importador o representante holandés tiene que (MINCETUR, 2019, p.36):

- Estar en el registro oficial de los Países Bajos, quien cuenta con el número de identificación EORI.

- Otorgar la declaración sumaria de importación (con la información anticipada sobre los productos importados que serán presentados después de las 24 horas o 4 horas posteriores a la llegada por vía marítima o aérea).
- Notificar previamente al arribo de los productos importados, refiriendo sobre el punto de entrada, pudiendo ser puerto o un aeropuerto. •
- Contar con la solicitud de inspección sanitaria.

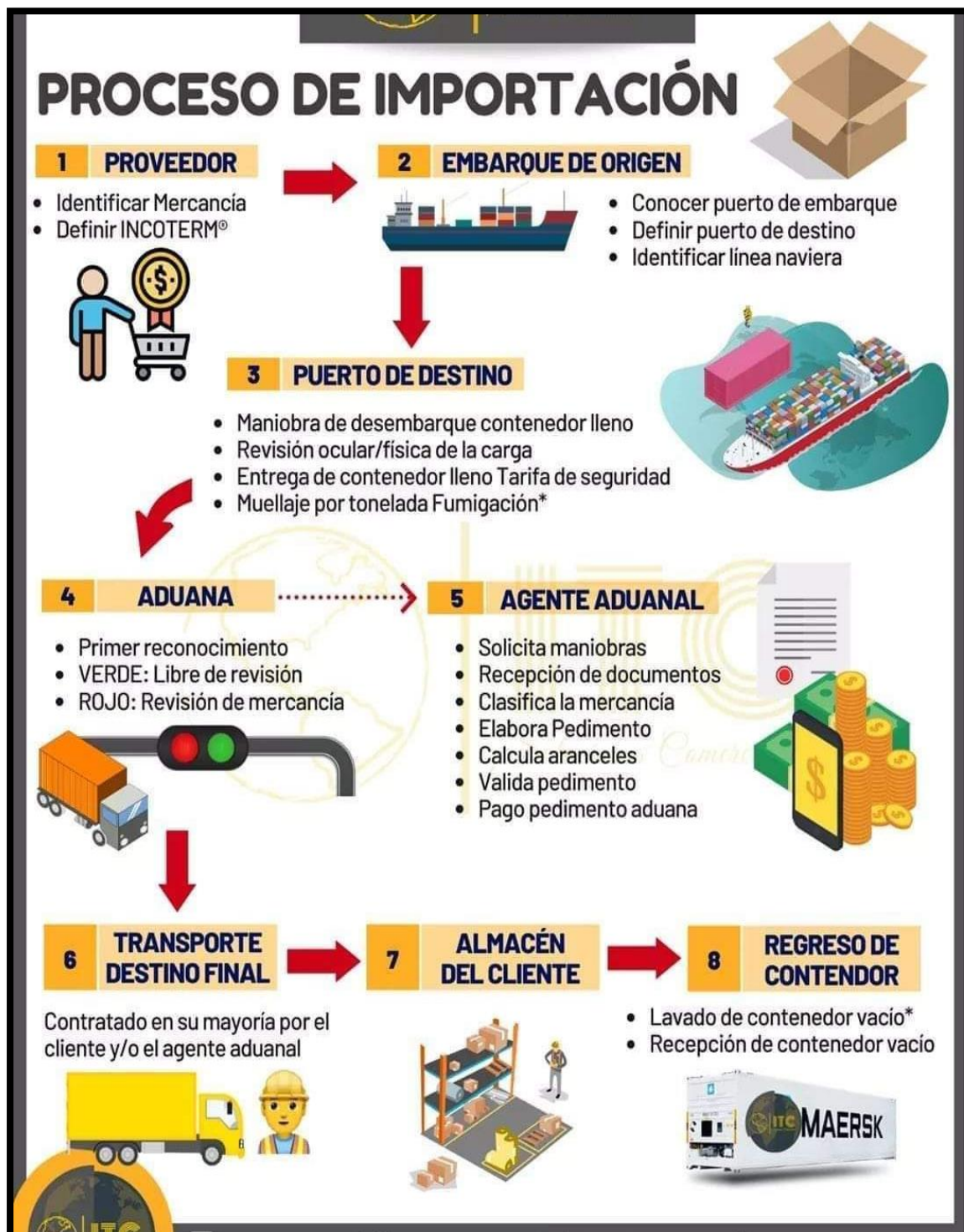
Después de recibir la mercancía, el importador holandés debe tener los documentos necesarios para el despacho de aduana (incluidos los documentos aprobados por el exportador), que son:

- El documento de transporte y la factura comercial.
- Contar con la lista de empaque
- Contar con el documento de transporte, guía aérea y el conocimiento del embarque.
- Certificado orgánico
- Presentar el seguro para su transporte.
- Contar con la certificación sanitaria otorgado por el Servicio Nacional de SENASA o DIGESA.
- Certificación de origen ADEX, CCL o SNI.
- Demás requisitos necesarios (certificación del contexto de producción y planta de empaque) todos emitidos por la Autoridad Fitosanitaria de Países Bajos.

Luego, es necesario declarar las mercancías utilizando el Documento Administrativo Unificado (DUA), que debe completarse en holandés y presentarse a la Administración Tributaria y Aduanera, ya sea física o electrónicamente a través del portal aduanero holandés, junto con los documentos de importación. El registro de DUA puede ser realizado directa o indirectamente por importadores o representantes, estos últimos generalmente se refieren a agentes de aduanas y transportistas.

Figura 38

Proceso de importación



Nota: La imagen fue extraída de Google

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Sunat (s.f) nos menciona que: Las muestras importadas de productos son utilizados solo para la demostración de las cualidades, cuando salen del país no son comerciales si no hay comercio entre el vendedor y comprador, por cuanto no se encuentran sujetas al porcentaje de derechos, las mismas que tienen que adjuntarse en envíos no comerciales.

Según Promperú (2017) El procedimiento para el envío de muestras a exposiciones internacionales, cuyo valor no es el comercial, se encuentra exenta del impuesto de entrada al Reino Unido, para ello se necesita de una declaración en el Documento Administrativo Único (SAD) y las mismas requieren el uso de palabras como "no para la venta" y si se excluyen de todas las ventas, por ello estas muestras no tienen impuestos ni aranceles. Al mismo tiempo, estos pueden solo usarse a nivel nacional con fines de demostración. El tratamiento libre de impuestos no exime a las muestras del cumplimiento de las reglamentaciones no aduaneras pertinentes. (p.18)

Los requisitos para importar muestras sin valor, son las siguientes:

- Desarrollar el proceso establecido en el Despacho Simplificado de Importación
- Presentación de documentación al despacho inutilizadas para su comercialización.
- El valor total de la muestra no puede superar los 1000 dólares
- Deben estar dirigidos para fines promocionales, experimentales, y publicitarios
- Debe contar con las normas sanitarias correspondientes
- Debe contar con un certificado de origen

A continuación, algunos detalles:

- Las muestras sin valor tienen que acompañarse con el certificado de origen para cada producto
- Se debe indicar en la factura su valor para efectos de aduana
- Se debe mencionar en su descripción que son muestras sin valor comercial, a la vez no está dispuesto para la venta y tampoco para su reventa
- Si la muestra ha sido declarada por más de 50 euros paga impuesto.

Diario del exportador (s.f) nos menciona que: Las ferias suponen una oportunidad para desarrollar lazos con compradores en poco tiempo, permite que el agente pueda establecer una alta cantidad de contactos con los clientes más potenciales u operadores.

La feria FREE FROM FUNCTIONAL FOOD & HEALTH INGREDIENTS 2022 se exhibirán muestras sin valor comercial de alimentos "free", orgánicos, veganos y saludables para compradores mayoristas, minoristas y prescriptores, tiendas de alimentos orgánicos. Se lleva a cabo todos los años en Amsterdam y estará ubicado en RAI International Exhibition and Congress Centre, se llevará a cabo el 22 y 23 de noviembre.

Figura 39

Montos mínimos para pagar impuestos y aranceles para importar

Promperú (2016) menciona que: En la Unión Europea, no se llega a cobrar los aranceles de importación de mercancías cuando el valor totalitario de la mercancía (sin considerar los gastos de envío o el seguro) no supera los 150 €. Si el valor totalitario de las mercancías (sin incluir los gastos de envío y seguro) no supera los 22 € los impuestos de importación no se pagan. (p.23)

	Valor del envío	Impuestos a pagar	Porcentaje general aplicable [1]
Compras por internet (remitente es una empresa)	Menor o igual que 22 euros	Exento de arancel e IVA	0 % arancel – 0 % IVA
	Mayor que 22 y menor o igual que 150 euros	Exento de arancel pero sujeto a IVA	0 % arancel – 21 % IVA
	Mayor de 150 euros	Sujeto a arancel e IVA	2,5 % arancel – 21 % IVA
Envíos entre particulares [2]	Menor o igual que 45 euros	Exento de arancel e IVA	0 % arancel – 0 % IVA
	Mayor que 45 euros	Sujeto a arancel e IVA	2,5 % arancel – 21 % IVA

[1] Estos porcentajes en caso de que el particular no indique la clasificación arancelaria que corresponde a las mercancías, en cuyo caso, se aplicarán las cantidades correspondientes a la misma

[2] No aplicable a envíos que constituyan expedición comercial, a los que se aplicarán los límites indicados para las compras por internet

Nota: La imagen fue extraída de la pagina cartillas de información postal “Unión Europea”

Figura 40

Procedimiento para la importación de muestras sin valor comercial - Unión Europea

PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL			
Producto	Pais de origen	Requisitos	Procedimiento
Todos los productos de consumo no humano	Resto de países y territorios terceros	Sin requisitos específicos	Sin intervención
Todos los productos de consumo humano	Resto de países y territorios terceros	Sin requisitos específicos	<p>Interesado deberá aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Copia de la factura comercial -En su caso, el original del certificado sanitario -Documento que acredite la celebración del evento, el estudio o análisis -Original de la declaración de destino <p>En caso de concederse dicha autorización:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los productos se destinarán exclusivamente al uso para el que se ha autorizado la importación - Concluido el evento o el estudio, el material sobrante, será destruido o se reexpedirá fuera del territorio del territorio de la UE. <p>En caso de denegarse la entrada:</p> <p>Se procederá a la reexpedición, destrucción o utilización de los productos para otros fines distintos de los previstos inicialmente</p>

Nota: La imagen fue extraída de la página cartillas de información postal “Unión Europea”

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Algunos de los principales proveedores de servicios logísticos en Países Bajos son:

- **Deutsche Post DHL Group:** Empresa logística que conecta en más de 220 países alrededor del mundo, ofreciendo servicios y soluciones integradas en base a las necesidades del cliente. Cuenta con sede en Perú y Holanda.
Página web: <https://www.dhl.com/>
- **DSV Panalpina:** Empresa logística situada en más de 90 países de todo el mundo, entre ellos, Países Bajos (Holanda), con más 1 500 oficinas e instalaciones logísticas:
Página web: <https://www.dsv.com/>
- **Kuehne + Nagel Logistics B.V:** Empresa de transporte logístico, cuya oficina central se sitúa en Países Bajos (Holanda).
Página web: <https://home.kuehne-nagel.com/>

- **XPO Logistics:** Empresa europea que ofrece soluciones integrales de transporte personalizadas para cada empresa y cliente.
Página web: <https://www.xpo.com/>
Sitio web: homeDeliveryHelp@xpo.com
- **DB Schener:** Cuenta con 430 sucursales de transporte terrestre en toda Europa, los productos y servicios de transporte terrestre de DB Schenker cubren una extensa red.
Página web: <https://www.dbschenker.com/global>
- **Simon Loos:** ofrece grandes soluciones logísticas para el transporte, almacén, co-packing y consultoría logística, en toda Europa.
Página web: <https://www.simonloos.nl/>

CAPÍTULO 12: DISTRIBUCIÓN

Promperú (2015) nos dice que: La distribución física internacional viene a ser el conjunto de pasos y procesos destinados hacia la transferencia de un producto iniciado en un punto de origen hacia el punto de destino, se compone de un sistema que permite la reducción de inventarios, costos, incrementa la venta y logra la satisfacción de los clientes.

Figura 41

Secuencia comercial entre el proveedor – consumidor



12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor- consumidor

Según MINCETUR (2019), menciona que: El sector orgánico se desarrolló inicialmente por una cadena especializada en alimentos saludables. En la actualidad, los supermercados también usan dichos productos orgánicos. Considerando el volumen que manejan, estos están llegando a dominar parte del mercado, sobre todo en la categoría de productos frescos y orgánicos. Sin embargo, las tiendas especializadas aún tienen una alta proporción de productos orgánicos. (p.56)

Se empezará con la adquisición de la materia prima, asimismo se realizará varios procesos al jengibre fresco orgánico. Luego se dará inicio con la exportación, porque hay un pedido de 1152 cajas de jengibre fresco orgánico por la empresa Ekoplaza.

A través, de los diferentes canales de comercialización hará que el jengibre fresco orgánico llegue al consumidor final.

Figura 42

Secuencia de comercialización del jengibre fresco orgánico



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

Según legiscomex.com (s.f) menciona que: Los supermercados se caracterizan por ser el principal canal de distribución de productos, dada la cantidad de puntos de venta, por la flexibilidad de horarios y precios. Hay alrededor de 4.300 supermercados en los Países Bajos en varias categorías, algunos de ellos, como las llamadas tiendas de descuento, enfocadas en el precio; otras para el servicio y otros para productos específicos.

Es necesario escoger el canal de distribución que permita y garantice la colocación del jengibre fresco orgánico en el momento oportuno; por lo que, se optó por elegir un canal de distribución indirecto, pues se contará con un agente intermediario que facilite el proceso, siendo los seleccionados los supermercados de Países Bajos.

Algunas cadenas de supermercados en Países Bajos son las siguientes:

Tabla 40

Principales cadenas de supermercados en Países Bajos

Nombre	Albert Heijin	Jumbo	Aldi	Lidl	Superunie	Crisp
						
Ciudad	Ámsterdam	Veghel	Ámsterdam	Ámsterdam	Beesd	Ámsterdam
Dirección	Nieuwezijdsvoorburgwal 226 1071 Ap, 1012 RR	Rijksweg 15	Nieuwe Weteringstraat 24-28, 1017 ZX	Delflandplein 186, 1062 HW 1102 da	Industrieweg 22 B	Lizzy Ansinghstraat 163
Contacto	Mr Pim Bijte	Mr Frits van Eerd	Página web	Página web	Mr Bob Van Koetsveld	Mr. Robert Verwaayen
Teléfono	+31 75 659 9111	+31 (0)413-380 200	+31 79 344 0440	31 (0)20 - 709 - 5039	+31 345 - 686 666	+31 097 010 2606 61
Fax	+31 75 659 8350	+31 (0)413-343 634	-	-	+31 345 - 686 600	-
E-Mail	info@ah.nl	info@jumbo.com	-	-	info@superunie.nl	service@crisp.nl
Página web	https://www.ah.nl	www.jumbo.com/	https://www.aldi.nl/	https://www.lidl.nl/	https://www.superunie.nl/	https://www.crisp.nl/

Nota: Datos tomados de las páginas web de la empresa y “Fish Information & Services”.

Tabla 41

Cadena de supermercados especializadas en países bajos

Nombre	Marqt	Ekoplaza	Tangermarkt
			
Ciudad	Ámsterdam	Ámsterdam	Ámsterdam
Dirección	Gelderlandplein 118, 1082 LB	Waterlooplein 131 1011PG	Plein '40-'45 11 1063 KR
Contacto	Página web	Ekoplaza	Área de marketing
Teléfono	+31 413 256 700	0413-313502	+31 70 430 0261
E-Mail	info@marqt.nl	info@ekoplaza.nl	marketing@tangermarkt.nl
Página web	https://www.marqt.nl/	https://www.ekoplaza.nl/nl	http://www.tangermarkt.nl/

Nota: Datos tomados de las páginas web de la empresa y “Fish Information & Services”.

Tabla 42

Cadenas mayoristas de supermercados en Países Bajos

Nombre	Sligro	Makro – Metro	Hanos	Kweker
	 Sligro Food Group		 INTERNATIONALE HORECA GROOTHANDEL	 VOOR PROFESSIONALS IN FOOD
Ciudad	Veghel	Wateringen	Amsterdam	Amsterdam
Dirección	Corridor 11	Postbus 159	Spaklerweg 5 1-551114 AE	Jan van Galenstraat 4
Contacto	Página web	Mark Mertens	Página web	Página web
Teléfono	+31 0413- 343500	+31 30 233 8833	31 (0)20 4609999	+31 (020) 606 36 06
Fax	31 0413- 343520	+31 30 233 8833	-	+31 (020) 606 36 00
E-Mail	info@sligrofood group.nl	-	info@hanos.n l	info@kweker.nl
Página web	https://www.sligrofoodgroup.nl/	http://www.metro-mcc.nl/	http://www.hanos.nl/	https://www.dekweker.nl

Nota: Datos tomados de las páginas web de la empresa y “Fish Information & Services”.

Figura 43

Ficha del perfil del importador

Ficha de perfil	
	
Ciudad	Ámsterdam
Dirección	Waterlooplein 131 1011PG
Contacto	Ekoplaza
Teléfono	0413-313502
E – Mail	info@ekoplaza.nl
Página web	https://www.ekoplaza.nl/nl
Numero de sucursales	75 sucursales
Actividad comercial	Importador y distribuidor
Producto	Jengibre fresco orgánico

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

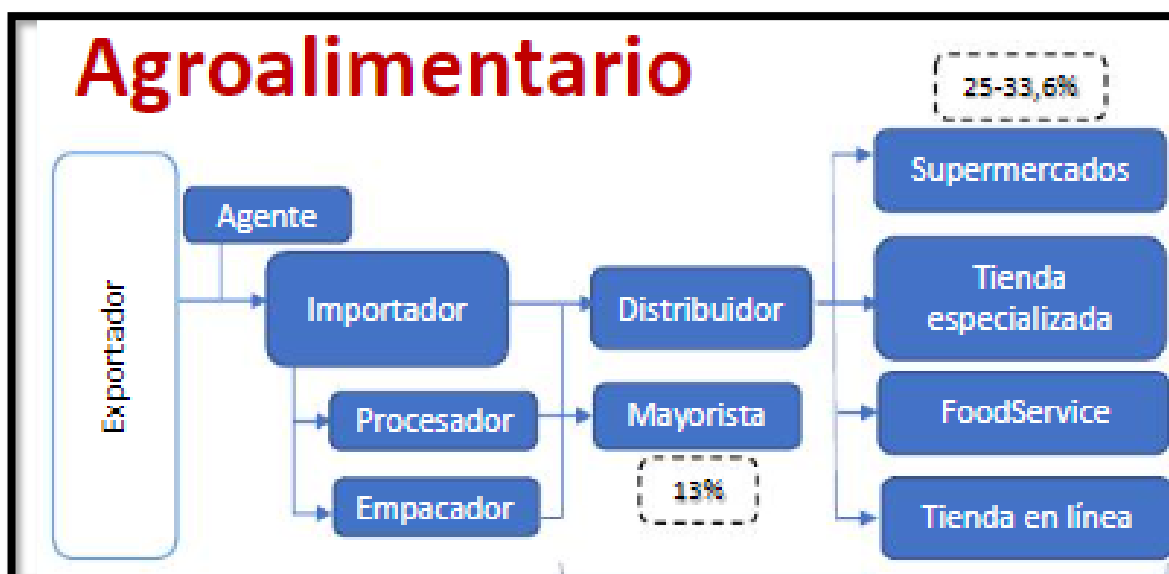
En el caso del presente proyecto de exportación de jengibre fresco orgánico, el importador va ser la empresa Ekoplaza en Países Bajos, ya que dicha empresa solicitó el pedido del producto, por lo tanto, ellos serán los encargados de la distribución del producto en todos sus supermercados del país de destino, ellos se encuentran dentro del canal comercial de importadores, distribuidores y mayoristas.

Por tanto, su flujo comercial esta segmentado por canal de venta:

- El 52 % de sus productos lo distribuyen en supermercados
- El 24 % de sus productos lo distribuyen en tienda especializada
- El 16 % de sus productos lo distribuyen por Foodservice (Restaurantes, catering, instituciones de salud, hospitales)
- EL 7 % de sus productos lo venden por tienda en línea (Delivery)

Figura 44

Canal de mercadeo del jengibre fresco orgánico



Nota: la imagen fue extraída de la pagina plan de desarrollo de mercado "Países Bajos".

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

El incoterm son términos que permiten un mejor entendimiento de las responsabilidades, tareas que asumen las partes, obligaciones, costos y riesgos, además de las operaciones logísticas, desde el momento en el que el producto sale de la fábrica hasta la recepción en el país que realizó la compra (SIICEX, 2019).

En un acuerdo que se llegó con el importador, el plazo máximo de entrega será de 24 días, el mismo que empieza a correr a partir de la orden de compra. La cantidad total a exportar es de 1152 cajas, cada caja pesa 13.6 kg. La modalidad de pago es a través de transferencia bancaria, debiendo abonar el 60% por adelantado, 40% posterior al embarque, deberá abonar el efectivo en su totalidad a un plazo máximo de 30 días calendarios.

Se llegó un mutuo acuerdo entre el exportador y el importador a emplear el incoterm FOB "Free on Board"- libre a bordo, lo que implica saber hasta donde son sus responsabilidades tanto como del vendedor y el comprador.

- Obligaciones del exportador
 - El exportador gestiona, desde el inicio de la compra, el transporte, empaque, embalaje y los costos derivados del flete (descarga y trámites), asumiendo los gastos de salida o de origen.
 - El exportador carga la mercancía en el buque dispuesto por el comprador en el puerto convenido.
 - El exportador es responsable de los riesgos y costes asociados a la mercancía hasta su entrega a bordo.
- Obligaciones del importador
 - Dar conformidad a la entrega del producto según lo convenido.
 - Ser responsable de la pérdida o daño del producto desde que esta se encuentra en su poder
 - Ser responsable de los gastos desde la entrega a bordo del barco.
 - Pagando el monto neto de la mercadería, asumiendo el flete marítimo internacional, gastos de destino y el pago de impuestos

Figura 45

Incoterm FOB



Nota: La imagen fue extraída de Google

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

Actualmente, Ekoplaza es la cadena de supermercados orgánicos más grande de los países del Benelux con 74 puntos de venta. Ekoplaza es una tienda online donde puedes comprar. Además, puedes elegir entre el envío a domicilio y la recogida o recogida en tienda (Rodríguez, s.f).

Los compradores neerlandeses están cada vez más preocupados por el origen y los métodos de producción de los productos que consumen, por lo que Ekoplaza ofrece a los consumidores la oportunidad de comunicarse con los productores directos de los productos ofrecidos. En Ekoplaza, la comida orgánica es auténtica; los productos son naturales (sin aditivos, preferentemente ecológicos), producidos con total respeto por el medio ambiente, muy frescos (productos locales y de temporada) y de buen sabor (cada producto está homologado en función de su sabor, aroma y textura) (Rodríguez, s.f).

El perfil del consumidor holandés de alimentos orgánicos son las siguientes:

- El sector económico es de clase media – alta, alta.
- La segmentación de clientes es entre 36 - 45 años de edad y 46 – 55 años de edad, ya sea en el ámbito distribuidor o mayorista.
- El 65 % son consumidores con estilo de vida saludable, el 5 % son leales, el 20 % son frecuentes, el 40 % son eventuales.

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

Países Bajos es un destino interesante para los productos orgánicos; es más, es conocido como “la puerta de entrada a Europa”, las nuevas generaciones están cada vez más interesadas por modos de vida y alimentación saludable, con un consumo de alimentos auténticos y de producción sostenible, ética y trazable. De acuerdo a cifras del CBI, el 70 % de la población europea considera que los productos orgánicos son más seguros para el consumo, a la vez crece la demanda por los productos orgánicos frescos (arándanos, bananos, fresas, manzanas y verduras). (Promperu, 2020).

Farmagro (2020) nos menciona que: La comercialización de los productos orgánicos en Países Bajos, se direcciona en cuatro tendencias: accesibilidad del producto, salud y bienestar, convivencia y que este sea amigable con el ambiente; es decir, sostenibilidad. Hoy por hoy, el mercado holandés prefiere un producto orgánico que favorezca la nutrición positiva del cliente, sin importar el precio; también, muestran interés por un producto que guarde armonía con el sabor, placer y libertad, así como la preferencia por un alimento que satisfaga sus necesidades.

Las características globales como el consumo de productos orgánicos "superalimentos", compras de empresas más responsables con el medio ambiente y sus socios comerciales, son características buscadas por los consumidores neerlandeses, característica de los Países Bajos, donde los productos orgánicos tienen una gran demanda. Los supermercados tienen una sección especial para este tipo de productos e incluyen verduras orgánicas frescas como: pimientos, lechuga, tomates, brócoli, apio, pepinos, jengibre, etc.; frutas frescas orgánicas como: plátanos, aguacates, manzanas, uvas, mangos, pitahaya. Otro aspecto es que los consumidores europeos están muy preocupados por la certificación de productos. Por lo tanto, la empresa debe tener un certificado reconocido por la UE (ACOEXT, s.f)

Según el misnisterio de comercio exterior y turismo (2019) nos meciona que: Para la correcta comercialización de los productos, es necesario comprender e identificar las necesidades y motivos de compra de los consumidores.

En ese sentido, los consumidores eligen alimentos orgánicos porque:

- _ Tienen la confianza en las cadenas orgánicas.
- _ Los consumidores consideran que dichos alimentos son sostenibles y la cadena de su producción es transparente.
- _ Es más saludable que la comida tradicional. Los alimentos orgánicos se consideran beneficiosos que los alimentos convencionales a los ojos de muchos consumidores
- _ Contar con una amplia oferta hace que los productos orgánicos sean más asequibles.

CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Matriz de costos de exportación				
Costo de producción				
Materia prima	S/. 75,369.00			
Materiales directo	S/. 84,408.896			
Mano de obra directa	S/. 8,000.00			
Gastos indirectos de fabricación	S/. 1,807.00			
Costos en fabrica EXW		S/. 94,215.896	\$ 24,448	23,941.71 €
Costos de transporte interno				
Flete interno (Huancayo – puerto de callao)	S/. 2,325.076			
Costo franco terminal		S/. 2,325.076	\$ 603.32	590.84 €
Costos de materiales				
Pallets	S/. 720.00			
Esquineros	S/. 360.00			
Zunchos	S/. 150.00			
Contenedor	S/. 1,757.842			
Total, de costos de materiales		S/. 2,987.84	\$ 775.30	759.26 €
Costos varios				
Certificado de origen	S/. 36.00			
Certificado fitosanitario	S/. 43.20			
Certificado de registro sanitario	S/. 241.50			

Agente aduanero	S/. 3,557.332			
Otros documentos	S/. 150.00			
Total, de costos varios		S/. 4,028.032	\$ 1,045.21	1,023.58 €
Costos logísticos				
Emisión B / L	S/. 190.00			
Derecho de embarque	S/. 1436.00			
Gastos administrativos	S/. 380.00			
Total, de costos logísticos		S/. 2,006.00	\$ 520.53	509.76 €
Costo total FOB				
		S/. 105,562.844	\$ 27,392.36	26,825.15 €
Utilidad	30 %	S/.31,668.8532	\$ 8,217.708	8,047.545 €
Precio total FOB		S/. 137,231.6972	\$ 35,610.068	34,872.695 €
Precio por caja		S/. 119.12	\$ 30.91	30.27 €

BIBLIOGRAFÍA

- Acoext. (s.f). Tendencias de mercado - Países Bajos.
<https://www.acoext.com/blog/tendencias-de-mercado-paises-bajos>
- Aduanas, I. g. (2008). Informe N° 59 - 2008 - SUNAT / B400.
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Aeropuertoinfo. (2022). Aeropuertoinfo.com. Obtenido de Aeropuertoinfo.com:
<https://www.aeropuertoinfo.com/paises/paises-bajos/>
- Artica, J. (08 de Febrero de 2021). Perú 21. Obtenido de Perú 21:
<https://bit.ly/3d31IzU>
- Castro, O., Yepes, C., & Ojeda, R. (2016). Desarrollo de proveedores. Elementos y procesos de promoción. Clío América, 10 (19) , 65 - 72.
- Cien. (2022). Nota de inteligencia comercial. Lima: Centro de investigación de economía y negocios globales.
- Cisneros, G., Lavado, C., Estacio, R., & Carhuallanqui, E. (2021). El jengibre y su relación con el comercio exterior en la economía peruana 2010 - 2019. Investigación Valdizana, 15(3), 137-144.
- DHL. (17 de Diciembre de 2019). Exporta con DHL. Obtenido de Exporta con DHL:
<https://www.exportacondhl.com/blog/exportar-a-los-paises-bajos/>
- Exportador, d. d. (s.f). Las ventajas de participar en una feria internacional para la empresa exportadora .
- Exterior, m. d. (2019). Países bajos (plan de desarrollo de mercado).
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410738/PDM_PAISES_BAJOS_2.pdf
- Farmagro. (30 de Octubre de 2020). El productor. Obtenido de El Productor:
<https://elproductor.com/2020/10/resumen-del-mercado-global-del-jengibre-4/>
- Fresh fruit. (04 de Julio de 2021). Fresh fruit. Obtenido de Fresh fruit:
<https://freshfruit.pe/2021/07/04/la-fiebre-del-jengibre-se-mantiene/>
- Gonzales, P. D. (2013). Transporte y logística internacional.
https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf
- Idepa. (s.f.). Etiquetados de productos en la union europea .
<https://www.idepa.es/documents/20147/95159/Cuadernos-de-la-Union-n9.pdf/a6df642d-6e2c-ad90-6d56-11f1da5097f5>

- Legiscomex.com. (2010). Inteligencia de mercados - Perfil logístico de la UE.
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-logistico-ue-2010-transporteaereo.pdf>
- Legiscomex.com. (s.f). Canales de distribución en Holanda.
<https://www.legiscomex.com/Documentos/canales-de-distribucion-holanda-2015-rci300>
- Mar & Gerencia. (30 de Mayo de 2010). M&G - Mar & Gerencia. Obtenido de M&G - Mar & Gerencia: <https://marygerencia.com/2010/05/31/el-puerto-de-rotterdam/>
- Mundial, I. p. (s.f). Tráfico e infraestructura en Países Bajos.
<https://www.datosmundial.com/europa/paises-bajos/trafico.php>
- Ositran. (2019). Concesión del terminal portuario de Matarani.
<https://www.ositran.gob.pe/anterior/wp-content/uploads/2020/07/id-tisur-2019.pdf>
- Portal portuario. (24 de Junio de 2020). Portal Portuario. Obtenido de Portal Portuario:
<https://portalportuario.cl/puertos-maritimos-de-los-paises-bajos-ganan-premio-internacional-a-la-sostenibilidad/>
- Promperu. (2014). Guía de mercado de países bajos.
https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/262/Guia_mercado_multisectorial_Paises_Bajos_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Promperú. (2015). Distribución física internacional. <https://docplayer.es/23707952-Promperu-distribucion-fisica-internacional-dr-percy-hugo-quispe-farfan-27-de-abril-de-2015.html>
- Promperú. (2016). Cartilla de información postal: Unión Europea.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/exportaciones/360637008radBD269.pdf>
- Promperú. (2017). Perfil logístico para el sector vestimenta a Reino Unido.
<https://recursos.exportemos.pe/perfil-log%C3%ADstico-sector-vestimenta-reino-unido-2017.pdf>
- Promperu. (2018). Exportando con Exporberto.
<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=43D61416-5DB3-46B7-B92E-C2DD97C2F75B.PDF>

- Promperu. (2019). Perfil producto mercado. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/751570779radA317F.pdf>
- Promperu. (2020). Países bajos abre las puertas a los productos orgánicos. [file:///C:/Users/PC/Downloads/doc2020846083@a%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/doc2020846083@a%20(3).pdf)
- Promperú. (s.f). Unitarización de la carga. Promperú. (s.f). Unitarización de la carga.
- Redagrícola. (02 de Septiembre de 2021). Redagrícola. Obtenido de Redagrícola: <https://www.redagricola.com/pe/elisur-organic-se-consolida-como-un-gran-productor-de-jengibre-en-la-selva-central/>
- Riego, M. d. (2020). El jengibre o kion peruano, una estrella que vuelve. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1476844/El%20jengibre%20o%20ki%20peruano%20una%20estrella%20que%20vuelve.pdf>
- Rodríguez, N. (01 de Julio de 2021). Valencia fruits. Obtenido de Valencia fruits: <https://valenciafruits.com/gran-distribucion-alimentaria-paises-bajos/>
- Sánchez, R., & Barleta, E. (2018). Reflexiones sobre el futuro de los puertos de contenedores por el nuevo comportamiento de la contenedorización. Lima: CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44311/1/S1801122_es.pdf
- Sierra y Selva Exportadora. (2022). Reporte estadístico jengibre, diciembre 2021. Lima: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3203675/REPORTE%20ESTADISTICO%202021%20JENGIBRE%20DICIEMBRE.pdf?v=1654288631>
- Siicex. (2016). Cartilla de información postal: Unión Europea. Lima: Servicios al exportador. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/415474525radF760F.pdf>
- Siicex. (2019). Países Bajos. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/712713755rad1EE53.pdf>
- Sunat. (s.f). Exportación de muestras. <file:///C:/Users/PC/Downloads/M.%20SIN%20VALOR.pdf>
- Turismo, c. e. (2019). Operadores logísticos. [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/47F05AB4027FF4A3052582D3005A8C33/\\$FILE/Guia_08_Transporte_log%20nacional.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/47F05AB4027FF4A3052582D3005A8C33/$FILE/Guia_08_Transporte_log%20nacional.pdf)

- Turismo, m. d. (2009). Guia de envases y embalajes.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
- Turismo, m. d. (2015). Guia de orientacion al usuario de transporte aereo volumen II.
https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Guia_Transporte_Aereo_13072015.pdf
- Turismo, m. d. (2016). Plan de desarrollo de mercados.
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410738/PDM_PAISES_BAJOS_2.pdf

ANEXOS**Anexo 1** *El comprador solicita muestra sin valor***Países bajos, 15 de agosto de 2022****SOLICITA MUESTRA****BIO GEMBER S.A.C****RUC:** 20157632961**DIRECCIÓN:** Jr. Lima N° 561 Huancayo, Junín, Perú**Estimados señores:**

Nuestra empresa se encuentra interesada en comprar su producto para ser comercializado en nuestro país, por tal motivo es que de manera muy cordial le solicitamos nos pueda enviar un muestrario de jengibre fresco orgánico o proporcionar su catálogo comercial, ya sea mediante fotos, imágenes y/o certificados con la tarifa de precio del producto que ofrecen.

Si ustedes consideran una buena oportunidad hacernos llegar un expediente de sus productos, estaremos muy agradecidos de recibirlo.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo de nuestra parte.

.....
GERENTE GENERAL
EKOPLAZA S.A

Anexo 2 *El comprador solicita cotización*

Países bajos, 18 de agosto de 2022

**SOLICITUD DE COTIZACIÓN****Señores: BIO GEMBER S.A.C**

Jr. Lima N° 561 Huancayo, Junín, Perú

Datos del exportador:

La empresa BIO GEMBER S.A.C. con ubicación en Jr. Lima N° 561 Huancayo, Junín, Perú con teléfono (01) 5496378 Representante: Lourdes Judith Baldeon Sanchez. E- Mail: ibaldeon@biogember.com

Me dirijo a usted para saludarlo y hacerle presente que hemos recibido la muestra del jengibre fresco orgánico, por lo cual le informamos que nos interesa su producto, para ser comercializado en Países Bajos.

En ese sentido, solicitamos a usted nos haga llegar la cotización de un contenedor reefer de 40 pies, en pallets americanos, envase de cartón corrugado (cada envase debe contener 13.6 kg). Desde el puerto del Callao hacia el Puerto Rotterdam con precio Incoterm FOB, 1152 envases.

Atentamente,

.....
GERENTE GENERAL
EKOPLAZA S.A

Anexo 3 *El vendedor envía la cotización al comprador*

Huancayo, 29 de agosto de 2022

COTIZACIÓN**Señores Ekoplaza S.A.**

Calle Waterlooplein, N° 131, Urbanización PG -Ámsterdam

Estimados señores:

De mi mayor consideración y atendiendo su solicitud de cotización, me es grato remitir la siguiente cotización de acuerdo al siguiente detalle:

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio total
1152	Jengibre fresco orgánico en envases de cajas de 13,6 kg.	30.27 €	34,872.695 €

CONDICIONES DEL SERVICIO:

Días de validez de la oferta: 10

Garantía del producto

.....
LOURDES J. BALDEON SANCHEZ**GERENTE GENERAL****BIO GEMBER S.A.C**

Anexo 4 Modelo de contrato de compraventa internacional**CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: BIO GEMBER SAC, empresa constituida bajo las leyes de la República Peruana, debidamente representada por su Gerente General Doña Lourdes Judith Baldeon Sanchez, con Documento de Identidad N° 74100500, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Jr. Lima N° 561 Huancayo, Junín, Perú, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte EKOPLAZA S.A., debidamente representado por su Gerente General Don HEYSE WILLIAM, identificado con DNI N° 12435687 Y señalando domicilio el ubicado en Calle Waterlooplein, N° 131, , Urbanización PG -Ámsterdam, Holanda, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES**CLAUSULA PRIMERA:**

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.

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

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 Ingles)

- a. 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.
- b. 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.

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.

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

Nota: La elaboración del presente contrato de Compra Venta Internacional, es un trabajo académico de la Universidad Alas Peruanas.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**CLAUSULA SEGUNDA:**

Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: 1152 cajas de jengibre fresco orgánico calibre 150 a 250 gr, y EL COMPRADOR pagará el precio de **FOB CALLAO 34,872.695 €** por dichos productos de conformidad con el artículo

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 30 días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO**CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de **FOB CALLAO 34,872.695 €** por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en un periodo de 30 días. 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 (En la pág. 97 menciona lo siguiente el 60% por adelantado, 40% posterior al embarque, deberá abonar el efectivo en su totalidad a un plazo máximo de 30 días calendarios.)

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada (En la pág. 94 menciona lo siguiente la modalidad de pago es a través de transferencia bancaria) 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.

Nota: La elaboración del presente contrato de Compra Venta Internacional, es un trabajo académico de la Universidad Alas Peruanas.

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. 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 25 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.

Nota: La elaboración del presente contrato de Compra Venta Internacional, es un trabajo académico de la Universidad Alas Peruanas.

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.
- 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 Comercio Exterior y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de la Republica del Perú, 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 OMC (Organización Mundial de Comercio) por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

Nota: La elaboración del presente contrato de Compra Venta Internacional, es un trabajo académico de la Universidad Alas Peruanas.

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 Lima, a los 19 días del mes de septiembre 2022.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

Nota: La elaboración del presente contrato de Compra Venta Internacional, es un trabajo académico de la Universidad Alas Peruanas