



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

**“EXPORTACIÓN DE FILETE TRUCHA FRESCA A ESTADOS
UNIDOS - MIAMI 2022”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. ELVIS CHAMBI PARI

<https://orcid.org/0000-0002-9952-5979>

ASESORA

DRA. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

JULIACA, PERÚ

2022

DEDICATORIA

Esta dedico a mi familia, quienes me apoyaron con su confianza y su dedicación para salir adelante.

AGRADECIMIENTO

Agradecido con Dios por brindarme la vida y la dicha de tener a una hermosa familia que me apoya en todo momento, a la universidad por sus enseñanzas brindadas, a mi asesor mediante su apoyo hicieron posible terminar esta monografía.

INTRODUCCIÓN

En este estudio monográfico se realiza la exportación de filetes de truchas al mercado internacional estadounidense. Por otra parte, se enfoca una problemática como la falta de capacitación de los proveedores respecto a temas de exportaciones a mercados internacionales, lo que establece: ¿Cuáles son los factores determinantes para exportar filetes de truchas a la ciudad de Miami?

Esta monografía tiene como objetivo establecer elementos para mejorar la exportación de filetes de truchas de la empresa Atlantic Fisheries E.I.R.L. al mercado norteamericano. Por cual, el producto incrementa una gran demanda en el mercado.

Estados Unidos, el país importador, ha sido el segundo mayor importador de trucha arcoíris en los últimos años, con compras por US\$10 millones en 2017, de los cuales el 70% fueron filetes frescos y el 27% fue filete congelado. Según Euromonitor, los consumidores norteamericanos de altos ingresos están dispuestos a pagar más por presentaciones frescas en los últimos años porque las perciben como más “naturales” y “saludables” (Promperú, 2018).

Por otro lado, la razón por la que se justifica esta monografía es que los proveedores de truchas de la ciudad del Juliaca puedan ingresar al mercado de Miami para generar nuevas relaciones comerciales, con la intención de entrar al mercado internacional, teniendo como beneficios ganancias esperadas en la exportación y el progreso de la región.

Por último, se describen siguientes capítulos, partiendo del capítulo I: incluye la representación del producto, su cédula técnica y código tributario. Capítulo II: percibe empresas suministradoras, supervisión de

calidad y costes de fabricación. Capítulo III: la disposición y costos generados en el depósito. En el capítulo IV: manifiesta el rotulado y sus especificaciones. En el capítulo V: presentación del empaquetado según especificaciones y costos. En el Capítulo VI: incluye la ficha técnica de embalaje y costos. En el capítulo VII: unitariza el producto. En el capítulo VIII: refiere el proceso de envasado del producto. En el capítulo IX: indica medio de transporte que garantizará la entrega al puerto destino en base a los respectivos presupuestos por vía marítima y aérea. En el capítulo X: puntualiza agentes aduanales y pólizas de seguros del comercio internacional. En el capítulo XI: detalla construcción del puerto de Miami a través del estudio de diferentes puertos. En el Capítulo XII: detalle los canales de comercialización donde será entregado al mercado destino. En el capítulo XIII: describir el costo exportación del producto. En el capítulo XIV: detalla la viabilidad del producto.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio monográfico se realizó en “Exportación de filetes de truchas al país de Miami, EE. UU.” y su propósito es hallar los elementos que apoyaron a la exportación del producto al mercado internacional. En tal sentido: ¿Cuáles son los factores determinantes para exportar filetes de truchas al mercado de Miami?

Tuvo como objetivo posicionar el producto en el mercado de Miami. Por lo tanto, producto de filetes de truchas tiene su partida arancelaria como **0304.42.00.00**, también indica el proceso de fabricación del producto, selección de proveedores, almacenamiento, etiquetado, envasado, uniformidad, control internacional y convenios internacionales. Por lo tanto, se concluye que los controles de exportación ayudan a que los productos ingresen al mercado internacional a través de la promoción y que genere oportunidades para las proveedoras peruanas.

La inversión fue de S/. 426,000.00, donde el 60% es financiado por el autor y el 40% equivalente a S/. 226, 000.00 por el banco. Por otro lado, el desarrollo del producto se manifestará en los documentos pertinentes para su exportación.

Palabras clave: Trucha, Filete, exportación, Miami.

ABSTRAC

The case study was conducted on “Export of trout fillets to the country of Miami, USA.” and its purpose is to find the elements that supported the export of the product to the international market. In this sense, : What are the determining factors for the export of trout fillets to the Miami market?

The objective of to position the product in the Miami market. Therefore, the trout fillet product has its tariff heading as 0304.42.00.00, it also indicates the manufacturing process of the product, selection of suppliers, storage, labeling, packaging, uniformity, international control and international agreements. Therefore, it is concluded that export controls help products enter the international market through promotion and that the Dutch market generates opportunities for Peruvian suppliers.

The investment was S/. 426,000.00, where 60% is financed by the author and 40% equivalent to S/. 226,000.00 for the bank. On the other hand, the development of the product will be manifested in the relevant documents for its export.

Keywords: Trout, Fillet, export, Miami.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
CAPITULO I.....	13
1. PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha técnica del producto.....	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto	14
1.3. Flujograma de proceso de producción	15
CAPITULO II	19
2. APROVISIONAMIENTO	19
2.1. Proveedores potenciales.....	19
2.2. Matriz de Selección de proveedores	20
2.3. Control de calidad	21
2.4. Costo de fabricación o adquisición.....	22
CAPITULO III	24
3. ALMACENAMIENTO	24
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	24
3.2. Lay-out de almacén	24
3.2.1. Detalle mobiliario en el almacenamiento	25
3.3. Costo fijo de almacén	26
CAPITULO IV.....	27
4. ROTULADO Y ETIQUETADO	27
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	27
4.2. Normas técnicas aplicables	28
4.3. Proceso de rotulado.....	28
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	29
CAPITULO V.....	30
5. EMPAQUE	30
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	30
5.2. Criterios usados para la selección de el empaque.....	31
5.3. Proceso de empaque	31
5.4. Tiempo y costos del proceso de empackado.....	32
CAPITULO VI.....	33
6. EMBALAJE.....	33
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	33
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	34
6.3. Proceso de embalaje.....	34

6.4.	Tiempo y costos de proceso de embalaje	35
	CAPITULO VII.....	36
7.	UNITARIZACIÓN	36
7.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado	36
7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	37
7.3.	Proceso de contenedorización	37
7.4.	Plano de estiba del contenedor	38
7.5.	Tiempo y costos de contenedorización	38
	CAPITULO VIII.....	39
8.	CONTENEDORIZACIÓN	39
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	39
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet	40
8.3.	Proceso de contenedorización	40
8.4.	Plano de estiba del pallet	41
8.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado	41
	CAPITULO IX.....	42
9.	TRANSPORTE.....	42
9.1.	Proveedores del transporte interno	42
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	43
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional	43
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	44
	CAPITULO X.....	45
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	45
10.1.	Agentes de aduana.....	45
10.2.	Costo de agenciamiento	45
10.3.	Aseguradoras	46
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo)	46
10.5.	Terminales de almacenamiento	47
	CAPITULO XI.....	48
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	48
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. 48	
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	49
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos	49
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	50
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	51
11.6	Proveedores de servicios logísticos en país destino	52
	CAPITULO XII.....	53
12.	DISTRIBUCIÓN.....	53
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.	53
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	54
12.3.	Ficha de perfil de proveedores actuales.....	55

12.4.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	56
12.5.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	56
12.6.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	56
12.7.	Tendencias actuales de comercialización.....	57
CAPITULO XIII.....		58
13.	Matriz de costos de exportación.....	58
CONCLUSIONES.....		58
RECOMENDACIONES.....		59
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....		60
ANEXOS.....		64
ANEXO 01. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.....		64
ANEXO 01. DUA.....		69
ANEXO 01. DOCUMENTO PACKING LIST.....		70
ANEXO 01. DOCUMENTO FACTURA COMERCIAL.....		71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica	14
Tabla 2. Clasificación arancelaria del producto	14
Tabla 3. Proveedores del producto	19
Tabla 4. Selección de proveedores	20
Tabla 5. Costo de fabricación	22
Tabla 6. Lay-out de la empresa	25
Tabla 7. Mobiliario en el almacenamiento	25
Tabla 8. Costo fijo de almacén	26
Tabla 9. Costos del proceso de rotulado	29
Tabla 10. Ficha técnica de empaque	30
Tabla 11. Costos del proceso de empackado	32
Tabla 12. Ficha técnica de embalaje	33
Tabla 13. Costos de proceso de embalaje	35
Tabla 14. Costos de contenedorización	38
Tabla 15. Ficha técnica de pallet	39
Tabla 16. Costos del proceso de paletizado	41
Tabla 17. Costo de transporte interno	43
Tabla 18. Costo de agenciamiento	45
Tabla 19. Ficha de perfil	55
Tabla 20. Costos de exportación	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producto de filetes.....	13
Figura 2. Flujograma de proceso.....	15
Figura 3. Certificaciones de calidad.....	22
Figura 4. Diseño de logo	27
Figura 5. Etiqueta del producto.....	28
Figura 6. Empaque del producto	32
Figura 7. Embalaje del producto.....	34
Figura 8. Plano de estiba.....	38
Figura 9. Pallet de plástico	41
Figura 10. Empresa de transporte interno	42
Figura 11. Empresa de transporte internacional.....	43
Figura 12. Cotización de flete marítimo	44
Figura 13. Cotización de flete Aérea	44
Figura 14. Agentes de aduana	45
Figura 15. Aseguradora Mapfre.....	46
Figura 16. Seguros	46
Figura 17. Terminales de almacenamiento	47
Figura 18. Proceso de exportación a Miami	50
Figura 19. Mapa de exportación a Miami	51
Figura 20. Servicios logísticos vía marítima	52
Figura 21. Servicios logísticos vía Área.....	52
Figura 22. Secuencia comercial proveedor y consumidor.	53
Figura 23. Contrato compraventa internacional.....	64
Figura 24. Documento DUA.....	69
Figura 25. Packing List	70
Figura 26. Factura Comercial	71

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Trabajo monográfico se decía a la comercialización de filetes de trucha 100% orgánicos con múltiples beneficios nutricionales y elaborados con altos estándares de calidad.

Este producto se describe como un filete de trucha elaborado a partir de trucha empacado en bolsa de polietileno, cuyo empaque primario es sencillo en comparación con otros productos similares

Figura 1. Producto de filetes



Nota: Productor de filete de truchas. Fuente: Google.com

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1. *Ficha técnica*

Ficha Técnica	
Denominación Comercial	Filete de trucha fresca
Denominación técnica	Filete fresco PBO 1-3Lb
Descripción científica	Oncorhynchus mykiss
Familia	Salmónidos
Modo de producción	Pesca acuicultura
Procedimiento	Manual
Periodo de pesca	Todo el año
Presentación	Sin espinas
Forma de presentación	Fileteada
Destino	EE. UU - Miami
Razón Social	Atlantic Fisheries E.I.R.L.
Lugar de producción	Puno

Nota: Ficha tecnica del produco descrito por Gestión (2 de Julio de 2017).

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Tabla 2. *Clasificación arancelaria del producto*

Código	Descripción
0304.42.00.00	Truchas (Filetes evisceradas, frescas y congeladas.)

Nota: Descripción Arancelaria descrito por Mincetur (2018).

1.3. Flujograma de proceso de producción

Figura 2. Flujograma de proceso



Nota: Elaboración filete de trucha descrito por Méndez, K., & Miranza, E. (2011).

a) Recepción de la Materia Prima

La trucha debe colocarse en bandejas con hielo para mantener la temperatura a 8°C y trasladarse a la instalación.

b) Lavado

Debe lavarse con agua potable enfriada a 50 °C para eliminar impurezas y mocos extraños de la piel y la sangre.

La trucha en la instalación debe mantenerse a una temperatura de 50 °C, pero cuando se trabaja con largos tiempos de espera se recomienda reducir la temperatura de almacenamiento a un valor cercano a 0 °C.

c) Descabezado y Eviscerado

Las truchas se descascarán adecuadamente, se retiran la cabeza, las vísceras, las aletas dorsal y anal y se lavan en agua fría a 50°C. Luego ponerlos en salmuera diluida al 3% y llevar la temperatura a 80 °C.

Es fundamental tomar en cuenta el nivel inicial de limpieza ya que afecta la limpieza y calidad del producto final. Esta etapa es por tanto una de las más sensibles a tener en cuenta.

d) Corte

El tamaño medio es de 3,6-3,7 cm, además, el corte debe ser plano y perpendicular a la línea trasera u horizontal dependiendo de la altura del contenedor.

e) Salmuerado

El tiempo máximo es entre 25 a 30 minutos para el producto propuesto en este plan de negocios. El remojo en salmuera no solo ayuda a la eliminación de coágulos de sangre y otros exudados propios del pescado, sino que también mantiene una textura adecuada para manipulaciones posteriores hasta obtener el producto final.

f) Envasado

Colocación de piezas de trucha debidamente cortadas y evisceradas en recipientes adecuados. Asegúrese de que los pesos estén dentro del rango especificado para la presentación.

g) Cocción

Después del proceso de envasado, debe someterse a un proceso de cocción que se realiza por las siguientes razones: Quitar parte del agua y grasa de la composición de la trucha para mejorar la textura y el sabor del pescado.

h) Fileteado:

Optimiza enormemente el proceso de producción. También es compatible con la clasificación y el control de calidad.

i) Despielado:

Retira con precisión la piel del filete sin desperdicios y la lleva a la sala de almacenamiento para su reutilización por terceros en la elaboración de nuevos productos.

j) Empaque y Almacenamiento

Después de preparar el filete, éste debe estar libre de todo tipo de espinas y presentable, para que el personal corrija la calidad del producto y utilice una máquina empacadora al vacío. Los productos almacenados, terminados y empacados se almacenan en canastas que se transportan a una cámara frigorífica que mantiene una temperatura de 0-1 grado Celsius.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3. Proveedores del producto

Proveedores					
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc
Piscifactorias de Los Andes S.A.	Proveedor de truchas	Proveedor	Soles	Huancayo	20129561263
Titikaka Trout Perú S.C.R.L.	Mayorista de truchas	Proveedor	Soles	Puno	20448220088
Representaciones y Distribuciones E.I.R.L.	Fabricación de envases	Fabricante	Soles	Juliaca	20512784888.

Multiplásticos y cartón S.R.L.	Fabricación de bolsas de papel	Proveedor	Soles	Lima	20430707206
Corporación Delcorp S.A.C	Fabricación de empaques	Fabricante	soles	Lima	20430707206

Nota: Proveedores descrito por Laura, L., & Llauca, J. (2019).

2.2. Matriz de Selección de proveedores

Tabla 4. Selección de proveedores

Requisitos	Calificación	Piscifactorías de Los Andes S.A.		Titikaka Trout Perú S.C.R.L.		Representaciones y Distribuciones E.I.R.L.		Multiplásticos y cartón S.R.L.		Corporación Delcorp S.A.C	
		pu nt	val or	pun t	Val or	Punt o	Valo r	pu nt	val or	pu nt	val or
Entrega	25%	2	0.5	4	1	3	0.75	2	0.5	2	0.5
Puntualidad	15%	3	0.45	4	0.6	2	0.3	3	0.45	1	0.15
calidad	25%	2	0.5	3	0.75	1	0.25	2	0.5	2	0.5
Confianza	35%	2	0.7	3	1.05	2	0.7	1	0.35	1	0.35
Total	100%		2.15		3.40		2.00		1.80		1.50
				Seleccionado							

Nota: Proveedores descrito por Laura, L., & Llauca, J. (2019).

2.3. Control de calidad

Certificado Oficial Sanitario

Ha expresado su consentimiento previo para efectuar con los requerimientos de vigilancia sanitaria, registro de lotes, estudios microbiológicos de filetes de trucha y cuenta con un certificado sanitario oficial que garantiza el estado sanitario y calidad de los insumos del mar y de la acuicultura destinados a la exportación, según lo prescrito por las normas sanitarias vigentes. De igual forma, SANIPES es el organismo encargado de emitir estas certificaciones, las cuales pueden ser provisionales o definitivas como parte de la Global Aquaculture Alliance.

Certificado Best Aquaculture Practices (BAP),

Este es un programa internacional de certificación de acuicultura de terceros que incluye compromiso ambiental, social y regulaciones alimentarias. Este programa avala que el proceso de cultivo se lleve a cabo de manera responsable.

Certificado Food and Drug Administration

Responsable de establecer las reglas de inspección de importaciones para las importaciones de alimentos a los Estados Unidos. Esta puede ser física o documental.

Sin embargo, puede ser requerido por iniciativa del importador o exportador para avalar la inocuidad y eficacia del producto. A continuación, se encuentran los certificados emitidos para exportarlo.

Figura 3. Certificaciones de calidad



Nota: Elaboración de filete de trucha descrito por Méndez, K., & Miranza, E. (2011).

2.4. Costo de fabricación o adquisición

Tabla 5. Costo de fabricación

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Trucha (materia prima)	S/. 13.00	Unidad	15,984	S/. 207,792.00	53,416.97
2.	Hielo	S/. 0.60	kg	400	S/. 240.00	61.70
3.	Agua	S/. 0.03	litros	1,000	S/. 30.00	7.71
4.	Dioxido de Cloro	S/. 0.02	mililitros	750	S/. 15.00	3.86
5.	Envase (Bolsas de polietileno)	S/. 0.85	Unidad	1,332	S/. 1,132.20	291.05
6.	envase secundario (Caja de tecnopor con Gel Pack)	S/. 12.00	Unidad	1,332	S/. 15,984.00	4,109.00
	Sub Total				S/. 225,193.20	57,890.28
3.	Obreros a destajo	0.45	Unidad	4	S/. 2,397.60	616.35
	Sub Total				S/. 2,397.60	616.35
	TOTAL				S/. 227,590.80	116,396.92

Cantidad bolsas de polietileno:	15,984	Unid
Cantidad de Cajas Tecnopor:	1332	
Cantidad de cajas Tecnopor por pallet:	36	
Cantidad de pallets:	37	
Peso x Caja de filetes de truchas	4.766	Kg
Peso total en cajas	6,348.31	kg

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

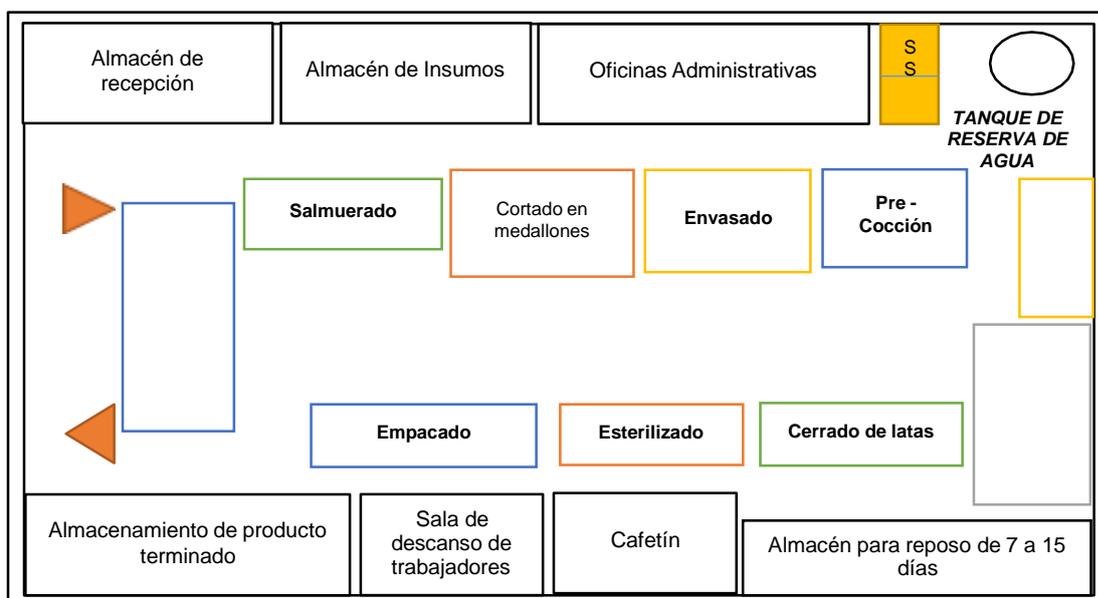
El transporte de los filetes de trucha para su almacenamiento debe realizarse en condiciones de refrigeración, preferiblemente cubiertos con escamas o hielo picado. Si no hay hielo disponible, e incluso si lo hay, se debe tener cuidado para protegerlo de la luz solar y la suciedad, especialmente si no ha sido eviscerado. Luego del faenado, el pescado refrigerado es transportado a la ciudad de Puno y directamente al puerto del Callao, destino donde se realiza el proceso de exportación.

3.2. Lay-out de almacén

Este diagrama fue creado teniendo en cuenta las dimensiones de cada entorno. El resultado fue la instalación en la ciudad de Puno es de 500 m². La instalación albergará un área administrativa, almacenamiento y salas para

cada proceso de conversión de trucha arcoíris. Considere también espacio para inodoros y tanques de agua. Separación adecuada entre los procesos individuales y su relación con los dominios administrativos.

Tabla 6. Lay-out de la empresa



Nota: Elaboración propia.

3.2.1. Detalle mobiliario en el almacenamiento

Tabla 7. Mobiliario en el almacenamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Armario de Refrigeración	S/. 1,300.00	Unidad	1	S/. 1,300.00	334.19
2.	Máquina de empaque al vacío	S/. 2,800.00	Unidad	1	S/. 2,800.00	719.79
3.	Mesa de metal	S/. 120.00	Unidad	1	S/. 120.00	30.85
4.	Caja de Tecopor con Gel Pack	S/. 300.00	Unidad	1,332	S/. 399,600.00	102,724.94

5.	Tinas de metal	S/. 140.00	Unida d	1	S/. 140.00	35.99
6.	Balanza industrial	S/. 6,000.00	Unida d	1	S/. 6,000.00	1,542.42
7.	Empacadora	S/. 5,000.00	Unida d	1	S/. 5,000.00	1,285.35
8.	Anaqueles metálicos	S/. 800.00	Unida d	1	S/. 800.00	205.66
9.	Maquina selladora	S/. 4,000.00	Unida d	1	S/. 4,000.00	1,028.28
10	Termómetro	S/. 200.00	Unida d	1	S/. 200.00	51.41
11	Productora de hielo	S/. 8,000.00	Unida d	1	S/. 8,000.00	2,056.56
12	Pallet de plástico	S/. 40.00	Unida d	37	S/. 1,480.00	380.46
	Total activo fijo				429,440. 00	110,395. 89

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

3.3. Costo fijo de almacén

Tabla 8. Costo fijo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Alquiler de Local	3,200.00	Unidad	1	3,200.00	822.62
2.	Teléfono e internet	180.00	Unidad	1	180.00	46.27
3.	Útiles de oficina	900.00	Unidad	1	900.00	231.36
4.	Servicio de agua y luz	320.00	Unidad	1	320.00	82.26
	TOTAL				4,280.00	1,100.26

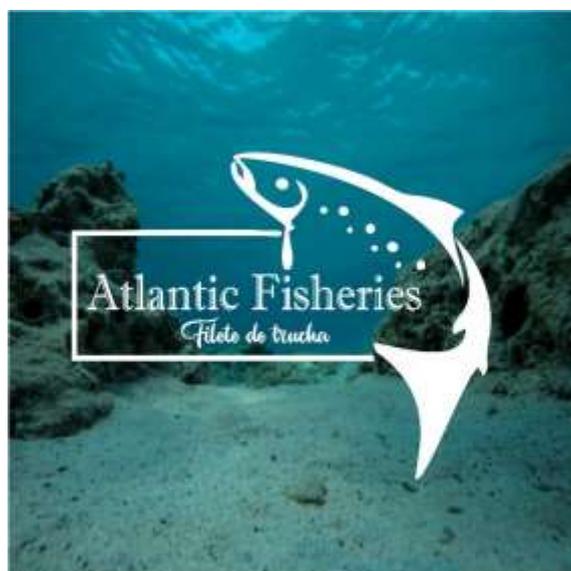
Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

Figura 4. *Diseño de logo*



Nota: Elaboración propia. Fuente: CorelDraw (2022).

Figura 5. *Etiqueta del producto*



Nota: Elaboración propia. Fuente: CorelDraw (2022).

4.2. Normas técnicas aplicables

Los alimentos vendidos en los Estados Unidos deben tener letreros, etiquetas que efectúen con los requisitos de Parte 101 del “Código de Regulaciones Federales, Título 21”, el correcto etiquetado de los productos del mar, como la trucha, asegura que existan los inspecciones adecuados en materia de seguridad alimenticio y, en consumidores se cuente con información sobre la composición del producto y su importe nutricional.

4.3. Proceso de rotulado

Deben incluir la información necesaria que debe surgir en la etiqueta general y de nutrición, incluida la etiqueta en el producto:

Etiquetas generales:

- Descripción común.
- Marca o logotipo del producto.
- Cantidad como peso y volumen.
- Nombre y ubicación de las instalaciones del fabricante.

Etiquetas de información nutricional:

- Información nutricional (calorías totales, grasas totales, vitaminas, proteínas).

Las unidades de medida para la información general de las etiquetas deben ser libras u onzas y deben estar en inglés. Indica la cantidad de nutrientes básicos en los alimentos que sirve. Esto debe ser en forma de una tabla de nutrición. Esta información también se puede proporcionar en dos idiomas, siempre que las traducciones sean correctas.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 9. Costos del proceso de rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Rotulo filete de truchas de exportación	0.55	Unidad	1,332	732.60	188.33
2.	Etiqueta de envase	0.35	Unidad	1,332	466.20	119.85
	TOTAL				1,198.80	308.17

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 10. *Ficha técnica de empaque*

Ficha técnica		
Producto	Características físicas	
	Ancho	14 cm
	Alto	18 cm
	Largo	28 cm
	Color	Blanco
	Tipo	Caja
	Material	Tecnopor
	Capacidad	30 libras

Nota: Embalaje descrito por Castro, B. (2021).

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque

Se refiere a una bolsa de polietileno que protege y distingue productos. Esto último se realiza mediante presentación comercial frente a otras presentaciones del rubro. Como empaque primario se expresa como las dimensiones de empaque más utilizadas para exportar filetes de trucha fresca al mercado de EE.UU. Existen bolsas de polietileno, cuyo uso depende de los requisitos del cliente especificados en el contrato

5.3. Proceso de empaque

Empaque primario:

Las bolsas de polietileno se utilizan como empaque al vacío para crear espacio cerca del producto con la intención de eliminar el aire antes de proceder con el sellado: elimina el oxígeno, no hay riesgo de crecimiento bacteriano y otros contaminantes que pueden estropear el producto. Esta tecnología se utiliza comúnmente para productos sensibles al oxígeno y lo más naturales posible, lo que permite una mayor vida útil.

Envase secundario:

Caja Térmica Tecnopor Tipo Gelpack 35 L. Conserva alimentos, medicinas, helados, pescados, mariscos y más para garantizar un transporte óptimo. Estos refrigeradores mantienen temperaturas desde muy calientes hasta muy frías.

Figura 6. *Empaque del producto*



Nota: Elaboración propia.

5.4. Tiempo y costos del proceso de empaque

Tabla 11. *Costos del proceso de empaque*

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Bolsa de polietileno	0.85	Unidad	1,332	1,132.20	291.05
2.	Caja de Tecnopor con Gel Pack	12.00	Unidad	1,332	15,984.00	4,109.00
2.	Personal calificado para empaque	0.40	Unidad	1,332	532.80	136.97
	TOTAL				17,649.00	4,537.02

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 12. *Ficha técnica de embalaje*

Ficha técnica del embalaje	
Materiales para embalaje: Film stretch	
Características físicas	
Ancho	14 cm
Alto	18 cm
Largo	28 cm
Color	Blanco
Tipo	Caja
Material	Tecnopor
Capacidad	30 libras

Nota: Embalaje descrito por Castro, B. (2021).

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

El Paquete consiste unir todos los materiales necesarios para el arreglo temporal y agrupación de uno o más artículos alimenticios para proporcionar el manejo, conservación, en el respectivo almacén y traslado de las mercancías.

6.3. Proceso de embalaje

Luego, estos productos acuícolas se envasan en cajas Tecnopor después de aplicar la tecnología de envasado al vacío. Las películas se utilizan a menudo para proteger los alimentos. Asimismo, evita el goteo, el desplazamiento y ayuda a mantener los envases más uniformes.

Figura 7. Embalaje del producto



Nota: Elaboración propia.

6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje

Tabla 13. Costos de proceso de embalaje

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Palletes de plástico	40.00	Unidad	37	1,480.00	380.46
2.	Strech film	0.06	Unidad	1,332	79.92	20.54
3.	Personal calificad para embalaje	0.02	cajas	1,332	26.64	6.85
	TOTAL				1,586.56	407.86

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Ficha de técnica de contendor		
Producto	Características físicas	
	Nombre	Contenedores reefer 20´
	Longitud interior	5, 44 m
	Ancho interior	2, 29 m
	Alto interno	2, 27 m
	Puerta Ancha	2, 23 m
	Alto puerta	2, 10 m
	Tara	3.080 kg
	Carga Max.	27, 400 kg
	Bulto	28,30 cm3

Nota: Contenedor seleccionado, descrito por Global Transport and Logistics (2022).

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Productos perecederos como pescado requieren un manejo especial en cualquier punto del proceso de comercialización.

Desde la cosecha, el transporte, la selección y el almacenamiento, el preenfriado, el manejo y el empaque hasta la distribución y comercialización, es vulnerable a una variedad de factores que pueden conducir a diferentes tipos de deterioro, por lo que se toman las medidas suficientes para mantener su calidad.

Hay normas desarrolladas en el container frigorífico está acomodado con una unidad de congelación que se conecta al punto eléctrico de terminales portuarias, camiones y barcos,

7.3. Proceso de contenedorización

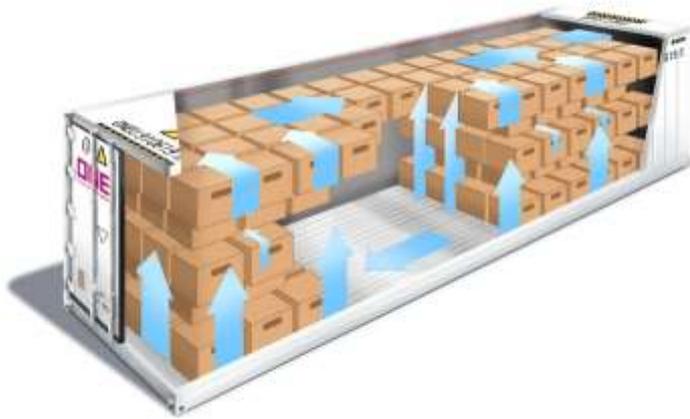
Contenedores refrigerados se usan para trasladar mercaderías que solicitan control de temperatura durante el transporte. Estos productos como carnes, frutas, verduras y lácteos son mercaderías que se envían en este tipo de container marítimo.

Las dimensiones del contenedor frigorífico de 20 pies son 5, m de largo, 2,29 m de ancho y 2,27 m de alto. La carga útil estimada es 27. 400 kg.

Para exportaciones, el contenedor contiene 37 pallets, cada uno con 20 cajas de Tecnopor Grellpack 35 L, totalizando 5, 040 unidades.

7.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 8. Plano de estiba



Nota: Plano de estiba del contenedor reefer. Fuente: Google.com

7.5. Tiempo y costos de contenedorización

Tabla 14. Costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Cargo por operador portuario	220	Unidad	1	220.00	56.56
2	Alquiler de contenedor	1,000.00	Unidad	1	1,000.00	257.07
3	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	40.00	Unidad	1	40.00	10.28
	TOTAL				1,260.00	323.91

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica de seleccionado

Tabla 15. Ficha técnica de pallet

Ficha de técnica		
Producto	Características físicas	
	Descripción	Pallet de plástico
	Área	1200x800
	Peso aprox.	19 kg
	Carga movida	1 500 kg
	Carga paralizada	6 000 kg
	Accesos	4
	Material	Plástico
	Importe de cajas por pallet	36 cajas

Nota: Pallet seleccionado descrito por Global Transport and Logistics (2022).

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Para elegir este material es que el plástico sea más resistente e higiénico a medida que la carga se congela. Las paletas de plástico han posicionado notoriedad porque poseen propiedades únicas, también se usan a menudo en industrias muy específicas.

La ventaja del es su idoneidad para la limpieza, especialmente apreciada en la industria alimentaria. Por esta razón, se considera que los pallets de plástico de diseño intrincado tienen muchos rincones de difícil acceso donde la suciedad puede acumular con mucha facilidad y por tanto requieren una limpieza mecánica y profunda.

8.3. Proceso de contenedorización

El pallet de plástico se puede colorear y personalizar para un mejor registro de control, ya que son 10 veces más duraderas que las de madera y se ven menos afectadas por los golpes que causan en el transcurso de la manipulación.

El pallet de plástico mide 1200 mm x 800 mm, 160 mm de alto, posee cabida de carga de 5.000 kg y una tara de 19 kg.

Para exportaciones, el contenedor contiene 37 pallets, cada uno con 240 cajas de Tecnopor Grellpacks.

8.4. Plano de estiba del pallet

Figura 9. Pallet de plástico



Nota: Pallet seleccionado. Fuente: Piscifactoría de los Andes S.A.

8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

Tabla 16. Costos del proceso de paletizado

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Acomodo de Caja de Tecnopor con Gel Pack de filetes de truchas	2.00	Unidad	1,332	2,664.00	684.83
2.	Personal calificado de paletizado	0.40	Unidad	1,332	532.80	136.97
	TOTAL				3,196.80	821.80

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Figura 10. Empresa de transporte interno



Nota: Transporte Interno. Fuente: Tradesur S.A.C. (2022).

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 17. Costo de transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre Juliaca - Lima (Callao)	1,100.00	Unidad	1	1,100.00	282.78
	TOTAL				1,100.00	282.78

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Figura 11. Empresa de transporte internacional



Nota: Transporte Internacional. Fuente: Ransa S.A. (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 12. Cotización de flete marítimo

Datos de embarque
Cantidad: 100 tons.
Medidas: 0.40 x 0.40 x 0.40 metros
Peso unitario: 40 kilos
Entonces siendo el factor de estiba mayor a 1 la naviera aplicará la tarifa en base al volumen
Fletes a cancelar
Tarifa Básica: $160 \text{ m}^3 \times \text{US\$ } 80 = \text{US\$ } 12,800$
CAF: $20\% \times 12,800 = \text{US\$ } 2,560$
BAF: $\text{US\$ } 10 \times 160 \text{ m}^3 = \text{US\$ } 1,600$
Total Flete = US\$ 16,960

Nota: Cotización marítima. Fuente: Diario el exportador. (2022).

Figura 13. Cotización de flete Aérea

- **Seguridad:** varía entre US\$ 0.05 a US\$ 0.13 por kilo de carga según la aerolínea. Es cobrado por la aerolínea.
- **Combustible:** fluctúa entre US\$ 0.45 y US\$ 0.50 por kilo de carga según la aerolínea. Es cobrado por la aerolínea.
- **AC (Additional Charge):** cargo adicional equivalente al 1% del flete cobrado. Es cobrado por algunas aerolíneas.
- **DG (Mercancía Peligrosa):** US\$ 50.00 por cada UN (número adjudicado por la Naciones Unidas a las Mercancías Peligrosas) embarcada. Es cobrado por la aerolínea.
- **Mantas Raschel:** US\$ 0.01 por kilo de carga ó US\$ 7.50 por manta, según la aerolínea. Es cobrado por el agente de carga.

Nota: Cotización Aérea. Fuente: Diario el exportador. (2022).

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Figura 14. Agentes de aduana



Nota: Agente de aduana. Fuente: GHC Group (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 18. Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	700.00	Unidad	1	700.00	179.95
	TOTAL				700.00	179.95

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

10.3. Aseguradoras

Figura 15. Aseguradora Mapfre



Nota: Aseguradora. Fuente: Mapfre (2022).

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Figura 16. Seguros



Nota: Aseguradora. Fuente: Mapfre (2022).

10.5. Terminales de almacenamiento

El principal terminal de almacenamiento es: **MAERSK PERU S.A.**

- Establecimiento de una oficina de operaciones para supervisar las operaciones
- Instalación de almacenamiento dedicada.
- equipo de soporte.
- Servicios Especializados en Recursos Humanos.
- Servicio de capacidad.
- Seguridad a Nivel Físico y Operacional.

Figura 17. Terminales de almacenamiento



Nota: Empresa de terminal de almacenamiento. Fuente: Maersk (2022).

CAPITULO XI

11.INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puerto de Miami

Miami es uno de los centros económicos del Sur de la Florida, con aproximadamente 300,000 personas trabajando en los muelles. De hecho, en 2020, el puerto registró un crecimiento del 1,5 % en la actividad comercial en medio de la difícil situación de Covid-19. Somos los más eficientes en la costa este y podemos liberar contenedores en 24 horas. Después de todo, es posible movilizar carga a través de un transporte ferroviario eficiente.

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

En términos longitudinales de la red ferroviaria, EE. UU ocupa el décimo lugar a nivel mundial con 0,88 metros per cápita. La red ferroviaria es de 293.56 km. El transporte de mercaderías por tren aumentó a 2.364,14 billones de toneladas. El viaje de pasajeros logró los 31.960 millones de clientes-km en 2018.

Los caminos fluviales se refieren al tráfico interior en ríos. Los números incluyen puertos en un costo total de 19,924 km. En 2020, enviaron aproximadamente 54,96 millones de contenedores de mercancías.

La autopista es de 6,59 millones de km, esto mueve a los Estados Unidos al puesto 25 en el ranking mundial.

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

Puertos marítimos

- **Puerto de Los Ángeles**

Está ubicado San Pedro, California. También reconocido como "Puerto de América", ocupa 3.034,5 hectáreas y ha atendido a aproximadamente, millones de personas en 43 millas de costa.

- **Puerto de Long Beach**

Adyacente al Puerto de Los Ángeles, procesado más de 4,9 millones de transacciones y posee el 12,1% de mercado de América del Norte.

Aeropuertos

- **Nueva York (JFK)**

Ubicado en Queens y Nueva York que atiende a la capital de Nueva York. 16 millas del centro.

- **Chicago (ORD)**

Situado en la esquina noroeste de Chicago, EE. UU., 27 km al noroeste del eje de Chicago.

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

El tránsito comienza desde la salida del puerto de Callao - Perú al puerto de Miami – EE. UU. es de 16 a 18 días.

Figura 18. Proceso de exportación a Miami

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores						
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas

Nota: Exportación a puerto Miami. Fuente: Index. (2022).

Figura 19. Mapa de exportación a Miami



Nota: Mapa de exportación. Fuente: Index. (2022).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Envíos deben utilizar los procedimientos establecidos en Transporte Acelerado de Importación (INTA-PE.01.01) y Procedimientos Especiales para la Inspección de Mercancías Restringidas.

Los envíos de muestras sin valor comercial están sujetos examen físico. Mientras tanto, el agente de aduana corta la muestra y, en el caso de las cintas, perfora el seguro para dejarlo inservible. Importaciones no suspendidas hasta que se pague el IVA.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

Figura 20. Servicios logísticos vía marítima



Figura 21. Servicios logísticos vía Área



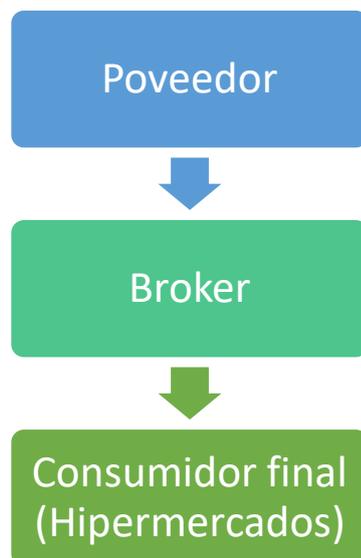
Nota: Mapa de exportación. Fuente: Index. (2022).

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

Figura 22. Secuencia comercial proveedor y consumidor.



Nota: Elaboración propia. Fuente: Alicia, A. (2022).

Proveedor:

Esta función es abastecer el mercado de Miami con filetes de trucha para satisfacer la demanda internacional del producto.

Brokers:

Realización de disposiciones de compra y venta y cobro comisiones por estas operaciones.

Consumidor Final:

Aparece como un cliente que posee bienes por dinero.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Una cadena típica consta de dos canales principales. Una red de pequeños minoristas especializados que almacenan solo mariscos y minoristas más grandes que almacenan mariscos y muchas otras líneas de productos. Dentro de estas dos categorías se encuentran los minoristas especializados que se enfocan exclusivamente en tipos o categorías específicas de pescados y mariscos. Las principales cadenas de supermercados, cadenas hoteleras y cadenas de restaurantes también pueden comprar directamente a los importadores.

Hay varias formas de acercarse al mercado estadounidense, pero la más prometedora es elegir una pequeña red de distribuidores locales y construir relaciones a largo plazo.

12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

Tabla 19. Ficha de perfil

Categoría	Nombre comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Granel – 1 Filete aprox 1 lb	Granel	Hipermercado	\$ 3.00	Filete fresco de trucha arco-iris	
Granel	Fulton Fish Market	HiperMarket	\$ 20.79	Trucha arco-iris entera eviscerada fresca	
Granel - 1 Unidad aprox 5,4 kg.	Citarella	Supermercado	\$ 19.77	Trucha arco-iris entera eviscerada fresca	
Fulton Fish Market	Fish Fulton	Hipermercado	\$ 25.00	Trucha steelhead entera fresca head – on	
Ducktrap River of Maine	Trout	Tienda retail	\$ 22.99	Filetes de trucha ahumados al estilo Maine	

Nota: Elaboración propia. Fuente: Promperú (2019).

12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Industria pesquera en Estados Unidos continúa creciendo, volviéndose cada vez más competitiva y fragmentada. El canal de distribución consta de muchos comerciantes, distribuidores, mayoristas, proveedores de servicios de alimentos e importadores que juegan en este mercado. Se estima que hay más mayoristas de pescado en los Estados Unidos y el negocio está muy fragmentado. Sin embargo, se ha producido una consolidación en el mercado a medida que se han agregado jugadores más ponderados e integrados verticalmente. Como en estos mercados altamente competitivos, el precio se vuelve más importante.

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

Incoterms FOB se utiliza cuando se exportan filetes de trucha. Es elegido por las empresas importadoras ya que les permite controlar sus envíos y elegir su ruta y tiempo de tránsito.

El procedimiento de exportación inicial utiliza una carta de crédito de 90 días brindando seguridad al mayorista al tiempo que mitiga el riesgo de incumplimiento de la promesa por parte del importador.

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

Los productos propuestos de este proyecto venderán a través de intermediarios que ocupan una posición muy importante en el mercado, por lo que son los encargados de distribuir los productos a grandes restaurantes, supermercados o plantas procesadoras. En los Estados Unidos, ya se ha establecido un sistema de intermediación. El proyecto exportará trucha como parte de dos presentaciones de 'filete'. La estrategia comercial desarrollada es vender productos a través de varios corredores, principalmente en los distritos de importación más grandes de Miami, Norfolk, Nueva York y Los Ángeles.

12.7. Tendencias actuales de comercialización

Perú se convirtió en el tercer exportador de trucha arcoíris de cultivo a Estados Unidos en 2009 con \$231.000 en enero y abril de este año ya había generado \$160.000 en ventas de ese mercado, informó hoy la Asociación Nacional de Pesca. (Diario Andina, 2022).

CAPITULO XIII

13. Matriz de costos de exportación

Tabla 20. Costos de exportación

Descripción			SOLES	DOLARE S
Gastos de Exportación			6,670.80	1,714.86
Transporte al puerto o aeropuerto	1,100.0 0		1,100.00	282.78
Gastos Almacenaje			100.00	25.71
Gastos de paletizado	3,196.8 0		3,196.80	821.80
Gastos de contenedorización	1,260.0 0		1,260.00	323.91
Costo de Agenciamiento	700.00		700.00	179.95
Otros gastos en puerto de origen			36.00	9.25
Gastos Operativos (póliza de seguros)			278.00	71.47
PRECIO FAS			425,707.8 1	109,436.4 6
Carga y Estiba	85.00	32.0 0	117.00	30.08
Gastos Financieros			112.52	28.93
PRECIO FOB			425,937.3 3	109,495.4 6

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

CONCLUSIONES

1. Este estudio monográfico se centra en la comercialización de filetes de trucha en Miami. Esto permite a las empresas y proveedores de

la región generar utilidades debido a la gran demanda que han tenido los países importadores en los últimos años.

2. El mercado estadounidense se ha convertido en un importante importador de productos del mar, como los filetes de trucha, lo que brinda un nuevo acceso a los proveedores peruanos. Así en el primer mes se exportan 1332 cajas Tecnopor de 35 L en contenedores frigoríficos de 20 pies.
3. Los Incoterms amparados son “FOB” para todo el proceso de exportación de filetes de trucha. En ese sentido, una empresa denominada “Grupo GHC” juega un rol de apoyo como agente aduanal.
4. La exportación filete de truchas requirió un capital de S/.426.000,00, de los cuales S/.226.000,00 fueron tomados prestados del banco, y la monografía dio una gran ganancia.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda un adecuado análisis de los proveedores de

truchas para crear nuevas alianzas estratégicas.

2. Recomendamos analizar trimestralmente la demanda actual del mercado internacional. Esto se mueve a través de comparaciones con diferentes rangos de patrones actuales.
3. Se recomienda revisar la situación de la cadena de suministro y los sistemas de cadena de frío aplicados al procesamiento de la trucha.
4. Recomendamos un estricto control de calidad, integridad y disponibilidad para satisfacer la demanda.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Agencia Andina. (2022). *Perú se ha convertido en el tercer mayor exportador*

- de trucha fresca Arco Iris a EE.UU.*, Noticias Andina.
<https://andina.pe/agencia/noticia-peru-se-ha-convertido-el-tercer-mayor-exportador-trucha-fresca-arco-iris-a-eeuu-305210.aspx>
- Castro, R., & Fernando, Q. (2003). *Proyecto para la producción y exportación de trucha ahumada*. Escuela Superior Politécnica Del Litoral.
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3861/1/6388.pdf>
- DSV. (2022). *Principales puertos y aeropuertos USA*. <https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos/principales-puertos-aeropuertos-usa>
- Galván, J., & Huamán, J. (2022). *Variables determinantes que influyeron en las exportaciones de la subpartida nacional 03.04.42.00.00, filetes de trucha fresca o refrigerada a Estados Unidos*. Universidad Peruana de Ciencia Aplicadas.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652669/Galvan_IJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Gálvez, B., & Tapia, J. (2018). ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR DE TRUCHA ARCOÍRIS EN LA ASOCIACIÓN ARCOÍRIS EN EL DISTRITO DE BAMBAMARCA PARA LA EXPORTACIÓN DE TRUCHA ENLATADA. *Universidad Privada Del Norte*.
- GHC Group. (2020). *GHC Servicios Logísticos*. https://ghc-cargo.com/?gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjAOwSIXFIYldGxIk-Be80BXJNV7eFkGevg8v0v_Lmx50iNigsDj_KxoCw8EQAvD_BwE
- Global Transport and Logistics. (2022). *Características y medidas de Contenedores Reefer*. <https://www.dsv.com/es-es/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-reefer-frigorifico>
- IContainers. (2022). *Top 10 Puertos de Estados Unidos*.

<https://www.icontainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

Laura, L. (2019). *Envases De Vidrio en juliaca*.

<https://www.paginasamarillas.com.pe/juliaca/servicios/envases-de-vidrio>

MAPFRE. (2022). *Seguros de Transportes*. <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/>

Mondragón, V. (2022). *Cómo se calcula el flete en el transporte marítimo* .

Diario El Exportador. <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/como-se-calcula-el-flete-en-el.html>

Pérez, K. (2021). *Empresas de logística en Estados Unidos* . Sitio Cargo Card.

<https://cargo-cards.com/es/directory/united-states/logistics-companies/>

PFS Realty Group. (2021). *Puerto de Miami: ¿por qué es un referente a nivel mundial? | Oportunidades en Miami y en el Sur de La Florida*.

<https://miami.pfsrealty.com/puerto-de-miami-por-que-es-un-referente-a-nivel-mundial/>

Piscifactoría de los Andes S.A. (2022). *Pallet de plástico*.

https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:H_EUCpnATy8J:https://www.chep.com/be/es/print/pdf/node/15301%3Fmeasurement%3Dmetric&cd=28&hl=es&ct=clnk&gl=pe

Promperú. (2018). *Informe Especializado Oportunidades para la trucha en el mundo*.

<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/706029797rad06E43.pdf>

Promperú. (2019). *Informe especializado de exportación de truchas*.

<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/450067384radA4D8C.pdf>

Sánchez, K. (2022). 🏆 *Cajas Térmicas de Tecnopor*.

<https://www.tecnoporja.com.pe/productos/linea-industrial/cajas-termicas/>

Siicex. (2017). *Perfil Logístico del producto al exterior*.

Siicex. (2021). *SIICEX :: Simulador de Rutas Marítimas*.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/home>

Siicex. (2022). *Rutas Marítimas: Simulador de costos*.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

Tomás, T. (2022). *Tráfico e Infraestructura en los Estados Unidos*.

<https://www.datosmundial.com/america/usa/trafico.php>

Tradesur. (2022). *Servicio de almacenamiento, transporte y distribución logística para empresas y emprendedores*. Sitio Oficial.

https://go.cotizanow.com/tradesursac?gclid=CjwKCAjw9suYBhBIEiwA7iMhNO3g6pj9lvEF_6LXyYadqTv6m0spl_AoZBv8bYnTZCXxwG5D7zxxzURoCJn4QAvD_BwE

Velasco, J. (2019). Plan de exportación de filete de trucha arcoíris hacia el mercado estadounidense. *Universidad Nacional de Piura*.

ANEXOS

ANEXO 01. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Figura 23. Contrato compraventa internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte ATLANTIC FISHERIES E.I.R.I.L., empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Jr. Serbulo Gutiérrez, Juliaca departamento de Puno debidamente representada por la señor Elvis Chambi Pari, identificado con DNI 45492684 a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, BLUE SHARK COMP, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Pennsylvania Av. NW, 20037– Estados Unidos, debidamente representado por el señor Aiden Jackson, identificado con ccc012778, según poder inscrito en Estados Unidos. a quien en adelante se le denominará "El Comprador", en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compra-Venta, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del producto:** Cuya presentación es en cajas de Tecnopor de 35 L. contiene 4.766 Kg.
- o **Presentación del embalaje:** Será presentado en cajas de Tecnopor con una cantidad de 1332 por pallet envuelto con Film.
- o **Cantidad por embarque:** 1332 cajas de Filete de truchas contenidos en 36 cajas en cada pallet.

"El Comprador" se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

"El Vendedor" se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por "El Comprador".

SEGUNDA: (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)

Son obligaciones de "El Vendedor":

7. "El Vendedor" se compromete a transportar y entregar la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones requeridas por "El Comprador".
8. "El Vendedor" debe dar a "El Comprador" aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.
9. "El Vendedor" debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
10. "El Vendedor" debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte sean dadas a conocer a "El Vendedor" antes de la conclusión del contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.
11. "El Vendedor" debe prestar a "El Comprador", con riesgo de este último la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido en el país de expedición y/o de origen que "El Comprador" pueda requerir para la

importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito en cualquier país.

12. "El Vendedor" debe proporcionar, a pedido de "El Comprador", la información necesaria para obtener un seguro.

TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)

6. "El Comprador" debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.
7. "El Comprador" debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
8. "El Comprador" deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
9. "El Comprador" debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
10. "El Comprador" debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por "El Vendedor" al prestar su ayuda al respecto.

CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del FOB 2010 (Free on Board), donde "El Vendedor" realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Eso significa que, "El Comprador" debe soportar todos los costes y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

"El Vendedor" debe entregar la mercancía a bordo del buque designado por "El Comprador" en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque convenido.

"El Vendedor" debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe contratar el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.

QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de **US\$ 425, 937.33** con un precio **FOB unitario de 1.50 dólares** el cual será cancelado por **"El Comprador"** mediante una carta de crédito irrevocable confirmada una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, **"El Comprador"**, deberá confirmar a **"El Vendedor"** la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, **"El Comprador"** deberá otorgar a **"El Vendedor"** una carta de crédito a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha carta de crédito será de carácter irrevocable y con un plazo devigencia de 6 meses, realizada por el Banco de Crédito del Perú. El monto de la carta de crédito incluye intereses compensatorios a una Tasa Efectiva Anual de 16 %.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la carta de crédito por parte de **"El Vendedor"**, a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por **"El Comprador"**.

Ambas partes dejan expresa constancia que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DE EL VENDEDOR

"El Comprador" no utilizará las marcas comerciales, los nombres registrados ni violará el secreto profesional de **"El Vendedor"** con fines de lucro sin autorización previa de **"El Vendedor"**

"El Comprador" se compromete a no registrar ni solicitar el registro de ningún nombre, marca comercial o símbolos de **"El Vendedor"** (o de otros similares que induzcan a confusión con los de **"El Vendedor"**) en el territorio de llegada de la mercancía o en cualquier otro lugar.

SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercadería acordada en el presente Contrato, tanto **"El Vendedor"** como **"El Comprador"** no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, **"El Vendedor"** procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por **"El Comprador"** en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de los partes debidamente autorizados de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a **"El Comprador"** como **"El Vendedor"**.

OCTAVA: ARBITRAJE

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresada o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato, se regirá por los principios legales generales reconocidos en Comercio Internacional, con exclusión de las leyes nacionales

Firmado en Lima, a los 02 días del mes de Setiembre del 2022.

.....
ATLANTIC FISHERIES E.I.R.L.

.....
| BLUE SHARK COMP

ANEXO 01. DUA

Figura 24. Documento DUA

DUA PROV. DE EXPORTACION								
Aduana		Código		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)		2 REGISTRO DE ADUANA		
MARÍTIMA DE CALLAO		121						
Nº Orden		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 083631		
002475		41	1	NORMAL	2022 - 083631	Fecha Numeración: 02 / 09 / 2022		
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: Filete de Truchas		
	ATLANTIC FISHERIES E.I.R.L.							
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.		
3 - 20454926840			Jr. Serbulo Gutierrez, Juliaca					
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto		3.3 Vía Transporte Código		
	MAERSK					1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código		
--/------		-						
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código			4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado		
	3033			-		0		
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código				
	- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7				
6 VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta		6.2 Comisión Exterior(Referencial)		6.3 Otros Gastos Deducibles		6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)
	\$ 629 163.59		0		0		0	\$ 425,937.33
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto		Total Bultos		Total U.Físicas	Total U.Comercial.
	4.766kg		6,348.31kg		1332 cajas		1332 cajas	\$ 1.014.14

ANEXO 01. DOCUMENTO PACKING LIST

Figura 25. Packing List

PACKING LIST

STAN'S SOFTWARE
 www.StansTrains.com
 Sammamish, WA 98075
 (425) 555-1212

SOLD TO

**ATLANTIC FISHERIES
E.I.R.L.**
Elvis Chambi Pari

SHIP TO

**BLUE SHARK
COMP**
Aiden Jackson

P.O. # Verbal - George S. INVOICE # 501

TERMS: Net 30 DATE: **02/03/2022**

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
1332	CAJAS DE FIELETE TRUCHAS		
TOTAL INVOICE			

ANEXO 01. DOCUMENTO FACTURA COMERCIAL

Figura 26. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER	CONSIGNATARIO/CONSIGNEE		
Nombre/Name Atlantic Fisheries E.I.R.L. Dirección/Address: <p style="text-align: center;">Jr. serbulo gutierrez, Juliaca</p> Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: ELVIS CHAMBI PARI +51 943 249 062	Nombre/Name: Blue Shark Comp Dirección/Address: <p style="text-align: center;">Pennsylvania Av. NW, 20037 Washington DC</p> Persona Contacto/Contact Name: Aiden Jackson Teléfono/Telephone: 001 202-4520100.		
Fecha de Emisión/Emission Date:	Guía de despacho/AWB:		
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
1332 cajas	<p style="text-align: center; font-size: 1.2em; font-weight: bold;">FILETE DE TRUCHAS</p> <p>INCOTERM FOB CALLAO</p> <p>SEGURO</p> <p>FLETE</p>	\$ 82.20	\$ 986.45
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			