



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FILETE DE TRUCHA  
CONGELADA AL MERCADO DE LOS ÁNGELES – ESTADOS  
UNIDOS”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. ESCALANTE MONTUFAR, KATHIA BEYCET  
<https://orcid.org/0000-0002-4184-8177>

**ASESOR**

MBA. GARCIA BARRETO, JULIO SEBASTIAN  
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**LIMA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A Dios y mis progenitores que han sido siempre los impulsores para lograr mis ideales y esperanzas. Siempre han sido mis mejores guías de vida. A mi novio quien estuvo en los días y noches más difíciles durante mis horas de estudios. Hoy cuando finiquito mi formación universitaria, les dedico a ustedes esta obtención de este logro amados padres, como un propósito más conquistado. Orgullosa de que Dios los predestino como mis padres y que estén a mi lado en esta etapa tan importante.

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres por brindarme su amor, cariño, comprensión, apoyo moral y sustancial durante el transcurso de mi vida como educando.

A la Universidad Alas Peruanas mi Alma Mater, por permitirme crecer personalmente y más aun profesionalmente.

A los docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales mi más veraz reconocimiento por su satisfactoria enseñanza y orientación en mi formación profesional.

A mis asesores ofrecerles mi honesta gratitud por haberme guiado y haber contribuido durante todo el tiempo del trabajo dirigido.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo monográfico de suficiencia profesional titulado Exportación de filete de trucha congelado a Los Ángeles – Estados Unidos, llegó a culminarse finalmente teniendo el propósito de obtener el grado de licenciada en la carrera profesional en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Alas Peruanas.

En la actualidad el proceso de popularizar a nivel universal en un mundo muy globalizado ha producido una rivalidad con una competencia que genera e involucra a todas las empresas, por lo que nuestro país como el Perú no es indistinto a este proceso global, por tal motivo la presente investigación trata de encaminar minuciosamente la investigación en el mundo y la forma de como efectuar el proceso de exportación definitiva al mercado de Estados Unidos, teniendo en cuenta que el país antes mencionado es uno de los países de primer mundo donde abarca una gran demanda de variedad de producto para lo cual las exigencias que este país somete a las empresas exportadoras son de primera calidad y buscan brindar a su consumidor productos con altos niveles de nutrientes como el filete de trucha congelado, lo que se quiere conseguir con este trabajo es atribuir la importancia del consumo de trucha y generar perspectivas de crecimiento del producto y una coyuntura para seguir buscando e impactando en nuevos mercados para exportar y apoyar de manera positiva al desarrollo de la economía de nuestro país, generando nuevos puestos y oportunidad de trabajo a los productores de la ciudad del cusco.

En cada capítulo podremos identificar cada etapa que comprende la cadena logística del proceso de exportación con la finalidad de mejorar el paso hacia nuevos mercados y nuevos países emergentes y de primer mundo, por ello podemos

visualizar en el capítulo 1 encontraremos nuestro producto a exportar, así mismo sus características, partida arancelaria, y los tratados del libre comercio, etc.

El capítulo 2 y 3 hacen mención sobre el aprovisionamiento de la materia prima, almacenamiento, nuestro proveedor seleccionado, y los organismos de calidad del país exportador e importador, como también el análisis de costos.

El capítulo 4, 5 y 6 trata la adaptación del producto que se exportará en las fases de rotulado, etiquetado, envasado y embalaje del producto instaurando criterios técnicos útiles así mismo el análisis de sus costos.

Así mismo en el capítulo 7 al capítulo 10, en las cuales se describen los procesos de paletización el cual no utilizaremos, unitarización, contenedorización, el transporte interno e internacional, como también la descripción de los operadores de soporte comercial internacional, como también encontraremos los costos y gastos generados.

En consecuencia, en los capítulos 11 y 12 del trabajo, se describirán el desarrollo de la infraestructura, distribución del material en el país destino (EE.UU.), también visualizaremos los puertos, rutas, estructura vial, etc. En el capítulo 13 se podrá establecer nuestra matriz de costos de exportación en la cual resuelve a un valor monetario FOB.

Finalmente, determinamos que mediante estos procedimientos nos permitirán realizar una exportación de forma definitiva digital que se usará para dirigir nuestro producto hacia su destino, y que pueda garantizar la comercialización en el menor tiempo.

## RESUMEN

En el presente trabajo de suficiencia profesional se generó un análisis y a su vez un estudio para determinar de qué forma es factible poder exportar filete de trucha congelada a un país que es potencia mundial como Estados Unidos, teniendo en cuenta los costos debido a que contamos con tratados que nos exoneran de aranceles e impuestos, los acuerdos entre estos dos países (Perú – EE.UU.) el enfoque de la forma de exportar el producto, etc. Teniendo la perspectiva en abrir nuevos horizontes y fundarnos en nuevos mercados, teniendo como prioridad la alimentación de calidad con nutrientes sumamente altos para el ser humano ya que es un mercado imprescindible en la actualidad, con el recibimiento de este producto podremos aperturar nuevos nichos de mercado, por lo tanto, también nuestra rentabilidad económica se incrementará de manera notable.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|  |     |
|--|-----|
| DEDICATORIA .....  | ii  |
| AGRADECIMIENTO .....   | iii |
| INTRODUCCIÓN.....  | iv  |
| RESUMEN .....  | 7   |
| INDICE DE CONTENIDO.....   | 8   |
| INDICE DE TABLAS .....   | 10  |
| ÍNDICE .....   | 111 |
| DE   |     |
| FIGURA   |     |
| CAPITULO I: .....  | 13  |
| PRODUCTO A EXPORTAR .....  | 13  |
| 1.1 Ficha Técnica de producto.....                                       | 14  |
| 1.2 Clasificación arancelaria del producto .....                         | 15  |
| 1.3 Flujograma del proceso productivo de filete de trucha congelado..... | 17  |
| CAPITULO II: .....   | 22  |
| APROVECHAMIENTO .....  | 22  |
| 2.1. Proveedores potenciales.....  | 22  |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores .....                            | 24  |
| 2.3. Control de Calidad .....  | 26  |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición .....                          | 28  |
| CAPITULO III: .....  | 29  |
| ALMACENAMIENTO.....  | 29  |
| 3.1 Estrategia de almacenamiento .....                                   | 29  |
| 3.2 Lay-out de almacén .....   | 31  |
| 3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento.....                  | 32  |
| 3.4 Costo fijo de almacén .....  | 33  |
| CAPITULO IV: .....   | 35  |
| ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO .....                                      | 35  |
| 4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto .....                     | 35  |
| 4.2 Normas técnicas aplicables.....                                      | 38  |
| 4.3 Proceso de rotulado .....  | 39  |
| 4.4 Tiempos y costos del proceso de empaqueo interno.....                | 41  |
| CAPITULO V: .....  | 42  |
| EMPAQUE .....  | 42  |
| 5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado .....                          | 42  |
| 5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....                  | 45  |
| 5.3 Proceso de empaque. ....   | 46  |
| 5.4 Tiempos y costos del proceso de empaqueo .....                       | 47  |
| CAPITULO VI: .....   | 49  |
| EMBALAJE .....   | 49  |
| 6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado .....                         | 49  |
| 6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....                 | 50  |
| 6.3 Proceso de embalaje.....   | 51  |
| 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje .....                       | 52  |
| CAPITULO VII: .....  | 54  |
| UNITARIZACIÓN .....  | 54  |
| 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado .....                          | 54  |
| 7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....                   | 54  |
| 7.3 Proceso de paletización .....  | 55  |
| 7.4 Plano de estiba de los pallets .....                                 | 55  |
| 7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización .....                    | 55  |

|   |     |
|---|-----|
| CAPITULO VIII: .....  | 56  |
| CONTENEDORIZACIÓN .....   | 56  |
| 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado .....   | 57  |
| 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor .....   | 58  |
| 8.3 Proceso de contenedorización .....  | 59  |
| 8.4 Plano de estiba del contenedor .....  | 60  |
| 8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización .....   | 62  |
| CAPITULO IX: .....  | 63  |
| TRANSPORTE .....  | 63  |
| 9.1 Proveedores del Transporte Interno .....  | 63  |
| 9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight) .....  | 65  |
| 9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional .....   | 65  |
| 9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo .....  | 66  |
| CAPITULO X: .....   | 68  |
| SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....   | 68  |
| 10.1 Agentes de aduana .....  | 68  |
| 10.2 Costo de agenciamiento .....   | 69  |
| 10.3 Aseguradoras .....   | 71  |
| 10.4 Pólizas de seguros .....   | 72  |
| 10.5 Terminales de almacenamiento .....   | 73  |
| CAPITULO XI: .....  | 74  |
| INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO .....   | 74  |
| 11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. ....   | 74  |
| 11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea .....   | 76  |
| 11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. .... | 78  |
| 11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....  | 79  |
| CAPITULO XII: .....   | 80  |
| DISTRIBUCIÓN .....  | 80  |
| 12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. ....   | 81  |
| 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución. ....  | 81  |
| 12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....  | 81  |
| 12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. ....            | 83  |
| 12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización ..... | 95  |
| 12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal .....                              | 96  |
| CAPITULO XIII: .....  | 98  |
| MATRIZ DE EXPORTACIÓN .....   | 98  |
| CONCLUSIONES .....  | 105 |
| BIBLIOGRAFÍA .....  | 106 |



## ÍNDICE DE TABLAS

|   |     |
|---|-----|
| <b>Tabla 1.</b> <i>Exportación de filete de trucha congelada al país de Estados Unidos.....</i>                   | 15  |
| <b>Tabla 2.</b> <i>Convenio internacional Perú – EE.UU. ....</i>  | 16  |
| <b>Tabla 3.</b> <i>Proveedores potenciales del producto (filete de trucha).....</i>                               | 23  |
| <b>Tabla 4.</b> <i>Proveedores de suministros diversos de la empresa Piscicultura fábrica de lucre S.A.C.....</i> | 24  |
| <b>Tabla 5.</b> <i>Matriz de selección de proveedores .....</i>   | 25  |
| <b>Tabla 6.</b> <i>Organismos y certificación de control de calidad en el Perú.....</i>                           | 27  |
| <b>Tabla 7.</b> <i>Organismos que se encargan se salvaguardar la industria alimentaria en EE.UU. ....</i>         | 27  |
| <b>Tabla 8.</b> <i>Costo del producto (filete de trucha congelado).....</i>                                       | 28  |
| <b>Tabla 9.</b> <i>Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje del filete de trucha. ...</i>               | 33  |
| <b>Tabla 10.</b> <i>Costo fijo de almacén. ....</i>   | 34  |
| <b>Tabla 11.</b> <i>Tiempos y costos del proceso de empaclado interno .....</i>                                   | 41  |
| <b>Tabla 12.</b> <i>Ficha técnica del empaque interno seleccionado .....</i>                                      | 43  |
| <b>Tabla 13.</b> <i>Ficha técnica del empaque Externo seleccionado.....</i>                                       | 44  |
| <b>Tabla 14.</b> <i>Costos del proceso de empaclado en bosas para la presentación.....</i>                        | 48  |
| <b>Tabla 15.</b> <i>Costos del proceso de empaclado en cajas para la presentación.....</i>                        | 48  |
| <b>Tabla 16.</b> <i>Ficha de Embalaje .....</i>   | 50  |
| <b>Tabla 17.</b> <i>Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho.....</i>                                 | 53  |
| <b>Tabla 18.</b> <i>Ficha técnica del contenedor .....</i>  | 57  |
| <b>Tabla 19.</b> <i>Tiempo y costo del proceso de contenedorización .....</i>                                     | 62  |
| <b>Tabla 20.</b> <i>Proveedores de servicio transporte interno .....</i>  | 64  |
| <b>Tabla 21.</b> <i>Costo del transporte terrestre interno .....</i>  | 65  |
| <b>Tabla 22.</b> <i>Proveedores de Servicio de Transporte Internacional .....</i>                                 | 66  |
| <b>Tabla 23.</b> <i>Agencia de Aduanas contratado.....</i>  | 69  |
| <b>Tabla 24.</b> <i>Costo de agenciamiento .....</i>  | 71  |
| <b>Tabla 25.</b> <i>Contrato de compra venta Internacional .....</i>  | 85  |
| <b>Tabla 26.</b> <i>Matriz de costos de exportación .....</i>   | 99  |
| <b>Tabla 27.</b> <i>Fuentes de financiamiento.....</i>  | 100 |
| <b>Tabla 28.</b> <i>Datos para evaluación .....</i>   | 85  |
| <b>Tabla 29.</b> <i>Flujo de caja financiero .....</i>  | 85  |
| <b>Tabla 30.</b> <i>Indicadores economicos - financieros.....</i>   | 102 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 1.</b> <i>Ficha Técnica del producto</i> .....  | 14 |
| <b>Figura 2.</b> <i>Restricciones y prohibiciones de exportación</i> .....                                  | 16 |
| <b>Figura 3 .</b> <i>Flujograma del proceso de exportación de filete de trucha congelado a EE.UU.</i> ..... | 17 |
| <b>Figura 4.</b> <i>Escala de evaluacion de LIKERT</i> .....  | 32 |
| <b>Figura 5.</b> <i>Lay-out de almacén</i> .....  | 32 |
| <b>Figura 6.</b> <i>Vista posterior y anterior del Rotulo del producto</i> .....                            | 37 |
| <b>Figura 7.</b> <i>Vista posterior y anterior del Rotulo del producto</i> .....                            | 38 |
| <b>Figura 8.</b> <i>Procedimientos para el proceso de rotulación</i> .....                                  | 40 |
| <b>Figura 9.</b> <i>Visualización de etiquetado</i> .....   | 40 |
| <b>Figura 10.</b> <i>Embalaje para despacho del filete de trucha congelado</i> .....                        | 52 |
| <b>Figura 11.</b> <i>Modelo del contenedor</i> .....  | 58 |
| <b>Figura 12.</b> <i>Proceso de contenedorización</i> .....   | 60 |
| <b>Figura 13.</b> <i>Plano del contenedor</i> .....   | 61 |
| <b>Figura 14.</b> <i>Imagen del reverso del contenedor</i> .....  | 62 |
| <b>Figura 15.</b> <i>Modelo de camión para transporte de la carga</i> .....                                 | 64 |
| <b>Figura 16.</b> <i>Transferencia de la responsabilidad</i> .....  | 67 |
| <b>Figura 17.</b> <i>Logotipo empresa aduanera seleccionada</i> .....                                       | 70 |
| <b>Figura 18.</b> <i>Puertos comerciales de EE.UU.</i> .....  | 76 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Figura 19.</b> <i>Frecuencia de transporte marítimo del puerto Callao a Los Ángeles – EE.UU.</i> ..... | 77  |
| <b>Figura 20.</b> <i>Ilustración del Puerto de Los Ángeles EE.UU.</i> .....                               | 78  |
| <b>Figura 21.</b> <i>Imagen de empresas logística, EE.UU.</i> .....                                       | 79  |
| <b>Figura 22.</b> <i>Secuencia de distribución</i> .....  | 81  |
| <b>Figura 23.</b> <i>Canal de distribución internacional elegido</i> .....                                | 82  |
| <b>Figura 24.</b> <i>Modelo de cotización internacional</i> .....   | 84  |
| <b>Figura 25.</b> <i>Incoterm a utilizar</i> .....  | 92  |
| <b>Figura 26.</b> <i>Factural proforma comercial</i> .....  | 93  |
| <b>Figura 27.</b> <i>Detalles del préstamo</i> .....  | 102 |
| <b>Figura 28.</b> <i>Detalles del préstamo</i> .....  | 103 |
| <b>Figura 29.</b> <i>Cronograma de pagos del préstamo comercial</i> .....                                 | 104 |

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1 Ficha técnica de producto**

En la ficha técnica Generada se proporcionará la estandarización del producto donde se exponen todas las especificaciones y puntuaciones respectivamente detalladas con respecto a las características solicitadas a la empresa exportadora, especificando el envasado en presentaciones de 1kg de filete de trucha, con las propiedades generales y específicas del producto que exportaremos, más sus características organolépticas las cuales se pueden observar.

Figura 1.

Ficha técnica del producto

| <b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO</b>  |   |
|--|---|
| <b>Empresa: Exportaciones Piscicultura fábrica de Iucra S.A.C</b><br><b>Dirección: Cusco</b> |   |
| Producto específico  | Filete de trucha congelado  |
| Nombre común   | Oncorhynchus mykiss   |
| Tipo de alimento   | Perecible   |
| Partida Arancelaria  | 0304.82.00.00   |
| Composición cualitativa detallada  | 100% Pescado crudo, sin aditivos  |
| Origen de captura  | Agricultura / de crías centros de cultivo   |
| <b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>   |   |
| Usos   | Consumo alimento y gastronómico   |
| Unidad de medida   | Kilo gramos   |
| Características Físicas  | Filete de trucha congelado  |
| Presentación envase  | Bolsas de plietileno Doypack de 1 Kg.   |
| Tipo de empaque  | Caja cartón formiflex de 25 x 15 x 7  |
| Tipo de embalaje   | Caja de cartón troquelada Master 75 x 45 x 28   |
| <b>CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS</b>  |   |
| Color:   | Rojo o rosado   |
| Olor   | Característico del producto   |
| Sabor  | Característico de la especie  |
| Textura  | Firme al tacto  |
| <b>PROPIEDADES ESPECÍFICAS</b>   |   |
| Uso previsto/Intención de uso  | Listo para su consumo, para el público en general, uso alimenticio(gastronomía)   |
| Tratamiento de conservación y método   | Almacenado entre -18°C y -20°C. sin sufrir quiebres en la cadena de frío, ni pérdida de gases de atmósfera modificada.  |
| Vida útil del producto   | Filete fresco 15 días<br>Filete congelado 2 meses   |
| Almacenamiento   | Al ser un producto congelado se tiene que almacenar en cámaras frigoríficas   |

Nota. Tomado de Comercio Exterior (2020). Elaboración propia.

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto

Si bien es cierto la clasificación arancelaria facilita el intercambio comercial y al mismo tiempo de la información correspondiente, así mismo ayuda a definir aranceles aduaneros los cuales nos permitirán identificar el producto a exportar en el cual el importador podrá corroborar la información requerida como, impuestos, obligaciones y derechos para realizar una exportación exitosa.

La empresa pudo definir la partida arancelaria usada en Perú para la exportación de filete de trucha congelada la cual es 0304.82.00.00 que describe a los pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos la cual se detalla de la siguiente manera.

**Tabla 1.**

*Exportación de filete de trucha congelada al país de Estados Unidos.*

| <b>PARTIDA ARANCELARIA</b> | <b>DENOMINACIÓN</b>  |
|----------------------------|--|
| <b>SECCIÓN I</b>           | <b>: PRODUCTOS ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL</b>           |
| <b>CAPÍTULO 03</b>         | <b>: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos</b> |
| <b>DENOMINACIÓN</b>        | <b>: Oncorhynchus mykiss</b>   |
| <b>PARTIDA ARANCELARIA</b> | <b>: 0304.82.00.00</b>   |

*Nota.* Tomada data Sunat aranceles (2022). Elaboración propia

## Figura 2.

*Restricciones y prohibiciones de exportación.*

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

NO APLICA

**No existen restricciones de Inspección**

**No existen Prohibiciones de salida de la mercancía**

**No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía**

*Nota.* Tomado data aduanet (2022).

El acuerdo de Libre Comercio celebrado entre Perú y EE. UU, la cual se encuentra vigente a la fecha fue firmado con la finalidad de brindar la estabilidad indispensable para ambos países con el fin del incremento de inversiones en el sector exportador.

## Tabla 2.

*Convenio internacional Perú – EE.UU.*

| País   | Descripción                    | Fecha de vigencia |
|--------|--------------------------------|-------------------|
| EE.UU. | El Acuerdo Promoción Comercial | 01/02/2009        |

*Nota.* Tomada data acuerdos comerciales (2022). Elaboración propia

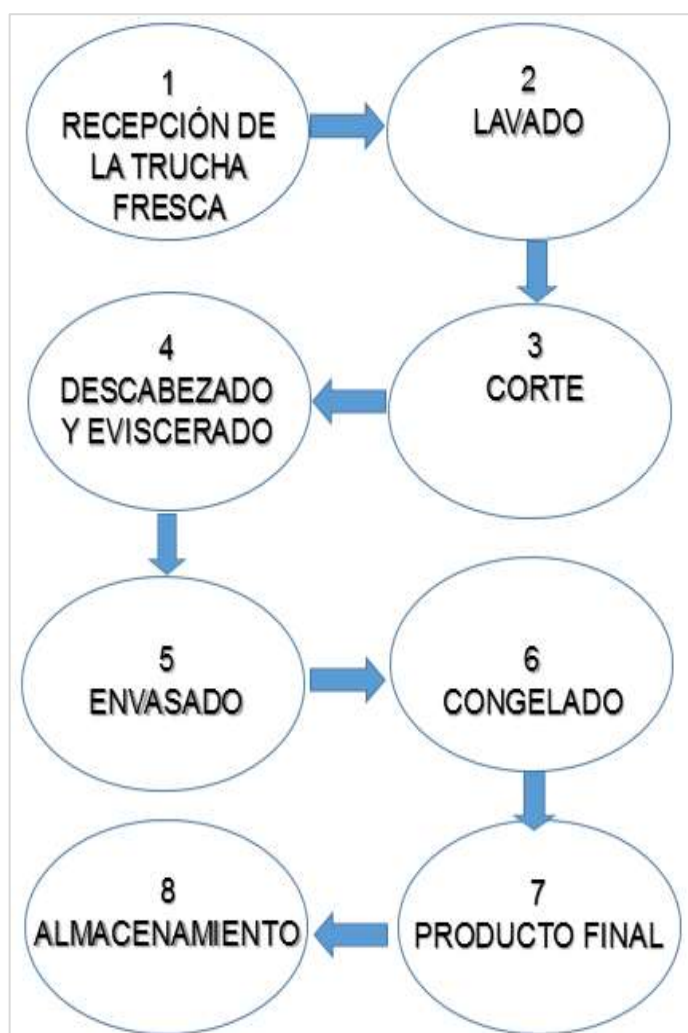
La alianza de promoción Comercial del Tratado de Libre Comercio celebrado entre Perú y EE. UU, la cual se encuentra vigente a la fecha fue firmado con la finalidad de brindar la estabilidad indispensable para ambos países con el fin del incremento de inversiones en el sector exportador.

### 1.3 Flujograma del proceso productivo de filete de trucha congelado.

En el siguiente flujograma se muestran los procesos utilizados para identificar la secuencia de las acciones que generan las actividades en el desarrollo para la obtención del producto respectivo de (filete de trucha congelado) que se realizan para proceder posteriormente hasta su etiquetado y almacenamiento y finalmente la comercialización en el exterior.

**Figura 3 .**

*Flujograma del proceso de exportación de filete de trucha congelado a EE.UU.*



*Nota.* Tomado Infografía Promperu (2022). Elaboración propia



A continuación, se detallan de manera general cada una de las fases del proceso las cuales daremos a conocer de la siguiente manera:

### **1. Recepción de la materia prima (trucha fresca)**

- a. Es la operación donde se recibe la materia prima (Trucha) y pasa a ser pesado en la báscula camionera, además incluye la identificación donde se toman muestras respectivas que estén en buen estado la trucha.
- b. La trucha al ser extraída del agua debe ser muerta de forma rápida, con el objetivo de conservar básicamente la adecuada textura y coloración que requerimos.
- c. Luego se procederá a situar en las respectivas cajas de plásticas con hielo para preservar una temperatura baja y para luego dirigirlos hacia la planta.
- d. Para el desarrollo con efectos de supervisión en planta, que respecta al lote de trucha recopilado, luego pasará por una evaluación por el ente técnico físico-organoléptica.
- e. Obteniendo las truchas seleccionadas se procederá agrupar las truchas según sus respectivas dimensiones ya sean chicas, medianas y grandes como también apartar las piezas que presentan magulladuras y cortes.
- f. Determinación del rango de frescura y la clase de procesamiento de los lotes de trucha obtenidos en las instalaciones de la planta.
- g. Observación físico-organoléptica incluida la inspección visual, así mismo, los ojos, color, escamas, agallas y la integridad de la trucha y los defectos corporales.

- h. Una evaluación minuciosa de la particularidad interna que comprende textura, integridad, olor y sabor del músculo, así mismo una evaluación del estado en las que se encuentran las vísceras.

## **2. Lavado**

- a. Una vez obtenido la trucha en planta debe limpiarse con agua potable (5 ppm de cloro residual libre), para excluir los agentes contaminantes externos y los respectivos mucus de la piel, como la sanguaza que se pueda encontrar.
- b. En este proceso la trucha se deberá mantener a una temperatura adecuada, sin embargo, en el caso de emplear más tiempo de lo debido se recomienda disminuir la temperatura del ambiente donde se encuentra la trucha a valores próximos a 00°C.

## **3. Descabezado y eviscerado**

- a. Se procederá a colocar adecuadamente la trucha en la máquina descamadora.
- b. Posteriormente se deberá extraer la cabeza, aletas anales, aleta dorsal y vísceras que respectan a la trucha.
- c. Seguidamente cada trucha deberá ser lavada de forma cuidadosa con agua que se encuentre a una temperatura baja.
- d. Al término se procederá a situar las truchas en la respectiva salmuera.

#### **4. Corte**

- a. Para la respectiva muestra de cortes en forma de medallones, estos deberán ostentar una medida entre 20cm – 23cm (según el tamaño del envase de 7cm).
- b. Por consiguiente, los tajos deberán ser perpendicular y uniforme o forma horizontal, se deberá evitar hacer cortes irregulares y sesgados, por generar una mala imagen de presentación.

#### **5. Envasado**

- a. Los empaques previamente deberán enfriarse alcanzando una temperatura de 40°C, luego se colocarán manteniendo la higiene correspondiente en sus respectivas cajas de cartón las cuales también deberán ser inspeccionadas.
- b. Se procede a realizar el pesaje correspondiente por caja donde el peso y tipo de envase está en función a las exigencias del mercado al cual se comercializa el producto.
- c. Se verificarán si están debidamente limpios los envases para poder expulsar los residuos, líquido y otras impurezas que se pudo haber adquirido durante su proceso.
- d. Los envases antes de proceder a ser etiquetados deberán pasar por un proceso de cuarentena de 1 a 2 días para poder identificar envases que se encuentran defectuosos.
- e. Se procede a realizar una inspección minuciosa, para no presentar ningún inconveniente que respete a una hinchazón o fuga, y la conservación se

mantendrá garantizada en lo que respecta la esterilidad comercial y hermeticidad.

## **6. Congelado**

Se ingresa al conducto de congelación a  $-18^{\circ}\text{C}$  y  $-20^{\circ}\text{C}$  por un lapso de 4 horas para poder obtener el filete de trucha congelado adecuadamente y así de esa manera poder mantener la temperatura de frío que se requiere para el proceso de exportación.

## **7. Almacenamiento**

En esta fase se procederá a colocar el producto final en las respectivas frigoríficas en donde nos permitirá conservar la cadena de frío a una temperatura de  $-18^{\circ}\text{C}$  o  $-20^{\circ}\text{C}$  y así mismo nos permita la seguridad y conservación del mismo, para lo cual en las personas que desarrollen este proceso deben guardar normas estrictas de higiene y limpieza una vez haya quedado el producto final.

## **8. Producto final**

En esta fase luego del empaquetado, etiquetado y haber pasado por el control de calidad se procede a revisar el estado del despacho, para proceder a la fase de exportación de la trucha en la fecha acordada con el cliente.

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1. Proveedores potenciales**

Son los suministradores de Filete de trucha, la empresa Piscifactorías de los Andes S.A., siendo el elemental productor de trucha comercial con el fin de exportar desde nuestro país, ha ejecutado en los últimos años un innovador centro de producción de truchas con alta tecnología en su procesamiento, cuenta con una producción propia, viene adquiriendo las producciones de las piscigranjas más importantes de la región con la finalidad de exportar, son exactamente creadores predefinidos de la provincia de Quispicanchis- Lucre Cusco la cual mantienen la producción bajo estándares permitidos por el sistema de calidad para que puedan

participar como proveedores y suministradores del mercado internacional. En la posterior tabla se enumeran los proveedores clasificados.

En la siguiente tabla se enumeran los proveedores clasificados.

**Tabla 3.**

*Proveedores potenciales del producto (filete de trucha).*

| Nº | Proveedores                      | Sede        | Características   |
|----|----------------------------------|-------------|---|
| 1. | Piscifactorias de los Andes S.A. | Región Puno | Es el principal productor de trucha comercial con fines de exportación  |
| 2. | Aquasur S.R.L                    | Región Puno | Cuenta con la mejor calidad de la trucha comercial extraída de aguas naturales de captación.  |
| 3. | Inversiones H & M S.R.L.         | Región Puno | Se encuentra dentro del sector pesca, explotación de Criaderos de truchas, Realiza actividades de comercio exterior como Importador/Exportador. |

*Nota.* Tomado registro proveedores Sunat (2022). Elaboración propia.

Posteriormente, se precisan los proveedores de suministro de todo el proceso que involucra el desarrollo y entrega, estos son necesarios para en el proceso de elaboración del producto.

**Tabla 4.**

*Proveedores de suministros diversos de la empresa Piscicultura fábrica de lucre S.A.C.*

| Nº | Proveedor              | Sede  | Características   |
|----|------------------------|---|---|
| 1. | ACUARIO CORAL          | 1ro de Mayo, Mz C. Lt9, Huachipa Lurigancho, Chosica                | Alimentación de las truchas se emplea alimento balanceado en forma de gránulos o pellets, adecuados para una etapa de crecimiento del pez, variando en su composición bromatológica Inicio : 3 – 4 raciones/día<br>Crecimiento : 2 – 4 raciones/día<br>Engorde : 2 – 3 raciones/día |
| 2. | PACKINGTECH PERÚ S.A.C | Av. Hilanderos 195, Ate 15012– Lima                                 | Venta de bolsas Doypack con impresión de sticker y etiquetado.  |
| 3. | POLIYBAGS S.A          | Planta Lima: Av. Lurigancho 1274 - Zarate - San Juan de Lurigancho. | Dedicados a la fabricación de empaque formiflex que son flexibles bajo la certificación BRC packaging con calificación AA.  |
| 4. | PERUPAC S.A.C.         | Av. Husares de Junin; Mz. O, Lote 13, Urba. Barbadillo, Ate         | Dedicada a la fabricación de cajas de cartón, accesorios y cartones para embaaje, en sus diferentes medidas y tipos al gusto del cliente.   |

*Nota.* Tomado registro proveedores Sunat (2020). Elaboración propia.

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

Se tomó la matriz de proveedores para una elección adecuada de proveedores y poder exportar el producto bajo los parámetros e indicadores de calidad, a continuación, por consiguiente, se muestra el cuadro de asignación de rangos de calificación de los proveedores del 1 al 5 con base en los criterios definidos:

- a: Calidad
- b: Precio
- c: Distancia
- d: Plazo de entrega.

**Tabla 5.**

*Matriz de selección de proveedores*

| Nº | Criterios de selección/Proveedores | a. Calidad | b. Precio | c. Distancia | d. Plazo entrega | Puntaje Total |
|----|------------------------------------|------------|-----------|--------------|------------------|---------------|
| 1. | Piscifactorías de los Andes S.A.   | 2          | 4         | 5            | 5                | 16            |
| 2. | Aquasur S.R.L                      | 3          | 5         | 2            | 3                | 14            |
| 3. | Inversiones H & M S.R.L.           | 3          | 5         | 3            | 2                | 13            |

*Nota.* Tomado de data Aspa Agro (2021). Elaboración propia

Asimismo, a cada proveedor se le calificó de acuerdo a la escala de Likert de uno (1) a cinco (-5); siendo cinco la nota más alta. De acuerdo con la siguiente figura:

**Figura 4.**

*Escala de evaluación de LIKERT*

| Escala de Likert |                   |
|------------------|-------------------|
| 1                | Muy de acuerdo    |
| 2                | De acuerdo        |
| 3                | Indeciso          |
| 4                | En desacuerdo     |
| 5                | Muy en desacuerdo |

*Nota.* Tomado de data Aspa Agro (2021). Elaboración propia



Luego de realizar la respectiva Calificación en base a la alta puntuación se vio por conveniente la selección al proveedor Piscifactorías de los Andes S.A. como el abastecedor de Trucha de la región Puno con la mayor puntuación.

### **2.3. Control de Calidad**

El Control de calidad del producto a exportar de la empresa Piscicultura fábrica de lucre S.A.C se inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento de la materia prima, a lo largo proceso y hasta el producto final, obteniendo sobresalientes truchas en la cual la inspección sanitaria es constante, cumpliendo con la certificación sanitaria y fitosanitaria, emitida por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).

A continuación, en la siguiente tabla se muestra los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora.

**Tabla 6.***Organismos y certificación de control de calidad en el Perú.*

| <b>Nº</b> | <b>DESCRIPCIÓN</b>   | <b>SIGLA</b>             |
|-----------|--|--------------------------|
| 1.        | Dirección General de Salud Ambiental                               | DIGESA                   |
| 2.        | Gestión de Calidad   | ISO 9001                 |
| 3.        | Protección del medio ambiente                                      | ISO 14001                |
| 4.        | Organismo Nacional de Sanidad Pesquera                             | SANIPES                  |
| 5.        | Norma Sanitaria para las Actividades Pesqueras y Acuícolas         | D.S. N°040-2001-PE       |
| 6.        | Ley del Servicio Nacional de Sanidad Pesquera – SANIPES (29/06/05) | Ley N°28559              |
| 7.        | Ley del Servicio Nacional de Sanidad Pesquera                      | D.S. N°025-2005- PRODUCE |
| 8.        | Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre                    | SERFOR                   |

*Nota.* Tomado registro RAM Promperu (2022). Elaboración propia**Tabla 7.***Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en EE.UU.*

| <b>Nº</b> | <b>DESCRIPCIÓN</b>  | <b>SIGLA</b> |
|-----------|---|--------------|
| 1.        | Organización Mundial de la Salud  | OMS          |
| 2.        | Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura | FAO          |
| 3.        | Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial         | ONUFI        |
| 4.        | Departamento de agricultura de los Estados Unidos                         | USDA         |
| 5.        | National Marine Fisheries Service   | NMFS         |
| 6.        | Customs and Border Protection   | ABP          |

*Nota.* Tomado registro Ram Promperu (2022). Elaboración propia

## 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Para determinar el costo de producción del filete de trucha congelado, se vio por conveniente tomar en cuenta desde la adquisición de la materia prima (trucha fresca) al proveedor principal elegido quien fue ganador y obtuvo la buena pro, que resultó ser la empresa de Piscifactorías de los Andes S.A., así como la elaboración del producto ya lavado y habiendo pasado por las distintas fases para llegar al producto que se requiere teniéndolos etiquetados, embolsados , en y en su respectivo embalaje listo para su despacho correspondiente.

Para el cálculo de los costos se tomaron en consideración los siguientes supuestos macroeconómicos:

- La perspectiva de evaluación es por costo total del contenedor a un valor FOB.
- El precio internacional del filete de trucha.
- El Tipo de cambio será el que fija la SUNAT 2022.

**Tabla 8.**

*Costo del producto (filete de trucha congelado)*

| Nº    | DESCRIPCIÓN                   | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.  | Costo US \$ |
|-------|-------------------------------|----------------|---------------|----------|------------|-------------|
| 1.    | Trucha                        | 12.00          | Kilos         | 10,800   | 129,600.00 | 33,662.34   |
| 2.    | Bolsas de polietileno doypack | 0.20           | Unidad        | 10,368   | 2,073.60   | 538.60      |
| 3.    | Cajas de cartón formiflex     | 0.98           | Unidad        | 10,368   | 10,160.64  | 2,639.13    |
| TOTAL |                               |                |               |          | 141,834.24 | 36,840.06   |

*Nota.* Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

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

El filete de trucha después de su proceso de empaçado es almacenado en conservadoras industriales debidamente antes inspeccionadas verificando que esté en la temperatura adecuada para su conservación del producto esto no puede disminuir de menos los 18°C.

La estrategia de almacenamiento contempla 3 factores: lugar, temperaturas y condiciones de elaboración que garanticen la calidad sanitaria y organoléptica de producto.

La empresa cuenta con 3 almacenamientos:

## **1. Almacenamiento entrada**

El almacenamiento de entrada consiste en recepcionar las truchas en cajas de material de plástico, este tipo de cajas nos permitirá transportar las truchas del lugar de donde se encuentran los criaderos hasta el lugar donde se encuentra la planta donde se realiza el procedimiento que pasa la trucha para llegar como producto final para poder ser exportado.

En esta etapa el proceso de eviscerado es una de los más importantes debido a que el mercado de los EE.UU. Exige que cumplan los tiempos de proceso del producto.

Esto debido a que los primeros que se deterioran a lo largo del tiempo, incluso en estado de congelación son las vísceras de la trucha, por ende es de vital importancia tener un registro de trazabilidad de todo el proceso desde la llegada de la trucha a la planta hasta que la trucha este en su envase final, el objetivo es garantizar que el producto concluido este íntegramente adecuado y apto para el consumo humano las salas de procesamiento tiene que estar limpias, desinfectadas, ordenadas, la temperatura laboral adecuada en este ambiente es de hasta 14°C.

## **2. Almacenamiento intermedio**

El almacenamiento intermedio consiste en almacenar el filete de trucha en las máquinas de conservación industrial las que deberán mantener una temperatura adecuada para su conservación del producto, las mismas que deberán de estar revisadas por el ente encargado periódicamente. Así mismo el producto deberá estar

listo para pasar al proceso de embolsado y empacado. Habiendo pasado por todo el proceso de verificación para evitar cualquier tipo de residuos ajenos al producto.

### **3. Almacenamiento de salida**

En este almacén se cuenta ya con la trucha debidamente embolsada en bolsas de polietileno de 1 kilo, una vez que el producto se encuentra en esta condición se pasa al proceso de verificación para evitar cualquier tipo de residuos ajenos al producto, y se procede a colocar en las cajas de despacho correctamente para su exportación.

#### **3.2 Lay-out de almacén**

El lay out está distribuido de acuerdo al proceso que se realiza dentro de la empresa, como se muestra en la siguiente figura.

**Figura 5.**

*Lay-out de almacén.*



*Nota.* Toma de muestra maquetas Lay out (2022). Elaboración propia

### **3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento**

El mobiliario que corresponde en cada uno de los almacenes se detalla a continuación:

**Tabla 9.***Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje del filete de trucha.*

| <b>N°</b>                | <b>Descripción</b>                                  | <b>Cantidad</b> | <b>Costo Unitario</b> | <b>Costo Total</b> | <b>% Depreciación</b> | <b>Deprec. Mes S/.</b> |
|--------------------------|---|-----------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|------------------------|
| 1.                       | Computadora Intel Core i7                           | 1               | 1,500                 | 1,500.00           | 25%                   | 31.25                  |
| 2.                       | Impresora Canon                                     | 1               | 500                   | 500.00             | 25%                   | 10.42                  |
| 3.                       | Balanza eléctrica de 300 Kg con plataforma estriada | 2               | 250                   | 500.00             | 10%                   | 4.17                   |
| 4.                       | Máquina industrial de descamado y eviscerado de     | 1               | 3,000                 | 3,000.00           | 10%                   | 25.00                  |
| 5.                       | Máquina industrial de fileteado de trucha           | 1               | 2,300                 | 2,300.00           | 10%                   | 19.17                  |
| 6.                       | Anaqueles de acero inoxidable                       | 5               | 2,500                 | 12,500.00          | 10%                   | 104.17                 |
| 7.                       | Sillones de metal giratorio                         | 4               | 150                   | 600.00             | 10%                   | 5.00                   |
| 8.                       | Escritorio de melamine                              | 3               | 200                   | 600.00             | 10%                   | 5.00                   |
| 9.                       | Pallets de madera                                   | 15              | 45                    | 675.00             | 10%                   | 5.63                   |
| <b>Total activo fijo</b> |   |                 |                       | <b>22,175.00</b>   |                       | <b>199.17</b>          |

*Nota.* Tomado cédulas Promperú costos (2022). Elaboración propia**3.4 Costo fijo de almacén**

Los importes fijos generados en almacén de la empresa son los siguientes:



**Tabla 10.***Costo fijo de almacén.*

| <b>Nº</b>    | <b>Descripción</b>               | <b>Costo Unitario</b> | <b>Unidad medida</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Costo S/.</b> | <b>Costo US \$</b> |
|--------------|----------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------|------------------|--------------------|
| 1.           | Servicio de internet y telefonía | 150.00                | Unidad               | 1               | 150.00           | 38.96              |
| 2.           | Servicio de agua y desagüe       | 250.00                | Unidad               | 1               | 250.00           | 64.94              |
| 3.           | Útiles de oficina                | 100.00                | Unidad               | 1               | 100.00           | 25.97              |
| 4.           | Costo de energía eléctrica       | 200.00                | Unidad               | 1               | 200.00           | 51.95              |
| 5.           | Depreciación activo fijo         |                       |                      |                 | 199.17           | 51.73              |
| <b>TOTAL</b> |                                  |                       |                      |                 | <b>899.17</b>    | <b>233.55</b>      |

*Nota.* Tomado cédulas Promperú costos (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

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

La etiqueta y rotulado es un elemento que fortalece y afianza la calidad del producto a exportar. Además, ayuda a transmitir la esencia de la marca, brinda al consumidor la información sobre las características particulares, como el distintivo, elaboración, manipulación, conservación, modo de preparación, sus propiedades, contenido, fecha de vencimiento y valor nutricional del producto y la denominación de la empresa de Piscicultura fábrica de lucre S.A.C, se encuentra en toda la presentación tanto en el embolsado y caja externa , se considera que el producto se comercializará de forma directa al comercializador y que este lo venderá al por menor , la marca que caracteriza es filete de trucha Piscicultura lucre, interiormente cuenta con una bolsa de polietileno donde se encuentra adecuadamente el producto, la caja

de presentación con el contenido interiormente contienen toda la información idónea, y el etiquetado de los productos alimenticios está bajo control de la FDA, incluidos productos de la pesca, se compone de uno obligatorio y de otro voluntario, regulados en el 21CFR 101.

El etiquetado obligatorio consiste en uno general y otro nutricional. Ambos podrán incluirse en una o en dos etiquetas (una principal y una informativa). Logo de producto orgánico solicitado por EE.UU. dentro de sus requisitos.

Propiedades obligatorias:

1. Rotulado General.
2. País de fabricación.
3. Contenido neto del producto.
4. Rotulado Nutricional.
5. Fecha de duración y caducidad.
6. Nombre del Producto.
7. Peso Neto.
8. Denominación o razón social del exportador o importador.
9. Dirección del lugar de fabricación del productor.

El respecto etiquetado de alimentos en Perú es una de las peculiaridades más vitales a tener en cuenta por el exportador que pretende ingresar a este destino, por tal motivo de acuerdo a la regulación federal es de ineludible cumplimiento en donde intervienen varias agencias federales.

Las normativas sobre etiquetado exigen que en la etiqueta exista una serie de alusiones obligatorias, que se deberán figurar en una parte más notable de la etiqueta y deben generarse en el idioma español.

Las alternativas diseñadas para la presentación del producto se tomaron en base a tres elementos claves de la misma: el envase, el logo del producto y el modelo de etiqueta. Asimismo, la etiqueta del mismo modo debe contemplar la siguiente información:

- a. Instrucciones y guías para el almacenamiento.
- b. Instrucciones y guías para el uso.
- c. Dígito de Registro sanitario.
- d. Denominación de la empresa que lo produce.

### **Figura 6.**

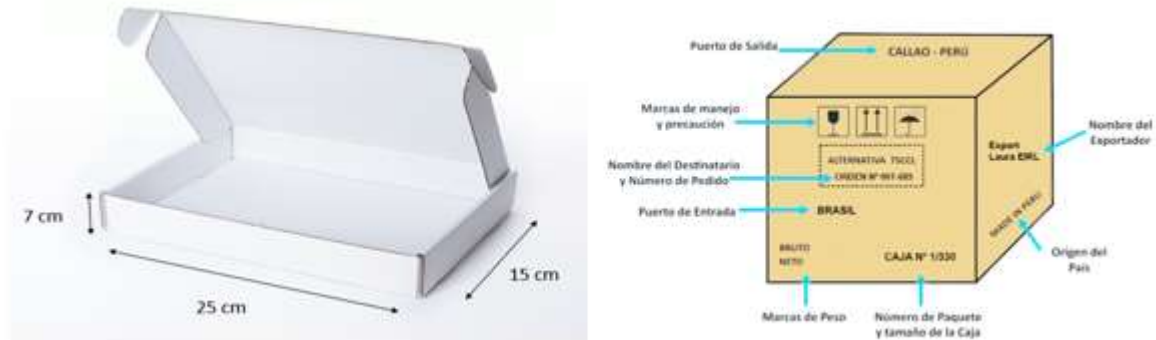
*Vista posterior y anterior del Rotulo del producto.*



*Nota.* Adaptación del diseño de Rótulo (2022). Elaboración propia.

**Figura 7.**

*Vista posterior y anterior del Rotulo del producto.*



*Nota.* Tomado de Lugo Pack Perú (2022). Elaboración propia.

## 4.2 Normas técnicas aplicables.

La norma técnica es un escrito aprobado por un organismo en la cual constituye especificaciones técnicas, en este caso etiquetadas y rotuladas que se deben cumplir en los productos que se comercializan en el país y la exportación. A continuación, se presentan las normas e institución que controlan las normas.

Por lo tanto, esta norma técnica es un documento aprobado por la empresa de Piscicultura fábrica de lucre S.A.C. en la cual establece especificaciones técnicas en este caso etiquetas y rotulas que se debe cumplir nuestro producto que se comercializará en el país elegido a exportar. A continuación, se presentan las normas e institución que controlan las normas.

a. La Norma Técnica Peruana (NTP) 209.038:2003 (2009) Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio – INDECOPI

aplica en el etiquetado de todos los alimentos envasados, la cual especifica la información correcta que debe llevar todo alimento envasado.

b. El Codex Alimentarius es la norma y guía para regular el etiquetado de productos, su propósito es salvaguardar la salud de los usuarios y afianzar la equidad de la conducta comercial del producto en los mercados intrínsecos y extrínsecos. Comité técnico que supervisa el etiquetado.

c. Decreto N°.1304, (2022) Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados, la finalidad de la ley es instaurar el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de custodiar los derechos de información de los consumidores y los respectivos usuarios. (Ley 1304).

d. Gestión de inocuidad alimentaria ISO 22000, Es importante porque fomenta protección al consumidor y mejora el rendimiento de los importes en la cadena de suministro, es por ello que se consideró en la exportación de filete de trucha congelada.

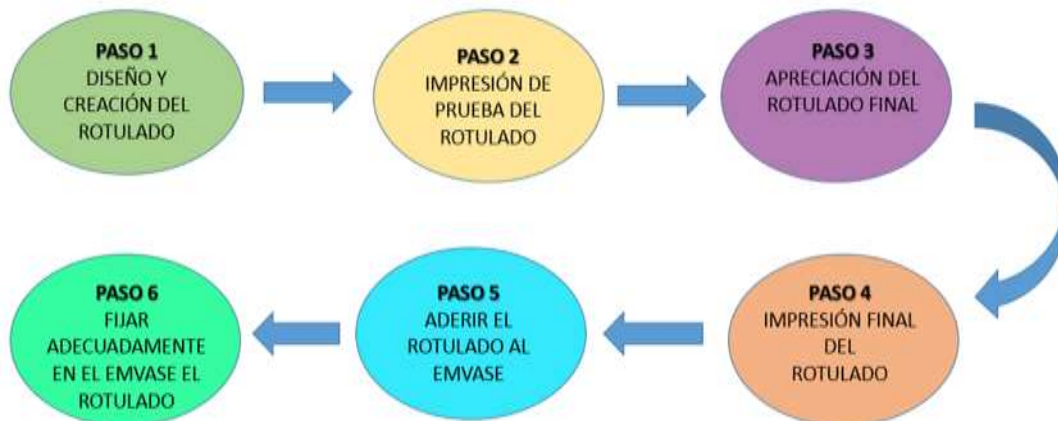
#### **4.3 Proceso de rotulado**

El proceso de etiquetado incluye tomar las medidas necesarias para brindar información suficientemente, clara y comprensible de manera que no sea confusa y permita una selección adecuada e informada del producto de filete de trucha congelada para su adecuada exportación. A continuación, se muestra en la siguiente imagen los pasos de rotulado de la empresa Piscicultura fábrica de lucre S.A.C

De acuerdo con lo mencionado la rotulación para el producto a exportar se desarrollará de conformidad al siguiente diagrama que consta de 6 procesos:

**Figura 8.**

*Procedimientos para el proceso de rotulación.*



*Nota:* Tomado data Infografía Promperú (2021). Elaboración propia

**Figura 9.**

*Visualización de etiquetado.*



*Nota.* Tomado de Logo de la empresa. (2022). Elaboración propia

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de empaquetado interno

El costo del empaquetado depende de la cantidad que se necesita, para ello se requieren de bolsas con capacidad de 1kg interna, así mismo se utilizarán cajas de cartón formiflex para el recubrimiento externo de las bolsas, esto logrará alargar la vida de nuestro producto para conservar su contenido, siendo ideales para los alimentos que requieren conservar la cadena de frío que requiere nuestra exportación, estos se someten a periodo de almacenamiento y el costo presupuestado es el siguiente:

La adquisición se realizará mediante el proveedor de la empresa PackingTech Perú S.A.C, Av. Hilanderos 195, Ate 15012– Lima Ya que realiza este tipo de servicio bajo la certificación BRC packaging con Calificación AA.

**Tabla 11.**

*Tiempos y costos del proceso de empaquetado interno.*

| Nº           | Descripción                      | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.        | Costo US \$     |
|--------------|----------------------------------|----------------|---------------|----------|------------------|-----------------|
| 1.           | Rotulado de cajas de exportación | 1.50           | Unidad        | 10,368   | 15,552.00        | 4,039.48        |
| <b>TOTAL</b> |                                  |                |               |          | <b>15,552.00</b> | <b>4,039.48</b> |

*Nota.* Tomado del presupuesto de PackingTech Perú S.A.C., (2022). Elaboración propia



## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado**

La ficha técnica del empaque es una herramienta que el exportador Piscicultura fábrica de lucre S.A.C. donde da a conocer información de una manera estandarizada y precisa en la que contiene las características del producto, que es el filete de trucha congelado toda esta información relevante es importante para el importador.

La ficha técnica del empaque interno es el encargado de preservar el contenido bajo las condiciones de sanidad adecuadas, por lo cual en materia de exportación se definieran estos tipos de empaques para el filete de trucha inicialmente el empaque interno con la bosa de polietileno, como se detalla en la ficha técnica.

**Tabla 12.**

*Ficha técnica del empaque interno seleccionado.*

| FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO   |   |
|--|---|
| Filete de Trucha Congelado   |   |
| FOTOGRAFÍA   |   |
|  |   |
| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO   |   |
| MATERIA PRIMA  | Filete de trucha.   |
| PESO   | 1 kg  |
| COSTO DEL PRODUCTO   | Precio unitario x bolsa = S/. 0.20 \$ 0.05<br>Total bolsas 10,368 unidades S/. 0.20 = S/.<br>2,073.00 \$ 538.44 |
| OTRAS CARACTERÍSTICAS  | Venta directa   |

*Nota.* Tomado de Osona seal Pack, (2022). Elaboración propia

**Interpretación:**

Para el empaque interno se contemplaron utilizar las bolsas de polietileno doypack la cual nos permitirá mantener el producto en mejores condiciones de refrigeración y mantendrá la cadena de frío requerida que es -18°C y -20°C, como se muestra en la ficha técnica.

**Tabla 13.**

*Ficha técnica del empaque externo seleccionado.*

| FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO  |  |
|---|--|
| Filete de Trucha Congelado  |  |
| FOTOGRAFIA  |  |
|  |  |
| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO  |  |
| MATERIA PRIMA   | Filete de trucha.  |
| PESO  | 1 kg   |
| ESTILO DE CAJA  | Cajas de carton formiflex  |
| TIPO DE IMPRESIÓN   | Flexo grafia y offset de alta resolución                         |
| ACABADO   | Recubrimiento interior y eterior que soportan altas              |
| MEDIDAS   | Cajas de presentación larga de 25 x 15 x 7cm.                    |
| COSTO DE PRODUCCIÓN   | Precio unitario x caja =S/. 0.98 \$ 0.25                         |
|   | Total cajas 10,368 unidades X S/. 0.98 = S/. 10160.64 \$ 2639.13 |
| OTRAS CARACTERISTICAS   | Venta directa, compra al por mayor                               |

*Nota.* Tomado de Lugo Pack Perú, (2022). Elaboración propia

### **Interpretación:**

Para el empaque externo se contempló usar cajas de cartón formiflex las cuales nos permitirán brindar al consumidor un gran impacto visual utilizando los colores que son usados generalmente en el marketing de alimentos, es por ello que

se eligió un color blanco que inyecta energía al comensal, como se muestra en la ficha técnica.

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

La empresa define los requisitos fundamentales de envasado de alimentos, este género pesquero y acuícola que ingresen al país de los Estados Unidos deberán cumplir con las exigencias sanitarias normadas en la parte 123 de la sección 21 del Code of Federal Register (CFR) "Pescados y Productos Pesqueros". El país de Estados Unidos no toma en cuenta la muestra del Certificado Oficial Sanitario de Exportación manifestado por la Autoridad Competente en el Perú (SANIPES), ya que la FDA, realiza una inspección al inicio de la importación, la misma que podrá ser física (organoléptico sensorial con o sin evaluación posterior) o sencillamente documentaria. Y de acuerdo con ello, el material de empaque no deberá contener componentes que aporten a los alimentos algunas cantidades que puedan ser perjudiciales a la salud humana o deteriorar aroma o sabor del alimento contenido.

El propósito de esto es proteger el producto, Las cajas de cartón son una de las soluciones que se optó. La caja de cartón se utiliza para contener, guardar y conservar los filetes de trucha, así mismo para agrupar, proteger, almacenar, transportar. El empaque o ambos, y promover el artículo dentro del canal de distribución.

El producto es empacado en UNIDAD por cantidades de 1kg se empaca en una bolsa de polietileno de alta calidad y propiedades que a continuación se detalla:

## **Propiedades:**

- a. Protege la estructura al ser de un material específico que permite conservar de manera unitaria o colectiva el producto.
- b. Ayuda para su correcta manipulación, distribución o almacenamiento del producto durante el traslado desde la fábrica hasta los diferentes puntos de distribución.
- c. Mantener una medida de seguridad frente a la exposición de agentes externos que pueda haber sobre la mercancía.
- d. Conserven la frescura y la inocuidad de los alimentos.
- e. Permite hacer un inventario que reduzca la pérdida de productos y llevar un mejor control.
- f. Disminuye la contaminación y piensa en la protección en cuento al medio ambiente.
- g. Alta transparencia y brillo cuida la buena presentación de producto
- h. Buenas propiedades mecánicas.
- i. Resistencia de bajas temperaturas bajo 0°C para conservar en buen estado el producto.

### **5.3 Proceso de empaque.**

Para realizar este proceso, se hace lo siguiente:

- a. El envasado deberá realizarse en condiciones óptimas de higiene tales que imposibiliten la contaminación del producto que se exportará.

- b. Se empaqueta las unidades de filete de trucha en bolsas de polietileno de 1kg.
- c. Las cajas de cartón son utilizadas como un envase secundario que sirve para proteger el embolsado del producto, este tiene una durabilidad y resistencia.
- d. El cartón que elegimos es de un material reutilizable y resistente capaz de soportar el apilado de diferentes cajas entre sí.
- e. Las cajas son rígidas con capacidad de rigidez muy alta, lo que la posibilita para contener grandes pesos en su interior, sin sufrir ningún tipo de rotura.
- f. La bolsa y el cartón son elementos que aíslan el contenido en su interior de los cambios de temperatura. Soporta temperaturas bajo 0°C.
- g. En ambos casos llevan la etiqueta del producto que los identifica estos son de un material orgánico, dando cumplimiento a los parámetros establecidos en los EE.UU.

#### **5.4 Tiempos y costos del proceso de empaquetado**

- a. El periodo estimado del proceso de empaquetado en la cantidad de 10,368 cajas de filete de trucha es de seis (06) días promedio.
  
- b. La vida útil del filete de trucha empaquetada en supermercados y en el hogar del cliente es de 15 días conservado bajo una temperatura adecuada, desde que llega el producto.

**Tabla 14.***Costos del proceso de empaçado en bolsas para la presentación.*

| Nº           | DESCRIPCIÓN                               | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/. | Costo US \$ |
|--------------|---|----------------|---------------|----------|-----------|-------------|
| 1.           | Rotulado de bolsas de polietileno doypack | 0.02           | Unidad        | 10,368   | 2,073.00  | 538.44      |
| <b>TOTAL</b> |   |                |               |          | 2,073.00  | 538.44      |

*Nota.* Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia**Tabla 15.***Costos del proceso de empaçado en cajas para la presentación.*

| Nº           | DESCRIPCIÓN                      | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/. | Costo US \$ |
|--------------|----------------------------------|----------------|---------------|----------|-----------|-------------|
| 1.           | Rotulado de cajas de exportación | 0.98           | Unidad        | 10,368   | 10,160.64 | 2,639.13    |
| <b>TOTAL</b> |                                  |                |               |          | 10,160.64 | 2,639.13    |

*Nota.* Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado**

En la ficha técnica del embalaje indicamos lo que se utiliza en cuanto a materiales de embalaje, se optan en base a su exigencia del producto, modo de empaque, sistema de pre enfriamiento, rigidez, valor, disponibilidad, especificaciones por parte del comprador, precio de flete y las respectivas normas ambientales que requiere, sin embargo, estos deben cumplir los requisitos sanitarios de la FDA estipulados para embalajes en contacto con alimentos. Por lo tanto, los materiales usados en la elaboración sirven como recubridores tales como adhesivos y tratamientos de acabado, cartonés y plásticos. Con el fin de constituir y recolectar cantidades homogéneas del producto y preservar de manera directa, sintetizando al



tiempo y su manejo. Las cajas de cartón son el embalaje recomendado para este tipo de mercancía.

**Tabla 16.**

*Ficha de Embalaje*

| FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO   |   |
|--|---|
| Cajas de cartón Master   |   |
| FOTOGRAFÍA   |   |
|  |   |
| DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO   |   |
| MATERIA PRIMA  | Cajas de cartón Master  |
| PESO   | 36 cajas de cartón formifex de 36 kg                          |
| ESTILO DE CAJA   | Cajas de cartón troqueladas                                   |
| TIPO DE IMPRESIÓN  | Flexo grafía y offset de alta resolución                      |
| MEDIDAS  | Cajas de presentación de 75 x 45 x 28 cm.                     |
| COSTO DE PRODUCCIÓN  | Precio unitario x caja = S/. 2.74 \$ 0.71                     |
|  | Total cajas 10,368 unidades X S/. 2.74 = S/. 789.12 \$ 204.97 |
| OTRAS CARACTERÍSTICAS  | Venta directa, compra al por mayor                            |

*Nota.* Tomado imágenes cartonería Perú (2022). Elaboración propia

## 6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

El filete de trucha necesita encontrarse en temperatura adecuadas y gracias a los avances tecnológicos existen cajas de cartón isotérmicas que cuentan con Recubrimiento interior formiflex y exterior goma impermeable y encolada que mantienen los alimentos a temperatura controlada y constante a través del envasado.

### **Propiedades:**

- a. Respalda la distribución a distancias extensas y disminuye el riesgo.
- b. La rigidez de las cajas ante los golpes.
- c. Permitir acceder a su identificación correspondiente.
- d. El importe por empaque (relativamente económico).
- e. La factible protección que proporciona al producto.
- h. Las medidas de las cajas pueden ser versátiles de acuerdo al tipo de producto y tamaños que el comprador requiera.
- i. Se acomoda a las exigencias del cliente en cuanto a su medida, ergonomía, cualidad, etc.
- j. Compacto a la manipulación, transporte y reparto comercial.
- k. Fácil manipuleo de la carga.
- l. Simpleza en el momento de la carga en el contenedor reefer.
- m. Optimiza la exhibición de la mercancía.
- n. Cuenta con una superior flexibilidad en la unitarización.

### **6.3 Proceso de embalaje**

El empaque a utilizar será en cajas de cartón llamados Master su peso de las cajas con contenido será de 36 kg, el mismo que nos servirá para la protección de golpes que se puedan ocasionar durante el transito interno y el tránsito internacional este nos permitirá mantener en buenas condiciones el producto, este posee las siguientes características:

- a. Caja de cartón master

- b. Medidas: largo 75 cm x ancho 45 cm x altura 28 cm

**Figura 10.**

*Embalaje para despacho del filete de trucha congelado*



*Nota.* Tomado de imágenes 123RF, (2022).

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

El precio es considerado al por mayor y a continuación se detallan las condiciones en la siguiente tabla:

**Tabla 17.**

*Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho.*

| Nº           | Descripción                               | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.       | Costo US \$   |
|--------------|---|----------------|---------------|----------|-----------------|---------------|
| 1.           | Cajas de carton master                    | 2.74           | Unidad        | 288      | 789.12          | 204.97        |
| 2.           | Zuncho de plástico selladas a calor       | 70.00          | Caja          | 4        | 280.00          | 72.73         |
| 3.           | Cinta de embalaje con logo 60 mm de ancho | 6.50           | Unidad        | 12       | 78.00           | 20.26         |
| <b>TOTAL</b> |   |                |               |          | <b>1,147.12</b> | <b>297.95</b> |

*Nota.* Tomado cédulas costos Braun Maestros cinteros, (2022). Elaboración propia.

## **CAPÍTULO VII**

### **UNITARIZACIÓN**

#### **7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado**

Para el presente trabajo de suficiencia profesional se vio por conveniente no realizar el proceso de paletización debido a que nuestra exportación se realizará mediante un contenedor reefer especial de 20 pies.

#### **7.2 Criterios usados para la selección del pallet**

Los métodos que optamos por usar el cual nos llevó a determinar el no usar pallets, fue porque exportaremos filete de trucha congelada para ellos necesitamos un contenedor reefer el cual nos ayudará a mantener la cadena de frío de -18°C y -20°C que requerimos para este tipo de exportación, así mismo en este tipo de

contenedor nos es necesario el uso de pallets ya que el contenedor cuenta con unos rieles especiales por donde expulsa la temperatura de frío que requerimos.

### **7.3 Proceso de paletización**

En el presente trabajo no realizaremos en proceso de paletización para la exportación de las cajas de filete de trucha, pero si usaremos pallets de madera de modelo americano o llamado también isopalet de 1000 x 1200mm. Únicamente para el transporte dentro de las instalaciones de la empresa y para el ingreso de las cajas a nuestras frigoríficas y tener un mejor orden y control de nuestra mercancía.

### **7.4 Plano de estiba de los pallets**

El presente trabajo no cuenta con un plano de pallets debido a que como no realizaremos el proceso de contenedorización no podemos ilustrar esta información.

### **7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización**

Para este presente trabajo no asumiremos los costos del proceso de paletización debido a que no realizaremos el proceso para nuestra exportación de filete de trucha.

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

El producto a exportar se realizará en un contenedor (Reefer) de 20 pies, la contenedorización es un proceso que incluye la carga de los contenedores en el lugar de producción de la mercancía esto facilita el proceso. Los usos de estos han facilitado en gran medida esta función de la cadena de suministro en las organizaciones exportadoras, así mismo el traslado de contenedores al puerto, el cual es posible haciendo uso de camiones que puedan transportar este tipo de contenedores reefer.

El producto a exportar se hará en un container (contenedor) de 20 pies, que cuenta con un espacio en volumen de 33 metros cúbicos y una cantidad límite de carga de unas 28 toneladas (28.000 kg). La capacidad en volumen del container de 20 pies oscila entre los 30 y 33,3 metros cúbicos y posee una tara de 2.300/2.500 kg.

## 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.

Tabla 18.

*Ficha técnica del contenedor*

| <b>FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR</b>   |   |
|---|---|
| Contenedor Riffer de 20 pies  |   |
| <b>FOTOGRAFÍA</b>   |   |
|  |   |
| <b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>   |   |
| MATERIA PRIMA   | Contenedor para refrigeración   |
| PESO  | 3.080 kg  |
| MODELO  | Contenedor Riffer   |
| CAPACIDAD DE CARGA  | 28 Kg   |
| CAPACIDAD CÚBICA  | 28.3m cúbicos   |
| MEDIDAS   | Ancho 2.29m x Altura 2.27m x Largo 5.44m.   |
| COMPOSICIÓN   | Este tipo de contenedores refrigerados están hechos en base a estructura de acero inoxidable y aluminio, Paredes internas de acero inoxidable, Piso acanalado de aluminio full lavable, Posee aislación de poliuretano expandido de 7.5 cm de espesor de alta densidad. |
| OTRAS CARACTERÍSTICAS   | Cuenta con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero  |

*Nota.* Tomado de Noatum empresa de contenedores, (2022). Elaboración propia



## Figura 11.

*Modelo del contenedor.*



*Nota.* Tomado de Refrigerated cargo (2022). Elaboración propia

### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Para lo que es, almacenamiento y traslado del producto al destino se utilizará el Contenedor modelo reefer, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- a. El adecuado uso y aplicación del precinto: o sello del contenedor colocado en la parte posterior del mismo, el cual contiene códigos alfanuméricos que coincidan con el Bill of Lading (B/L), que nos ayudarán a identificar al contenedor y la mercancía que traslada dentro a fin de evitar la manipulación.
- b. Están especialmente diseñados para facilitar el transporte de este tipo de producto.
- c. Tener en cuenta el peso de la carga: que deberá distribuirse de manera uniforme al interno del contenedor, debiendo acomodar las cajas master en todo el espacio interno.

d. Cuenta con aislamiento térmico y un motor generador de frío, este se utiliza generalmente para los productos que necesita condiciones de temperatura para que conserven el producto.

e. Están totalmente diseñadas para proporcionar la carga y descarga de la mercancía, estos garantizan la carga útil maximizada, la temperatura optima del producto que estable en su ambiente.

De acuerdo con el producto que se exportará se necesita este tipo de contenedor ya que cumple con las cualidades necesarias antes descritas, teniendo en cuenta la cantidad que se tiene en producto se consideró el contenedor de 20 pies.

### **8.3 Proceso de contenedorización**

La contenedorización es un proceso que incluye la carga de los contenedores en el lugar de producción de la mercancía esto facilita el proceso. Los usos de estos han facilitado en gran medida esta función de la cadena de aprovisionamiento en las empresas exportadoras, así mismo el traslado de contenedores al puerto, el cual es posible haciendo uso de camiones que puedan trasportar este tipo de contenedores reefer.

Alquilado el contenedor se traslada a la planta para su llenado, la compañía aduanera lo traslada al puerto como lo señala la figura siguiente

**Figura 12.**

*Proceso de contenedorización.*



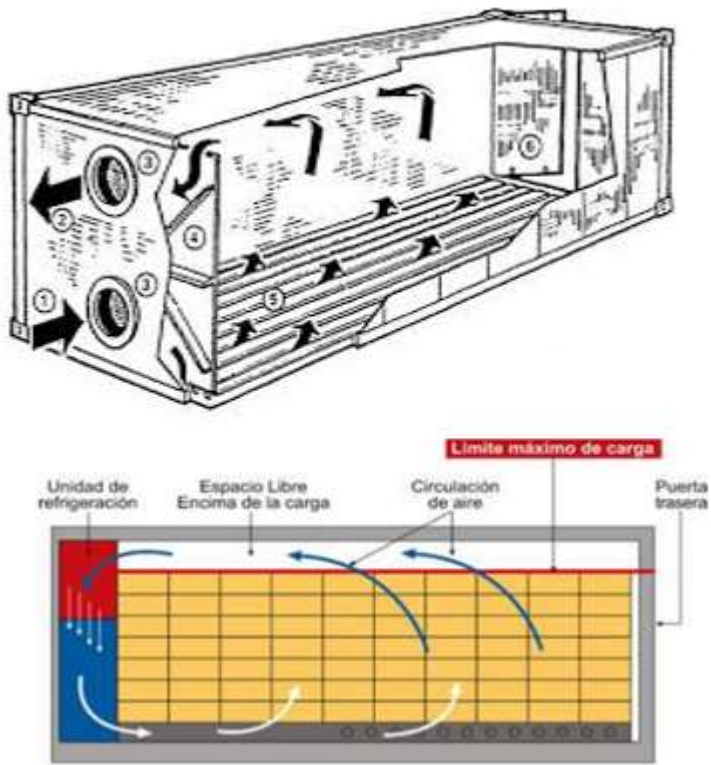
*Nota.* Tomado de procesos Los Andes Piscifactoría Perú, (2022). Elaboración propia.

#### **8.4 Plano de estiba del contenedor**

Este contenedor es un tipo intermodal está diseñado y equipado con un motor refrigerador que permite el transporte de la carga congelada, el motor dependerá siempre de una fuente de energía externa, la cual puede localizarse en los buques o terminales, así mismo es necesario mencionar que no todos los camiones están equipados con este de tipo de sistema que puedan trasportar este tipo de contenedor, esta requiere de una ininterrumpida temperatura o por debajo del punto de congelación, cuenta con sus paredes revestidas de espuma de poliuretano para aportar el máximo aislamiento requerido, brinda una unidad de refrigeración que refuerza la preservación de la temperatura requerida de menos los 18°C o 20°C para no perder la cadena de frio requerida.

**Figura 13.**

*Plano del contenedor.*



*Nota.* Tomado de Multicontainer, (2022).

**Figura 14.**

*Imagen del reverso del contenedor.*



*Nota.* Tomado de Multicontainer, (2022).

## 8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 19.**

*Tiempo y costo del proceso de contenedorización*

| Nº           | Descripción                              | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.       | Costo US \$   |
|--------------|--|----------------|---------------|----------|-----------------|---------------|
| 1.           | Cargo por operador portuario             | 500.00         | Unidad        | 1        | 500.00          | 129.87        |
| 2.           | Alquiler de contenedor reefer de 20 pies | 2,000.00       | Unidad        | 1        | 2,000.00        | 519.48        |
| 3.           | Alquiler de la máquina de carga estiba   | 700.00         | Unidad        | 1        | 700.00          | 181.82        |
| <b>TOTAL</b> |  |                |               |          | <b>3,200.00</b> | <b>831.17</b> |

*Nota.* Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia.

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1 Proveedores del Transporte Interno**

Para lo que es el traslado del producto (filete de trucha congelado) desde el Cusco hacia el Puerto del Callao – Lima, se tendrá que utilizar un camión especial para este transporte logístico, teniendo en cuenta también el tipo de camión que se requiere para este tipo de contenedor ya que este cuenta con un motor que hace que genere frío y pueda mantener la cadena de refrigeración.

## Figura 15.

*Modelo de camión para transporte de la carga.*



*Nota.* Tomado de Alibaba camiones rectos refrigerados marítimos (2022).

A continuación, se detallan los proveedores seleccionados para el transporte interno de la mercancía al puerto del Callao:

### Tabla 20.

*Proveedores de servicio transporte interno.*

| Nº | PROVEEDORES                      | Nº R.U.C    | DIRECCIÓN  |
|----|----------------------------------|-------------|--|
| 1. | TSL TRANSPORTE                   | 20602143016 | AV. JOSÉ PARDO 620, OF. 204 MIRAFLORES - LIMA        |
| 2. | HALCOURIER                       | 20487099407 | JR. CRISOLES MZ. E1 LOTE 3A, VILLA EL SALVADOR- LIMA |
| 3. | E.I.R.L. TRANSPORTE DE CARGA     | 20517691047 | AV. INDUSTRIA, A18 -1- HUANCARO- CUSCO               |
| 4. | ADUAMERICA SOLUCIONES TRANSPORTE | 20511851298 | AV. FEDERICO FERNANDINI N° 253 CALLAO- LIMA          |

*Nota.* Tomado de muestra Transporte de carga pesada, (2022). Elaboración propia

## 9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El valor de transporte del contenedor desde la ciudad del Cusco hacia el Puerto del Callao – Lima, es de S/. 2700.00 soles. Este costo ha sido establecido sobre las proformas obtenidas de los diversos proveedores de servicio de transporte ya que en la misma ciudad del cusco no se cuenta con este tipo de empresas que brindan este servicio, por lo tanto, se optó por la empresa Halcourier transportes. Domiciliado en Jr. Crisoles Mz. E1 Lote 3A, Villa el salvador, Departamento de Lima.

**Tabla 21.**

*Costo del transporte terrestre interno.*

| Nº           | Descripción                                | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.       | Costo Mes US \$ |
|--------------|--|----------------|---------------|----------|-----------------|-----------------|
| 1.           | Transporte terrestre interno<br>Cusco-Lima | 2,700.00       | Unidad        | 1        | 2,700.00        | 701.30          |
| <b>TOTAL</b> |  |                |               |          | <b>2,700.00</b> | <b>701.30</b>   |

*Nota.* Tomada data Halcourier transportes, (2022). Elaboración propia

## 9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

En cuanto para el transporte internacional se vio por conveniente realizar la selección respectiva evaluando los costos y tiempo de entrega promedio seleccionando, el mismo que será por el trayecto marítimo a partir del puerto del callao con destino al Puerto de Long Beach - Los Ángeles, teniendo en cuenta el costo y el tiempo de entrega promedio seleccionado se optó por la naviera MAERSK LINE para lo que es el proceso de exportación.



**Tabla 22.**

*Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.*

| <b>Nº</b> | <b>LINEA NAVIERA</b>        | <b>AGENTE</b> | <b>FRECUENCIA</b> | <b>T/T</b> |
|-----------|-----------------------------|---------------|-------------------|------------|
| 1.        | MAERSK LINE                 | MAERSK LINE   | Semanal           | 35 días    |
| 2.        | AMERICAN PRESIDENT LINE     | APL           | Semanal           | 37 días    |
| 3.        | MEDITERRANEAN SHIPPING LINE | MSC           | Semanal           | 40 días    |
| 4.        | HAPAG-LLOYD                 | HAPAG         | Semanal           | 42 días    |
| 5.        | MITSUI OSAKA LINE           | AP MOLLER     | Semanal           | 45 días    |

*Nota.* Tomado de simulador Searates Dp World, (2022). Elaboración propia

#### **9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo**

##### **Observación:**

De acuerdo con lo pactado y establecido en el compromiso de compra venta internacional acordado con el importador, nosotros como empresa exportadora (vendedora) garantizaremos que la entrega sea efectiva dentro del buque en el embarcadero del Callao, por lo tanto, la exportación se hará bajo los términos de la Norma INCOTERM FOB, en consecuencia, el importador (comprador) se hará cargo de cotizar y elegir la compañía naviera a quien le pagará el flete marítimo.

Figura 16.

*Transferencia de la responsabilidad.*



*Nota.* Tomado de data CST grupo, (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1 Agentes de aduana**

Para efectos de elegir la Agencia de Aduana adecuada, para la empresa exportadora es de vital importancia ya que es un apoderado que se encargará de todo lo relacionado a los trámites y procedimientos de exportación de filete de trucha es por ello que se consideró que deben reunir las siguientes características:

- a. Contar con una certificación ISO.
- b. El tiempo que tiene realizando este tipo de gestiones en el mercado.
- c. Si ofrece un único punto de contacto (SPOC) para reducir los errores de entrada en Aduanas.
- d. El tipo de instalaciones físicas con que cuenta.

- e. Los sistemas y procedimientos de seguridad adecuados para los trámites pertinentes.
- f. Ubicación física de las oficinas según sus direcciones.
- g. Si cuenta con un sistema actual computarizado o EDI que agilice la gestión y transmisión de todos los documentos para apresurar el despacho de Aduana.
- h. Corroborar las condiciones de pago y arreglos financieros.
- i. Por lo tanto, la agencia de Aduanas seleccionada para prestar el servicio que requerimos para la gestión aduanera para nosotros es fundamental que reúna las características para que se encargue de la exportación del filete de trucha congelada a EE.UU. para ello se optó por la empresa Mocayas Logística Aduanera S.A.C., tal como se describe a continuación:

**Tabla 23.**

*Agencia de aduanas contratado.*

| Agencia                           | RUC         | Dirección  | Contacto             |
|-----------------------------------|-------------|--|----------------------|
| MOCAYAS LOGISTIXA ADUANERA S.A.C. | 20546805973 | URB. Covituckm. Mz. F<br>Lt. 3 Dp. San Sebastian | Sanchez Haro Antonio |

*Nota.* Tomada data Asociación de Aduanas, (2022). Elaboración propia

## **10.2 Costo de agenciamiento**

Para los costos de agenciamiento, la agencia de aduanas elegida es especializada en este tipo de trámites administrativos, por lo que garantiza el acatamiento de los reglamentos legales existentes en materia de exportación y tránsito aduanero, esta empresa se encargará de realizar las operaciones,

comunicaciones y seguimiento, numeración ante aduanas, también previene cualquier contingencia tributaria aduanera, está en la capacidad de realizar todos los regímenes aduaneros.

Con respecto al costo de agenciamiento la agencia de aduanas elegida cuenta con un equipo especializado en gestión aduanera.

- a. Expondrá ante la aduana la documentación requerida en cada situación para realizar el despacho de la mercancía.
- b. Optimizar los procesos aduaneros para reducir sus costos y tiempo.
- c. Asistirá a la Aduana como su intermediario legal en el trance de que se requiera una inspección de la carga para corroborar que toda la carga se realice de forma adecuada y correctamente.

**Figura 17.**

*Logotipo empresa aduanera seleccionada.*



*Nota.* Tomado de Facebook empresa Mocayas Logística Aduanera, (2022).

**Tabla 24.**

*Costo de agenciamiento.*

| Nº           | Descripción                        | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo S/.     | Costo US \$   |
|--------------|------------------------------------|----------------|---------------|----------|---------------|---------------|
| 1.           | Servicio de agenciamiento aduanero | 450.00         | Unidad        | 1        | 450.00        | 116.88        |
| <b>TOTAL</b> |                                    |                |               |          | <b>450.00</b> | <b>116.88</b> |

*Nota.* Tomado plataforma servicios Mocayas, (2022). Elaboración propia

**Observación:**

Para la cuestión de las tarifas de la empresa son negociables y estas varían según la dimensión y tipo de carga.

En caso se facture en moneda nacional, se empleará el tipo de cambio la cual corresponda del día.

### **10.3 Aseguradoras**

Se trata de los riesgos cubiertos por este seguro que se encarga de proteger a la mercancía, iniciándose en el despacho u origen desde el momento en que la mercancía queda bien situada para luego proceder a ser estibada o acondicionada en la nave o vehículo que ha de trasladarlo, este continuará en su transcurso ordinario de la remesa y se finiquita con la entrega en perfectas condiciones de la mercancía.

De acuerdo con APESEG – Asociación de Empresas de Seguros manifiesta que en el Perú existen seis (06) empresas que se encargan del seguro de transporte entre ellas podemos mencionar:

1. Rímac Internacional
2. Pacifico
3. CHUBB
4. Liberty
5. Mapfre
6. La Positiva

**Observación:**

Para la exportación de filete de trucha congelada al país de EE.UU. – Los Ángeles, será comercializado por medio del Incoterm **FOB (Free On Board)**, por tal motivo el exportador (vendedor), no tomará los servicios de una aseguradora, el seguro para para brindar la garantía del tránsito internacional de la carga será contratado por el importador (comprador), ya que no existe la obligación de que el exportador asuma este costo.

**10.4 Pólizas de seguros**

El producto de filete de trucha congelada exportado al país de EE.UU. – Los Ángeles, será comercializado por medio del Incoterm **FOB (Free On Board)**, por tal motivo el exportador, no tomará los servicios ni tendrá que asumir las pólizas de seguro para los envíos internacionales de la carga, porque no es primordial, finalmente les corresponderá asumir los trámites, los gastos y los riesgos de seguro por parte del importador (comprador).

## **10.5 Terminales de almacenamiento**

Para los fines que corresponden a los términos de almacenamiento el presente trabajo de exportación determino realizar mediante este régimen de exportación definitiva digital, este es un reciente sistema de aduanas 100% digital con una innovadora plataforma, ajustado a los mandatos emitidos por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) dentro del marco normativo del Programa FAST Programa de Facilitación Aduanera, Seguridad y Transparencia y de conformidad con las nuevas técnicas de Procedimientos de Exportación Definitiva, versión 7

Por tal motivo, no es necesaria remitir los documentos pertinentes en la exportación para el desplazamiento de la mercancía por zona secundaria, teniendo en la actualidad la innovación de la tecnología la cual nos conduce a poder gozar de beneficios que la Administración de Aduanas nos admite la emisión del código QR electrónico, añadiéndolo en el inventario de la carga y la lista correspondiente para ser embarcada, teniendo de esta manera un mejor manejo, traslado y sobre todo para llevar un mejor control de acorde a la tecnología usada hoy en día.

En consecuencia, para la exportación del producto de (filete de trucha congelado) se determinó acogerse al procedimiento automático de una programación para una inspección de reconocimiento físico, en cual se podrá realizar cada vez que selo requieran para la transmisión de la Solicitud Electrónica de Reconocimiento Físico (SERF), esto se realizara mediante la página digital de la SUNAT, la cual deberá comunicar a los distintos almacenes para el desplazamiento de la carga, es por ello que aprovechando esta gran ayuda digital nos permite agilizar nuestro proceso de exportación.



## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO**

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

La logística de transporte y abastecimiento tienen una influencia en la entrada comercial en Estados Unidos, por tal motivo son fundamentales para las actividades económicas, fundamentalmente de importación y exportación. En este sentido, los principales puertos que se encuentran en Estados Unidos juegan un papel imprescindible, ya que son los esenciales canales de acceso y salida de mercancías.

Los Estados Unidos es uno de los países que dispone de una línea de unos 19.924 kilómetros, por lo cual le permite contar con una gran gama con más de 300 puertos comerciales para el transporte marítimo, hoy por hoy este puerto de los EE.UU. se encauza en novedosas tecnologías para perfeccionar el flujo de información digital en toda su cadena de suministros.

Los principales puertos de EE.UU. atendidos por esta vía son:

- a. Puerto de Nueva York y Nueva Jersey
- b. Puerto de Long Beach
- c. Puerto de Virginia
- d. Puerto de Los Ángeles
- e. Puerto de Houston
- f. Puerto de Georgina
- g. Puerto de Seattle-Tacoma

El período de travesía varía en función a la situación y localización de los puertos y a la ruta que pueda emplearse, el tiempo de desplazamiento dura como máximo 35 días.

**Figura 18.**

*Puertos comerciales de EE.UU.*



*Nota.* Tomado de data Sea Rates, (2022).

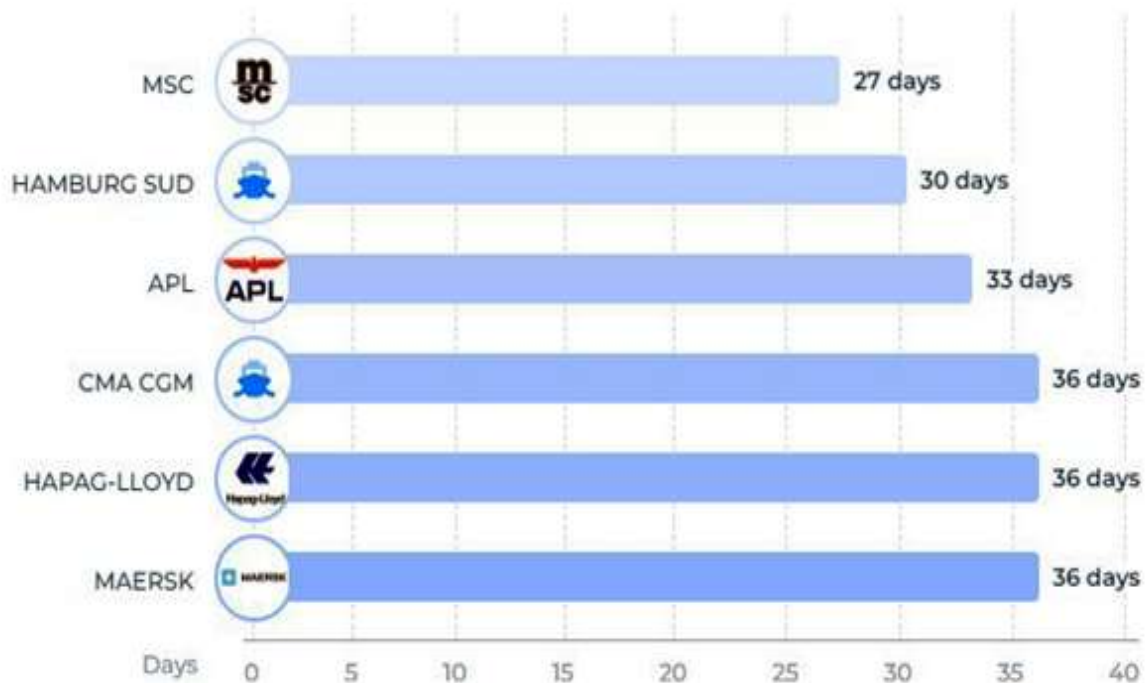
## **11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea de Los Ángeles – EE.UU.**

Los Ángeles es uno de los puertos con la mayor superioridad económica del mundo, las exportaciones en los Estados Unidos son colosales, se ha convertido en los últimos años a causa de la gran demanda e incremento de las compras en línea durante la pandemia y la falta de transportistas y camiones han polemizado el desconcierto en los terminales de los puertos de Los Ángeles, es el gran motor económico de EE.UU. lo cual lo convierte en una potencia mundial de primer nivel es un gigante en tradición mercantil.

La mayoría de los exportadores consideran por cuestión de costos la vía marítima además de la gran variedad de puertos y la comodidad de la carga. Las operaciones de Líneas Navieras entre los puertos de Callao - Perú y Los Ángeles – EE.UU. generalmente se realizan por esa vía, como también los transportes de mercancías de los puertos marítimos.

**Figura 19.**

*Frecuencia de transporte marítimo del puerto Callao a Los Ángeles – EE.UU.*



*Nota.* Tomado de simulator Searates Dp World, (2022). Elaboración propia.

**Figura 20.**

*Ilustración del Puerto de Los Ángeles EE.UU.*



*Nota.* Tomado de data Comercio Exterior Latinoamérica, (2021).

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

#### **Puerto Los Ángeles**

El Puerto Los Ángeles es uno de los principales muelles más fundamentales y cuantiosos de los Estados Unidos, pues es una esencial puerta de entrada del país para el comercio internacional por lo tanto esto lo hace uno de los puertos marítimos más notable y activo del hemisferio occidental.

Este puerto está instalado en la bahía de San Pedro en California y engloba 7,500 acres de territorio y agua a lo largo de 43 millas de costa, cuenta con terminales de pasajeros y de cargamento, incorporando los cruceros, contenedores, automóviles, carga fraccionada, carga seca y líquida e instalaciones de acopio.

En la actualidad, este puerto de Estados Unidos se encauza en nuevas tecnologías para perfeccionar e incrementar el flujo de averiguaciones en cuanto a la información digital en toda la cadena de suministro. Se ha clasificado como uno de los puertos número uno con un gran reconocimiento en los que respecta contenedores todos los años desde el 2000 lo cual lo hace uno de los más imprescindibles en el mundo.

#### 11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

En EE.UU. existen diversas empresas logísticas que brindan una gran variedad de servicios logísticos en EE.UU., distribución, transporte terrestre, fletes marítimos, fletes aéreos, transporte de carga internacional y logística en general, por lo cual es un modelo global de sustentabilidad, seguridad y responsabilidad social.

También hallamos agentes aduanales en los Estados Unidos que emplean su vigorosidad y consolidación de carga internacional, exportación e importación de mercancías, reconocimiento y control de carga y mucho más.

#### Figura 21.

*Imagen de empresas logísticas, EE.UU.*



*Nota.* Tomado de Wellpack EE.UU., (2022)

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

La distribución se inicia con la colocación en el contenedor de la mercancía vía terrestre desde la ciudad del Cusco con dirección hasta el Terminal Portuario (TP) del Callao, la base de la costa central del Perú, en el Pacífico sur-oriental, ubicado en la Provincia Constitucional del Callao teniendo como capital la ciudad de Lima. Es descargada la carga y almacenada para la espera de su envío al puerto que será destinado de EE.UU., donde se faculta su desembarco correspondiente luego de la nacionalización para la distribución final.

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

A continuación, se detalla la secuencia empleada para la exportación del filete de trucha congelado desde la recepción de los repartidores llegando al consumidor final como se proyecta en la figura siguiente.

**Figura 22.**

*Secuencia de distribución.*



*Nota.* Tomado de Infografía Promperú (2022). Elaboración propia.

### **Interpretación:**

El proceso inicia con los distribuidores del producto (filete de trucha congelada), luego eso se envía a la acopiadora del producto, para luego pasar por los intermediarios que son los vendedores, para luego llegar a los consumidores, los cuales son los consumidores finales.

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

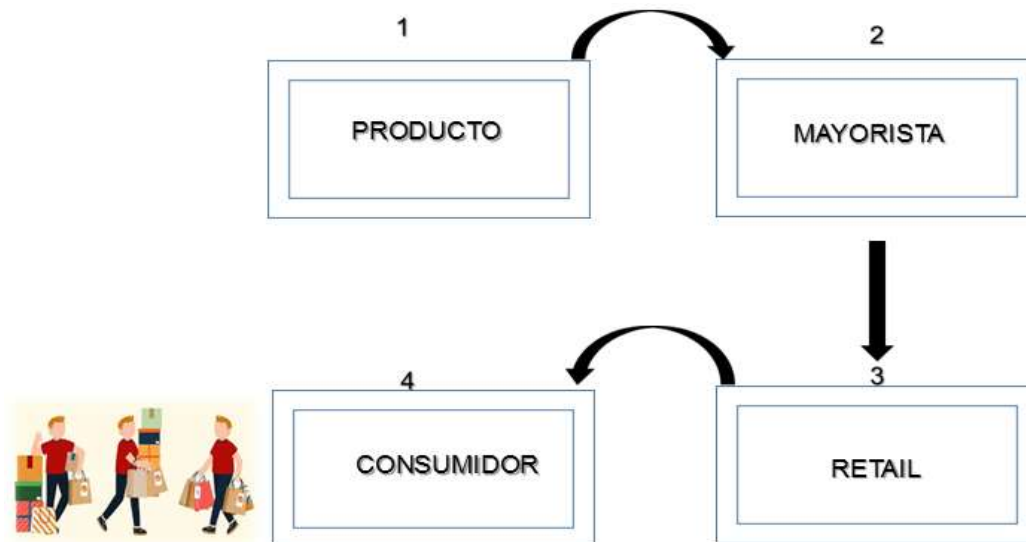
Como también podemos lograr tomar en cuenta el canal de distribución que usualmente se maneja en Estados Unidos, ya que es el proceso expresado desde



que el producto se dirige al mayorista el cual se encarga del retail y a su vez esto llega al consumidor, como se detalla en la siguiente figura.

**Figura 23.**

*Canal de distribución internacional elegido.*



*Nota.* Tomado de data Afood Perú (2022). Elaboración propia.

Este se define para la distribución correspondiente de nuestro producto y nuestra marca propia Piscifactorías de los Andes S.A. por la calidad ofrecida y la minuciosidad en sus estrictos controles que conlleva pasar. Solo contamos con productos en su gama que han sido cuidadosamente seleccionados con estricto seguimiento de ellos.

### **12.3 Canales con mayor flujo para las importaciones del producto.**

No aplica, debido a que el trabajo de suficiencia profesional trata de una exportación definitiva de un exportador (vendedor) a un importador (comprador), y no es de un procedimiento para una importación.

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

Para poder reconocer y cuantificar todas las responsabilidades que le corresponde al vendedor (exportador) y del importador (comprador), se tiene en cuenta los siguientes documentos de negociación de compra venta, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen y detallan a continuación:

- a. Cotización Internacional.
- b. Contrato de compra venta Internacional.
- c. Factura comercial (INVOICE).
- d. Transferencia bancaria.

#### **Cotización Internacional**

La cotización es remitida mediante un correo electrónico a nuestro comprador en EE.UU., se trata de la empresa Florida Fish Farms inc., dicha empresa también produce truchas, pero la calidad es inigualable a la producción que tiene Perú, con la siguiente dirección 9684 Co Rd 705, Center Hill, FL 33514, Estados Unidos.

**Figura 24.**

*Modelo de cotización internacional.*

|  |   |
|--|---|
| <b>PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES S.A.</b>  |   |
| Cusco – Perú   |   |
| Teléfono: (+51-84) 250549  |   |
| 23 de agosto del 2022  |   |
| Señores:   |   |
| Florida Fish Farms inc.  |   |
| Atención.- Mr. Josue Santa Cruz – Maranga  |   |
| Estimados Señores:   |   |
| Me es grado dirigirme ante ustedes mediante la presente correspondencia le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones requeridas y establecidas por su empresa: |   |
| PRODUCTO   | : Filete de trucha congelado                                      |
| NOMBRE COMÚN   | : Oncorhynchus mykiss   |
| PRESENTACION   | : Cajas formiflex y recubrimiento interior bolsas doypack de 1 kg |
| PARTIDA ARANCELARIA  | : 0304.82.00.00   |
| CANTIDAD   | : 10,368 cajas  |
| PROPORCION EMBALAJE  | : Cajas de cartón master: 75 cm x 45 cm x 28 cm                   |
| PRECIO FOB CALLAO  | : US \$ 10.03 por unidad  |
| FORMA DE PAGO  | : T/T 50% al inicio, 50% fecha embarque                           |
| FECHA DE EMBARQUE  | : 35 días después de haber aceptado el primer pago                |
| MEDIO DE TRANSPORTE  | : Marítimo  |
| PUERTO DE EMBARQUE   | : Callao – Perú   |
| VALIDEZ DE LA OFERTA   | : 35 días   |
| Debemos manifestar que el producto a exportar está debidamente detallado y esta goza de beneficio arancelario por lo que remitiremos el Certificado de Origen correspondiente.           |   |
| En señal para conformidad y aceptación de todas las condiciones ya antes mencionadas en la parte superior, suscribimos el presente documento.  |   |
| Atentamente  |   |
| Dennis Huamantla Peña  |   |
| Gerente Comercial  |   |

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 25.***Contrato de compra venta Internacional.*

| ASPECTOS DE LA COMPRA VENTA | INFORMACIÓN GENERAL  |
|-----------------------------|--|
| LAS PARTES                  | <b>Vendedor:</b> Piscifactorias de los Andes S.A.<br>Cusco - Perú<br>Av. Francisco Garmendia S/N Lucre - Cusco.<br>Cusco - Perú<br><b>Comprador:</b> Florida Fish Farms inc.<br>Los Ángeles - EE.UU. |
| LA MERCANCIA                | Filete de trucha congelado   |
| LA CANTIDAD                 | 10,368 cajas   |
| EL ENVASE                   | Cajas formiflex con recubrimiento interior de bolsas doypack de 1 kg. Cada una.  |
| EL EMBALAJE                 | Cajas de Cartón master   |
| EL TRANSPORTE               | Vía marítima, en un Contenedor reefer de 20 pies.  |
| LA FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE | Considetado 35 días posteriores al adelanto del pago del 50%   |
| LUGAR DE ENTREGA            | Puerto de embarque: ATM Callao - Perú  |
| EL INCOTERM                 | FOB  |
| LOS GASTOS                  | Se acuerda vender en términos FOB  |

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS | Al ser un despacho mediante el incoterms FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.                                 |
| MONEDA DE TRANSACCIÓN         | USD (dólares americanos)  |
| PRECIO                        | \$ 400,428.20   |
| FORMA DE PAGO                 | 50% Pago adelantando, 50% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.  |
| MEDIO DE PAGO                 | Transferencia bancaria  |
| LA DOCUMENTACIÓN              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Factura comercial</li> <li>- Certificado de origen (FORMA)</li> <li>- Packing list</li> <li>- Certificado sanitario</li> </ul> |
| LUGAR DE FABRICACIÓN          | Cusco - Perú  |
| ARBITRAJE                     | Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.  |

*Nota.* Elaboración propia.

## CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el CONTRATO DE COMPRAVENTA internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **Exportadora Piscifactorías de los Andes S.A.**, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente aprobadas y representadas por su Gerente Antonia Montufar García, con Documento de libreta electoral N° 25200611, domiciliado en la ciudad del Cusco - Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, **Florida Fish Farms inc.** Los Ángeles – EE.UU., empresa constituida por las leyes de la República de Estados Unidos, domiciliada en 9684 Co Rd 705, Center Hill, FL 33514, Estados Unidos., a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos y condiciones:

### **GENERALIDADES**

#### **CLAUSULA PRIMERA:**

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.  
En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.4. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

## **CLAUSULA SEGUNDA:**

2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** comercializara el siguiente producto: 10,368 cajas formiflex con recubrimiento interior de bolsas doypack, que contiene filete de trucha congelado de (1kg) de contenido y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta del presente contrato.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

**EL VENDEDOR** se compromete a realizar la entrega de periodo de 35 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de **\$ 104,007.33** por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada el 23 de agosto del 2022.

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board"), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50%) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50%) después de 35 días de recibidos los productos por parte del comprador.

de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

#### **INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO**

##### **CLAUSULA SEXTA:**

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1%) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de VENTE POR CIENTO (20 %) del total de este contrato.

#### **RETENCION DE DOCUMENTOS**

##### **CLAUSULA SEPTIMA:**

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

#### **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

##### **CLAUSULA OCTAVA:**

El ~~Incoterm~~ elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el puerto de CALLAO (ATP ~~Terminals~~) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.



El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

### **RETRASO DE ENVÍOS**

#### **CLAUSULA NOVENA:**

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

### **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA DECIMA:**

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR. En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

### **ENCABEZADOS**

#### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

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

### **NOTIFICACIONES**

#### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

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

**ACUERDO INTEGRAL**

**CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 30 días del mes de agosto del 2022.

.....  
EL VENDEDOR

.....  
EL COMPRADOR

*Nota.* Tomado de Sunat contratos (2022). Elaboración propia

## Elección y aplicación del Incoterm 2020 versión 9

Luego que se da por iniciado la fase del envío marítimo de mercancías, ambos personajes implicados tanto como importador y exportador está en la obligación de deliberar los términos de venta que utilizaran. Los Incoterms son una agrupación en conjunto de términos mercantiles, establecidos por la Cámara Internacional de Comercio (ICC), sin ellos se conllevarían a una gran desconfianza, por lo tanto, estos ayudan a aclarar las reglas de las obligaciones, riesgos y costos de las partes. Para estos son actualizados cada 10 años, y la producción que tiene Perú, con la siguiente dirección 9684 Co Rd 705, Center Hill, FL 33514, Estados Unidos.

**Figura 25.**

*Incoterm a utilizar FOB: Franco a bordo.*



*Nota.* Tomado de data Incoterms images (2020).

## Factura Comercial (INVOICE)

**Figura 26.**

*Factura proforma comercial INVOICE*

| FACTURA - PROFORMA (INVOICE)   |   |   |              |
|--|---|---|--------------|
| Remitente: Empresa Exportadora<br>Piscifactorias de los Andes S.A.<br>Antonia Montufar Garcia<br>Gerente |   | Destinatario: Empresa Importadora<br>Florida Fish Farm inc. Los Angeles -<br>Mr. Jonathan Ferro Becerra |              |
| Dirección: Av. Velasco Astete D-3,<br>Wanchaq.   |   | Dirección: 9684 Co Rd. 705, Center Hill,<br>FL 33514, Estados Unidos.                                   |              |
| Cusco - Perú   |   | Los Angeles - EE.UU.  |              |
| Teléfono: +051-942606478   |   | Teléfono: +1 470-333-6621   |              |
| E-mail: Beycetk2317@gmail.com  |   | E-mail: Jonathan.f.b@gmail.com  |              |
| Fecha: 23 agosto 2022  |   |   |              |
| N°<br>unidades   | Descripción   | Valor<br>unitario   | Valor total  |
| 10,368   | Cajas formiflex con recubrimiento interior<br>de bolsas doypack 1 kg. Cada una. | \$10.03   | \$104,007.33 |
| Valor total  |   |   | \$104,007.33 |
| País de origen: Perú   |   |   |              |
| El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta                        |   |   |              |

*Nota.* Tomado de Sunat tributos (2022). Elaboración propia.

## **Transferencia bancaria**

Preciso en el presente proyecto de exportación, la empresa aprovechara como un medio de paga la modalidad de transferencia bancaria por intermedio del banco continental – BBVA la cual es la más comercial a nivel mundial, que nos cobra una comisión solamente de US \$ 35.00. La forma de pago acordado con el importador será de (50% como anticipo y el 50% posterior al embarque de las mercancías). De este modo el B/L será el documento que nos permitirá tener asegurada la cancelación del 50% restante debido a que sin dicho documento no podrían realizar la nacionalización de la mercancía en el puerto de destino.

## **Motivos para la elección del incoterm FOB:**

Se determinó exportar con el incoterm Free On Board (FOB) debido a que este se utiliza exclusivamente para transporte marítimo. Por lo tanto, por lo tanto este resulta ser provechoso para hacerse cargo únicamente el compromiso de someterse la mercancía en los términos que podamos concertar con el comprador, y poder dejarlo a bordo del buque en el puerto de embarque que ambos hayamos predestinados. Con este confín comercial internacional el vendedor otorgara la mercancía en el puerto de embarque y asume los costos de formalidades de trámites aduaneros de exportación y licencia de

exportación, el comprador llevara a cabo los trámites de importación, así mismo este adquiere el transporte desde el puerto de embarque y asume los costos durante la entrega de la mercancía descarga, flete, despacho, etc.

a . Por ser una empresa que recién se inicia en el mercado de exportación, no es recomendable asumir riesgos durante el proceso o la travesía de la mercancía usando otros incoterms.

b. Es uno de los incoterms más comerciales que generalmente son usados en exportaciones que se realizaran por vía marítima.

c. El comprador asumirá los costos desde la entrega de la mercancía e incluye también transporte, despacho y otros gastos de operaciones.

d. Los riesgos que se susciten durante el proceso de exportación se traspa cuando la mercancía haya sido sobrepasada la borda del buque en el puerto de fletamento acordado.

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

Para una mejor promoción o comercialización del producto a nivel mundial se tienen estimado:

## **Venta directa**

Buscamos la caracterización y las ventas directas ofertan ventajas competitivas para las empresas, en razón a la eliminación de barreras que manejan la competencia, se llega directamente al consumidor con bajos costos de inversión.

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

Para la empresa que se encuentra ubicada en el Perú Cusco la cual es Piscifactorías de los Andes S.A.C. tendrá la gran experiencia de exportar por primera vez filete de trucha congelado al país de Estados Unidos. Por lo tanto se tiene en cuenta como nuestra prioridad el exportar un producto que satisfaga la demanda con un productos rico en nutrientes, que beneficiara al consumidor de este país.

El mercado de EE.UU. si bien es cierto es un país que recluta productos de primera calidad, es por ello que cabe mencionar que en los últimos años su mercado ha sufrido una gran demanda el cual causo la crisis pandémica que fuimos sufriendo, por tal motivo género en el ser humano las medidas para poder abastecerse de alimentos, es así que fue una tendencia a seguir ocupando este canal de compra y venta internacional como una prioridad de abastecimiento en este país, y a su vez en el resto del mundo.

Perú siendo un país milenario y legendario con una historia que trasciende muchas expectativas el cual no lo hace ajeno a seguir creciendo en el comercio internacional para

poder llevar sus productos a ser conocidos en otros países y porque no ser reconocidos por la calidad de nuestras especies como es la trucha y sus diversas formas de consumo humano, esto lograra generar grandes márgenes de ganancia que se podría obtener de la exportación del filete de trucha congelado.



## **CAPÍTULO XIII**

### **MATRIZ DE EXPORTACIÓN**

La matriz de exportación ha sido generada en base a los precios en soles y en dólares tipo de cambio del BCR para obtener el precio FOB (Free On Board) que el importador nos debe pagar.

**Tabla 26.**

*Matriz de costos de exportación.*

| CONCEPTO  | FIJOS            | VARIABLES         | Costo total<br>contenedor S/. | Costo total<br>contenedor<br>US\$ |
|---|------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| <b>I. COSTOS DEL PRODUCTO</b>                     | <b>10,412.04</b> | <b>221,667.84</b> | <b>232,079.88</b>             | <b>60,280.49</b>                  |
| 1.1. Materia prima directa                        |                  | 141,834.24        | 141,834.24                    | 36,840.06                         |
| 1.2. Mano de obra directa                         |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| 1.3. Gasto directo                                |                  | 79,833.60         | 79,833.60                     | 20,736.00                         |
| 1.4. Costos Indirectos de fabricación             | 899.17           |                   | 899.17                        | 233.55                            |
| 1.5. Gastos generales y Administrativos           | 9,378.13         |                   | 9,378.13                      | 2,435.88                          |
| 1.6. Gastos Financieros                           | 134.75           |                   | 134.75                        | 35.00                             |
| <b>II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.</b>      | <b>5,000.00</b>  | <b>0.00</b>       | <b>5,000.00</b>               | <b>1,298.70</b>                   |
| 2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web | 5,000.00         |                   | 5,000.00                      | 1,298.70                          |
| <b>III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</b>       | <b>29,397.76</b> | <b>0.00</b>       | <b>17,164.12</b>              | <b>4,458.21</b>                   |
| 3.1. Costos de rotulado                           | 12,233.64        |                   | 12,233.64                     | 3,177.57                          |
| 3.2. Costos de empackado                          | 15,552.00        |                   | 15,552.00                     | 4,039.48                          |
| 3.3. Costos de embalaje                           | 1,147.12         |                   | 1,147.12                      | 297.95                            |
| 3.4. Carga en transporte a almacén                | 200.00           |                   | 200.00                        | 51.95                             |
| 3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)  | 265.00           |                   | 265.00                        | 68.83                             |
| 3.6. Otros  |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| <b>COSTO TOTAL</b>                                |                  |                   | <b>254,244.00</b>             | <b>66,037.40</b>                  |
| <b>UTILIDAD</b>                                   | 55%              |                   | <b>139,834.20</b>             | <b>36,320.57</b>                  |
| <b>PRECIO EX-WORKS</b>                            |                  |                   | <b>394,078.20</b>             | <b>102,357.97</b>                 |
| 3.6. Gastos de Exportación                        |                  |                   | 5,650.00                      | 1,467.53                          |
| 3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto          | 2,700.00         |                   | 2,700.00                      | 701.30                            |
| 3.6.2. Gastos Almacenaje                          |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| 3.6.3. Gastos de paletizado                       |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| 3.6.4. Gastos de contenedorización                | 2,500.00         |                   | 2,500.00                      | 649.35                            |
| 3.6.5. Costo de Agenciamiento                     | 450.00           |                   | 450.00                        | 116.88                            |
| 3.6.6. Otros gastos en puerto de origen           |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| 3.6.7. Gastos Operativos                          |                  |                   |                               |                                   |
| <b>PRECIO FAS</b>                                 |                  |                   | <b>399,728.20</b>             | <b>103,825.51</b>                 |
| 3.6.7. Carga y Estiba                             | 700.00           |                   | 700.00                        | 181.82                            |
| 3.6.8. Gastos Financieros                         |                  |                   | 0.00                          | 0.00                              |
| <b>PRECIO FOB</b>                                 |                  |                   | <b>400,428.20</b>             | <b>104,007.33</b>                 |

*Nota.* Tomado de formato Promperú (2022). Elaboración propia.

## CAPÍTULO XIV

### EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

**Tabla 27.**

*Fuentes de financiamiento.*

| <b>Tipo de Financiamiento</b> | <b>Importe</b>    |
|-------------------------------|-------------------|
| Aporte Propio                 | 200,000.00        |
| Préstamo Bancario Comercial   | 230,000.00        |
| <b>Total Financiamiento</b>   | <b>430,000.00</b> |

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 28.***Datos de evaluación.*

| <b>Descripción</b>         | <b>Datos</b> |
|----------------------------|--------------|
| Volumen ventas en unidades | 10,368       |
| Precio unitario            | 38.62        |
| Costo unitario             | 24.52        |
| Costo fijo                 | 44,809.80    |
| Inversión                  | 230,000.00   |
| COK                        | 12%          |
| Crecimiento en ventas      | 7.0%         |

*Nota.* Elaboración propia.**Tabla 29.***Flujo de caja financiero.*

|                  | <b>CONTENEDORES</b> |                   |                   |                   |                   |                   |
|------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                  | <b>Inicial</b>      | <b>Cont. 1</b>    | <b>Cont. 2</b>    | <b>Cont. 3</b>    | <b>Cont. 4</b>    | <b>Cont. 5</b>    |
| <b>INGRESOS</b>  | <b>0.00</b>         | <b>400,428.20</b> | <b>428,458.18</b> | <b>458,450.25</b> | <b>490,541.77</b> | <b>524,879.69</b> |
| Ventas valor FOB |                     | 400,428.20        | 428,458.18        | 458,450.25        | 490,541.77        | 524,879.69        |
| <b>EGRESOS</b>   | <b>230,000.00</b>   | <b>299,053.80</b> | <b>316,850.88</b> | <b>335,893.76</b> | <b>356,269.64</b> | <b>378,071.82</b> |
| Costo Fijo       |                     | 44,809.80         | 44,809.80         | 44,809.80         | 44,809.80         | 44,809.80         |
| Costo Variable   |                     | 254,244.00        | 272,041.08        | 291,083.96        | 311,459.83        | 333,262.02        |
| Inversión        | 230,000.00          |                   |                   |                   |                   |                   |
| Flujo Neto       | -230,000.00         | 101,374.40        | 111,607.29        | 122,556.49        | 134,272.13        | 146,807.87        |
| Flujo Acumulado  | -230,000.00         | -128,625.60       | -17,018.31        | 105,538.18        | 239,810.31        | 386,618.18        |

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 30.**

*Indicadores económicos - financiero.*

| <b>Tipo de Indicador</b>        | <b>Valor</b> |
|---------------------------------|--------------|
| VAN                             | 205,353.89   |
| TIR                             | 41.50%       |
| Rentabilidad                    | 89.28%       |
| Valor Presente Flujos Positivos | 435,353.89   |
| Valor Presente Flujos Negativos | 230,000.00   |
| Ratio Costo beneficio           | 1.89         |

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 27.**

*Detalles del préstamo.*

**El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.**

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 3er contenedor tenemos efectivo de caja.

*Nota.* Elaboración propia.

## Figura 28.

### *Detalles del préstamo.*

| Detalle del préstamo          |                                    |
|-------------------------------|------------------------------------|
| Producto                      | Préstamo Comercial a Mediano Plazo |
| Importe a solicitar           | S/ 230,000.00                      |
| Cuota                         | S/ 20,241.06                       |
| Duración total                | 12 meses                           |
| Fecha de solicitud            | 19/10/2022                         |
| Días de pago                  | 19                                 |
| Tipo Seguro de Desgravamen    | SIN SEGURO                         |
| Importe Seguro de Desgravamen | S/ 0.00                            |
| Tasa Efectiva Anual           | 10.5%                              |
| TCEA Referencial de Operación | 10.500002%                         |

*Nota.* Elaboración propia.

**Figura 29.**

*Cronograma de pagos del préstamo comercial.*

| <b>Préstamo Comercial a Mediano Plazo</b> |               |               |              |                      |            |               |               |
|---|---------------|---------------|--------------|----------------------|------------|---------------|---------------|
| Importe a Solicitar:                      | S/ 230,000.00 |               |              |                      |            |               |               |
| Días de pago:                             | 19            |               |              |                      |            |               |               |
| Duración total (meses):                   | 12 meses      |               |              |                      |            |               |               |
| Periodo de gracia (meses):                | -             |               |              |                      |            |               |               |
| Fecha de Solicitud:                       | 19/10/2022    |               |              |                      |            |               |               |
| Cuota                                     | S/ 20,241.06  |               |              |                      |            |               |               |
| Tipo Seguro Desgravamen:                  | SIN SEGURO    |               |              |                      |            |               |               |
| Importe Seguro Desgravamen:               | S/ 0.00       |               |              |                      |            |               |               |
| Importe Seguro de Bien:                   | -             |               |              |                      |            |               |               |
| Tasa Efectiva Anual:                      | 10.5%         |               |              |                      |            |               |               |
| TCEA Referencial de Operación:            | 10.500002%    |               |              |                      |            |               |               |
| Comisión envío físico estado de cuenta:   | -             |               |              |                      |            |               |               |
| Cuotas Adicionales:                       | -             |               |              |                      |            |               |               |
| Mes                                       | Vencimiento   | Amortización  | Interés      | Comisiones + Seguros | Subvención | Cuota         | Saldo         |
| 1   | 21/11/2022    | S/ 18,126.32  | S/ 2,114.74  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 211,873.68 |
| 2   | 19/12/2022    | S/ 18,589.30  | S/ 1,651.76  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 193,284.38 |
| 3   | 19/01/2023    | S/ 18,572.08  | S/ 1,668.98  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 174,712.30 |
| 4   | 20/02/2023    | S/ 18,683.56  | S/ 1,557.50  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 156,028.74 |
| 5   | 20/03/2023    | S/ 19,024.66  | S/ 1,216.40  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 137,004.08 |
| 6   | 19/04/2023    | S/ 19,096.37  | S/ 1,144.69  | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 117,907.71 |
| 7   | 19/05/2023    | S/ 19,255.92  | S/ 985.14    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 98,651.79  |
| 8   | 19/06/2023    | S/ 19,389.22  | S/ 851.84    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 79,262.57  |
| 9   | 19/07/2023    | S/ 19,578.81  | S/ 662.25    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 59,683.76  |
| 10  | 21/08/2023    | S/ 19,692.30  | S/ 548.76    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 39,991.46  |
| 11  | 19/09/2023    | S/ 19,918.11  | S/ 322.95    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.06  | S/ 20,073.35  |
| 12  | 19/10/2023    | S/ 20,073.35  | S/ 167.72    | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 20,241.07  | S/ 0.00       |
|   |               | S/ 230,000.00 | S/ 12,892.73 | S/ 0.00              | S/ 0.00    | S/ 242,892.73 |               |

*Nota. Elaboración propia.*

## CONCLUSIONES

1. En efecto la forma de comercializar nuestro producto de filete de trucha congelado nos permitirá recabar excelencias competitivas como empresa, eso debido a que nuestro producto es uno de los alimentos que garantizan la sana y buena alimentación del ser humano, llegando de esta forma al consumidor final con una alternativa de alimentación que contiene proteínas de muy alto valor biológico.
2. Por tal motivo uno de nuestros mercados seleccionados como es Estados Unidos, fue previamente estudiado para determinar nuestro mercado objetivo, es por ello que desde que se dio inicio a la crisis pandémica del COVID 19 pudimos darnos cuenta que el ser humano recién tomó conciencia que es de vital importancia la buena alimentación nutritiva, en consecuencia el país de los Estados Unidos es una potencia mundial donde congrega una gran cantidad de población a las que nosotros queremos llegar como empresa, difundiendo la importancia de nuestro producto netamente Peruano para su consumo.
3. Para concluir la elaboración de nuestro trabajo es hacedero para poder exportar no solo al mercado de EE.UU. sino también a distintitos mercados, en merecimiento al Programa que brinda la Facilitación Aduanera, de exportar no solamente a EE.UU. sino a diferentes mercados, en virtud al Programa (FAST) que está desarrollando la SUNAT.



## BIBLIOGRAFÍA

ADUANA. (08 de 2022). Procedimientos Aduaneros y Nuevo SIGAD - Sistema Integrado de Gestión Aduanera Vinculados a la Ley General de Aduanas. Obtenido pagina siguiente: <http://www.aduanet.gob.pe/operatividadAduana/>

Comercio exterior. (2022). Ilustración del puerto de los estados unidos de los ángeles. Obtenido pagina siguiente:

<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-long-beach/>

Dirección Arancelario. (2022). Clasificación arancelaria del producto. Obtenido pagina siguiente:

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=198&pnomproducto=Trucha](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=198&pnomproducto=Trucha)

Exportacion de EEUU. (2022). Ilustración de los puertos de EE.UU. Obtenido pagina siguiente: <https://mundi.io/exportacion/puertos-de-estados-unidos/>

Exportaciones . (08 de 2022). Canales de comercialización y distribución. Obtenido pagina siguiente:

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

Gutiérrez, J. V. (2019). Plan de exportación de filete de trucha Arcoíris hacia el mercado estadounidense. PIURA-PERU: UNIVERSIDAD DE PIURA.

Mejores empresas de Europa. (2022). Ilustración empresas logísticas EE.UU. Obtenido pagina siguiente: <https://wellpack.org/es/top-de-las-mejores-empresas-logisticas-de-europa-y-ee-uu/>

Merino, I. M. (08 de 2021). Aprovisionamiento y proveedores potenciales, Plan de negocios para el desarrollo de una empresa - Pirhua - Universidad de Piura. Obtenido pagina siguiente: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/5239/MDE\\_2113.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/5239/MDE_2113.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

NOATUM. (2022). Características del contenedor reefer. Obtenido pagina siguiente: <https://www.noatum.com/tipo-de-contenedores-maritimos-reefer/>

Packplast. (2022). Ilustración de cuadro de costos empaque interno. Obtenido pagina siguiente: <https://www.packplast.com.pe/>

PKT. (2022). Información del rotulado. Obtenido pagina siguiente: <https://pkt.com.pe/web/index.html>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA. (2019). Plan de exportación. Obtenido pagina siguiente: <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1681>