



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

“EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE EE.UU”

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

PRESENTADO POR

Bach. KORAITA JOSSELYN CARRASCO MARTINEZ
<https://orcid.org/0000-0001-9217-1162>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Rossio Martínez Alvarado y a Diomedes Yanac que son mi motivo para seguir día a día.

AGRADECIMIENTO

A Liliana Martínez Alvarado por motivarme a seguir creciendo profesionalmente.

INTRODUCCIÓN

El Perú es un país con una gran variedad de productos agrícolas que son muy solicitados a nivel internacional, gracias a la globalización ha hecho que cada día el Perú tenga una mayor presencia en los temas relacionados a comercio exterior.

Debido a que en nuestro país contamos con una diversidad de climas ha hecho posible que se puedan cultivar variedades de frutas, como es el caso de la palta la cual cuenta con diversas variedades entre las cuales sobresale la variedad Hass.

La variedad Hass en la actualidad ha logrado posicionar al Perú como el segundo exportador a nivel internacional de este producto teniendo un significado crecimiento respecto a los años anteriores.

Cada vez son más las regiones que buscan la certificación de SENASA para poder habilitar más hectáreas de cultivo y de esa manera atraer mayores compradores de otros países.

Asimismo, en las provincias de la región Lima también se ha visualizado que la producción de palta ha ido en aumento. Siendo esto un punto competitivo para que más agricultores se atrevan a incursionar en la exportación de este producto.

RESUMEN

La palta a nivel internacional es un producto muy solicitado debido a que puede ser utilizado en diversos sectores comerciales, como el estético, gastronómico, salud, etc.

Asimismo, la palta cuenta con diversas variedades, en este caso vamos a optar por trabajar con la variedad Hass, esto debido a que es la que tiene mayor presencia a nivel internacional.

En el presente trabajo, estamos detallando las fases por la cual pasa el proceso de exportación de la palta Hass, desde que hace su descarga en planta es decir en una agroexportadora, hasta que el producto de la palta Hass es puesto en embarque hacia su destino.

INDICE

1.	PRODUCTO A EXPORTAR	11
1.1	Ficha técnica el producto	11
1.2	Clasificación arancelaria del producto	12
1.3	Flujo grama de proceso de productivos	13
2.	APROVISIONAMIENTO	16
2.1	Proveedores potenciales	16
2.2	Matriz de selección de proveedores	18
2.3	Control de calidad	19
2.4	Costo de fabricación y/o adquisición	20
3.	ALMACENAMIENTO	21
3.1	Estrategia de almacenamiento	21
3.2	Lay-out de almacén	26
3.3	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	27
3.4	Costo fijo de almacén	28
4.	ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	29
4.1	Modelo de etiquetas / rotulado de producto	29
4.2	Normas técnica aplicable	30
4.3	Proceso de rotulado	31
4.4	Tiempos y costos del proceso de etiquetado	32
V.	EMPAQUE	33
5.1	Ficha técnica de empaque seleccionado	33
5.2	Criterios usados para la selección del empaque	34
5.3	Proceso de empaque	35
5.4	Tiempo y costo del proceso de empacado	35
6.	EMBALAJE	37
6.1	Ficha técnica de embalaje seleccionado	37
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje	38
6.3	Proceso de embalaje	38
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje	39
7.	UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto)	40
7.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado	41
7.2	Criterios usados para la selección del contenedor	42
7.3	Proceso de contenedorización	43

7.4	Plano de estiba del contenedor	44
7.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	45
8.	CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)	46
8.1	Ficha técnica de seleccionado	46
8.2	Criterios usados para la selección del pallet	47
8.3	Proceso de contenedorización	48
8.4	Plano de estiba del pallet	48
8.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado	50
9.	TRANSPORTE	51
9.1	Proveedores del transporte interno	51
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight)	51
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional	52
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	53
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	54
10.1	Agentes de aduana	54
10.2	Costo de agenciamiento	55
10.3	Aseguradoras	56
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo)	57
10.5	Terminales de almacenamiento	61
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	63
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	63
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	64
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	67
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	74
12.	DISTRIBUCION	75
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	75
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.	76
12.3	(Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	78
12.4	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	78
12.5	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	79
12.6	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	81

12.7 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	82
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	84
CONCLUSIONES	85

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1. Ficha Palta Hass	11
Tabla 2. Arancel nacional	12
Tabla 3. Partida avocados	12
Tabla 4. Agroexportadoras – exportadoras principales	18
Tabla 5. Costo de compra (adquisición).....	20
Tabla 6. Valor fijo de almacén	28
Tabla 7. Precio de etiquetado.....	32
<i>Tabla 8. Descripción de empaque.....</i>	<i>33</i>
Tabla 9. Costo para empaque	36
Tabla 10. Descripción de embalaje	37
Tabla 11. Costos de embalaje	39
Tabla 12. Costos de traslado de contenedor	45
Tabla 13. Ficha Reefer 40´	46
Tabla 14. Costos internos.....	52
Tabla 15. Costos de palta Hass.....	56
Figura 1. Impuestos aplicados a la palta	12
<i>Figura 2. Paso a paso</i>	<i>13</i>
Figura 3. Calendarización por regiones.....	17
Figura 4. Selección - proveedores	18
<i>Figura 5. Certificación SENASA.....</i>	<i>19</i>
Figura 6. Almacenaje Solistica	21
Figura 7. Almacenamiento (Lay-out).....	26
Figura 8. Rotulada caja de palta.....	29
Figura 9. PLU – Palta Hass convencional	30
<i>Figura 10. PLU – Palta Hass orgánica</i>	<i>30</i>
Figura 11. Etiqueta avocados Hass	32
<i>Figura 12. Modelo de unitarización.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 13. Unitarización.....</i>	<i>41</i>
Figura 14. REEFER 40	41
<i>Figura 15. Forma de estiba - contenedor</i>	<i>44</i>
<i>Figura 16. Interior del Reefer 40´.....</i>	<i>47</i>
<i>Figura 17. Primer método estiba de pallet</i>	<i>49</i>
<i>Figura 18. Segundo método estiba de pallet.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 19. Costos de contenedorización.....</i>	<i>50</i>
Figura 20. Agente aduanero	51
<i>Figura 21. Compañías navieras y sus representantes.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 22. Cotizaciones.....</i>	<i>53</i>
Figura 23. Servicios – Lampe Schwartze	58
Figura 24. Certificado de Seguro	59
Figura 25. ACE Seguro	60
Figura 26. Depósitos y terminales SUNAT	61
Figura 27. Costos de Terminal de almacenamiento	62
Figura 28. Terminales	63
Figura 29. Vía terrestre - EEUU	65

Figura 30. Aeropuertos principales	66
Figura 31. Red ferroviaria – EE.UU	67
Figura 32. Proceso distribución.....	75
Figura 33. Canales	77
Figura 34. Incoterms FOB.....	79
Figura 35. Zonas de consumo de palta	82
Figura 36. Matriz DIF.....	84

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica el producto

Tabla 1. Ficha Palta Hass

PALTA HASS	
Marca comercial:	<ul style="list-style-type: none">- Avocado, palta fresca, aguacate.
Nombre científico:	<ul style="list-style-type: none">- Persea Americana Miller.
Partida y descripción arancelaria.	<ul style="list-style-type: none">- 0804.40.0000- Aguacates (palta) frescas o secos.
Descripción:	<ul style="list-style-type: none">- Característicamente tiene un centro amarillento el cual es protegido por una piel rugosa y gruesa de color verde. A medida que se va madurando se va tornando la piel de un color violeta oscuro.- El peso de una palta esta entre los 230 y 250 gramos.- La unidad de medida utilizada para la palta es el kilogramo.
Información nutricional:	<ul style="list-style-type: none">- Tiene energías, carbohidratos, proteínas, potasio, sodio y 0% colesterol.
Usos:	<ul style="list-style-type: none">- Se suelen utilizar en los sectores de la gastronomía, sector estético y comercial.

Nota: Datos obtenidos de Sierra Exportadora y MINAGRI. Fuente: Elaboración propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

Se entiende como una operación para poder decidir el código correspondiente a un producto el cual estará predestinado para la exportación e importación (SIIEX, 2022).

❖ *Partida Peruana*

Tabla 2. Arancel nacional

GRUPO	DIVISIÓN	PARTIDA ARANCELARIA
II. Frutos del reino vegetal	8. Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios(cítricos), melones y sandías.	08.04.40.00.00
		Aguacates (paltas), frescos o secos

Nota: Datos tomados de SIIEX. Fuente. Elaboración propia.

Figura 1. Impuestos aplicados a la palta

TIPO DE PRODUCTO: DS 279-2010-EF (PUB. 31.12.2010)-LEY 29546 30.06.2010	
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

Nota: Datos tomados SUNAT. Fuente: SUNAT.

❖ *Partida Estados Unidos*

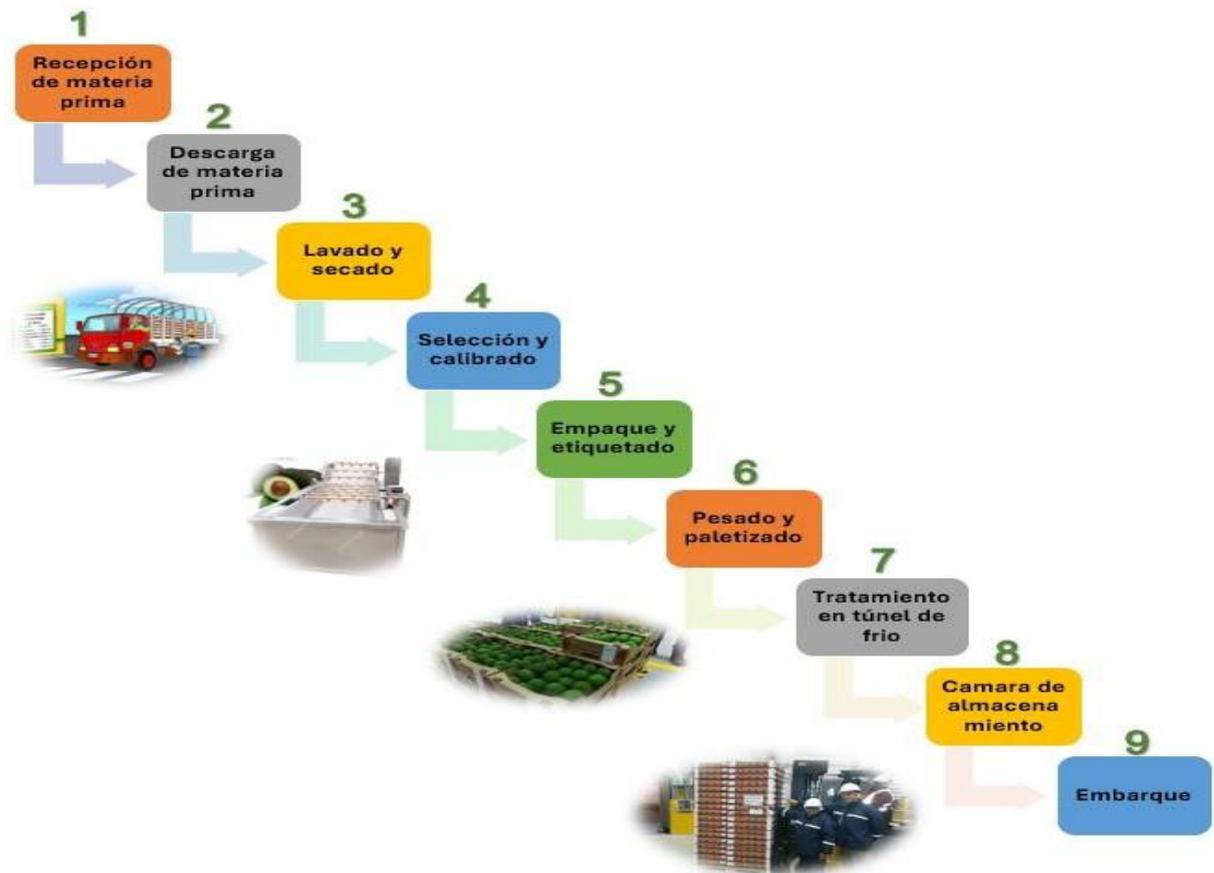
Tabla 3. Partida avocados

Partida del Sistema Armonizado de EE. UU: 0804.40.00.10
Descripción: Avocados, fresh or dried.

Nota: Datos tomados del Ministerio de Relaciones Exteriores. Fuente: Elaboración propia

1.3 Flujo grama de proceso de productivos

Figura 2. Paso a paso



Nota: Datos obtenidos de Procesadora Agrileza S.A.C. Fuente: Elaboración propia.

- **Paso a paso del proceso productivo**

Según datos obtenidos de la visita a la procesadora Agrileza S.A.C se pudo visualizar los siguientes procesos en el acopio de palta para su procesamiento.

- **Acopio de palta**

Viene hacer primera etapa, la recepción de la palta se puede hacer en jabas o bines, en la cual se va a necesitar estibadores y parihuelas para poder mover la palta que está ingresando y posteriormente sean pesadas.

El auxiliar de recepción tendrá por función controlar el pesado y las cantidades que ingresen por cada lote.

- **Descarga**

En esta segunda etapa participa un encargado de abastecimiento o volcado para poder efectuar la verificación de cada lote, en conjunto con el personal de recepción, posterior a ello la palta será llevada al proceso de lavado. Asimismo, en paralelo se avisará al área de producción para que se inicie el proceso. Dependiendo de cómo ingrese la materia prima ingresa lo operarios harán la descarga ya sea manual (ingreso en jabas) o con un montacargas (ingreso en bines).

- **Limpiado (lavado)**

En este proceso interviene un personal del área de calidad quien va a aplicar una mezcla de 85 ppm de lejía al agua en donde la palta ingresara para ser lavada, permaneciendo por un me periodo de 7 minutos como máximo, luego se procede a secarlo por un tiempo de 45 segundos.

- **Selección y calibrado**

En esta etapa se hace la categorización del producto, el personal de producción se coloca a los extremos y medios de la faja que transporta la fruta, categorizándola de forma manual según los indicadores dados por el área de calidad, separando la fruta que está dañada de la que se encuentra óptima para empaquetar.

- **Empaque y Etiquetado**

Luego que la fruta fue seleccionada según categorías, se van a colocar en los empaques detallados en las indicaciones dadas por el exportador. A las cajas se

le pegan stickers (las etiquetas) en donde se detalla la información de donde se procesa la fruta, las características principales de la fruta y del exportador.

- **Pesado y paletizado**

Una vez que se encuentran pesadas y categorizadas la fruta por calibre se procede al paletizado, en este proceso se va a llevar a cabo el estibado y enzunchado de los pallets en donde se usan cinchos con bases de madera o de plástico; y esquineros que también pueden de diversos materiales según la necesidad del producto. La cantidad de cajas por pallets varía y es de acuerdo con el tamaño de la caja, mayormente un pallet se completa por un poco más de 200 cajas si se tratan de cajas con un peso de 4 kilos y sería una cantidad menor si el peso de la caja sea de 10 kilos o más.

- **Tratamiento en túnel**

Una vez que el pallet este unitarizado es ingresado al túnel de frío, en donde permanecen por un aproximado de 24 horas llegando a tener una temperatura de 6°C para que puedan pasar a otro ambiente.

- **Cámaras de frío (almacenamiento)**

Una vez que el pallet tenga la temperatura apropiada de 6°C, se procede a pasarlo al proceso de almacenamiento en donde esperara hasta su embarque.

- **Embarque**

El personal encargado procede a hacer la hoja de embarque en donde ya se encuentran distribuidos los espacios en donde serán ubicados cada pallet, esto se ve reflejado en la trazabilidad de cada pallet.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Viene hacer las actividades que tiene una empresa para llevar a cabo su proceso de abastecimiento, lo que implica el seleccionar a quienes le van a proveer de los insumos que necesitaría para llevar a cabo el proceso de comercialización (Escudero,2014).

2.1 Proveedores potenciales

Durante el 2021 hubo un incremento en la certificación de regiones productoras de palta, llegando a certificarse un total de 39,645 hectáreas, las cuales se encuentran ubicadas en 17 regiones a lo largo del país. Las regiones en las cuales se han incrementado los pequeños nuevos productores de palta son las siguientes: Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Lima, La Libertad y Huancavelica (SENASA, 2021).

Se ha apreciado que en las regiones que tienen los climas más cálidos son en donde se han incrementado las zonas de cultivo.

A nivel internacional el Perú se ha logrado posicionar como exportador de palta en su variedad Hass, logrando ingresar a 66 mercados en todo el mundo.

Del total de exportaciones de palta la variedad Hass representa un 94%.

Figura 3. Calendarización por regiones

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Nacional	4.6%	4.8%	8.7%	13.5%	16.7%	15.2%	10.9%	7.2%	4.1%	4.3%	4.6%	5.4%
La Libertad	1.3%	1.5%	9.4%	15.4%	18.6%	21.4%	9.1%	6.7%	5.7%	4.0%	3.7%	3.2%
Lambayeque	0.3%	0.7%	1.3%	33.0%	32.9%	23.2%	5.1%	0.1%	0.0%	0.1%	3.2%	
Ancash	11.9%	13.5%	13.8%	13.3%	12.5%	9.0%	5.5%	3.4%	2.6%	2.8%	3.7%	7.9%
Piura	2.8%	2.0%	12.4%	34.2%	31.2%	3.5%	0.8%	0.2%	1.9%	3.0%	4.6%	3.4%
Lima	1.1%	2.2%	5.3%	13.7%	20.2%	18.5%	18.0%	8.9%	5.2%	3.1%	2.2%	1.4%
Ica	0.0%	0.5%	5.4%	12.7%	20.0%	19.8%	21.0%	18.1%	2.4%	0.1%	0.0%	0.0%
Arequipa	5.9%	12.1%	15.6%	12.9%	16.7%	14.6%	9.6%	4.2%	0.5%	1.7%	0.1%	6.1%
Ayacucho	7.3%	9.0%	10.1%	10.9%	10.2%	9.5%	8.2%	6.9%	6.2%	6.3%	7.4%	8.0%
Moquegua	1.8%	4.4%	13.9%	19.3%	20.7%	15.6%	9.8%	5.7%	4.0%	3.1%	1.1%	0.7%
Cusco	10.5%	8.3%	6.4%	10.0%	29.0%	11.7%	5.8%	0.8%	0.2%	1.2%	5.3%	10.8%
Apurímac	10.2%	16.9%	16.4%	16.8%	11.3%	7.8%	8.4%	7.2%	3.2%	1.6%	0.1%	0.1%
Junín	14.2%	8.7%	9.0%	7.6%	5.8%	2.2%	1.7%	1.7%	2.8%	12.5%	15.1%	18.6%
Loreto	10.2%	11.4%	11.3%	7.5%	4.9%	5.5%	3.9%	4.8%	5.8%	7.4%	12.0%	15.4%
Huánuco	7.6%	6.1%	3.5%	2.1%	2.5%	1.5%	1.6%	4.8%	11.4%	20.6%	21.8%	16.5%

Cosecha alta



Cosecha media



Cosecha baja



Nota: Imagen tomada del Ministerio de Agricultura – SIEA.

A partir del 2021 se presentó un aumento en las exportaciones de palta, este incremento medido en porcentajes significó un 19% de crecimiento en comparación con los años anteriores.

Asimismo, el Perú mejoró considerablemente sus procesos de producción, agroindustrialización, exportación y comercialización; convirtiéndolo en el segundo exportador más importante luego de México.

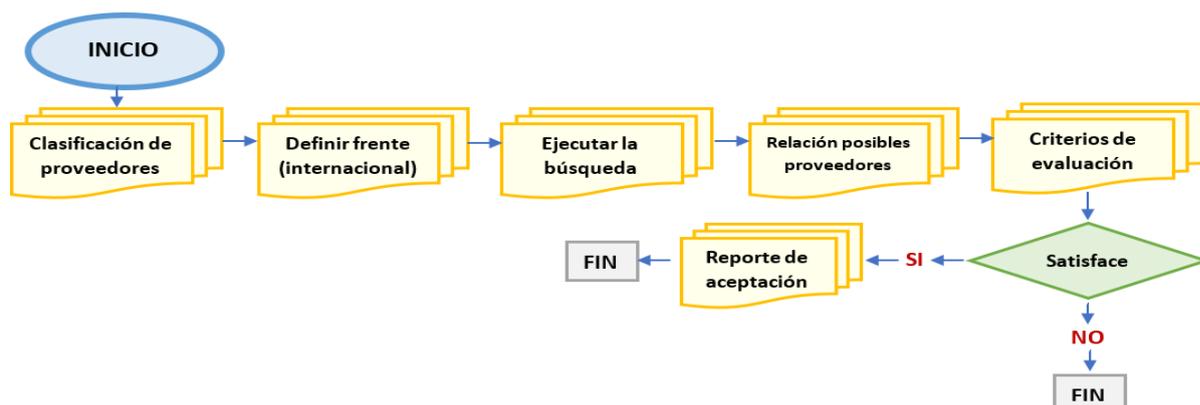
Tabla 4. Agroexportadoras – exportadoras principales

R.UC	RAZON SOCIAL	% PART 2020
20555757469	Avocados Packing Company S.A.C	9.14%
20600876491	Camet Trading S.A.C	7.98%
20340584237	Camposol S.A	7.35%
20461642706	Agrícola Cerro Prieto S.A	6.98%
20325117835	Sociedad Agrícola Drokasa S.A	4.52%
20501923428	Consortio de Productores de Fruta S.A	4.2%
20373860736	Viru S.A	3.39%
20410065364	Corporación Frutícola de Chincha S.A.C	2.73%
20131565659	Tal S.A	2.19%
20411808972	Agrícola Pampa Baja S.A.C	1.96%
20136222725	Agrícola Hoja Redonda S.A	1.9%
20547669046	Exportadora El Parque Perú S.A.C	1.89%

Nota: Datos tomados de SIICEX. Fuente: Elaboración propia.

2.2 Matriz de selección de proveedores

Figura 4. Selección - proveedores



Nota: Datos obtenido de la empresa procesadora Perú S.A.C – Chiclayo – Perú – 2017. Fuente: Elaboración propia.

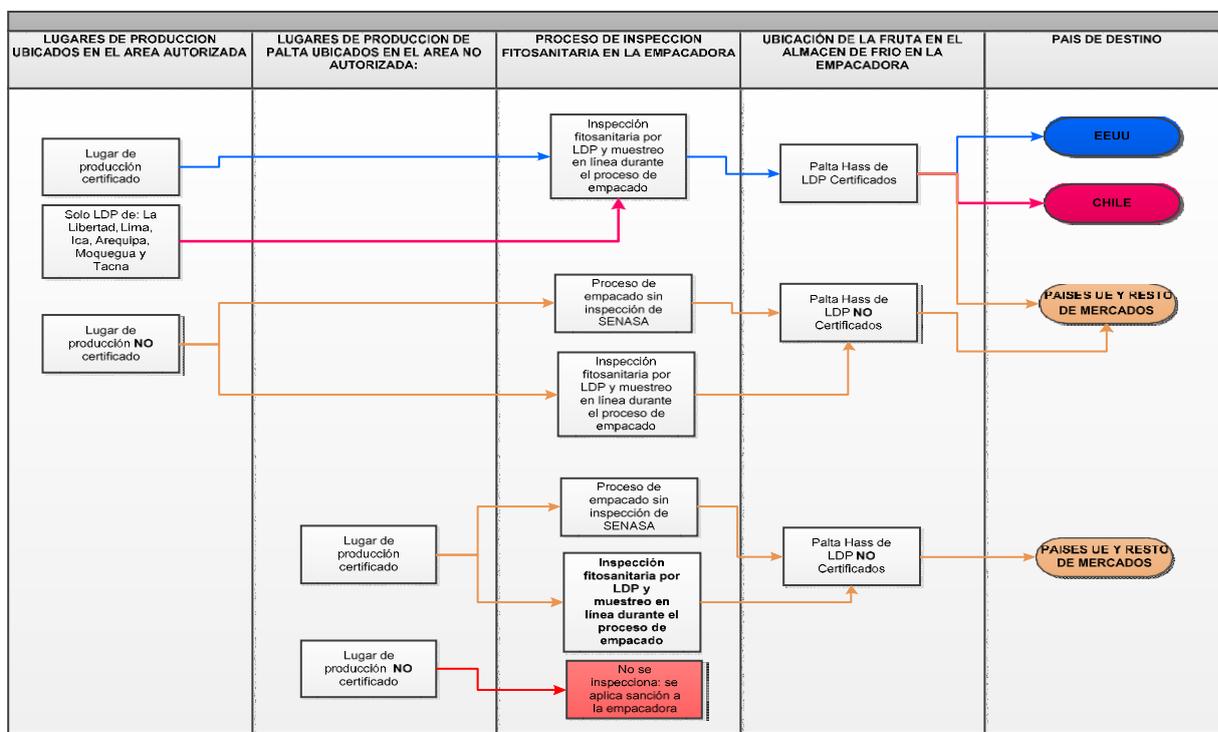
2.3 Control de calidad

Las características que se debe de tener en cuenta para la calidad de una determinada mercadería van a variar de acuerdo a donde se vaya a enviar la mercadería.

Las normativas para la exportación de palta Hass peruana están contempladas en el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), lo cual es supervisado por SENASA.

- Los productores peruanos deben de tener CLP (Certificado de Lugar de Producción), asimismo contar con un código de productor único. Quien otorga estos requisitos es SENASA.
- SENASA tiene por función el supervisar, controlar y dar seguimiento a las actividades que realizan empacadoras, asegurando que se ejecuten las todos los ordenamientos y reglamentación dadas en 7 CFR 319.56.50(h).

Figura 5. Certificación SENASA



Nota: Imagen tomada de SENASA (RD 00009-2014-MINAGRI-SENASA-DSV)

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Para la compra de 500 unidades de palta (materia prima) el costo sería:

Tabla 5. Costo de compra (adquisición)

DATOS	CANTIDAD	COSTO X UNID	TOTAL
PRODUCTO	100 kg	8.70	870
PERSONAL	500 unidades	1.42	710
COSTO DE ADQUISICIÓN	500 unidades	1	500
TOTAL		S/. 11.11	S/. 2,080.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

El almacenamiento nos permite guardar, proteger y conservar un producto de manera apropiada por un determinado periodo, hasta que llegue el momento del despacho hacia su puerto de destino (Mora, 2011).

3.1 Estrategia de almacenamiento

Según Solística (empresa de servicios dedicado a transporte, almacenaje y otros servicios) han detectado diversos factores que hacen que el sistema de almacenamiento se vuelva obsoleto como son: colocar de manera inadecuada la mercadería, tener productos que se depreciaran en poco tiempo, materiales redundantes para las actividades que se realizaran y la inadecuado e insegura división de los espacios.

Aplican para las buenas prácticas de almacenamiento el almacenaje Solística.

Figura 6. Almacenaje Solística



Nota: Datos sacados de blog Solística. Fuente: Elaboración propia.

Solística nos da 8 buenas prácticas y/o estrategias para mejorar el sistema de almacenamiento, llegando así a reducir costos.

Administrar de manera adecuada los ambientes

A pesar de tener un gran ambiente, lo que es más relevante sería la adecuada distribución que se le dé, permitiéndonos así el poder maximizar espacios, y el mejorar la colocación de muebles y mercadería que se pueda ubicar en dichos ambientes. También permitiría crear caminos para poder aumentar la fluidez de las operaciones que se vayan a realizar. Se recomienda que los materiales o mercaderías que tengan gran cantidad o mayor volumen no se ubiquen en las zonas muy escondidas o de difícil acceso.

Almacenar productos verticalmente

Al margen del tipo de sistema de almacenaje que se tenga, una práctica que resulta muy acertada al momento de distribuir mercancía es hacerla de manera vertical, ayudándonos así a que los productos no se puedan maltratar. Asimismo, nos permite el poder liberar espacios que nos ayuden a poder tener una mayor movilización dentro del almacén, de igual manera nos permitiría el poder ubicar de mejor manera las mercancías que son de gran tamaño y las que van a tener que ser agrupadas para su transportación ya sea fuera o dentro del almacén.

Mejoramiento de las actividades

Se refiere a agilizar mediante el uso de tecnología las actividades, para poder disminuir, simplificar e industrializar el flujo de procesos operativos y logísticos, teniendo más incidencia en la preparación y/o selección del producto y/o mercadería que se va a comercializar.

Anticipación de pedidos

Si una empresa tiene un control de su inventario y stock de productos va a poder proveer el no quedarse sin mercadería o en su defecto no tener mercadería que este de más y se pueda dañar. Se recomienda que se lleve un registro de la información que se tiene de manera digitalizada para evitar tener problemas de inexactitud al momento de calcular grandes montos, el registro manual se recomienda para cantidades pequeñas y exactas, por lo que su proyección será algo que no variaría mes a mes. También se pueden utilizar software que estén relacionados a la logística o a la administración, que ayuden a la elaboración y predicción de pedidos.

Colocar adecuadamente el registro de la mercadería

El no tener un orden y una buena ubicación de los productos y/o materiales dentro del almacén nos puede generar gastos incensarios y que acumulemos productos y/o materiales que sean obsoletos para la producción. Por tal motivo se hace necesario que el personal que se encuentra en la zona de almacenamiento sepa el lugar y la ubicación de cada producto y/o material para que de esa manera no se produzca un retraso al momento de la producción o en cualquiera de sus etapas de procesamiento en el cual incluimos desde la descarga hasta el despacho. Algunas estrategias para mejorar la distribución de la mercadería podrían ser:

- **80/20: jerarquizar** y diferenciar los productos tomando en cuenta el volumen y la calidad que representan. Los artículos de clase A suelen ser el 20 por ciento del inventario, pero su valor llega hasta un 80 por ciento; los artículos clase B representan un 40 por ciento de los artículos, pero tienen un valor de

un 15 por ciento; y los artículos de clase C constituyen el 40 por ciento restante, con un valor de un 5 por ciento.

- **Primeras entradas, primeras salidas (PEPS):** prioriza que los productos que ingresan primero sean los primeros en salir para poder evitar daños, gastos incensarios y su depreciación o caducidad del producto.
- **Conteo cíclico:** Se le dice a revisión constante del inventario que se tiene de los productos, con la finalidad de tener actualizado el inventario y llevar un control de lo que se tiene, lo que falta y lo que sobra de cada producto. Esto es recomendable que se realice cada corto periodo y se tomen pequeñas muestras.

Determinar una real estandarización

Si bien es cierto el almacenamiento viene hacer una de las últimas etapas en la cadena de suministro antes de que sea despachado el producto hacia su destino, se recomienda que se determinen controles de calidad que estén plasmados en un manual de procedimiento.

Existen diversas metodologías que se pueden tomar como ejemplo para la elaboración de este manual de procedimiento de la calidad, como el Kaizen o las 5S. Asimismo, es importante no olvidarse incluir las normativas tanto nacionales como internacionales que nos dan los lineamientos de que deben de tener nuestros productos para poder ser comercializados ya sea en el interior o exterior del país.

Preparación del personal

El tener personal capacitado en actividades administrativas y/o logísticas indudablemente aumenta la operatividad en las empresas, otro punto a favor es

si la empresa usa software y herramientas tecnológicas que automaticen sus actividades.

Es muy importante la formación técnica que tenga cada trabajador, así como a capacitación constante que se le pueda dar a este trabajador u operario para el desempeño de sus actividades.

Se está viendo actualmente que universidades y otras instituciones de educación y capacitación están ofreciendo sus cursos de educación continua a empresas que tienen líneas de carrera o que buscan la capacitación constante entre las personas que laboran en ella.

Crear alianzas estratégicas

Con la finalidad de que las compañías sean más productivas y aumenten sus ingresos es importante y recomendable que establezcan alianzas estratégicas con empresas que tengan lo que a ellos les puede faltar, es decir que tercerizen ciertas actividades de manera estratégica que no solo les ayude a cubrir una necesidad, sino que les ofrezca un plus extra o un valor agregado.

Las alianzas que se puedan crear no solo se hacen para ciertas actividades sino también en la automatización de algunas actividades, como en la parte de logística y almacenamiento, en el cual crear una alianza con una empresa que tenga buenos procedimientos logísticos y administrativos, haría que la empresa crezca y a su vez se automatice, teniendo un resguardo de los procesos que lleva a cabo.

Una buena selección de empresas para formar alianzas estratégicas nos permitiría:

- Diagnosticar cuan eficiente son nuestros recursos durante el proceso de producción.
- Disminuir los errores en todas las etapas que conlleva el preparar un producto para ser llevado a su destino.

3.2 Lay-out de almacén

El término lay-out es de origen inglés, su significado en español vendría hacer **disposición**, lo que nos quiere decir que el lay-out viene hacer la distribución de los espacios dentro de un área determinada, en este caso dentro del almacén, es importante que esta distribución y/o acondicionamiento se dé acorde a las necesidades del producto y a su vez permita una buena fluidez y manipulación de los materiales que serán ubicados en esa área.

Figura 7. Almacenamiento (Lay-out)



Nota: Imagen tomada de Arrizabalagauriarte Consulting. Fuente: Elaboración propia.

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

En el sistema de almacenamiento se encuentran diversos tipos de materiales, asimismo algunos pueden encontrarse en un solo lugar, estos serían los equipos fijo, y a su vez encontramos equipos dinámicos que se pueden desplazar por todo el almacén (García, 2012).

A) Equipo fijo:

- **Anaqueles:** Viene hacer el estante o trípode los cuales pueden ser de madera, metal o plástico.

B) Equipo dinámico:

- **Soporte:** También llamado plataforma, sobre este equipo se van a poner los pallets para que sean trasladados.
- **Cintra transportadora de banda, rodillo o mixta:** Su uso es para la transportación de materiales que se encuentran en diversos puntos, mayormente se usa en las áreas de producción y almacenamiento, se encuentra compuesto por bandas que pueden ser de rodillo, fajas o mixta; el material con el cual está elaborado puede ser de goma u otro material.
- **Grúas aéreas:** Se encuentran adheridos en lugares establecidos que pueden ser techos o paredes. Este tipo de equipos aéreos nos permiten poder manipular la mercancía desde una parte a otra del local.
- **Transpaleta manual:** Es manipulado por un operario, es de fácil manejo y no constituyen costos altos ya que su mantenimiento es mínimo.
- **Transpaleta motorizado:** Su manipulación es a través de un sistema eléctrico para que se puede movilizar y subir o bajar mercadería, a diferencia de la transpaleta manual, la motorizada permite realizar movimiento de mercadería a distancias más largas.

- **Acopilador de tracción y elevación:** Como su nombre lo dice permite la elevación de mercaderías al interior del almacén, debido a su tamaño el trabajo que realiza es lento y permite hacer pocos desplazamientos en el proceso de almacenamiento.
- **Apilador autopropulsado:** Para la utilización de este mecanismo se requiere a un operador que se encuentre de pie para su manipulación.
- **Apilador mixto:** Como su nombre lo dice es manual y eléctrico.
- **Carretilla trilateral:** Puede ser retráctil o contrabalaceada, permite poder mover la mercadería en diversas direcciones ya sea a la derecha o izquierda.
- **Carretilla recoge pedidos:** Es dirigido por un operador el cual se encarga de ir por los pasillos recogiendo materiales o mercaderías.
- **Transelevadores:** Se encuentran situados solamente en los almacenes debido a que ayudan a la movilización, extracción y colocación de pallets, al ser mecánicos aumenta el flujo en las actividades del área de almacenamiento.

3.4 Costo fijo de almacén

En un almacén tenemos costos que no van a variar, a ello lo llamaremos costos establecidos o fijos.

Tabla 6. Valor fijo de almacén

PUESTO	REMUNERACIÓN	HORAS DE TRABAJO AL MES	COSTOS
Encargado – almacén	S/. 1,3000.00	200	S/. 19.50
Asistente	S/. 950.00	200	S/. 19.00
Otros	S/. 450.00	200	S/. 450.00
TOTAL	S/. 2.700.00	600	S/. 488.50

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

En este proceso vamos a proceder al etiquetado de todas las cajas que ya se encuentren calibradas y debidamente empaquetada, las etiquetas son stickers que se adhieren a las cajas, en ella encontramos trazabilidad completa del producto y varios detalles del embalaje, así como de la agroexportadora en donde se está procesando.

Figura 8. Rotulada caja de palta



Nota: Imagen sacada del Trabajo Análisis de oportunidades para la exportación de aguacate Hass de Colombia a Estados Unidos.

Código PLU

En el PLU podemos encontrar el nombre del exportador, el código de barras y la numeración de PLU. Se utilizan tres tipos de numeración en las etiquetas PLU 4770, PLU 4046, PLU7225.

Figura 9. PLU – Palta Hass convencional



Nota: Imágenes sacadas de Avocado Plu`s

Cuando la palta Hass es orgánica (es decir en su proceso de siembra no tuvo ningún tipo de químico) los números de PLU son los siguientes: PLU 94046, PLU 94225 y PLU 94770.

Figura 10. PLU – Palta Hass orgánica



Nota: Imágenes sacadas de Avocado Plu`s

4.2 Normas técnica aplicable

El rotulado y/o etiquetado se encuentra regulado por:

- La FDA (Food and Drug Administration): Administración de Alimentos y Medicamentos.
- Ley Food Safety Modernization Act (FSMA): Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria.

- Ley sobre Etiquetado y Embalaje (Fair Packaging and Labelling Act).

4.3 Proceso de rotulado

El rotulado y/o etiquetado se da una vez que el producto ya fue debidamente empaquetado y pesado, posteriormente antes de ser unificados y puestos en los pallets para que sean enzunchados y llevados a lugar de almacenamiento; se procede a rotular y/o etiquetar las cajas segun las indicaciones del exportador y del lugar del destino al cual se vaya a enviar el producto.

Para lo cual se dan ciertos requisitos que debe de tener al momento de hacer el rotulado:

- a) Nombre del producto.
- b) Lugar de origen.
- c) Si el bien es perecedero se tiene en cuenta:
 - c.1 Caducidad del producto.
 - c.2 Características para el cuidado del producto.
 - c.3 Advertencias.
- d) Característica del bien, si el producto ya ha sido usado o es un producto reconstruido.
- e) Peso del bien / producto, se registra según las características del producto que pueden ser en cantidades / unidades.
- f) Si el producto es peligroso ya sea para el vendedor o para el consumidor, esto debe ser declarado antes de ser transportado.

g) Se debe de registrar el nombre real y legal del lugar de origen de donde está siendo fabricado o procesado el producto, asimismo se debe de registrar el número de RUC.

Figura 11. Etiqueta avocados Hass



Nota: Imagen tomada de Procesadora Agrileza S.A.C

4.4 Tiempos y costos del proceso de etiquetado

Tabla 7. Precio de etiquetado

ACCIÓN	PERIODO	COSTO
IMPRESIÓN DE ETIQUETAS	25 MINUTOS	S/. 0.045
ETIQUETADO	15 CAJAS POR MINUTO	S/. 0.075
UNITARIZACIÓN	4 MINUTOS	S/. 0.090
FINALIZACIÓN	30 MINUTOS	S/. 0.21

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO V

V. EMPAQUE

Está definido como material destinado a la preservación de un producto, siendo de diversos materiales, esto se da de acuerdo con las necesidades del producto (Fisher y Espejo, 2004).

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 8. Descripción de empaque

TIPOS DE EMPAQUE	<p><u>Alveolo:</u></p> <p>Componente: Polipropileno</p> <p>Tamaño: 390x290mm largo x ancho</p> <p>Tiene como función proteger al fruto en el traslado desde el punto de despacho hasta el lugar de embarque. Es accesible, de manipulación y se puede reutilizar.</p>	

	<p><u>KIT 1000:</u></p> <p>Componente: PET</p> <p>Tamaño: 188 x 144 x 124 Largo, ancho, altura.</p> <p>Volumen: 100 gramos</p> <p>Este tipo de envase es muy usado ya que es reciclable y permite salvaguardar al producto evitando alteraciones a causa del ambiente exterior. También da un buen aspecto en su presentación. Gracias a este empaque, se puede vender a pequeñas cantidades.</p>	
	<p><u>Tarrinas Flow Pack De 500g.</u></p> <p>Es un empaque que ayuda a proteger al fruto de microorganismos que puedan alterarlo. su contenido es de 3 o 4 piezas por empaque.</p>	
	<p><u>Mallas</u></p> <p>Componente Film: HDPE - Pigmento granulado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El producto se encuentra ventilado. • Tiene mayor visibilidad del producto. 	

Nota: Datos tomados de Ficha técnica de la Agroindustria VerdeFlor. Fuente: Elaboración propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Al escoger un empaque se debe de tener en cuenta de qué manera se va a empaquetar, esto también teniendo en cuenta las necesidades del producto y que función va a cumplir el empaque al asignarle al producto:

-Capacidad para unidades del producto: El empaque debe permitir cuantificar el producto y debe ser eficiente en su utilización

-Salvaguardar el producto. Debe de resguardar al producto de cualquier agente que pueda alterar su estado y su calidad hasta su punto de destino.

-Facilitar el tratamiento y reparto del producto. El empaque debe de tener un debe ser de fácil uso y manipulación, asimismo se debe tener el lugar adecuado para la conservación y estiba del producto.

5.3 Proceso de empaque

El proceso de la palta se debe de dar a temperatura ambiente, para no dañarlo, asimismo se deben de seguir los siguientes puntos:

- La palta se debe de procesar dentro de las 24 horas que se haya echo la descarga en la procesadora.
- De haber una demora posterior a las 48 horas de haber sido descargada la palta para ejecutar el procesamiento de la palta, entonces se debe de mantener dichos lotes que no han sido procesados entonces en un pre-enfriados para evitar daños en la tanto en su interior como exterior.
- Cuando se va a abastecer las líneas de producción se debe de hacerse cuidadosamente a fin de reducir los golpes u algún otro factor que pueda dañar la fruta.

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado

Los costos para empaquetar 1200 cajas con una duración del proceso de 1 hora sería el siguiente:

Tabla 9. Costo para empaque

	DURACIÓN	PRECIO
<i>VOLTEAR LA FRUTA</i>	1 HORA	S/ 1.52
<i>PRECIO DE EMPAQUE</i>		S/. 0.60
<i>COSTOS DE EMPAQUETADO</i>		S/. 2.52
<i>OTROS</i>		S/. 0.20

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 10. Descripción de embalaje

EMBALAJE		
<p>Componente: Cartón corrugado Tamaño: 44 x 34 x 19 mm Medidas referidas al largo, ancho y alto. Volumen: 11 Kg</p>	<p>Componente: Cartón corrugado Tamaño: 36.5 x 28.5 x 10 mm Medidas referidas al largo, ancho y alto. Volumen: 4 Kg</p>	<p>Componente: Plástico PET Tamaño: 50 x 30 x 10 mm Medidas referidas al largo, ancho y alto. Volumen: 10 Kg</p>
		
PALETIZADO:	Embalaje de cartón:	<ul style="list-style-type: none"> - 264 cajas completan un pallet. - 5280 cajas por FCL.
	Embalaje de plástico:	<ul style="list-style-type: none"> - 120 canastillas completan un pallet. - 2400 canastillas por FCL.

Nota: Datos tomados de ficha técnica de Agroindustrias VerdeFlor. Fuente: Elaboración propia.

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

Para exportar palta el embalaje más usado y el más recomendable es el cartón doblé (Doblé Wall), los cuales tienen una estructura rígida permitiendo que el producto se mantenga en óptimas condiciones hasta su punto de destino (PAPELSA, 2015)

Los criterios para considerar para escoger un embalaje adecuado serían los siguientes:

1. Deben de proteger al producto de daños de agentes externos, sea por animales o daños por golpes, vibraciones o cambios climáticos.
2. Debe de ayudar en la conservación del producto hasta su destino final.
3. Debe de ayudar a reducir costos y pérdidas.
4. Debe de ser de fácil manipulación.
5. Debe de ser atractivo para el consumidor.

6.3 Proceso de embalaje

- El armado de los pallets se puede hacer con canastillas o cajas de diferentes pesos.
- La cantidad para completar un pallet dependerá de las especificaciones que se den respecto al tamaño y peso de la caja y el calibre de la palta.
- Luego de embalsarse se va a proceder a etiquetar y unitarizar las cajas o canastillas de acuerdo con el calibrado y a las indicaciones del exportador.
- En esta etapa se puede decir que es una de las más esenciales ya que es la presentación que va a tener el producto a llegar a su destino y es la que va a permitir la manipulación para poder ser paletizado.
- Cuando ya se encuentre paletizado los pallets son llevados al túnel de frío.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 11. Costos de embalaje

	TIEMPO	COSTO
ORDENAR CAJAS EN PALLET	5 MINUTOS	S/. 0.524
ENSUNCHADO	1 MINUTO	S/ 0.22
LLEVADO AL AREA DE ENFRIAMIENTO	5 MINUTOS	S/. 0.241

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto)

Viene hacer el agrupamiento de varias unidades de un mismo producto o diferentes que ya se encuentran embalados, los cuales se pondrán sobre un pallet para poder convertirlo en uno solo, este proceso se da por medio de la paletización. Una vez unitarizado los pallets serán acomodados de acuerdo al packing list.

Figura 12. Modelo de unitarización



Nota: Imagen tomada de Zdocs, Unitarización y paletización

Figura 13. Unitarización

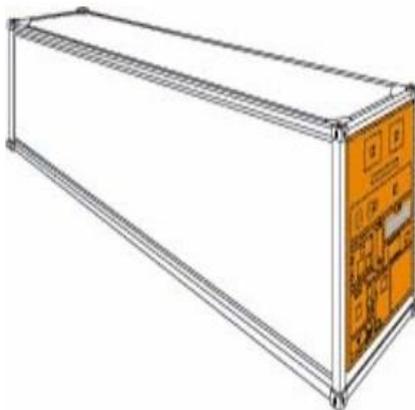
<p>CAJA</p> <p>Largo: 0.36 m Ancho: 0.28 m Alto: 0.105 m Carga útil: 4 kg Caja vacía: 0.5 kg Peso bruto: 350gr</p>	
<p>PALLETS</p> <p>Dimensiones: 1.20 X 1.00 X 0.15</p> <p>Peso : 18 kg / 30kg Máx. peso apilable: 1500 Kg</p>	
<p>CONTENEDOR</p> <p>Largo: 11.55 Ancho: 2,28 m Alto: 2.50 m Capacidad de carga: 28,970 kg Capacidad interna: 66.1 m³</p>	

Nota: Imagen tomada de Transporte marítimo en la exportación.

7.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 14. REEFER 40

CONTENEDOR REEFER 40'



DESCRIPCION	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñado para cargas que requieren de Temperaturas constantes o por debajo del punto de congelación. • Tiene paredes recubiertas de espuma de poliuretano para proporcionar el máximo aislamiento. • La temperatura es controlada por las plantas del terminal o del buque. 								
Max. Peso Bruto	34.000 kg. 74.960 lbs	Tara							
		4.600 Kgs 10.140 Lbs							
MEDIDAS	<table border="1"> <tr> <th>EXTERNAS</th> <th>INTERNAS</th> <th>PUERTAS</th> </tr> <tr> <td>L: 6,058 mm W: 2,438 mm H: 2,591 mm</td> <td>L: 5,910 mm W: 2,340 mm H: 2,388 mm</td> <td>W: 2,346 mm H: 2,282 mm</td> </tr> </table>	EXTERNAS	INTERNAS	PUERTAS	L: 6,058 mm W: 2,438 mm H: 2,591 mm	L: 5,910 mm W: 2,340 mm H: 2,388 mm	W: 2,346 mm H: 2,282 mm		
	EXTERNAS	INTERNAS	PUERTAS						
L: 6,058 mm W: 2,438 mm H: 2,591 mm	L: 5,910 mm W: 2,340 mm H: 2,388 mm	W: 2,346 mm H: 2,282 mm							
CAPACIDAD	PESO		CUBICA						
	29.400 kg. 64.820 lbs	60,0 m³ 2,120 cuft							

Nota: Imagen tomada de Contenedor DRY o SECOS

7.2 Criterios usados para la selección del contenedor

El saber escoger el contenedor apropiado para el traslado de nuestro producto nos dará la seguridad de que el producto llegara a su destino en óptimas condiciones para lo cual se tienen que seguir diversos criterios como los siguientes:

- Tiene que contener algún componente que altere el contenido de lo que transporta.
- Debe ser impenetrable.
- Debe encontrarse en buenas condiciones, es decir sin agujeros, golpes u algún defecto en su estructura.
- Debe de cerrarse y abrirse con facilidad.
- Debe tener la capacidad de contener la cantidad del volumen que se desea exportar, así como de estar acondicionado para poder preservar en su totalidad los productos que serán unitarizado.
- No se debe de sobrecargar.
- Por fuera debe de estar el contenedor limpio, sin grietas ni golpes.
- Todo contenedor debe de permanecer completamente cerrado en todo momento, la única excepción que se da para que se abra un contenedor es cuando se va a cargar (en el proceso de despacho de la planta), cuando presente alguna anomalía, para alguna fiscalización en puerto y por último cuando llegue a su destino.
- Si se desea volver a utilizar un contenedor se puede hacer solamente luego de estar debidamente limpiado y desinfectado, se recomienda someterlo a un lavado triple, para posteriormente poder reutilizarlo en el traslado de una nueva mercadería.

7.3 Proceso de contenedorización

Enfriamiento:

En un primer momento los pallets entran en un proceso de pre-enfriamiento que se da en el túnel de frío, esto es a una temperatura de 8 °C el tiempo que deben de estar es de 6 horas, a continuación, serán llevados a otro ambiente denominado cámara de frío en donde deberán de estar entre los 5 y 6° C y un 85% de humedad.

Inspección de fruta:

- Todos los formatos y solicitudes se deben de presentar con 24 horas de anticipación ante SENASA.
- Cuando ya todo se encuentra listo para el despacho, en la planta se encontrará un personal de SENASA el cual inspeccionará la fruta antes de que se proceda al despacho del contenedor. Si en la revisión efectuada por el personal de inspección de SENASA encontrara alguna anomalía o incongruencia entre lo presentado en documentación y lo inspeccionado, el personal de SENASA hará un informe en el cual pondrá los motivos por el cual el lote revisado está siendo rechazado para exportación.
- Si los resultados de la inspección de SENASA son positivos, se procederá a efectuar la carga del contenedor según lo indicado en el packing list y en la trazabilidad.

Carga de Pallets:

- Para proceder al despacho y/o contenedorización, se inicia con la esterilización del contenedor que se usara para el transporte.
- Para el traslado del producto dentro del contenedor se debe de revisar con anticipación que los pallets estén debidamente enzunchados y precintados, todo

esto debe de estar acompañado por el informe emitido por el personal de SENASA.

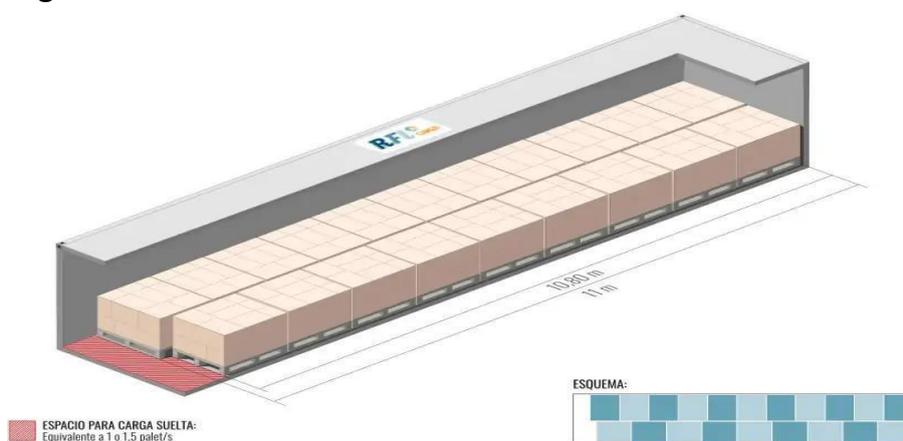
- Solo están autorizados para quitar los precintos de seguridad a los inspectores que se encuentran en puerto.

7.4 Plano de estiba del contenedor

Al momento de efectuar la carga al contenedor los pallets deben encontrarse debidamente sujetos, esto quiere decir que las cajas o canastillas que componen un pallet tiene que estar alienadas a las con los bordes del pallet, esto asegura la correcta manipulación y distribución dentro del contenedor.

Para el traslado de la palta se escoge el contenedor Reefer el cual tiene diversas ventajas como el poseer pisos con circulación de aire, lo que ayuda a mantener ventilado el ambiente y asegurar el flujo de aire fluya dentro del contenedor, asimismo ayuda a la conservación del producto. Este tipo de contenedor mayormente es utilizado para el transporte de productos perecederos.

Figura 15. Forma de estiba - contenedor



40' REEFER HIGH CUBE CARGADO CON 20 100X120 CM PALETS

Dimensiones internas	Dimensiones externas	Puertas	Carga Máx	MGW	Tara
Ancho: 2,294 m Longitud: 11,590 m Altura: 2,557 m	Ancho: 2,438 m Longitud: 12,192 m Altura: 2,896 m	Ancho: 2,290 m Longitud: 2,596 m	30,420 Kg	35,000 Kg	4,580 Kg

Volumen

67,90 m³

Nota: Datos tomados de RFL cargo.

7.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 12. Costos de traslado de contenedor

	1X20'STD COP	1X20'USD	UNIDADES	UNIDAD COP	UNIDAD USD
TOTAL EXW	\$ 51.256.800,00	\$ 28.303,04	7560	\$ 6.780,00	\$ 3,744
CARGUE A CONTENEDOR - TRINCADO	\$ 181.100,00	\$ 100,00	7560	\$ 23,96	\$ 0,013
SELLOS (2)	\$ 90.550,00	\$ 50,00	7560	\$ 11,98	\$ 0,007
FLETE TERRESTRE MONTERIA - BUN	\$ 2.500.000,00	\$ 1.380,45	7560	\$ 330,69	\$ 0,183
SEGURO	\$ 512.568,00	\$ 283,03	7560	\$ 67,80	\$ 0,037
USO DE INSTALACIONES PORTUARIAS	\$ 144.880,00	\$ 80,00	7560	\$ 19,16	\$ 0,011
MOVILIZACION (1)	\$ 181.100,00	\$ 100,00	7560	\$ 23,96	\$ 0,013
CUADRILLA CARGUE (1)	\$ 181.100,00	\$ 100,00	7560	\$ 23,96	\$ 0,013
BODEGAJES (1)	\$ 36.220,00	\$ 20,00	7560	\$ 4,79	\$ 0,003
AGENTE COMISION DE ADUANA	\$ 300.000,00	\$ 165,65	7560	\$ 39,68	\$ 0,022
CERTIFICADO DE ORIGEN (1)	\$ 90.550,00	\$ 50,00	7560	\$ 11,98	\$ 0,007
FEDERACION (1)	\$ 90.550,00	\$ 50,00	7560	\$ 11,98	\$ 0,007
TOTAL FOB	\$ 55.565.418,00	\$ 2.379,14	7560	\$ 7.349,92	\$ 4,058

Nota: Datos obtenidos del repositorio de Universidad de La Salle. Fuente: Alfredo Caro Castiblanco.

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)

8.1 Ficha técnica de seleccionado

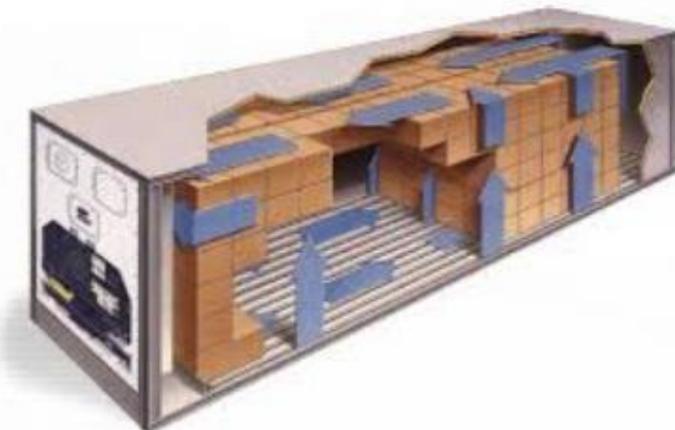
Tabla 13. Ficha Reefer 40´

Detalle	Contenedor Reefer de 40 Pies
Contenedor reacondicionado	Hechos a base de aluminio o acero inoxidable, para que puedan resistir a la limpieza que se le practica al contenedor antes del embarque. Tiene sistemas de ventilación que permite la temperatura adecuada para el producto. La temperatura en la que oscila es de -25°C a + 25°C
ESPACIO	Volumen 67 M ³ Capacidad del almacenamiento 48.000 Kg Carga 4.490 Kg Carga total 52.490 Kg
MEDIDAS	Interior: Largo 11.575 mm, Ancho 2.290 mm, Ancho 2.290 mm Exterior: 12.000 mm, 2.400 mm, 2.890 mm
Los contenedores usados para el transporte de productos perecibles deben de contar con sistemas de ventilación controladas las cuales deben de estar compuestos por gases de oxígeno y de dióxido de carbono, comúnmente se ponen filtros de etileno, aunque puede ser opcional, si el producto lo requiere.	

Se usa estos compuestos ya mencionados para poder mantener y prolongar por más tiempo la calidad de la fruta, asimismo se busca el poder retrasar el proceso de maduración, contribuyendo a que pueda llegar en óptimas condiciones a su lugar destino sin daño alguno.

Nota: Datos tomados de Cámara de Frio. Fuente: Elaboración propia

Figura 16. Interior del Reefer 40´



Nota: Imagen tomada de la página Exportación palta Hass.

8.2 Criterios usados para la selección del pallet

Pallets, se puede definir como una plataforma sobre la cual se puede colocar diversos tipos de mercaderías, es considerada una plataforma de carga que

permite poder trasladar y manipular grandes cantidades de un mismo producto cuando ya se encuentra unitarizado. Son manipulados por montacarguistas de manera manual o eléctrica.

Para seleccionar los pallets a utilizar se debe de tener en cuenta ciertos criterios:

- Resistencia.
- Accesibilidad de precio.
- Material no depreciable a corto plazo.
- Diversidad de modelos y medidas de acuerdo con el destino del producto.

8.3 Proceso de contenedorización

- El embarque de los contenedores se realiza en el lugar donde se ha unitarizado el producto.
- Antes de cargar el contenedor tiene que encontrar con la temperatura adecuada para no alterar al producto.
- El ordenamiento de los pallets dentro del contenedor se hace conjuntamente con el packing list.
- Al llegar al puerto se procede a utilizar grúas de muelle para poder elevar el contenedor así poder acomodarlo en el buque.

8.4 Plano de estiba del pallet

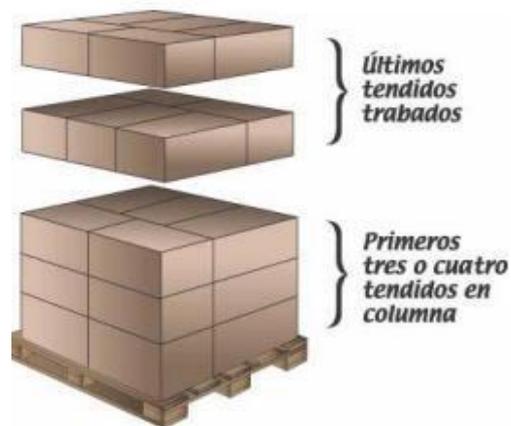
Tener una buena estiba de los pallets garantiza que el producto llegue en buenas condiciones, sin daños en su embalaje y asegura que no se vayan a caer en el traslado hacia su destino.

Para poder realizar una estiba adecuada del pallet se puede hacer a través de dos métodos:

PRIMER METODO:

“Se procede a colocar las tres primeras filas de cajas en dirección vertical haciéndolas coincidir con las esquinas del pallet” (GSI, 2003, p12).

Figura 17. Primer método estiba de pallet

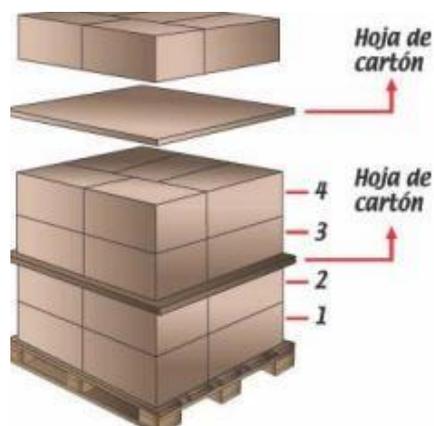


Nota: Imagen sacada del Manual de Logística de paletización.

SEGUNDO METODO

“Consiste en hacer usar de manera intercalada hojas de cartón corrugado para hacer coincidir las esquinas de las cajas con los pallets” (GSI, 2003, p13).

Figura 18. Segundo método estiba de pallet



Nota: Imagen sacada del Manual de Logística de paletización.

8.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

Los costos de paletizado dependen del tamaño del contenedor al cual se vaya a embarcar la fruta, labor que es desempeñada por los operarios de almacén, el costo del paletizado se encuentra dentro de los salarios que reciben dichos operarios pues corresponden a sus actividades a realizar.

Figura 19. Costos de contenedorización

SERVICIOS DE RANSA (Tarifas en S/. + IGV)						
SERVICIO	CONCEPTO	DESCRIPCION	TARIFA / TIPO DE CONTENEDOR			LINEA NAVIERA
			20' DRY	40' DRY	40' REE	
DEPOSITO DE CONTENEDORES VACIOS (Asignacion de contenedor)	Tarifa flat para llenado en local de exportador, almacenaje de contenedor lleno y posterior embarque	Incluye todo los tramites operativos y documentarios para asignacion y entrega de contenedor vacio listo para ser llevado al local de exportador. Recepcion del contenedor cargado y posterior embarque en el puerto	S/. 1,108.50	S/. 1,425.14	S/. 1,425.14	CSAV
SERVICIO DE EXPORTACION						
SERVICIO DE EXPORTACION	SERVICIOS INTEGRADO DE DEPOSITO TEMPORAL	Incluye: Embarque de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos			consulta según embarque	RESTO DE LINEAS
DEPOSITO DE CONTENEDORES VACIOS (Asignacion de contenedor)	Tarifa flat para llenado en local de exportador	Incluye todo los tramites operativos y documentarios para asignacion y entrega de contenedor vacio listo para ser llevado al local de exportador.		S/. 829.50	S/. 829.50	CSAV
SERVICIOS ADICIONALES	SERVICIO EXTRAORDINARIO	Par la atencion de cualquier servicio extra en Domingos y Feriados.	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	TODAS LA LINEAS
	MOVILIZACIÓN PARA AFORO, INSPECCIÓN, SENASA, ETC	Traslado y colocación de la mercadería en el área asignada para la inspección.	consulta según embarque	consulta según embarque	consulta según embarque	
	SERVICIO DE AFORO CON CUADRILLA	Retirar la mercadería del cont. con cuadrilla para la inspección respectiva y volverla a ingresar.	consulta según embarque	consulta según embarque	consulta según embarque	
	SERVICIO DE AFORO CON MONTACARGA	Retirar la mercadería del cont. con montacarga para la inspección respectiva y volverla a ingresar.	consulta según embarque	consulta según embarque	consulta según embarque	

Nota: Datos tomados de Agencia Ransa Logistica Aduanera. Fuente: Neptunia.

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

A lo largo de los años han aumentado el número de empresas que se dedican al transporte interno de mercadería hacia un puerto de destino, esto debido al incremento en las exportaciones e importaciones.

Figura 20. Agente aduanero

Nro de RUC	Razón Social	País	Ciudad	Servicio
20563438062	GRUPO ASL AGENTES DE ADUANA SAC	Perú	LIMA,	Agente de Aduana, Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional, Depósito Simple, Seguros Mercancia, Servicios Asesoría Logística, Transporte Terrestre Carga Internacional, Empaques, Envases y Embalajes, Asociaciones Logísticas,
20384828231	AIROCEAN CARGO S.A.C.	Perú	LIMA,	Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional, Depósito Simple, Servicios Asesoría Logística,
20108407167	GAMMA CARGO S.A.C	Perú	LIMA, LIMA, LIMA, PAITA, LIMA,	Agente de Aduana, Agente de Carga, Transporte Terrestre Carga Nacional, Seguros Mercancia, Servicios Asesoría Logística, Transporte Terrestre Carga Internacional, Asociaciones Logísticas,
20389592715	SEA LAND LOGISTICS DEL PERU SAC	Perú	LIMA,	Agente de Aduana, Agente de Carga, Líneas Navieras, Líneas Aereas, Transporte Terrestre Carga Internacional, Operadores Portuarios,

Nota: Datos tomados de SUNAT

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

La palabra ***inland freight*** es comúnmente conocida en los procesos de exportación como la circulación terrestre que se le da a las mercancías de

manera interna desde que sale de planta hasta el lugar donde será embarcado para su destino.

Tabla 14. Costos internos

Transporte al puerto del Callao	1 contenedor de 40´	450,00
Seguro	Mínimo	118,00
Manipuleo/carga y Estiba		120,00
Total		688,00

Nota: Datos obtenidos de Abogados y contadores Atlantika. Fuente: Elaboración propia.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

A nivel internacional existen diversas líneas navieras que dan sus servicios para el transporte de productos, entre los más importantes tenemos a Maersk y Mediterranean Shipping Company, destacando por tener mayores movimientos de contenedores.

Figura 21. Compañías navieras y sus representantes

LÍNEAS NAVIERAS	AGENCIA GENERAL	AGENCIA MARÍTIMA
CSAV	CONS. NAVIERO PERUANO S.A. - CNP	TRAMARSA
MARUBA	HANSERMAR	COSMOS
HAMBURG SUD	HAMBURG SUD PERU S.A.	COSMOS
HAPAG LLOYD	HAPAG LLOYD PERU S.A.	COSMOS
NYK	TRANSMERIDIAN	TRANSMERIDIAN
CCNI	AGUNSA	IMUPESA
MAERSK LINE	MAESRK PERU	MAERSK PERU
INTEROCEAN	NAVESUR	IMUPESA
EVERGREEN	GREENANDES	GREENANDES

Nota: Datos obtenidos de la Guía Transporte y Logística Internacional. Fuente: MINCETUR

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 22. Cotizaciones

MARÍTIMO		
	BOLD FORWARDING PERU	JS PERU CARGO
FLETE MARÍTIMO	\$ 55.00	\$ 130.00
RECARGOS	\$ 75.00	\$ 240.00
THC Terminal Handling Charge	\$ 60.00	\$ 85.00
BAF Recargo por Combustible	\$ -	\$ 45.00
ISPS Incremento y Ajustes	\$ -	
B/L Bill Of Lading	\$ 15.00	\$ 45.00
Gastos Adicionales Origen		\$ 65.00
TOTAL (USD\$)	\$ 130.00	\$ 370.00
IGV (S/.)	S/. 32.40	S/. 94.50
TOTAL (USD\$)	\$ 140.80	\$ 401.50

Volumen Total (M3) = 0.72
Peso Bruto Total (TON) = 0.50392

AÉREO		
	BOLD FORWARDING PERU	JS PERU CARGO
FLETE AEREO	\$ 629.90	\$ 1,083.43
RECARGOS LINEA AEREA	\$ 162.00	\$ 240.00
UA Uso de Aeropuerto	\$ 6.00	\$ -
FS Combustible	\$ 36.00	\$ -
SC Seguridad		
AWB Air Way Bill	\$ 35.00	\$ 65.00
Handling y Gastos Locales	\$ 85.00	\$ 175.00
TOTAL (USD\$)	\$ 791.90	\$ 1,323.43
IGV (S/.)	S/. 45.90	S/. 94.50
TOTAL (USD\$)	\$ 807.20	\$ 1,354.93

Peso Volumen = 120
Peso Bruto Total = 503.92

Nota: Imágenes tomadas de Transporteupc.

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Viene hacer el profesional autorizado que cuenta con los requisitos necesarios para poder realizar trámites y representar al exportador o importador en las Aduanas.

Según la Ley General de Aduanas, estos agentes aduaneros pueden ser naturales o jurídicos, asimismo son contratados por terceros para poder representarlos.

Su principal función es gestionar el despacho aduanero.

En el Perú existen diversas entidades que actúan como agentes de aduanas las cuales cuentan con diversos servicios de acuerdo con la necesidad del exportador.

Entre ellas tenemos a:

- **Logística del pacifico sur:**

Se especializan en los servicios de transportes marítimos y terrestres. Asimismo, dan asesoramiento para la exportación y todo lo referido al sistema aduanero y los trámites que deben seguir.

- **Thamarsa**

Se podría decir que entre las agencias que prestan sus servicios a navieras Thamarsa es la más importante ya que es quien representa a todas las demás navieras ante las diferentes autoridades (marítima, portuaria y aduanera).

Thamarsa se caracteriza por contar con sistemas actualizados y personal altamente calificado.

Entre los servicios que ofrece se encuentran todos los relacionados con la infraestructura de la naviera, temas relacionados a la importación y exportación, entre otros.

- **Crostainer cargos y agentes aduaneros**

Se caracteriza por tener una logística flexible y de calidad.

Dentro de sus actividades más resaltantes se encuentran el asesoramiento, participar como tercero ante diversos organismos como SENASA, etc.

10.2 Costo de agenciamiento

Los costos de agenciamiento se encuentran vinculados a los costos de exportación que tenga una empresa por trasladar su mercadería de un lugar a otro en países distintos.

El adquirir un determinado servicio de transporte para el traslado de mercadería y el costo que implica este servicio, sería uno de sus principales costos de exportación que este proceso tendría.

Asimismo, a los costos de agenciamiento se le incluyen otros costos como los de seguros, gastos de embarque, etc.

Por tal motivo se recomienda el trabajar con un operador logístico que ayude y facilite el pago de los costos en los que se va a incurrir al momento de exportar, así como se en el cumplimiento de la entrega de los documentos que puedan solicitar las agencias de aduanas.

Tabla 15. Costos de palta Hass

CRITERIO	VALOR	+IGV
<i>Agenciamiento (variable s/ carga)</i>	<i>0.3 - 0.4% VFOB</i>	<i>Si</i>
<i>Mínimo</i>	<i>99</i>	<i>Si</i>
<i>Impresiones y otros gastos</i>	<i>34</i>	<i>Si</i>
<i>Preparación – DUA</i>	<i>5.5</i>	<i>Si</i>
<i>Costo financiero</i>	<i>19</i>	<i>Si</i>
<i>Sistema de Tele despacho</i>	<i>9</i>	<i>Si</i>
<i>Registro de arancel</i>	<i>14</i>	<i>Si</i>

Nota: Datos tomados de Servicios al exportador. Fuente: Aduanas Paita 2019

10.3 Aseguradoras

Las aseguradoras dan los servicios para poder dar cobertura a las transacciones que se hacen en las ventas hechas a crédito en el mercado internacional. El beneficio que tiene usar una aseguradora es que nos van a poder cubrir de los riesgos comerciales y políticos que se relacionen al momento de realizar las exportaciones de los productos o mercancías.

Dentro de las aseguradoras con mayor alcance se encuentran Mapfre, Global Comex, Rímac Seguros.

- **Global Comex:** El servicio que ofrece es un seguro de carga seca, lo que significa que va desde el momento del despacho en la planta o donde se encuentre el producto hasta el lugar de destino, dentro de sus servicios también ofrece la cobertura por daño o pérdida cuando el producto se encuentre en algún almacén temporal.

- **Mapfre:** Abarca a todo tipo de empresa que esté realizando actividades de importación y/o exportación.

En Mapfre podemos encontrar coberturas de ante daño o pérdida de los productos o mercancías que exportemos o importemos, a esta cobertura se le asigna el seguro de Transporte de Importación y Exportación.

- **Aseguradora Hanseática:** Cobertura cualquier daño que pueda sufrir la mercadería o producto, desde un choque o daño sufrido por acción del vehículo donde es transportado, o si el daño es por acción de la naturaleza.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

Usados mayormente cuando la carga es costosa o el traslado abarca demasiados días.

- **Seguro de crédito a la carta de exportación:** Con esta póliza una empresa se protege ante impagos que pueda tener al exportar su producto o mercadería.

En las pólizas tenemos:

- **Seguro:** Cubren desde el pre y post-embarque, la póliza se efectiviza desde que se hace en embarque del producto y/o mercancía en planta o lugar de salida. Tienen por vencimiento la póliza hasta el día que vencen los documentos bajo el cual se hizo el seguro de crédito.

- **Póliza multimercado:** Esta destinada a las pequeñas y medianas empresas que están en proceso de exportación o que están iniciando en el sector de comercialización, lo protege de moras o quiebra en los pagos.

Actúa como una garantía para las pequeñas empresas, asimismo evalúa la solvencia económica que van adquiriendo en el proceso de comercialización internacional.

ASEGURADORA LAMPE & SCHWARTZE

Ofrece seguros de acuerdo con los requisitos que les sean solicitados, coberturando incluso cuando se genere pérdidas de beneficios o Lucro Cesante.

Figura 23. Servicios – Lampe Schwartz



Nota: Imagen tomada de División de seguros – Lampe & Schwartz Marine

Lampe & Schwartz cuenta con la cobertura llamada COBERTURA TOTAL la cual incluye una póliza de seguro en caso se produzcan manifestaciones que puedan de una u otra manera dañar el producto.

Cuenta con un interés 0.55% la cual se deriva del total del pago del seguro asimismo incluye un % de prima neta.

Figura 24. Certificado de Seguro



**Lampe
& Schwartz**
Marine Underwriting

P.O.Box 10 68 47 · D 28068 Bremen · FAX/☎ +49(0)421 5907 - 4174 · E-mail: m.groben@lampe-schwartz.de

ORIGINAL

Certificado de Seguro

Suma asegurada	Lugar y fecha de emisión	Originales	Póliza N°	Certificado N°
USD 48.250,00	Bremen, 14/05/2015	1	88800	01279

Por el presente certificado, hacemos constar haberse dado cobertura A LA ORDEN DE:
CAMPOSOL

Por cuenta de quien pudiera corresponder a las siguientes mercancías
IMPORTADOR/Full Container
Embalaje: Otros / Ref.: 02 CONTENEDOR DE 40 RF /
VEGETALES CONGELADOS /

Reclamamos pagaderos al portador de este certificado. Pagadero únicamente bajo presentación del original y/o duplicado.

Para el siguiente viaje (medio de transporte, ruta):
**Via Marítima desde bodegas de origen en Bélgica hasta bodegas de destino en CARRETERA PANAMERICANA SUR
KM 18.5 SAN JUAN DE MIRAFLORES, LIMA, Peru con salida desde ANTWERP hacia CALLAO con salida el
02/10/2018**

Deducible: 1.0%
\$ 300,00 MINIMO DEDUCIBLE.

OBS: CUENTA CON TERMOGRAFOS
Incoterm: CFR

Condiciones:
Cláusulas DTV para el seguro de Mercancías 2000/2008 (DTV Mercancías 2000/2008)
Forma de Cobertura: Todo Riesgo
Cláusulas de Guerra, Motines, Huelgas y Comoción Civil.
(Ver mayor información al reverso)

	Monto	USD	48.250,00
	Asegurado		
	Tasa(0,55 %)		
	Prima	USD	265,38
	Recargo(0,05 %)	USD	24,13
	Total	USD	289,51

Principales aseguradores: AXA VAO, Hamburgo
Ver al reverso las instrucciones a ser seguidas en caso de pérdida o daño
En caso de presunta pérdida/daño que exceda US\$ 10.000 o su equivalente **LAMPE & SCHWARTZE** debe ser contactado inmediatamente.

Para inspección favor contactar a:
Lima / Peru
W.Moller / Surveyor
Porta 107, Of. 302
Tel.: +511/4487096 ; Fax.:+511/4484976
Señora Yolanda Torriani|ytorriani@wmoller.com



Por y en nombre de todas las compañías de
seguro participantes

LAMPE & SCHWARTZE

Nota: Imagen tomada de Abogados y contadores ATLANTIKA

Figura 25. ACE Seguro



ace seguros

Certificado de seguro de transporte

Póliza Flotante No: 547

Certificado No: 1830

Fecha: 12/18/2013 2:00 PM

Este certificado de seguro, es una declaración a la Póliza Flotante indicada anteriormente, y su emisión deberá ajustarse en todo momento a las condiciones generales, particulares, adicionales, alternativas y opcionales de esta, acordadas y aceptadas entre el Asegurado y la Compañía de Seguros.

Asegurado:	GLORIA S.A.	RUC: 20100190797
A favor de/ Por cuenta de:		Ref Ci: 958204
Vigencia:	Fecha de Salida: 12/7/2013	Tipo de Transporte: Marítimo / Terrestre / Aéreo
Medio de Transporte:	MV: CAP PALMERSTON	
Origen:	ESTADOS UNIDOS	Destino: ALMACEN DEL IMPORTADOR
Via:	MARITIMA	Guía: LAX0012489
Transbordo:	Fecha:	Nave:

De conformidad a las condiciones establecidas en la Póliza Flotante indicada anteriormente la Compañía de Seguros asegura los intereses que se detallan a continuación:

MATERIA ASEGURADA Y EMBALAJE	Monto Asegurado	Moneda
Materia: MATERIAS DEL RUBRO DEL ASEGURADO	Us\$ 1.457.120,78	Dólar U.S.A.
Embalaje: Adecuados para el tipo de mercadería		
Cobertura: Importación		
JG/ MAT: INSUMOS LACTEOS / 16 CONTENEDORES X 20 PIES / PB: 310,819 KGS / PROV: DAIRY AMERICA INCORPORATED / IP: 4500070338		

Prima Neta	Us\$ 692,13
Derechos de Emisión	Us\$ 10,3819855575
IGV	Us\$ 126,45
Prima Total	Us\$ 828,97

Deducible según póliza: 547

En caso de daños o pérdidas dar aviso inmediato a:
ACE SEGUROS S.A.
 Calle Amador Merino Reyna 267 of. 402 San Isidro
 Tel: 417-5000 (anexos 5034 ó 5014) Fax: 221-3313

Este Certificado será válido si es firmado por un representante debidamente autorizado por la Compañía de Seguros.

Corredor: 357 DETEC S.A.



Representante Autorizado del Asegurado



CLAUDIA A. MOSPES PRIETO
Jefe de Operaciones

Representante Autorizado de la Compañía

Fecha de Emisión: 12/18/2013 2:00 PM Folio: 5471830 Comisión: 0,00%
 One of the Ace Group of Insurance & Reinsurance Companies.

Nota: Imagen tomada de Diario del exportador.

10.5 Terminales de almacenamiento

Se le llaman también a los depósitos de almacenamiento usados para dejar por un determinado tiempo un producto que aún no tiene un destino determinado.

La operatividad de estos almacenes solo es llevada a cabo por operadores logísticos los cuales deben de contar con la debida autorización de SUNAT.

Los terminales de almacenamiento también reciben cualquier tipo de contenedor, sin importar el tipo de producto, solo lo almacena hasta que se elija el destino hacia donde será enviado dicho contenedor.

Figura 26. Depósitos y terminales SUNAT

Razón Social	Dirección
RANSA COMERCIAL S A	EL TABLAZO KM. 5.4 CARRETERA SULLANA -PAITA
MOLINOS & CIA S.A.	SUB LOTE 01 B, MZ. X, ZONA INDUSTRIAL,
TRANSPORTES Y SERVICIOS GENERALES CAROLINA S.A.C.	PANAMERICANA KM. 4 MZA. A7 LOTE. 07 C.C. SAN
NEPTUNIA S.A.	ZONA INDUSTRIAL 11 MZ. F LT 01 PAITA
RANSA COMERCIAL S A	AV. D MZ. O ZONA IND.II KM.05 CARRET.PAITA
UNIMAR S A	MZA A LOTES 10, 11, 12 Y 13 - ZONA INDUSTRIAL II
TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS PAITA S.A. - TPE	CALLE DEL FERROCARRIL N° 127 PAITA
FREEKO PERU S.A.	CETICOS PAITA - PIURA

Nota: Imagen tomada de la página de SUNAT

Figura 27. Costos de Terminal de almacenamiento

CONCEPTO	20' Dry	40' Dry	40' RF	TM	+IGV
Terminal de Almacenamiento ALCONSA	USD	USD	USD		
Traccion al puerto - precio	60	65	65		
Servicio Integral de Exportación APM (MTY + FULL)	435	575	575		
Servicio Integral de sólo Embarque Full	229	315	315		
Depósitos de Vacíos					
Servicio Integral de Entrega de Vacíos	260	346	346		+IGV
Movilización - precio \$	61	69	69	14.1	+IGV
Uso de cuadrilla - precio \$	66	80	80	14.1	+IGV
Uso de montacarga por contenedor - precio \$	55	62	62		+IGV
Uso de Balanza - precio \$	22	22	22	14.1	+IGV
Forrado simple (con papel kraff)- precio \$	37	50			+IGV
Energía Eléctrica Reefers por día - precio \$			79		+IGV
Posicionamiento de Contenedor Vacío para llenado (Línea Maersk) - precio \$	74	79	79		+IGV
Trasegado de Carga - precio \$	130	171	171		+IGV
Etiquetas - precio \$	23	23	23		+IGV
Servicio Terminal					+IGV
Servicio Extraordinario - precio \$	80	80	80		+IGV
Almacenaje 15 días libres no retroactivo tarifa por día					+IGV
Almacenaje día 16 al 20 - precio \$	13	16	16		+IGV
Almacenaje día 21 a más - precio \$	16	23	23		+IGV
Uso de Stocka - precio \$	14	14	14		+IGV
Lavado químico - precio \$	68.1	71.4	71.4		+IGV
Forrado con cartón corrugado - precio \$	72	95			+IGV
KIT CORTINA	60	60	60		+IGV
Gate In	145	145	145		+IGV
Gate Out	145	145	145		+IGV

Nota: Imagen tomada de la página de Alconsa

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Figura 28. Terminales

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)	1,200	1,500	2,100	70	4	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,400	1,900	3,700	60	17	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	1,700	2,000	3,400	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	1,400	1,700	3,600	85	17	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Norfolk (Estados Unidos)	1,400	1,700	3,800	85	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Baltimore (Estados Unidos)	1,500	1,700	3,800	70	21	SEMANAL	Ver líneas
Callao	New York (Estados Unidos)	1,500	1,700	4,000	60	17	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Montreal (Canadá)	2,200	2,600	4,700	105	21	SEMANAL	Ver líneas

Nota: Datos tomados de Rutas marítimas. Fuente: Promperú

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

Estados Unidos cuenta con 02 principales instalaciones **portuarias**:

- **Puerto de los Ángeles:** Ubicado en la bahía de San Pedro, es actualmente considerado el puerto con más actividad comercial de Estados Unidos.
- **Puerto New York / New Jersey:** Es considerado el segundo puerto comercial con mayor importancia en los EE UU, debido al gran manejo que tiene para el almacenamiento y manipulación de contenedores de diversos tamaños.

Transporte - Vía terrestre

A pesar de que EEUU cuenta con grandes carreteras, se ha percibido que tienen una escasez en los vehículos para transportar la mercadería en su interior refiriéndonos a los camioneros, ya que no muchos son formales, esto a raíz de la entrada en vigencia del ELD (Electronic Logging Device), que su significado en español sería Dispositivo de registro electrónico.

En el 2019, se tiene un promedio de ingreso por tonelada por vía terrestre de un aproximado de 103,00 millones de mercadería, las cuales en su totalidad fueron por las importaciones. A comparación del año 2018 se ha verificado que ha disminuido en un 0,1% el transporte de mercadería por vía terrestre, esto también como consecuencia de la entrada en vigencia del ELD.

Po tal motivo, el transporte vía terrestre en la actualidad viene acoplándose a nuevas disposiciones para intentar incrementar la fluidez comercial por esta vía.

Figura 29. Vía terrestre - EEUU



Nota: Datos tomados de Legiscomex

Transporte - Vía Aéreo

El flete aéreo comprende desde el despegue de la aeronave hasta su aterrizaje.

Los aeropuertos comerciales más importantes son: New York (JK), Chicago (ORD), Dallas (DFW), Philadelphia (PHL), Miami (MIA) y Los Ángeles (LA).

De los principales aeropuertos en EEUU, el aeropuerto de Dallas se ha convertido en la principal vía aérea para el ingreso de productos perecibles a EEUU, esto genera un gran beneficio a los exportadores peruanos ya que se estaría disminuyendo el traslado del producto hacia su lugar de destino (supermercados) entre un aproximado de 24 y 48 horas, ayudando significativamente a la reducción de costos logísticos.

Figura 30. Aeropuertos principales



Nota: Datos tomados de Legiscomex.

Transporte - Vía ferroviaria

En la actualidad el país que invierte más en su transporte ferroviario es Estados Unidos. Con una longitud de 290.000 de km se convierte en primer país con redes ferroviarias, seguido de China y Brasil.

Los trenes en EEUU se caracterizan por ser de gran tamaño y fuertes, teniendo un promedio de 101 a 151 vagones.

Los principales ferrocarriles son: BNF, Unión Pacific, CSX Transportation, Norfolk y el Kansas City.

Estados Unidos al ser un país industrializado cuenta con una de las más grandes estructuras viales, el cual usa más a vía secundaria de ferrocarriles que es mayormente usada para el comercio.

Long Beach

Es conocido por ser el puerto en los EEUU el cual tiene la capacidad para poder anclar a buques de gran tamaño, asimismo se encuentra ubicado en un lugar estratégico comercialmente lo que le permite tener nexos con 217 puertos comerciales marítimos alrededor de todo el mundo.

Se caracteriza por tener una gestión de Puerto verde, así como de practicar la responsabilidad medioambiental en sus procesos, esto ha logrado que sea reconocido en todo el mundo como uno de los mejores puertos marítimos.

Los productos que se comercializan en este puerto van desde productos textiles, muebles, productos electrónicos.

New York y New Jersey

Es uno de los puertos más grandes que tiene EEUU, el cual se encuentra ubicado en la costa este, asimismo el estar ubicado en Nueva York le permite tener mayor proximidad con los aeropuertos. Es considerado como uno de los mejores puertos naturales del mundo.

Comercializan diversos tipos de mercaderías en las que se encuentran contenedores, vehículos, etc.

Georgia

Se encuentra conformado por dos puertos, el puerto de Savannah y el puerto de Brunswick, en los cuales se pueden comercializar materias primas y los productos terminados

Puerto de Savannah: destacan en su comercialización los productos agrícolas en bruto como el algodón, la madera y la arcilla. Se constituye por buques portacontenedores (37 unidades), terminal de ferrocarriles.

Puerto de Brunswick: tiene una gran capacidad para la descarga de contenedores que comercializan vehículos, esto debido a que poseen grandes longitudes de tierra para su descarga.

Seattle-Tacoma

Se caracteriza por liderar el transporte de personas y mercancía en EEUU y alrededor del mundo. Posee establecimientos que conectan con aeropuertos y terminales que se encuentran ubicados en la costa oeste, han incluido en sus procesos la sostenibilidad ambiental.

Estos puertos se fusionaron en el año 2015, y vienen siendo ejecutadas sus actividades simultáneamente por Northwest Seaport Alliance.

Virginia

Se encuentra constituido por 6 terminales y 30 millas de ferrocarril las cuales se encuentran ubicadas en el muelle, haciéndolo uno de los puertos que tiene EEUU con mayor actividad comercial.

Al encontrarse ubicado estratégicamente, hace que posea una ventaja frente a los demás puertos, ya que un barco tardaría menor tiempo en salir al mar, dolo demorando un aproximado de 2 horas 30 minutos.

Por otro lado, el estado de Virginia es considerado el mejor para la comercialización y los negocios, haciendo que Puerto de Virginia tome un papel más importante en la prestación de servicios para las empresas que se dedican a la exportación e importación.

Houston

Viene siendo en la actualidad el puerto más grande de la costa del golfo, estando muy cerca del Golfo de México.

Debido a su amplitud y capacidad puede comercializar tanto en exportación como en la importación de productos.

Aproximadamente 21 buques de cualquier parte del mundo desembarcan en este puerto. Posee terminales para buques tanto pequeños como grandes.

Oakland

Es el puerto que comercializa casi un 100% de todas las descargas de contenedores que se desplazan en California. Debido a esta fluidez comercial lo ha situado en el puesto 8 de los puertos que tienen mayor participación en el comercio de Estados Unidos.

Entre los servicios que ofrece se puede apreciar desde el suministro de combustible a los buques y agua a sus tripulantes, restauración y/o reconstrucción, saneamiento y desinfección, servicio de grúas y servicios médicos.

Debido a la marea bajo de sus aguas no hay ninguna limitación para el desembarque de los buques.

Miami

Conocido en Estados Unidos como uno de los puertos más importantes, asimismo es el segundo más importante de Miami. Al estar localizado en Florida lo pone como uno de los principales puertos no solo para el comercio, sino también para el turismo, convirtiéndose así uno de los puertos usados como referencia para la logística internacional.

Tiene una capacidad para recibir todo tipo de mercaderías ya sean agrícolas, textil, productos terminados, equipos (electrónico o industrial), útiles de construcción y diversidad de vehículos de todos los tamaños.

El desembarcar contenedores en este puerto genera grandes ganancias y beneficios para las diversas empresas comercializadoras.

Aeropuertos

Charlotte Douglas

- Ubicado en Carolina del Norte.
- Cuenta con 4 pistas de aterrizaje, así como 141 destinos sin escalas.
- Hace transporte no solo de pasajeros, sino también de mercadería.

Seattle Tacoma

- Ubicado en Washington
- Es uno de los pocos aeropuertos que cuenta con dos satélites los cuales se ubican hacia el norte y sur.
- Sus principales vuelos son hacia América del Norte, el Oriente de Asia y Europa.

- Hace no solo transporte de pasajeros, sino también de carga/mercadería.

Mc carran

- Ubicado en Nevada.
- También se le conoce como el aeropuerto de las vegas.
- Tienen una amplia capacidad para el transporte de pasajeros, teniendo un aforo aproximado para 53 millones de personas.
- También se encuentran en sus instalaciones el museo de Aviación de Howard W.
- Tiene terminales no solo para vuelos públicos, sino también para carga, vuelos políticos y privados.

San francisco

- Ubicado en California
- Cuenta con 4 terminales y 7 salas de espera.
- Es uno de los más grandes de los Estados Unidos.
- Cuenta con vuelos internacionales hacia 51 destinos.

John f. Kennedy

- Ubicado en Nueva York.
- Es el aeropuerto más importante de los Estados Unidos.
- Tiene 8 terminales.
- Hace también el transporte de mercaderías entre las cuales sobresalen textiles y plásticos.

- En lo referido a vuelos nacionales tiene su principal destino es la costa oeste.

Denver international airport

- Ubicado en Colorado.
- Es uno de los aeropuertos más importantes de los EE. UU
- Tiene 6 pistas de aterrizaje.

Dallas/forthworth

- Localizado en Texas.
- Tiene 5 terminales.
- Por la estructura que posee se prevé que en un futuro llegue a tener hasta 13 terminales.
- A nivel internacional es uno de los más usados para el ingreso de pasajeros a Estados Unidos.

O'hare

- Localizado en Illinois.
- Tiene 5 terminales.
- Catalogado uno de los mejores aeropuertos de América del norte.

Los Ángeles

- Localizado en California.
- Debido a su gran extensión y el estar constituido por 4 pistas de aterrizaje, se ha convertido en el aeropuerto internacional más grande de EEUU que se encuentre en la costa oeste.

Hartsfield-jackson

- Localizado en Georgia.
- Considerado uno de los aeropuertos a nivel mundial con mayor movimiento de pasajeros.
- Cuenta con 2 terminales.
- Es el único aeropuerto que cuenta con la mayor cantidad de vuelos sin escala hacia 54 países.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

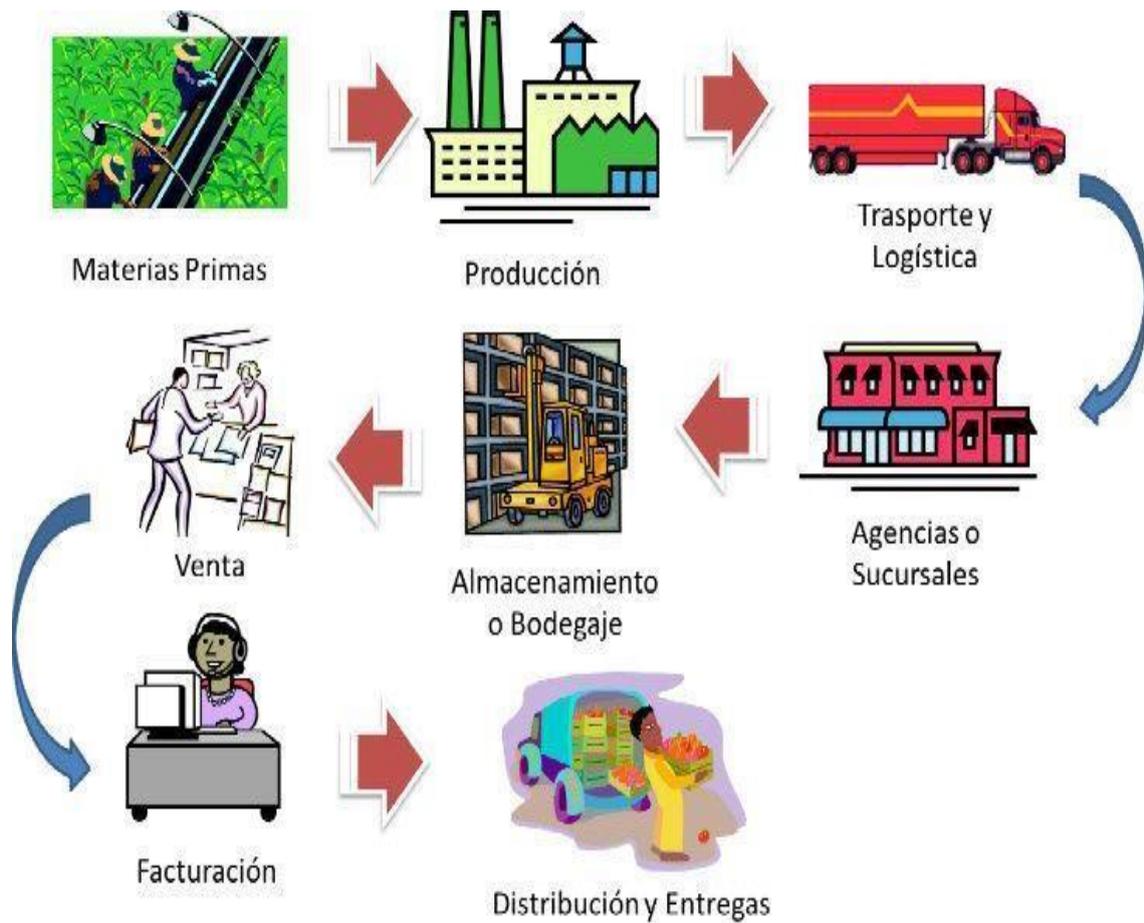
- **Red Hook Container Terminals:** Tiene la capacidad para el manejo de cargas de todo tamaño, la ventaja que tiene frente a otros operadores es que es el único operador y estibador ubicados en la ciudad de New York.
- **Maher Terminal:** Sus actividades vienen siendo desarrolladas en el puerto de Prince Rupert, asimismo están ampliando su capacidad para la recepción de contenedores, agilizando la llegada de productos a través del pacífico.
- **TPRIME LOGISTICS:** Se especializan en transportar contenedores a temperatura controlada, asimismo tercerían sus servicios, hacen todo tipo de transporte de mercaderías en general.
- **J.M. FIELD MARKETING:** Se especializan por compras online. Ofrecen servicios de almacenamiento, clasificación, empaque y envío a cualquier destino.

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 32. Proceso distribución



Nota: ¿Datos tomados de Que es la cadena de suministros?

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Canales de Distribución:

- **Canal Directo**, este canal permite que la colocación de los productos sea más rápida, es decir un canal recto en el cual vaya desde la empresa que produce el bien hasta el comprador final, esto sin utilizar a ningún tercero para el proceso. Como ejemplos tenemos a las ventas online, venta directa (puerta a puerta).
- **Canal Indirecto**, la utilización de este canal ya implica la presencia de un tercero para poder hacer la comercialización del producto y pueda llegar hasta el cliente final, los más claros ejemplos que podemos observar son los productos que se encuentran en los supermercados. Mientras la distancia sea mayor desde el lugar de origen al lugar de destino, la cantidad de terceros podría ser mayor.

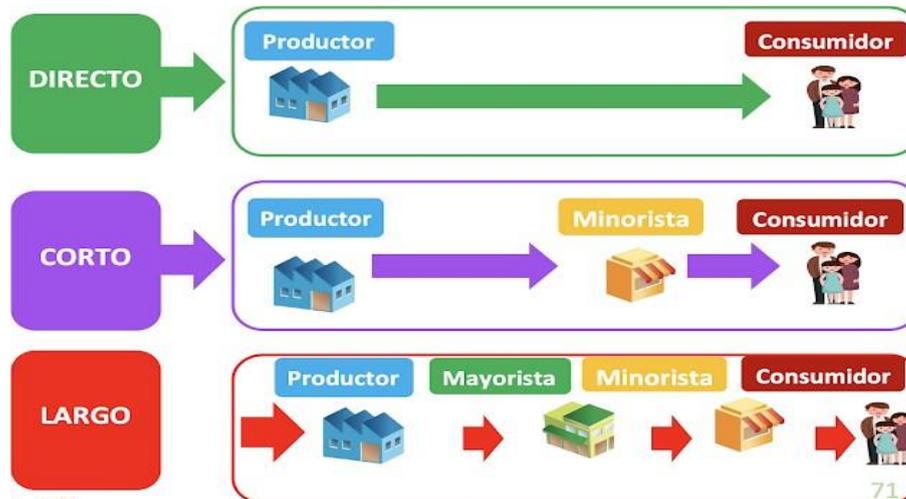
En este tipo de canal se pueden categorizar dos tipos de canales, los cuales son los siguientes:

- **Corto**, en este canal no se ve la presencia de ningún mayorista, por tal motivo en sus procesos solo se involucra a un solo tercero (mediador) para hacer las operaciones entre el fabricante y el cliente final. Mayormente se da cuando los destinos no son muy largos o no tienen escalas.

Las empresas que utilizan mayormente este canal son de los sectores de: automóviles, muebles, almacenes, tiendas online.

- **Largo**, en este canal se ve la participación de más de un intermediario (tercero), se da mayormente en la comercialización de productos perecederos, bienes de consumo.

Figura 33. Canales



Nota: Imagen tomada de Marketing.

Hemos tomado el primer canal largo el cual integra a Productor, mayorista, minorista y consumidor. Uno de los supermercados sería:

SEDANO' SUPERMARKET

Fundado en 1962, Sedano's Supermarkets comenzó como una tienda de abarrotes en Hialeah, Florida, y ha crecido para servir a diversas



comunidades en el Estado del Sol con 35 tiendas. Su objetivo siempre ha sido proporcionar a los clientes productos latinos que recuerden el sabor de su tierra natal. La variedad de comidas caseras, el sabor único y el cafecito, son todos distintivos del ambiente familiar y nostálgico que a sus clientes les encanta.

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

El medio de transporte que se usará para el transporte de este producto sería el medio marítimo, debido a que nos permitirá poder trasladar una mayor cantidad de producto a menor costo.

Otro beneficio que tiene este transporte es que los costos no se ven afectados por factores climatológicos o de estacionalidad.

El transporte marítimo nos permite tener una mejor conservación de los productos, ya que no necesita hacer escalas para poder llegar a su lugar de destino.

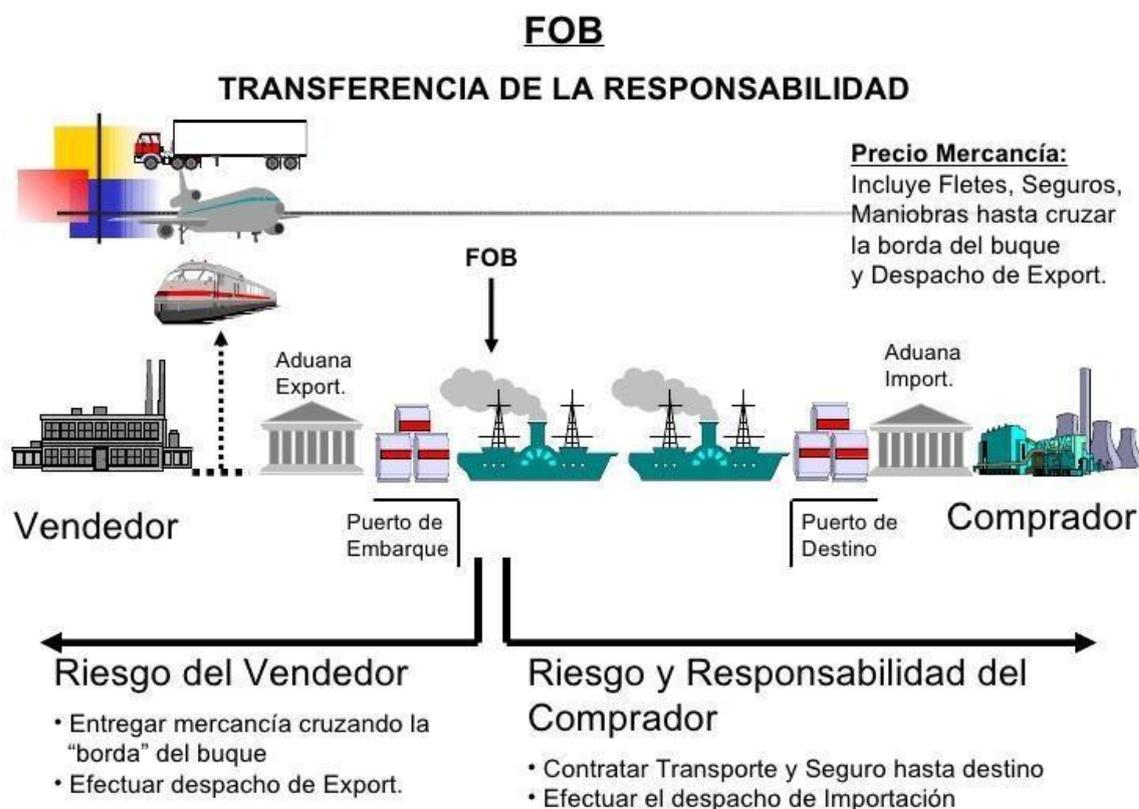
12.4 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Incoterms FOB (“Free on Board”)

Es uno de los incoterms más usado en el comercio internacional, mayormente usado por los vendedores ya que los costos de transporte son asumidos por el comprador.

- **Deber del fabricante (Vendedor):** Debe de llevar la mercadería hasta puerto de embarque y verificar que al momento del embarque en el buque elegido todo se encuentre en óptimas condiciones según las especificaciones dadas en el contrato firmado por ambas partes (vendedor – comprador).
- **Deber del Comprador:** Se encarga de elegir y hacer la reserva del buque en el cual se transporta la mercadería, asimismo es quien va a cubrir los gastos de traslado de la mercadería según los acuerdos dados en el contrato, estos gastos empiezan desde que la mercadería está ya a bordo del buque.

Figura 34. Incoterms FOB



Nota: Imagen tomada de Comercio y Aduanas.

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

Es un consumidor que prefiere los calibres 48s y 60s, que precisamente corresponde al 62% del volumen que llega a este mercado. Hoy en día tienen un consumo 'per cápita' de palta Hass de 3.56 kg/año, lo que significa un gasto promedio de US\$20,17/año. Las cifras han crecido mucho desde 2003, cuando el consumo anual era de 1.1 Kg. Es decir, se ha multiplicado por 3.2 veces. De igual forma, el consumo 'per cápita' más alto es el del estado de California y las zonas geográficas de mayor consumo son el oeste, la región sur central y el noreste. De 123 millones de hogares que hay en EE UU, 69 millones compraron aguacate en 2019, es decir, un 64.2%. Además, los consumidores son nativos,

pero también los hispanos son un colectivo importante y, por otro lado, hay una gran oportunidad en la 'Generación Y'.

En la actualidad se ha incrementado el consumo de palta Hass, entre los países que tienen un mayor consumo de esta exquisita fruta se encuentra China, quien desde el año 2016 ha ido en aumento las toneladas de importación para su consumo, posteriormente le siguen los países de EEUU y la India.

Las proyecciones para que la palta Hass siga creciendo en el comercio internacional son muy buenas, pues se pronostica un aumento en los envíos a diversos mercados a los cuales ya se han estado enviando, así como la apertura a nuevos nichos de mercado en el cual la palta Hass está que recién hace sus ingresos. Se prevé que habrá un aumento en los envíos que se harán al mercado estadounidense.

La palta Hass durante estos años ha ido creciendo gradualmente llegando a aumentar su demanda en un 14% en todo el mundo.

Los países que se colocan como los primeros exportadores de palta Hass en todo el mundo son en primer lugar México, seguidos por República Dominicana y Perú.

Debido a que hoy en día se está mostrando un mayor interés por tener una mejor alimentación, y gracias a que este fruto contiene un gran valor nutricional y puede ser utilizado en diversos sectores tanto productivos como de servicios, ha hecho que crezca su demanda a nivel mundial, siendo los Estados Unidos y la Unión Europea, los que más adquieren este producto de la palta Hass.

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

El contar con un buen y sofisticado canal de distribución hace que el país al cual se quiera exportar sea más accesible. Estados Unidos cuenta con una gran variedad de canales para poder comercializar lo que nos permite que el ingreso de nuestro producto la palta Hass se distribuya con una mayor fluidez.

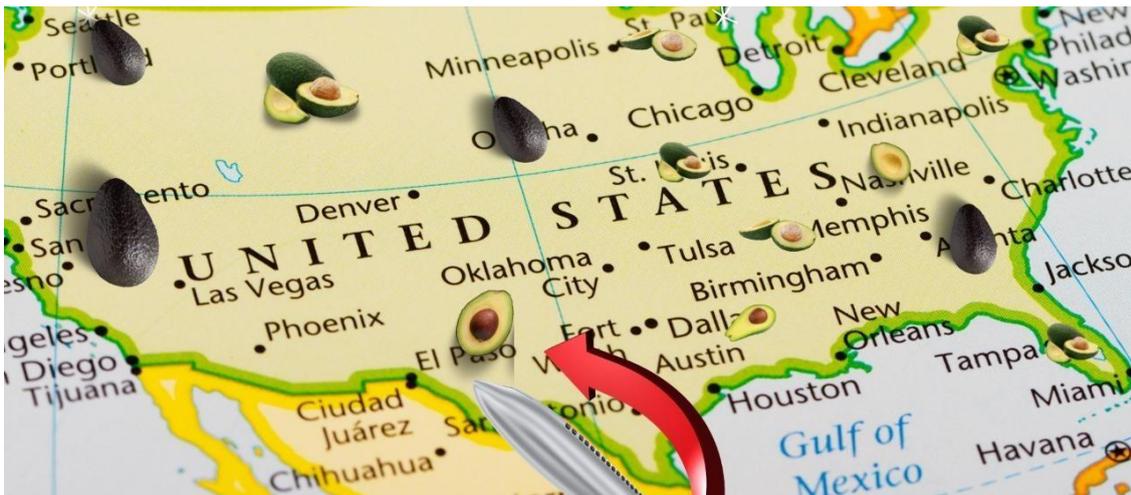
Se estima que a diferencia de los años anteriores la exportación de palta Hass hacia el mercado de los Estados Unidos ira en aumento, en el año 2021 hubo un aumento significativo del 10%, haciendo que se creen mayores canales para su comercialización no solo en el momento de enviar el producto hacia su destino, sino también de manera interna, mejorando los caminos y dando más accesibilidad para tener mejores condiciones de cultivo.

La comercialización de palta Hass en los Estados Unidos se da en su mayoría para la canasta familiar teniendo un porcentaje de 43%, por lo que se debe de tener mucho cuidado al momento de exportar este fruto y el envase en el cual será enviado, ya que el mercado de los Estados Unidos es se fije en la calidad del producto y la procedencia del bien.

Las zonas en las cuales se comercializa más la palta Hass en los Estados Unidos es en la costa oeste esto debido a que en las regiones que comprende la costa oeste se encuentran las familias hispanas.

Lo que se busca es incrementar el consumo en las demás regiones de los Estados Unidos, esto mediante los acuerdos comerciales y las alianzas estratégicas que se pueden hacer entre minoristas y mayoristas.

Figura 35. Zonas de consumo de palta



Nota: Imagen tomada de Fresh Seasons

En el Perú para incrementar la producción de palta Hass se está trabajando conjuntamente con SENASA la verificación de cultivos de calidad y el sembrado en diversas zonas del Perú, lo que nos permitiría poder tener durante todo el año una cosecha constante, ya que como se sabe la palta Hass tiene periodos en los cuales su producción es mayor, esto debido a que su sembrado y producción se hace en zonas cálidas.

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

Actualmente, si hablamos de la palta Hass en sector de mercado internacional nos vamos a dar cuenta que se encuentra posicionándose cada vez más en diversos mercados y busca el poder acceder a nuevos nichos de mercado, ya sea por medio del sector estético, gastronómico o medicinal.

Los Estados Unidos nos presenta un extenso mercado lo que hace que aumente el interés de querer explorar nuevos canales comerciales para poder

llegar a cubrir toda la demanda que es generada por el mercado estadounidense y que cada vez va en crecimiento.

Se está observando que hay un aumento en el consumo de palta Hass en todas sus presentaciones, ya sea como producto natural o procesado.

Debido a las nuevas medidas restrictivas impuestas por el presidente de los Estados Unidos con respecto a las importaciones provenientes de México, genera esto para la exportación de la palta Hass peruana una buena oportunidad de aliviar la demanda dejada de ser cubierta por México.

Perú abastece a Estados Unidos en un 6% de palta y se espera que este porcentaje vaya en aumento.

El Perú está que inicia diversas campañas de publicidad para hacerla más atractiva al comercio internacional, entre las medidas que están tomando encontramos a la sostenibilidad del cultivo, haciendo que cada vez se usen menos químicos en su producción y se priorice el cultivo orgánico, conservando la misma calidad.

Otra manera de publicitar la palta en los Estados Unidos es iniciar una campaña de venta al por menor la que ira de la mano con diversos sorteos los cuales serán llevados a cabo en los supermercados, también se busca educar a los consumidores sobre la maduración y el cuidado adecuado de la palta para poder preservarla por mayor tiempo.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Figura 36. Matriz DIF

COSTOS DE EXPORTACION	
	USD
Materia Prima	7,030.00
Mano de Óbra	5,719.42 (10,860 fija + 5,040 variable)
Costos Indirectos de Fabricación	8,066.00 (para 10 tons)
COSTOS DE PRODUCCION	20,815.42
Utilidad 30%	6,244.63 (cubre gastos administrativos)
Precio de venta local	27,060.05
Embalaje	3,050.00
Carga y estiba	300.00 (dos contenedores)
Almacenaje	120.00 (dos contenedores)
Otros	340.00
Gastos Financieros (1.5% FCA)	475.90
Comisión de Agente (1.2% FCA)	380.72
FCA	31,726.67
Flete	3,600.00
Seguro	424.51
CIP	35,751.18
Arancel 0%	0.00
IVA (6% CIF + ARANCEL)	2,145.07
Gastos de Importación (3% CIF)	1,072.54
DDP	38,968.78

Nota: Datos tomados de Matriz de DFI

CONCLUSIONES

1. Siendo la palta Hass la variedad más comercial a nivel internacional hace que el Perú se ubique como segundo exportador luego de México.
2. Para hacer el cultivo de la palta tiene que haber climas cálidos, los cuales mayormente se ubican en las zonas como los valles interandinos, y las costas.
3. Para la cosecha, producción y procesamiento de la palta es necesario tener ambientes adecuados y que cumplan con los requisitos dados por SENASA.
4. El empaquetado y el proceso de etiquetado se da en base a los requisitos del exportador y el lugar de destino.
5. Para la selección del contenedor se debe de tomar en cuenta la distancia que va a recorrer el producto, el tipo de embalaje que está utilizando y los costos de comercialización que se tendrá que pagar para que el producto llegue a su destino.

FUENTES DE INFORMACIÓN

García Vargas, M. C. (2012). Selección de mobiliario y equipo de almacén
<https://es.slideshare.net/JoseRafaelEstrada/mobiliario-de-almacn>

Romero Fernández, C. A. (2015) Manejo post cosecha de la palta Hass (Persea americana) para la exportación [Tesis de postgrado, Universidad Nacional del Centro del Perú]. Archivo digital.

<https://docplayer.es/72517543-Universidad-nacional-del-centro-del-peru.html>

FRUTEG AURA E.I.R.L. (2016, 1 de agosto). Ficha técnica palta.

<http://fruegaura.pe/wp-content/uploads/2016/10/PALTA.pdf>

Instituto de Desarrollo y Comercio Exterior (IDEX). (s.f). Unitarización

<https://fdocuments.ec/document/unitarizacion-unitarizacion-a-el-concepto-de-unidad-de-carga-significa-el-agrupamiento.html?page=1>

Cámara de frío (s.f). Ficha Técnica Pdf: Contenedor Reefer de 40 Pies de 25 a - 25 Grados HC

https://www.supermaq.cl/camaras_de_frio/contenedor_reefer_de_40_pies_de_25_a_-25_grados_hc.pdf

GlobalS Cargo. (s.f). Contenedorización.

<http://globalscargo.com/>

RFL CARGO. (2022). Esquemas de Carga. Planifica la distribución en tu contenedor

<https://rflcargo.com/esquemas-de-carga/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (MINCETUR). (s.f). Guía de transporte

https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Guia_Transporte_Terrestre_13072015.pdf

