



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

**“PROYECTO DE EXPORTACION DE PISCO QUEBRANTA AL
MERCADO DE NUEVA YORK – ESTADOS UNIDOS, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MANCO FERNANDEZ, JOSE VICENTE MARIANO
<https://orcid.org/0000-0002-1044-8728>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El presente plan de exportación está dedicado a mi esposa e hijos que con paciencia, esfuerzo y amor ha permitido cumplir un sueño más.

AGRADECIMIENTO

Quisiera expresar mi gratitud al señor mi Dios, cuyas bendiciones llenan mi vida y la de toda mi familia. Así mismo a mis padres cuyo apoyo es ilimitado. Por último, a mi asesor por brindarme su tiempo y conocimiento, el cual me sirvieron de guía para presentar el plan de exportación.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	xiii
ABSTRACT	xv
INTRODUCCION	xvii
CAPITULO 1: PRODUCTO PARA EXPORTAR	1
1.1 Ficha técnica del producto	1
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	5
1.2.1 Acuerdo de promoción Comercial Perú – EE. UU.	5
1.3 Flujograma del proceso productivo	6
CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO	10
2.1 Proveedores potenciales.....	10
2.1.1 P. Pisco a Granel.....	10
2.1.2 P. Empaque.....	12
2.1.3 P. Etiquetas	14
2.1.4 P. Embalaje	16
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	18
2.3 Control de calidad	20
2.3.1 Denominación de Origen	20
2.3.2 ¿Quién es el titular de la DO?	21
2.3.3 Rol de protección, defensa y promoción de la DO	21
2.3.4 ¿Qué entidades desempeñan el rol de protección, defensa y promoción de la DO?	21
2.3.5 ¿Quién autoriza el uso DO Pisco?	22
2.3.6 Costo de la Solicitud de autorización DO	22
2.3.7 Requisitos para obtener la autorización del uso DO.....	22
2.3.8 Plazo de vigencia de una autorización de uso DO	23
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	28
CAPITULO 3: ALMACENAMIENTO	29
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	29
3.2 Lay-out de almacén.....	30
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	31

3.3.1	Mobiliario para producción del pisco	31
3.3.2	Mobiliario para movilización de la mercadería	34
3.4	Costo de almacén	35
3.4.1	Costos fijos de almacén.....	35
3.4.2	Costos variables de almacén.....	36
3.4.3	Costo de maquinaria.....	36
	CAPITULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	38
4.1	Modelo de etiqueta / Rotulado del producto.....	38
4.2	Normas técnicas aplicables.....	38
4.3	Proceso de rotulado	40
4.4	Tiempos y costos del proceso del rotulado	42
	CAPITULO 5: EMPAQUE	44
5.1	Ficha técnica del empaque seleccionado	44
5.2	Criterios usados para la selección del empaque.....	46
5.3	Proceso de empaque	47
5.4	Tiempo y costo del proceso de empaque	47
	CAPITULO 6: EMBALAJE.....	48
6.1	Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	48
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje	49
6.3	Proceso de embalaje	49
6.3.1	Marcado de caja de cartón	49
6.3.2	Armado y sellado de la caja.....	50
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje	52
	CAPITULO 7: PALETIZACION	53
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	53
7.2	Criterios usados para la selección del pallet	54
7.3	Proceso de Paletizado	55
7.4	Plano de estiba pallet.....	58
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización	59
	CAPITULO 8: CONTENEDORIZACION	60
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado	60
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	61
8.3	Proceso de Contenedorizacion	62
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	62

8.5	Tiempos y costos del proceso de Contenedorización	63
CAPITULO 9: TRANSPORTE		64
9.1	Proveedores del transporte interno	64
9.1.1	Transporte Pisco elaborado.....	64
9.1.2	Transporte de envase.....	65
9.1.3	Transporte de etiquetas.....	66
9.1.4	Transporte de embalaje.....	66
9.2	Costos de transporte interno.....	68
9.2.1	Costo de transporte pisco elaborado	68
9.2.2	Costo de transporte de envase.....	69
9.2.3	Costo de transporte de etiquetas.....	70
9.2.4	Costo de transporte de embalaje.....	71
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional	72
9.3.1	Transporte Marítimo	72
9.3.2	Transporte Aéreo.....	73
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	73
9.4.1	Costo del Flete Marítimo.....	73
9.4.2	Costo del Flete Aéreo	75
CAPITULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .		77
10.1	Agente de aduana.....	77
10.2	Costos de agenciamiento.....	78
10.3	Aseguradoras.....	80
10.3.1	Seguro transporte de mercadería.....	81
10.4	Póliza de seguro	81
10.5	Terminales de almacenamiento	87
10.5.1	Costo de almacenamiento	87
CAPITULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DE DESTINO		91
11.1	Puertos, aeropuertos disponibles para la carga peruana.....	91
11.2	Análisis de la infraestructura del país destino	92
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos del país destino	93
11.3.1	Puertos Marítimo	93
11.3.2	Aeropuertos	97

11.4	Proceso de exportación y nacionalización en el país destino (Flujograma)	98
11.4.1	Proceso de exportación	98
11.5	Requisitos para exportar muestras sin valor comercial	100
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	102
CAPITULO 12: DISTRIBUCION		103
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	103
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución	104
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	109
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	110
12.4.1	Condición de compra.....	110
12.4.2	Incoterms.....	110
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	113
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	114
CAPITULO13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION		118
BIBLIOGRAFIA		120
ANEXOS		123
CONCLUSIONES		144
RECOMENDACIONES		145

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Zonas Productivas De Los Valles Costeros De Lima A Tacna	1
Tabla 2 Ficha tecnica del producto	3
Tabla 3 Partida Arancelaria Del Pisco En Perú	5
Tabla 4 Codigo Arancelario Ambos Países	5
Tabla 5 Proveedor N° 1 de pisco elaborado	10
Tabla 6 Proveedor N°2 de pisco elaborado	11
Tabla 7 Proveedor N°3 de pisco elaborado	11
Tabla 8 Precio de pisco elaborado por proveedor	12
Tabla 9 Proveedor N°1 de empaque	12
Tabla 10 Proveedor N°2 de empaque	13
Tabla 11 Proveedor N°3 de empaque	13
Tabla 12 Precio de envase por proveedor	14
Tabla 13 Proveedor N°1 de etiquetas.....	14
Tabla 14 Proveedor N°2 de etiquetas.....	15
Tabla 15 Proveedor N°3 de etiquetas.....	15
Tabla 16 Precio de etiquetas por proveedor.....	16
Tabla 17 Proveedor N°1 de embalaje	16
Tabla 18 Proveedor N°2 de embalaje.....	17
Tabla 19 Proveedor N°3 de embalaje.....	17
Tabla 20 Precio de embalaje por proveedor.....	18
Tabla 21 Valorización de criterios.....	18
Tabla 22 Matriz de selección de proveedor de pisco elaborado.....	19
Tabla 23 Matriz de selección de empaque	19
Tabla 24 Matriz de selección de proveedor de etiquetas.....	19
Tabla 25 Matriz de selección de proveedor de embalaje.....	20
Tabla 26 Normas técnicas peruanas (NTP) vigentes	23
Tabla 27 Costos de producción para exportar	28
Tabla 28 Costo de stock de seguridad	28
Tabla 29 Costos fijos mensuales.....	35
Tabla 30 Costos variables mensuales.....	36
Tabla 31 Costos de la maquinaria	36
Tabla 32 Cotizacion de préstamo financiero.....	36

Tabla 33 Norma técnica de etiquetado	38
Tabla 34 Norma técnica de rotulado	40
Tabla 35 Tiempo y costo del proceso rotulado	43
Tabla 36 Ficha técnica del empaque de exportación	46
Tabla 37 Costo y tiempo de producción del empaque.....	47
Tabla 38 Ficha técnica del embalaje	48
Tabla 39 Tiempos y costos del proceso de embalaje	52
Tabla 40 Ficha técnica del pallet seleccionado	54
Tabla 41 Paletizado Largo x Ancho	55
Tabla 42 Paletizado Mixto	56
Tabla 43 Resumen de la paletización final	58
Tabla 44 Tiempos y costos del proceso de unitarización	59
Tabla 45 Ficha técnica del contenedor seleccionado	61
Tabla 46 Ficha de la Contenedorización de la carga.....	62
Tabla 47 Tiempo y costo de contenedorización	63
Tabla 48 Lista de proveedores para transporte de pisco elaborado y empaque .	67
Tabla 49 Lista de proveedores para transporte de etiquetas y embalaje	68
Tabla 50 Costo de transporte de servicio interno pisco elaborado	68
Tabla 51 Costo de transporte de servicio interno empaque	69
Tabla 52 Costo de transporte de servicio interno embalaje.....	71
Tabla 53 Navieras de transporte internacional	72
Tabla 54 Aerolíneas de transporte de carga internacional.....	73
Tabla 55 Flete marítimo.....	73
Tabla 56 Cálculo del costo de naviera.....	74
Tabla 57 Flete aéreo promedio.....	75
Tabla 58 Datos conexos al flete aéreo promedio	75
Tabla 59 Cotización de flete aéreo promedio	76
Tabla 60 Datos del agente aduanero	77
Tabla 61 Tarifario de carga consolidada LCL por EGL Perú SAC.....	79
Tabla 62 Costo de carga consolidada LCL.....	80
Tabla 63 Terminales de almacenamiento en el puerto del Callao	87
Tabla 64 Empresas de servicio logístico en EE. UU.	102
Tabla 65 Información de empresa minorista.....	105
Tabla 66 Marcas y precios de la bebida espirituosa en EE. UU	116

Tabla 67 Matriz de costos de exportación 118

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Zonas de mas produccion de pisco.....	2
Figura 2 Lista de aranceles de los EE. UU. para la uva y sus derivados	6
Figura 3 Flujograma del procesamiento de la uva	7
Figura 4 Flujograma del proceso productivo del pisco de la compañía Don Emiliano SAC.....	8
Figura 5 Plano geográfico - DO Pisco.....	24
Figura 6 Impuestos aplicados desde el productor hasta el consumidor	25
Figura 7 Entidades reguladoras en EE. UU	26
Figura 8 Distribucion del lay-out del almacén.....	30
Figura 9 Ubicación del almacén	31
Figura 10 Transportador de Faja.....	32
Figura 11 Tanque o cuba con chaqueta.....	32
Figura 12 Llenadora de 4 caños.....	33
Figura 13 Tapadora semiautomática para tapas pilfer de aluminio	33
Figura 14 Etiquetadora semiautomática.....	34
Figura 15 Montacargas	34
Figura 16 Estantería de cuatro niveles.....	35
Figura 17 Diseño de la marca	38
Figura 18 Diseño del rotulado frontal	41
Figura 19 Diseño del rotulado posterior	42
Figura 20 Parte principal de la botella de vidrio	45
Figura 21 Marcaje del embalaje	50
Figura 22 Introduccion de 12 botellas en el embalaje	51
Figura 23 Interior del embalaje con 12 botellas.....	51
Figura 24 Paletizado Largo x Ancho	56
Figura 25 Paletizado Mixto.....	57
Figura 26 Paletización de carga completa	57
Figura 27 Paletizacion final	59
Figura 28 Contenedorizacion de la carga – vista angular	62
Figura 29 Contenedorizacion de la carga – vista de arriba	63
Figura 30 Elementos para el traslado del pisco elaborado.....	64
Figura 31 Elementos para el traslado de empaque.....	65

Figura 32 Elementos para el traslado de etiquetas	66
Figura 33 Elementos para el traslado de embalaje	67
Figura 34 Ubicación y ruta de almacén Bodega el Sol S.A.C.	69
Figura 35 Ubicación y ruta de almacén Envases de Vidrio SAC.....	70
Figura 36 Costo de transporte de servicio de etiquetado	71
Figura 37 Ubicación y ruta de almacén Faster Solution Servicios Generales S.A.C.....	72
Figura 38 Formulario general de cotización para productos de transporte	82
Figura 39 Costo del seguro	82
Figura 40 Resumen informativo seguro - I	83
Figura 41 Resumen informativo seguro - II	84
Figura 42 Resumen informativo seguro - III	85
Figura 43 Resumen informativo seguro - IV.....	86
Figura 44 Resumen informativo seguro - V.....	87
Figura 45 Tarifa de almacenamiento Medlog Perú S.A.....	88
Figura 46 Tarifa de almacenamiento DP World Logistics S.R.L. – Parte I	89
Figura 47 Tarifa de almacenamiento DP World Logistics S.R.L. – Parte II	90
Figura 48 Mapa de puertos principales de EE. UU.	91
Figura 49 Mapa de EE. UU. y sus limites.....	93
Figura 50 Puerto de Nueva York.....	94
Figura 51 Ruta Costa Este EE. UU., desde el puerto del Callao.....	95
Figura 52 Puerto de Houston (TX)	96
Figura 53 Ruta Costa Golfo EE. UU., desde el puerto de Matarani	96
Figura 54 Aeropuerto New York (JFK).....	97
Figura 55 Aeropuerto Miami (MIA)	98
Figura 56 Flujograma del proceso de exportación y nacionalización	100
Figura 57 Declaracion simplificada para envío de muestras	101
Figura 58 Flujograma secuencial proveedor / consumidor.....	103
Figura 59 Canal de distribucion indirecto – corto	105
Figura 60 Distritos del estado de Nueva York.....	107
Figura 61 Puerta de entrada de la comapanía	107
Figura 62 Interior de la compañía y distribución de la mercadería	108
Figura 63 Interior de la compañía con clientes.....	108
Figura 64 Ruta del puerto de desembarque hasta la compañía.....	109

Figura 65 Canales de comercialización de las bebidas spirits	109
Figura 66 Incoterm FOB 2020	112
Figura 67 Segmentación del mercado spirits bebidas alcohólicas en EE.UU ...	114
Figura 68 Precio de venta por categoría de las bebidas espirituosas	115
Figura 69 Multicanal de distribución de bebidas spirits	117

RESUMEN EJECUTIVO

El pisco peruano es la bebida emblemática del país, el cual se viene abriendo paso en los mercados internacionales, cumplido con la más alta exigencia de los consumidores. Estado Unidos es uno de esos países, siendo el primer importador a nivel mundial en consumir la bebida en diferentes estados del país. Uno de estos estados es Nueva York, que cuenta con una población de 22'085,649 de habitantes de los cuales el 20% son latinos y tienen un mayor conocimiento del producto.

Pero esta unión del pisco con el país de EE. UU. no es actual. Esta atadura inicia aproximadamente en el año 1849, cuando las naves que salían de Cabo de Hornos (Chile) hacia California (EE. UU.), que era su destino final, tenían una parada en el terminal portuario General San Martín (Pisco - Ica), para recoger diferentes suministros para el viaje, el cual incluía la bebida peruana.

En la actualidad el estado peruano tiene un Tratado de Libre Comercio – TLC, con Estados Unidos, el cual consiste o pretende ampliar y hacer permanente el ingreso preferencial (libre de aranceles) de productos para exportación. Así mismo permitirá eliminar las barreras no arancelarias para garantizar su acceso real al mercado.

De esta forma la empresa Don Emiliano – Spirits Drink SAC, identifico una gran oportunidad de venta internacional del producto bandera denominado Pisco Peruano.

La clase de producto a exportar es el Pisco Quebranta, el cual proviene de la uva quebranta, la cual es considerada como madre de todas las uvas pisqueras. El pisco quebranta cuenta con un ligero y peculiar aroma a juncos o heno, además combinan ciertos aromas mixtos de frutas como manzana, plátano y durazno. Cuenta con un grado de alcohol alto y un ligero sabor dulce, ya que la uva quebranta es muy intensa y compleja en el paladar.

El pisco se consume en varios lugares tales como discotecas, restaurantes, clubes, hoteles, etc. y se puede adquirir en locales de ventas como supermercados, licorerías e internet.

La principal ventaja del Pisco Quebranta, es la producción de la bebida porque está bajo estrictos estándares de calidad, para generar una gran pureza en el pisco. Así mismo cumple con las reglas de sanidad.

Cuenta con un grado de alcohol del 40% que es el porcentaje ideal para poder degustar el producto de forma puro como también en cocteles tales como pisco sour, chilcano, coctel de algarrobina, capitán, Machu Picchu entre otros.

Por último, para todas nuestras operaciones, se trabajar con un tipo de cambio estándar \$ 3.892.

Palabra clave: Pisco, Estados Unidos, Exportación, producto y uva.

ABSTRACT

Peruvian pisco is the country's emblematic beverage, which has been making its way into international markets, satisfying the highest demands of consumers. The United States is one of these countries, being the first importer worldwide in consuming the drink in different states of the country. One of these states is New York, which has a population of 22,085,649 inhabitants, 20% of whom are Latinos and have a greater knowledge of the product.

But this link between Pisco and the U.S.A. is not current. This tie begins approximately in the year 1849, when the ships leaving Cape Horn (Chile) to California (USA), which was their destination, had a stop at the General San Martin port terminal (Pisco - Ica), to pick up different supplies for the trip, which included the Peruvian beverage.

Currently, the Peruvian government has a Free Trade Agreement (FTA) with the United States, which consists of or intends to expand and make permanent the preferential (tariff-free) entry of products for export. It will also allow the elimination of non-tariff barriers to ensure real market access.

In this way the company Don Emiliano - Spirits Drink SAC, identified a great opportunity for the international sale of the star product called Peruvian Pisco.

The type of product exported is Quebranta pisco, which comes from the Quebranta grape, considered the mother of all pisco grapes. Quebranta pisco has a light and peculiar aroma of cane or hay and combines certain mixed aromas of fruits such as apple, banana, and peach. It has high alcohol content and a slightly sweet taste, as the Quebranta grape is very intense and complex on the palate.

Pisco is consumed in various places such as discos, restaurants, clubs, hotels, etc. and can be purchased in stores such as supermarkets, liquor stores and internet.

The main advantage of Pisco Quebranta is the production of the drink because it is under strict quality standards, to generate a great purity in the pisco. It also complies with the sanitation rules.

It has a 40% alcohol content, which is the ideal percentage to taste the product in its pure form, as well as in cocktails such as pisco sour, chilcano, carob cocktail, captain, Machu Picchu, among others.

Finally, for all our operations, we work with a standard exchange rate of US\$3.892.

Keyword: Pisco, United States, Export, product, and grape.

INTRODUCCION

El presente plan de exportación ha sido elaborado para conocer las diferentes etapas que se requiere para poder lograr una venta internacional. Dicha venta se está dando al país de Estados Unidos en el estado de Nueva York. Se toma como base diferentes fuentes de conocimiento que facilitan la exportación, tales fuentes son: SUNAT, PROMPERU, ADEX, DIGESA, entre otros. Así mismo también fuentes de regulación americana como FDA. También se realizó un trabajo de campo para investigar de manera física en el Perú a diferentes productores y exportadores con el fin de conocer de manera profunda la elaboración del pisco y la demanda de bebidas espirituosas en EE. UU.

Para llegar a una mejor comprensión del tema, el presente trabajo se dividió en 13 capítulos, el cual se detalla:

CAPITULO 1: PRODUCTO PARA EXPORTAR, se hablará del producto del pisco, se conocerá su ficha técnica, su proceso de productivo (flujograma completo del pisco y de la compañía) y la clasificación arancelaria que tiene el pisco.

CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO, En esta sección se detallan todos los proveedores potenciales que pueden ser necesarios para la producción del producto, tales como el Pisco elaborado, el envase, el etiquetado y el embalaje, así mismo como su control de calidad. La cotización se realizará con tres proveedores distintos para posteriormente realizar la selección de uno.

CAPITULO 3: ALMACENAMIENTO, acá detallaremos la ubicación del almacén de la compañía, donde se realizará la recepción, producción (envasado, etiquetado y embalaje) del pisco y la distribución. También el lay-out para conocer la distribución de las áreas del almacén. Por último, el tipo de mobiliario que se necesitara para la movilización del producto y los cotos que se genere.

CAPITULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO, para esta etapa se conocerá el modelo de la etiqueta de la compañía, el cual estará rotulado en el envase con un papel adhesivo, de esta forma le dará una mejor presentación al producto. Además, se conocerá las normas técnicas que se aplican tanto para el exportador como para el importador. Por último, veremos los tiempos y costos para realizar el proceso.

CAPITULO 5: EMPAQUE, la presentación seleccionada para el producto será una botella de vidrio modelo burdeos de 750ml, el cual se procederá a conocer sus

características, los criterios utilizados para la selección. Así mismo se detallará el tiempo y costo del proceso del envasado.

CAPITULO 6: EMBALAJE, como presentación final para el envío del producto a exportar se utilizará una caja de cartón corrugado doble, con las siguientes medidas (Largo 294 mm x Ancho 221 mm x 353 mm), el cual nos permitirá colocar 12 unidades de botella. Así mismo conoceremos el proceso del embalaje como también los tiempos y costos que se generen.

CAPITULO 7: PALETIZACION, en este capítulo se procederá a conocer la ficha técnica del pallet a utilizar y sus criterios. También se conocerá el proceso de la paletización, muestra del plano de estiba del pallet y los tiempos y costos.

CAPITULO 8: CONTENEDORIZACION, se escogerá el tipo de contenedor a utilizar para la exportación, así como el conocimiento de su ficha técnica, los criterios utilizados para la elección y el proceso final de la contenedorización. También veremos el plano de estiba del contenedor indicando las medidas de la paletización. Por último, el tiempo requerido y los costos que se generen.

CAPITULO 9: TRANSPORTE, este capítulo consiste en la movilización del pisco elaborado y sus elementos del almacén del proveedor hasta el de la compañía, para ello se escogerá una lista de proveedores que se adecue al requerimiento. Por otro lado, se cotizará el envío de la mercadería por transporte aéreo y marítimo.

CAPITULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL, bajo la ayuda de nuestro agente de aduanas EGL Perú S.A.C., quien se encargará de gestionar una logística integrada para la exportación del producto a EE. UU., Nueva York. Así mismo se cotizará una póliza de seguro para la mercadería.

CAPITULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION EN EL PAIS DESTINO, en esta parte se verá los puertos, aeropuertos del país destino, así como un análisis de su infraestructura. También se verá el desarrollo de la exportación y la nacionalización del producto al país destino. Así mismo se verá los requerimientos para exportación de muestras comerciales.

CAPITULO 12: DISTRIBUCION, se detallará el canal de distribución a utilizar para comercializar el producto hacia el consumidor final. Por otra parte, se verá la condición de pago y el incoterm.

CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION, en este cuadro se resumirá las operaciones de exportación, el cual especificará los costos que se han generado para elaborar el producto final.

CAPITULO 1: PRODUCTO PARA EXPORTAR

1.1 Ficha técnica del producto

“El Pisco es el aguardiente de uva peruano obtenido de la destilación de los caldos frescos de la fermentación exclusiva del mosto de uva (jugo de uva), siguiendo las prácticas tradicionales establecidas en las zonas, productoras previamente reconocidas” (Comisión Nacional del Pisco [CONAPISCO], s.f.).

Tabla 1

Zonas productivas de los valles costeros de Lima a Tacna

DEPARTAMENTO	PROVINCIA	VARIEDAD
Lima	• Cañete	• Quebranta
	• Lunahuaná	• Italia
Ica	• Chincha	• Uvina
	• Ica	• Quebranta
Arequipa	• Caraveli	• Torontel
	• Vitor	• Negra Corriente
	• Majes	• Italia
Moquegua	• Ilo	• Moscatel
		• Italia
		• Negra Criolla
Tacna	• Caplina	• Quebranta
	• Locumba	• Italia
	• Sama	• Negra Criolla

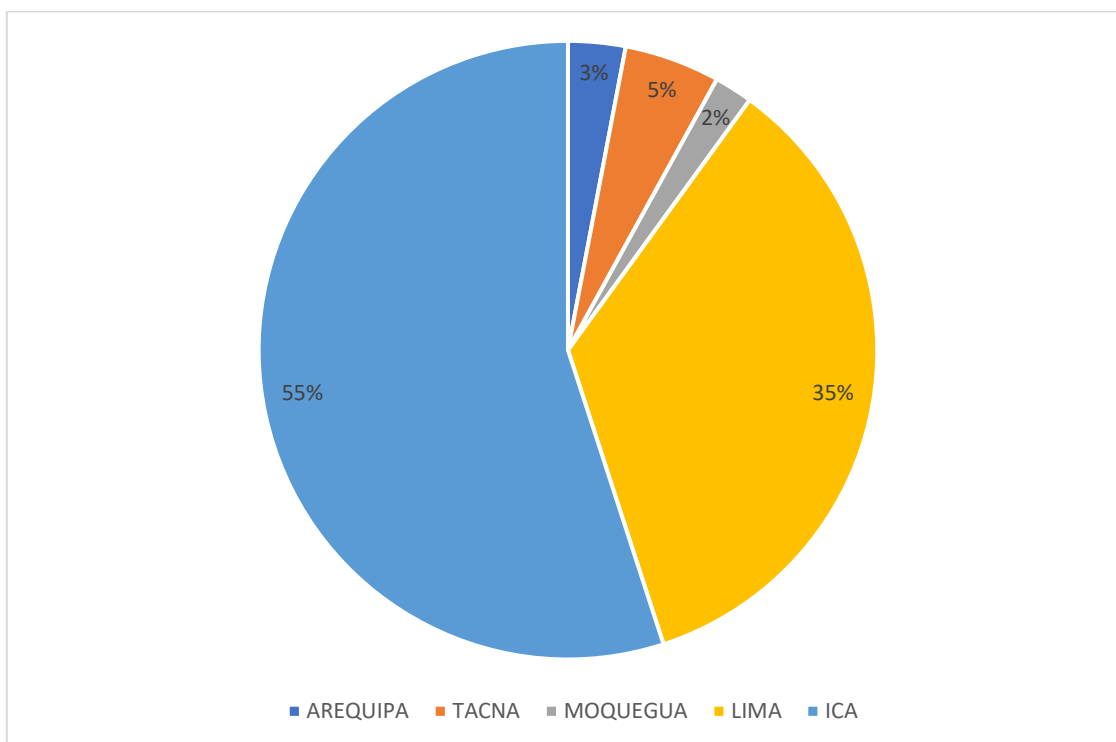
Figura 1*Zonas de más producción de pisco*

Tabla 2

Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA



Origen	Perú
Nombre científico	Vitis vinifera – (Uvas Pisqueras)
Familia	Vitaceae
Familia de licores	Aguardiente
Grado de Alcohol	Puedo alcanzar un grado de alcohol entre 38° y 48°, pero esta sería ideal entre 40° y 44°
Producción	Para obtener 1 litro de pisco es necesario utilizar entre 6 a 8 kilos de uva.

Beneficios	<ul style="list-style-type: none">• Tiene efecto diurético y depurativo, se utiliza para combatir procesos crónicos asociados a enfermedades cardíacas, renales, etc.• El resveratrol es una sustancia elaborada a partir de la pulpa de la uva, que tiene el efecto de retardar el envejecimiento de la piel.• Los antioxidantes protegen al cuerpo de la activación de genes que son responsables de aumentar el riesgo de diabetes, artritis, cáncer y más.
Tipos de pisco	<p>Pisco Puro (hecho de un tipo de uva), el cual se clasifica:</p> <ul style="list-style-type: none">• Aromáticos: Uva Albilla, Italia, Torontel, Moscatel.• No aromáticos: Uva Negra Criolla, Quebranta y Mollar o Uvina. <p>Pisco Acholado (mezcla de dos o más tipos de uvas pisqueras).</p> <p>Pisco Mosto Verde (destilación de mostos frescos de uvas con fermentación interrumpida), el cual se clasifica:</p> <ul style="list-style-type: none">• Mosto verde puro: hecho de cualquier tipo de uvas pisqueras tanto aromáticas como no aromáticas.• Mosto verde acholado: hecho bajo la mezcla de 2 o más uvas pisqueras.
Tiempo De Elaboración	A partir de la etapa del destilado, se espera como mínimo 3 meses de reposo.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

El sistema integrado de información de la Organización Mundial del comercio, las partidas arancelarias del pisco son las siguientes:

Tabla 3

Partida arancelaria del pisco en Perú

Sección: IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados
Capítulo:22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
CODIGO	DESCRIPCION
22.07	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80%; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación.

La siguiente tabla define el estatus arancelario del producto colocado en la plaza. Las siguientes ubicaciones arancelarias se utilizarán para determinar los impuestos a pagar, así como para determinar si el producto tiene ventaja o restricción de ingreso al país de destino.

Tabla 4

Código arancelario ambos países

PAIS	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION
PERU	2208.20.21.00	Pisco
ESTADOS UNIDOS	2208.20.10.00	Pisco and singani

1.2.1 Acuerdo de promoción Comercial Perú – EE. UU.

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE. UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigor el 1 febrero 2009.

En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia,

Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias (Acuerdos Comerciales del Perú, 2011).

Figura 2

Lista de aranceles de los EE. UU. Para la uva y sus derivados

ARANCEL	DESCRIPCION	IMPUESTO	CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN
22072000	Ethyl alcohol and other spirits, denatured, of any strength	1.9%	A
22082010	Pisco and singani	Free	F
22082020	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, not over \$2.38/liter	Free	F
22082030	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, valued over \$2.38 to \$3.43/liter	Free	F
22082040	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers not over 4 liters, valued over \$3.43/liter	Free	F
22082050	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers over 4 liters, not over \$2.38/liter	Free	F
22082060	Grape brandy, excluding pisco and singani, in containers over 4 liters, over \$2.38/liter	Free	F

1.3 Flujograma del proceso productivo

Como sabemos el pisco proviene de la uva, por tal motivo primero se debe conocer el flujograma completo de la fruta y su derivante.

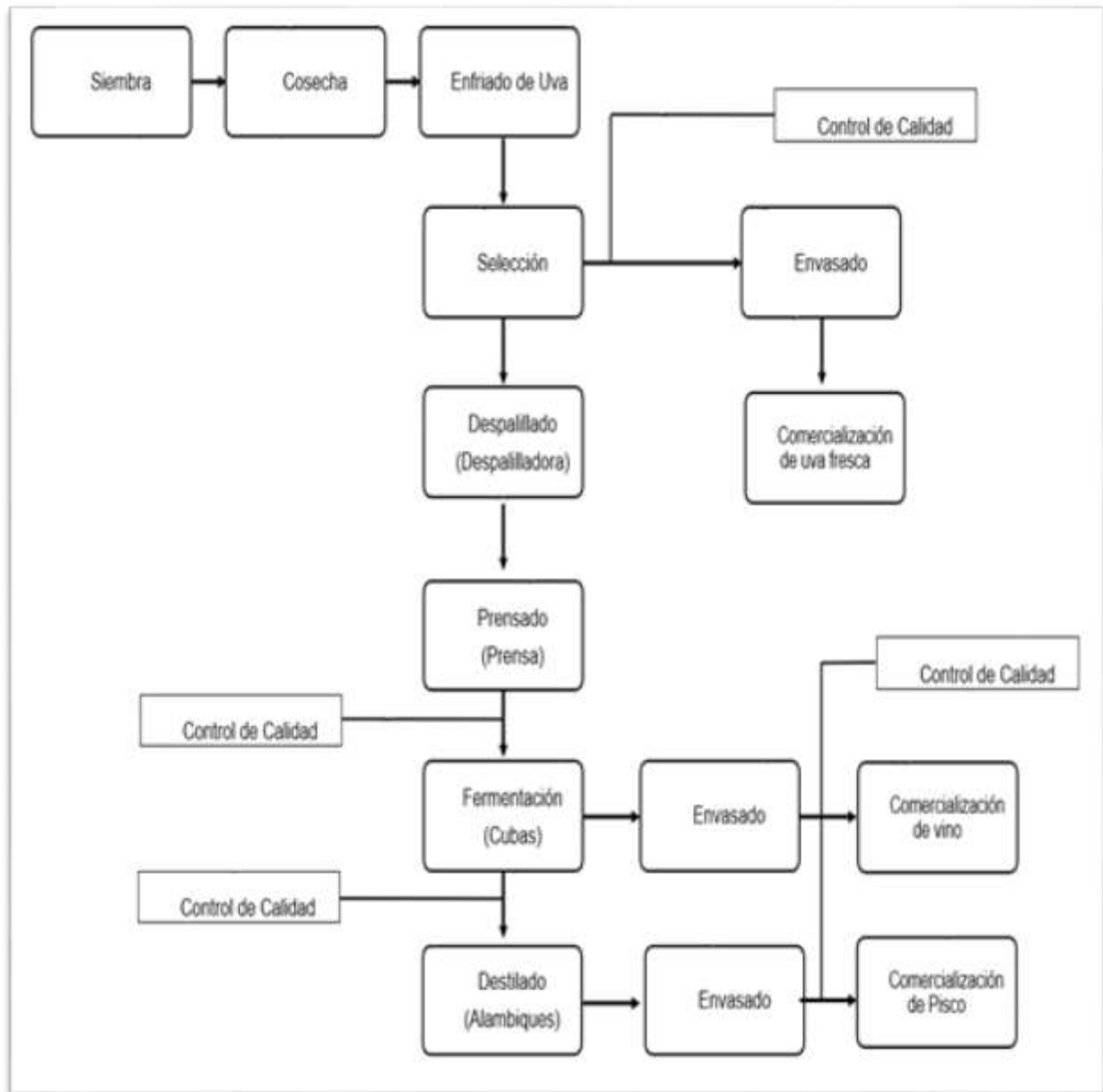
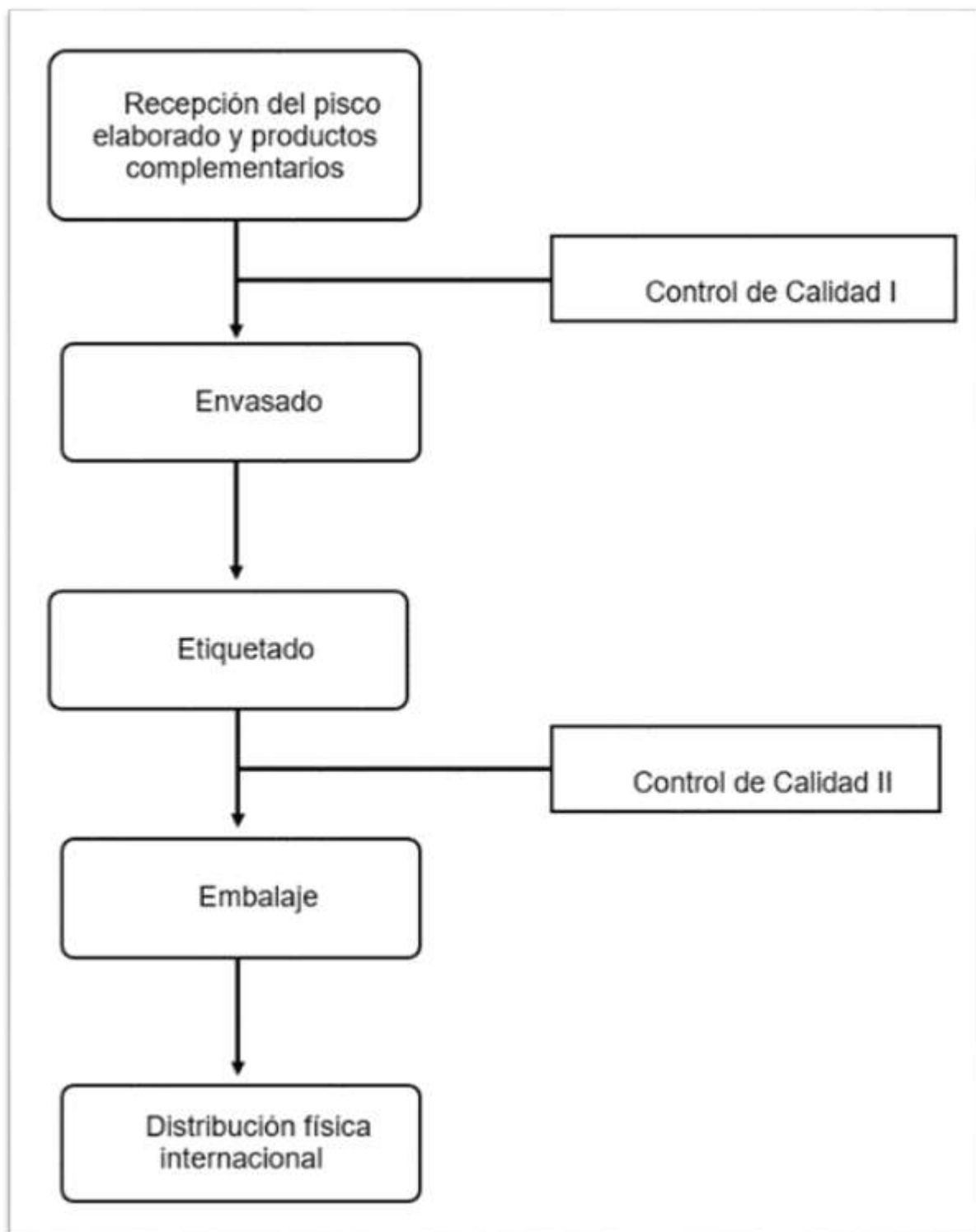
Figura 3*Flujograma del procesamiento de la uva*

Figura 4

Flujograma del proceso productivo del Pisco de la compañía Don Emiliano – Spirits Drink SAC



Nota: No se considera en nuestro flujograma el proceso productivo inicial de la materia prima, porque la compra liquido (Pisco) será elaborado.

A continuación, procederemos a detallar el flujograma del proceso productivo del pisco de la compañía:

- Recepción del pisco elaborado y productos complementarios: Durante este proceso se procederá a recibir el pisco elaborado y todos sus complementos para proceder al producto final. Es importante cooperar con nuestros proveedores, ya que son la base de la imagen de la empresa.
- Control de calidad I: Aquí se verificará que los productos estén en buen estado y que cumplan con las condiciones establecidas. Este departamento es muy necesario para el almacén ya que, si no se controla bien inicialmente, puede causar pérdidas y mala imagen en el futuro.
- Envasado: Luego del primer control de calidad, el pisco elaborado se deposita en un tanque de acero, el cual reposa por 24 horas y luego se conecta a tuberías auxiliares de 4 cañas para el llenado de las botellas. Una vez que se complete el proceso de llenado, pasara inmediatamente al mecanismo de enchapado y proceder el sellado final.
- Control de calidad II: Una vez envasado y sellado el producto, se realiza un filtrado de impurezas y peso.
- Etiquetado: Después de que el producto haya pasado el segundo control de calidad, el etiquetado será realizado por una máquina semiautomática, haciendo que el proceso sea más eficiente.
- Embalaje: Después de que el producto pase el segundo control de calidad, las 12 botellas se empaquetarán en cajas debidamente rotuladas.
- Distribución física internacional: Para este proceso final, el producto permanecerá en nuestro almacén hasta por 1 día y luego será entregado.

CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

“Un proveedor es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación” (Galán, 2018).

2.1.1 P. Pisco a Granel

Se reconocieron 3 proveedores fundamentales y de alta calidad para el pisco elaborado:

Tabla 5

Proveedor N°1 de Pisco elaborado

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
1			
Bodega El Sol S.A.C.	Nro. s/n anexo Langla (carretera a Lunahuaná km.35.200) Lima - Cañete - Lunahuaná	Facebook – Bodegas el SOL	<ul style="list-style-type: none"> • Uvina • Quebranta

La Bodega el Sol, tiene 14 años de destreza en el ramo de la destilación, corrección y mezcla de bebidas alcohólicas.

Tabla 6*Proveedor N°2 de Pisco elaborado*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
2			
Bodega Sotelo S.A.C.	Av. La Victoria Nro 101 Mza. H Lote. 01 Br. Santa Rosa-Sn Joaquín (Frente a la Iglesia Los Mormones) Ica - Ica - Ica	https://piscosotelo.com/	<ul style="list-style-type: none"> • Mosto Verde • Acholado • Torontel • Quebranta • Crema de Pisco

Es una destilería muy importante en el Perú y tiene en todos sus años 45 medallas de oro y plata. También cuenta con 2 certificaciones internacionales a saber BPM y Trazabilidad.

Tabla 7*Proveedor N°3 de Pisco elaborado*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
3			
El Viejo Catador S.A.C.	Nro. 102 Cas. Tres Esquinas (Mismo Local De Bodega El Catador) Ica - Ica - Subtanjalla	Https://Elcatador.Pe	<ul style="list-style-type: none"> • Torontel • Quebranta • Acholado • Mosto Verde • Cremas De Pisco

Empresa dedicada a la búsqueda continua de la excelencia, cuenta con staff de casi 10 años en el mercado de destilación. Cuenta con una variedad de productos rectificadas de licor. Así mismo la su bodega sirve como centro de atracción al turismo.

En la siguiente tabla se procederá a validar los precios de cada proveedor en diferentes cantidades de litros.

Tabla 8*Precio de pisco elaborado por proveedor*

PROVEEDORES	200 lt	600 lt	1,000 lt
Bodega El Sol S.A.C.	S/.16.00 lt	S/.15.50 lt	S/.15.40 lt
Bodega Sotelo S.A.C	S/.15.00 lt	S/.14.80 lt	S/.14.60 lt
El Viejo Catador S.A.C.	S/.15.50 lt	S/.15.00 lt	S/.14.80 lt

Nota: Los tres proveedores cuentan con la Denominación de Origen – Pisco

2.1.2 P. Empaque

Se reconocieron 3 proveedores fundamentales para los empaques:

Tabla 9*Proveedor N°1 de empaque*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
1			
Owens- Illinois Perú S.A.	Lote. A23 Pampas De Mamay (Pampas De Mamay Lote A-2-3 Lurín) Lima - Lima - Lurín	https://www.o-i.com/es/	<ul style="list-style-type: none"> • Envases de pisco, vino, cerveza, entre otras bebidas de alcohol, alimentos

Compañía consagrada en producir y comercialización productos de vidrio. Tiene una experiencia de 57 años en el rubro. La diferencia con otras compañías que se dedican a mismo rubro es la presentación final del envase, con finos acabados.

Tabla 10*Proveedor N°2 de empaque*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
2			
Comercial Huancas EIRL	Av. Condevilla Nro. Mz I Int. Lt12 Urb. El Olivar Prov. Const. Del Callao - Prov. Const. Del Callao - Callao	https://www.cheirl.com/	<ul style="list-style-type: none"> • Envases de vidrio transparente • Envases de vidrio ámbar

Empresa dedicada al comercialización y distribución única de envases de vidrio. Cuenta con una experiencia de 32 años en el mercado.

Tabla 11*Proveedor N°3 de empaque*

PROVEEDOR	DIRECCION	CONTACTO	PRODUCTO
3			
Envases De Vidrio SAC	Rufino Torrico Nro. 889 Dpto. 209 (Alt. Hotel Crillon) Lima - Lima - Lima	Alvarado Pitman Cesar Ramon - 987 823 491 Gerente General	Envases de vidrio para todo tipo de necesidades.

La compañía tiene 16 años de experiencia en la producción de envases de vidrio. Su principal característica de la compañía es que te fabrican el envase a tu medida y características para tu producto.

En la siguiente tabla se procederá a validar los precios de cada proveedor en diferentes cantidades al por mayor.

Tabla 12

Precio de empaque por proveedor

PROVEEDORES	400 u	1,500 u	2,500 u
Owens-Illinois Perú S.A.	S/. 3.50	S/. 3.30	S/. 3.10
Comercial Huancas EIRL	S/. 3.20	S/. 3.00	S/. 2.90
Envases De Vidrio SAC	S/. 3.00	S/. 2.90	S/. 2.70

Nota: Dentro de la cotización se está incluyendo las tapas aluminio Pilfer Proof.

2.1.3 P. Etiquetas

Se reconocieron 3 proveedores fundamentales para el embalaje:

Tabla 13

Proveedor N°1 de etiquetas

PROVEEDOR 1	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
Eadec Perú	Carretera Panamericana Sur		Etiquetas para alimentos y bebidas,
S.A.C.	kilómetro 29.5 Int. H12 (P.I. Mega centro Lurín) Lima - Lima - Lurín	https://www.eadec.pe	farmacia y cosméticos, bodega y licores y por último sector industrial.

La empresa está presente en el mercado peruano hace 6 años. Se dedica a la fabricación de etiquetas autoadhesivas y soluciones de packaging.

Tabla 14*Proveedor N°2 de etiquetas*

PROVEEDOR 2	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
Packplast	Cal. Los Cedros Mza.		
Envolturas	C Lote. 20 urb. La	https://www.packplast.com.pe/	Etiquetas en BOPP, LDPE y laminados con impresión flexográfica.
S.A.C.	Capitana (Al Costado De Telesup) Lima - Lima - Lurigancho		

Compañía número uno en la producción y comercialización de etiquetas y empaques en toda Lima. Cuenta con una experiencia de 10 años el cual hace que los clientes opten por requerir sus servicios.

Tabla 15*Proveedor N°3 de etiquetas*

PROVEEDOR 3	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
Logotex SRL	Jr. Mariscal Luzuriaga Nro. 169 (Alt. Cdra. 13 Av. Brasil) Lima - Lima - Jesús María	https://logotexperu.com	Fabricación de etiquetas de envase y seguridad, código de barra y etiquetas con información variable.

Compañía familiar, que cuenta con 40 años de experiencia en la destreza de la elaboración de productos gráficos basados en el criterio de la innovación.

En la siguiente tabla se procederá a validar los precios de cada proveedor en diferentes cantidades al por mayor.

Tabla 16

Precio de etiquetas por proveedor

PROVEEDOR	500 u	2,000 u	5,000 u
Eadec Perú S.A.C.	S/. 0.40	S/. 0.35	S/. 0.30
Packplast Envolturas S.A.C.	S/. 0.40	S/. 0.38	S/. 0.35
Logotex SRL	S/. 0.30	S/. 0.27	S/. 0.25

2.1.4 P. Embalaje

Se reconocieron 3 proveedores fundamentales para el embalaje:

Tabla 17

Proveedor N°1 de embalaje

PROVEEDOR 1	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
Grupo Rufipacks S.A.C.	Av. 1 De mayo Nro. 963 P.J. Reynoso Prov. Const. Del Callao - Prov. Const. Del Callao - Carmen De La Legua Reynoso	https://www.rufipacks.com/	Cajas de licores, para envíos y para Ecommerce.

Compañía especializada en la producción de cajas de cartón y papel. Dispone de una amplia gama de productos para todo tipo de artículos. La empresa viene funcionando desde el año 2020 pero ya cuenta con una gran cartera de clientes.

Tabla 18*Proveedor N°2 de embalaje*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
1			
Propacking S.A.C.	Av. Chacaracerro Lote. 37b Lima - Lima - Comas	https://www.propackingperu.com/	Cajas de cartón para licores y oficina. Cartón ondulado.

La compañía se dedica a la producción y comercialización de productos de empaque. Así mismo ofrece el servicio de rotulado.

Tabla 19*Proveedor N°3 de embalaje*

PROVEEDOR	DIRECCION	SITIO WEB	PRODUCTO
3			
Envases De Cartón Aldana E.I.R.L.	Jr. Elizalde Antonio De Nro. 713 Int. 6-7 Urb. Zona Industrial (713-753 Alt. Cdra. 8 Argentina) Lima - Lima - Lima	https://www.facebook.com/envasesaldanaperu	Fabricación de papel y cartón ondulado y envases de papel y cartón

Compañía con más de 10 años de experiencia en rubro. La principal ventaja de la empresa es que hacen el paquete de acuerdo con sus dimensiones para el producto.

En la siguiente tabla se procederá a validar los precios de cada proveedor en diferentes cantidades al por mayor.

Tabla 20*Precio de embalaje por proveedor*

PROVEEDORES	40 u	1,000 u	2,500 u
Grupo Rufipacks S.A.C.	S/. 3.10	S/. 2.90	S/. 2.50
Propacking S.A.C.	S/. 2.40	S/. 2.20	S/. 2.00
Envases De Cartón Aldana E.I.R.L.	S/. 2.60	S/. 2.40	S/. 2.20

Nota: Se está considerando dentro del precio el marcado de las cajas.

2.2 Matriz de selección de proveedores

Para implementar la matriz, se procedió a crear una tabla que contiene criterios con un valor de peso del 100% para la selección de un proveedor.

Dichos criterios que se utilizaron son:

- Calidad del producto
- Precio
- Producción y entrega
- Ubicación

Posteriormente se considerará un posible valor entre 0 y 5, que se multiplicará por el peso (%) que indica el criterio bajo el siguiente cuadro:

Tabla 21*Valorización de criterios*

PUNTUACIÓN	CRITERIO
5	Excelente
4	Bueno
3	Ni bueno / Ni malo
2	Malo
1	Muy Malo

Tabla 22*Matriz de selección de proveedor de pisco elaborado*

CRITERIOS	PESO	BODEGA EL SOL S.A.C.		BODEGA SOTELO S.A.C		EL VIEJO CATADOR S.A.C	
		5	2.5	5	2.5	5	2.5
Calidad del producto	50%	5	2.5	5	2.5	5	2.5
Precio	20%	3	0.6	4	0.8	5	1
Producción y entrega	10%	5	0.5	4	0.4	3	0.3
Ubicación	20%	5	1	3	0.6	3	0.6
	100%		4.6		4.3		4.4

Tabla 23*Matriz de selección de proveedor de empaque*

CRITERIOS	PESO	OWENS-ILLINOIS PERÚ S.A.		COMERCIAL HUANCAS EIRL		ENVASES DE VIDRIO SAC	
		5	2.5	4	2	4	2
Calidad del producto	50%	5	2.5	4	2	4	2
Precio	20%	3	0.6	4	0.8	5	1
Producción y entrega	10%	5	0.5	3	0.3	5	0.5
Ubicación	20%	3	0.6	5	1	4	0.8
	100%		4.2		4.1		4.3

Tabla 24*Matriz de selección de proveedor de etiquetas*

CRITERIOS	PESO	EADEC PERU S.A.C.		PACKPLAST ENVOLTURAS S.A.C.		LOGOTEX SRL	
		5	2.5	5	2.5	5	2.5
Calidad del producto	50%	5	2.5	5	2.5	5	2.5
Precio	20%	4	0.8	4	0.8	5	1
Producción y entrega	10%	5	0.5	5	0.5	5	0.5
Ubicación	20%	3	0.6	4	0.8	5	1
	100%		4.4		4.6		5

Tabla 25

Matriz de selección de proveedor de embalaje

CRITERIOS	PESO	GRUPO RUFIPACKS S.A.C.		PROPACKING S.A.C.		ENVASES DE CARTON ALDANA E.I.R.L.	
Calidad del producto	50%	5	2.5	5	2.5	5	2.5
Precio	20%	3	0.6	5	1	4	0.8
Producción y entrega	10%	5	0.5	4	0.4	4	0.4
Ubicación	20%	4	0.8	5	1	4	0.8
	100%		4.4		4.9		4.5

Con base en la Matriz de selección de proveedores, podemos identificar proveedores clave para fabricar nuestro producto. Cabe señalar que los otros proveedores están muy cerca del proveedor principal. A continuación, la lista de los proveedores:

- Pisco elaborado - Bodega El Sol S.A.C., con una capacidad de entrega del pedido de 2 días hábiles.
- Envase - Envases De Vidrio SAC, con una capacidad de entrega 3 de días hábiles.
- Etiquetas - Logotex SRL, con una capacidad de entrega del pedido de 2 días hábiles.
- Embalaje - Propacking S.A.C., con una capacidad de entrega del pedido de 3 días hábiles.

2.3 Control de calidad

Para que el producto tenga un excelente control de calidad y sea reconocido como Pisco, debe tener la Denominación de Origen (DO).

2.3.1 Denominación de Origen

Es un signo conformado por el nombre de un lugar geográfico que distingue productos cuyas características se deben a los factores naturales de la zona (clima, horas de sol, precipitaciones pluviales, agua, tipos de suelo, etc.), así como a los factores humanos, tales como: formas tradicionales de elaboración

de productos, conocimientos ancestrales y costumbres de los productores de dicho ámbito geográfico (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual [INDECOPI], 2017).

“El Pisco fue declarado denominación de origen mediante Resolución Directoral N° 072087-DIPI, del 12 de diciembre de 1990, ratificada por el Decreto Supremo N° 001-91-ICTI/IND del 16 de enero de 1991” (INDECOPI, 2017).

2.3.2 ¿Quién es el titular de la DO?

El titular es el Estado peruano. Respecto de tales denominaciones se pueden conceder autorizaciones de uso, a fin de que los productores de la zona geográfica de origen distingan sus productos empleando dichas denominaciones, siempre que cumplan con los requisitos exigidos por la normativa correspondiente (INDECOPI, 2017).

2.3.3 Rol de protección, defensa y promoción de la DO

“La titularidad de la Denominación de Origen Pisco le corresponde al Estado Peruano. Es por tal motivo, que los roles de protección, defensa, promoción, supervisión y fiscalización les competen a las diferentes entidades que integran el Estado Peruano” (INDECOPI, 2017).

2.3.4 ¿Qué entidades desempeñan el rol de protección, defensa y promoción de la DO?

Tales entidades son:

- Ministerio de comercio exterior y turismo (Mincetur)
- Ministerio de Relaciones Exteriores (RREE)
- Ministerio de la Producción (Produce)
- Promperú y Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (OCEX)
- Consejo Regulador del Pisco (CR-DOPISCO)
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)

2.3.5 ¿Quién autoriza el uso DO Pisco?

“La Dirección de Signos Distintivos del Indecopi es la autoridad nacional competente para evaluar y conceder las autorizaciones de uso de la DO Pisco. Esta facultad puede ser delegada en el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Pisco” (INDECOPI, 2017).

2.3.6 Costo de la Solicitud de autorización DO

Para conseguir los derechos al uso de la DO del pisco, tendrás que realizar un pago S/. 117.15 y se procederá a hacer el pago en la caja de Indecopi. La autorización se otorga en un plazo de 10 días hábiles.

2.3.7 Requisitos para obtener la autorización del uso DO

En términos generales, la solicitud de autorización de uso debe contar con documentación e información que demuestren que el aguardiente que produce el solicitante cumple con los parámetros fisicoquímicos y organolépticos (pruebas sensoriales o de cata) establecidos en el Reglamento de la Denominación de Origen Pisco (INDECOPI, 2017).

Por otro lado, se deberá contar con un par de documentos de carácter obligatorio para la autorización del uso DO, tales como:

- Registro Sanitario del producto en vigencia, expedido por La Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).
- Aprobación Sanitaria de almacén válido, emitido por DIGESA.

Asimismo, para la elaboración del pisco, existen diferentes normas y especificaciones que se tendrán en cuenta durante la elaboración. De esta forma se podrá asegurar el correcto uso de la DO, que pertenece al Estado Peruano y puede ser licenciada a todas las empresas tanto como naturales o jurídicas.

Tabla 26

Normas técnicas peruanas (NTP) vigentes

NTP	TITULO
210.001	Bebidas alcohólicas. Extracción de muestras.
210.027	Bebidas alcohólicas. Rotulado.
209.038	Alimentos envasados. Etiquetado.
210.003	Bebidas alcohólicas. Determinación del grado de alcohólico volumétrico. Método por picnometría.
210.022	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de metanol.
210.025	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de furfural.
211.035	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de metanol y de congéneres en bebidas alcohólicas y en alcohol etílico empleado en su elaboración, mediante cromatografía de gases.
211.038	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de aldehídos.
211.040	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de acidez.
211.041	Bebidas alcohólicas. Método de ensayo. Determinación de extracto seco total.

2.3.8 Plazo de vigencia de una autorización de uso DO

La autorización de uso de la denominación de origen Pisco tendrá una duración de diez (10) años contados desde la fecha de su concesión, pudiendo ser renovada por períodos iguales.

La solicitud de renovación de la autorización de uso debe cumplir con los mismos requisitos exigidos se para otorgar la autorización inicial (INDECOPI, 2017).

Figura 5*Plano geográfico - DO Pisco*

Por otra parte, EE. UU. Cuenta con otras entidades, las cuales se encargan de garantizar que los productos estén en buen estado y cuenten con una gran calidad para el consumidor final. Dichas entidades son:

“FDA (Food and Drug Administration), es la agencia gubernamental de Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos, medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, médicos biológicos (incluye derivados sanguíneos) y vacunas entre otros” (AMBIT - Building Solutions Together, 2021).

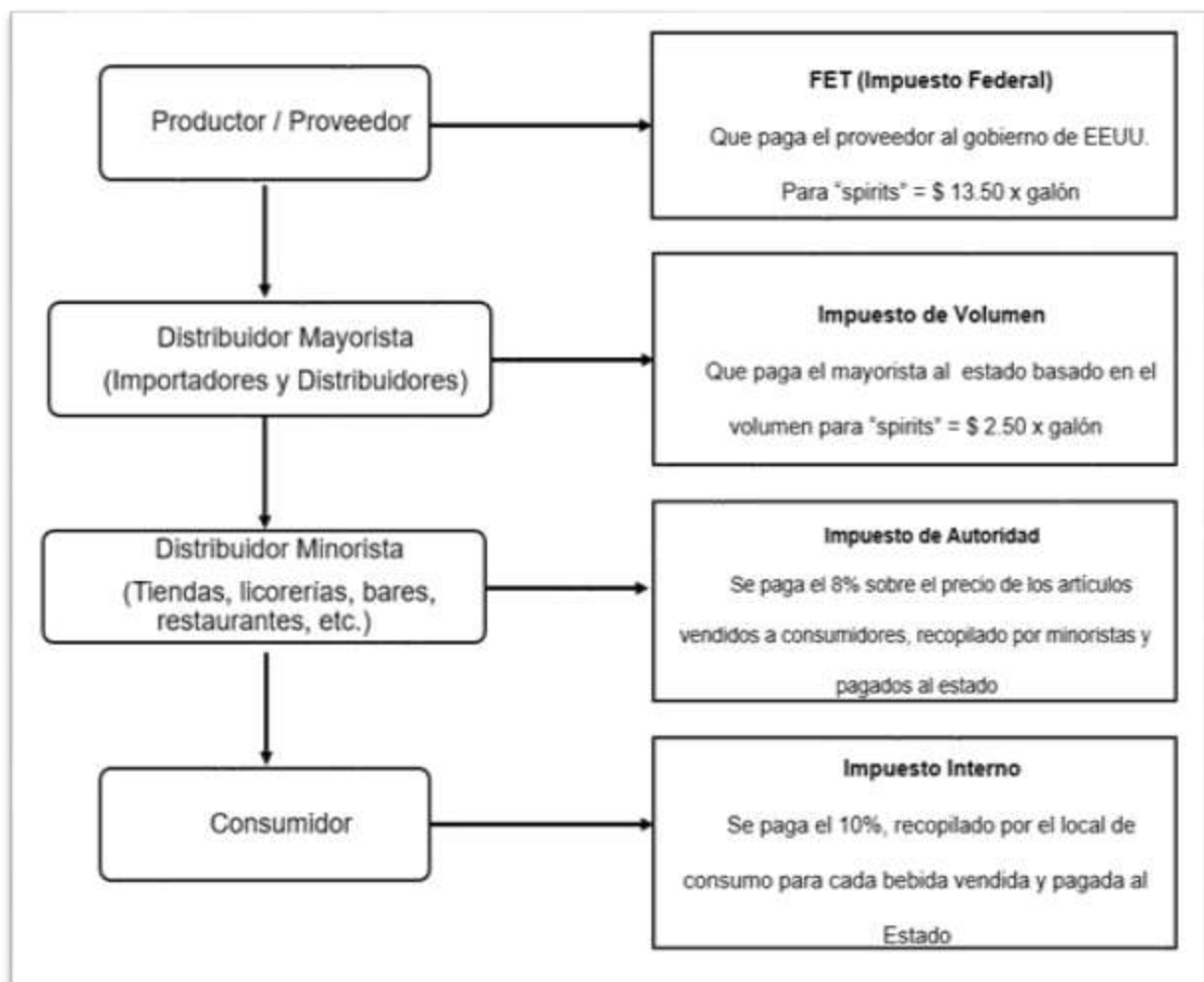
ATF es una agencia de ley y orden del departamento de Justicia de los Estados Unidos que protege a las comunidades de delincuentes violentos, organizaciones criminales, el uso y tráfico ilegal de armas de fuego, el uso y almacenamiento ilegal de explosivos, incendios intencionales y bombardeos, actos de terrorismo y el desvío ilegal de productos de alcohol y tabaco. Nos asociamos con comunidades, miembros de la industria, organismos de ley y orden y seguridad pública para salvaguardar a las personas a través del intercambio de información, entrenamiento, investigación y el uso de tecnología (Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives [ATF], s.f.).

Antes de operar las empresas comercializadoras (importador), deberán poseer una licencia llamada Special Occupational Tax, cuyo monto es de \$ 500.00 aproximadamente, el cual deberá pagar anualmente. Por otro lado, se encargada de regir la legislación federal para la gobernabilidad de alcohol (Federal Alcohol Administration Act – FAA). Quiere decir que el servicio de aduanas de los Estados Unidos no dará ningún tipo de mercancías de bebidas alcohólicas destinadas a cualquier estado si es que no cumple con dicho mandato.

TTB, su responsabilidad principal es proteger al público y recaudar ingresos. Lleva a cabo estas responsabilidades desarrollando regulaciones, conduciendo análisis de productos, y asegurando conformidad de impuestos y comercio con el Acta Federal de Administración de Alcohol - Federal Alcohol Administration Act. y el Código Interno de Ingresos - Internal Revenue Code (Alcohol and tobacco tax and trade bureau [TTB], 2015).

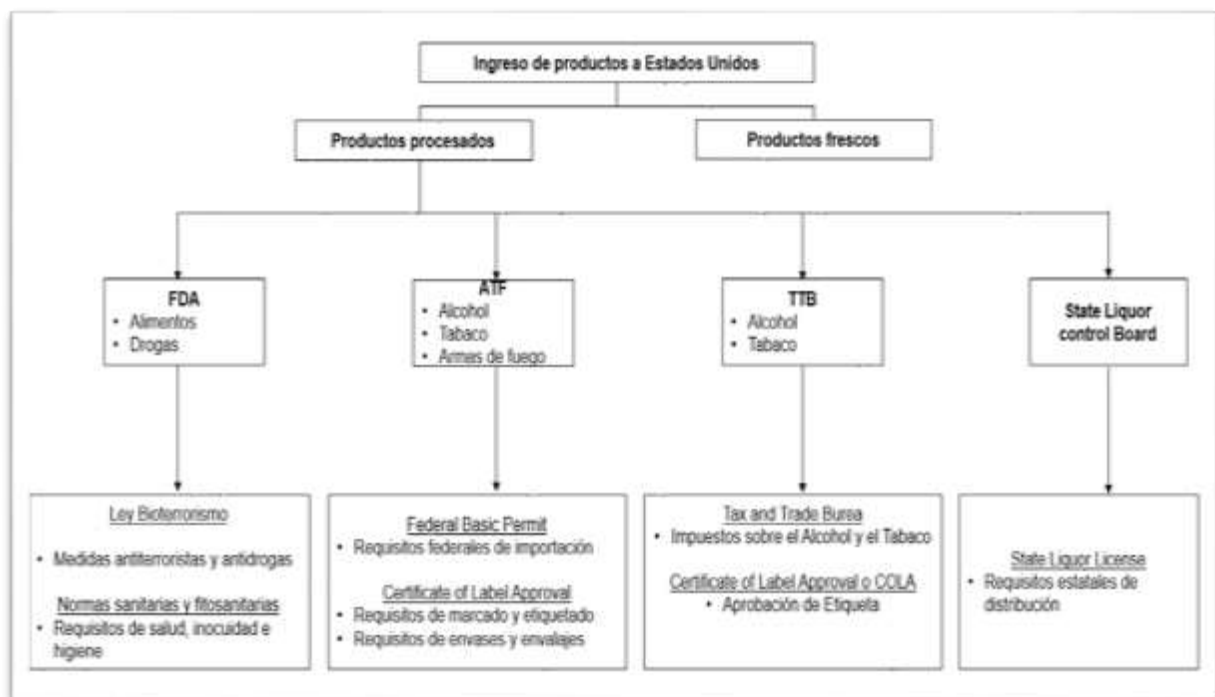
Figura 6

Impuestos aplicados desde el productor hasta el consumidor



State Liquor Control Board, es un organismo cuya autonomía es propia en cada estado donde se va a exportar y otorgar el State Liquor License. En el caso de Nueva York para solicitar dicha licencia los solicitantes deberán ser ciudadanos americanos o contar la condición de extranjero residente permanente. En algunas oportunidades puede ser solicitado por ciudadanos de países con acuerdos comerciales recíprocos. La edad mínima para poder gestionar el trámite son los 21 años, así mismo no deben ser condenados por delitos graves.

Figura 7
Entidades reguladoras en EEUU



Por otro lado, el trámite previo para exportar, FDA exige por legislación la planta elaboradora (Bodega El Sol S.A.C.) y la empresa exportadora (Don Emiliano - Spirits Drink SAC), deben estar debidamente registradas y deben cumplir con las normas. La afiliación y rea filiación siempre ocurrirá un par de años, lo que incorporará la aprobación de la FDA para verificar la empresa registrada. La compañía que no realice con el mandato establecido en la norma no podrá realizar exportaciones a Estados Unidos.

El aviso a la aduana (Prior notice) se puede dar hasta 8 horas antes de que las mercancías lleguen al puerto de EE. UU.

La información más importante que se registra o proporciona en el aviso son:

- Nombre de la mercancía
- Nombre del fabricante
- Nombre del exportador
- País de origen del fabricante
- País en donde la mercancía es embarcado
- El puerto a donde ingresará a EE. UU

Además, en virtud de la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos (FSMA) del 3 de julio de 2011, debe marcarse (País donde se rechaza la importación del producto en el puerto).

Al no presentar el aviso previo del fabricante para la exportación a los Estados Unidos, se negará la entrada a los Estados Unidos. Cuando la mercancía llega a puerto, el exportador debe presentar un juego de documentos y dar aviso previo. De lo contrario, la mercadería no ingresará al país Estados Unidos.

Las mercancías en los EE. UU., suelen ser inspeccionados en el puerto de destino. Los pasos que la entidad sanitaria realice a la entrada de los alimentos son reglamentados por la FDA, el cual pueden tener en cuenta hacer una prueba física, prueba de muelle o por último una prueba de muestra, el cual estará basado por la naturaleza de la mercancía.

Cuando se encuentra una violación de la regla, la FDA puede emitir un Aviso de detención y audiencia a la Aduana de los EE. UU., así como al importador. Al inicio del proceso, el importador o representante legal deberá demostrar que la mercancía cumple con todos los requisitos para obtener un comprobante de salida.

Los documentos solicitados por parte de EE. UU. para países que cuentan con acuerdos comerciales, son:

- Facturas comerciales: precisa los datos del exportador e importador, fecha de la transacción comercial, detalles completos de las mercancías, origen y valor FOB. Así mismo, se debe incluir el número de contenedor, siempre y cuando se tenga conocimiento.
- Certificado de origen: Presentar copia de la Cámara de Comercio o entidades autorizadas del país de origen a países con aranceles preferenciales.
- Lista de empaque (Packing List): detalla la mercancía, las unidades, el peso y las referencias del exportador e importador.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Para identificar el costo de adquisición para la elaboración, se considerará a los proveedores elegidos en la matriz de selección con sus respectivos precios.

Tabla 27

Costos de producción para exportar

BODEGA EL SOL S.A.C.			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Pisco Elaborado	288 lt	S/. 16.00	S/. 4,608.00
ENVASES DE VIDRIO SAC			
Envase 750 ml	384 u	S/. 3.00	S/. 1,152.00
LOGOTEX SRL			
Etiquetado	131 u	S/. 2.00	S/. 262.00
PROPACKING S.A.C.			
Embalaje	32 u	S/. 2.40	S/. 76.80
Total			S/. 6,098.80

Nota: Para el proveedor de etiquetado, cada unidad contiene 6 autoadhesivos.

Además, realizaremos un stock de seguridad que será una cantidad adicional a la producción destinada a la exportación. De esta manera estaremos preparados para cualquier tipo de contingencia.

Tabla 28

Costo de stock de seguridad

BODEGA EL SOL S.A.C.			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Pisco Elaborado	5 lt	S/. 16.00	S/. 80.00
ENVASES DE VIDRIO SAC			
Envase	10 u	S/. 3.00	S/. 30.00
LOGOTEX SRL			
Etiquetado	4 u	S/. 2.00	S/. 8.00
PROPACKING S.A.C.			
Embalaje	8 u	S/. 2.40	S/. 19.20
Total			S/. 137.20

CAPITULO 3: ALMACENAMIENTO

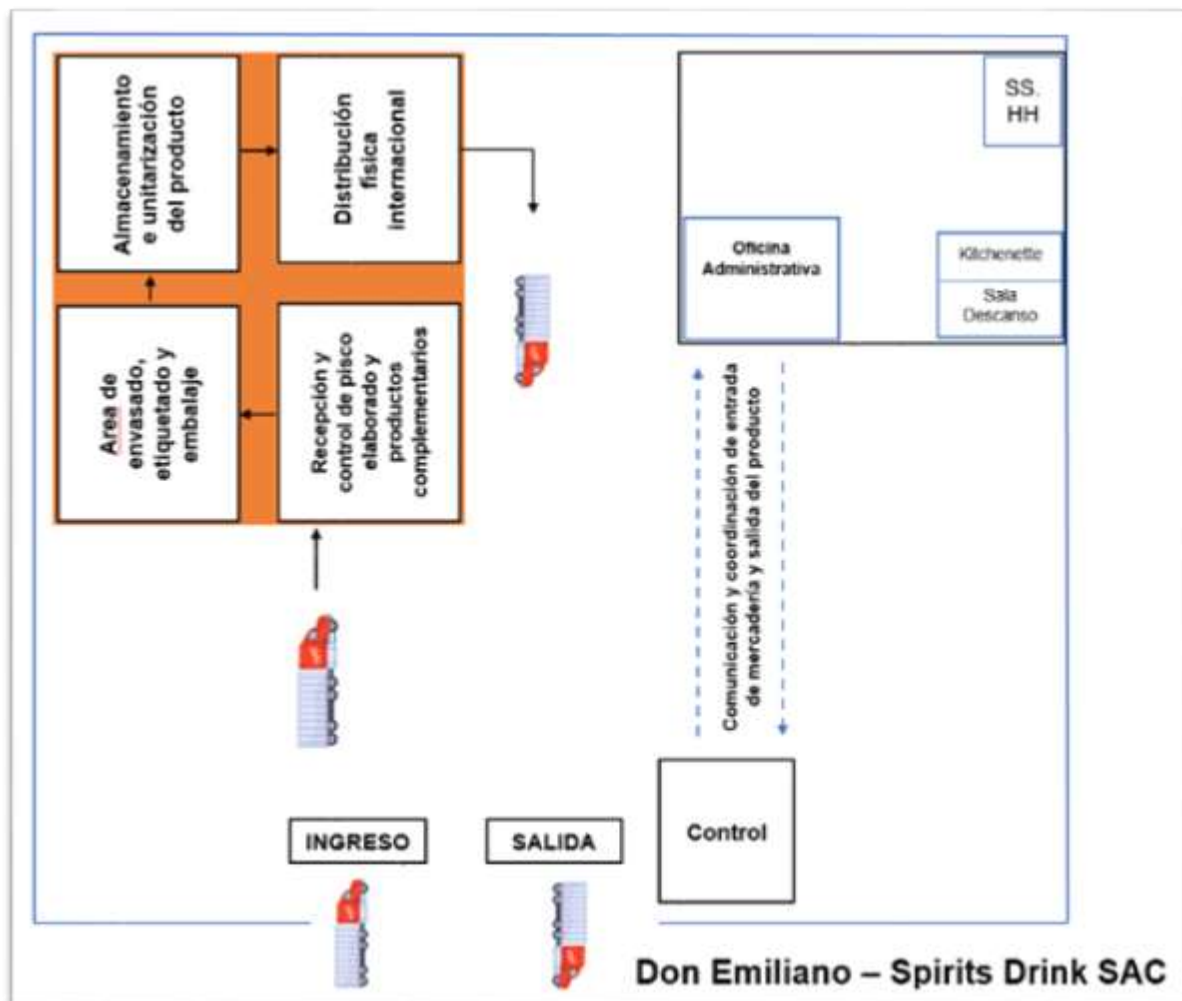
3.1 Estrategia de almacenamiento

- Gestión de espacios correctos, Es muy importante tener suficiente espacio, pero lo principal es poder optimizarlo. Para ello aprovecharemos al máximo el espacio necesario para el sistema de almacenaje. Desde recibir insumos para la elaboración del pisco, hasta la salida del producto para su distribución. De esta manera, se creará rutas de selección predeterminadas y se asegurará de tener el espacio que necesario para realizar operaciones rápidamente. Para el área administrativa, habrá espacio suficiente para que realices todos los trámites prescritos. Por último, es importante que el almacén cuente con servicios higiénicos, una kitchenette o sala de descanso.
- Comunicación efectiva, al contar con dicha comunicación se podrá incrementar o ser más efectivo en la producción. Es importante que la información sea manejada por el administrador y posteriormente compartida hacia el departamento de producción y logística. De esta forma se planeará y ejecutará los envíos con mayor coordinación y rapidez. Para esto se trabajará con un software especial llamado SAP (Systems, Applications, Products in Data Processing).
- Socios estratégicos, es importante que la compañía se dedique única y exclusivamente a su core business para ser más productivo. Por eso la coordinación con los proveedores es vital.
- Maquinaria para la elaboración del producto, es importante poder contar con máquinas de primer nivel, ya que aumentaran y aceleraran los proceso, perfeccionaran los trabajos y se ahorrará esfuerzos penosos. Así mismo el mantenimiento de la maquinaria.

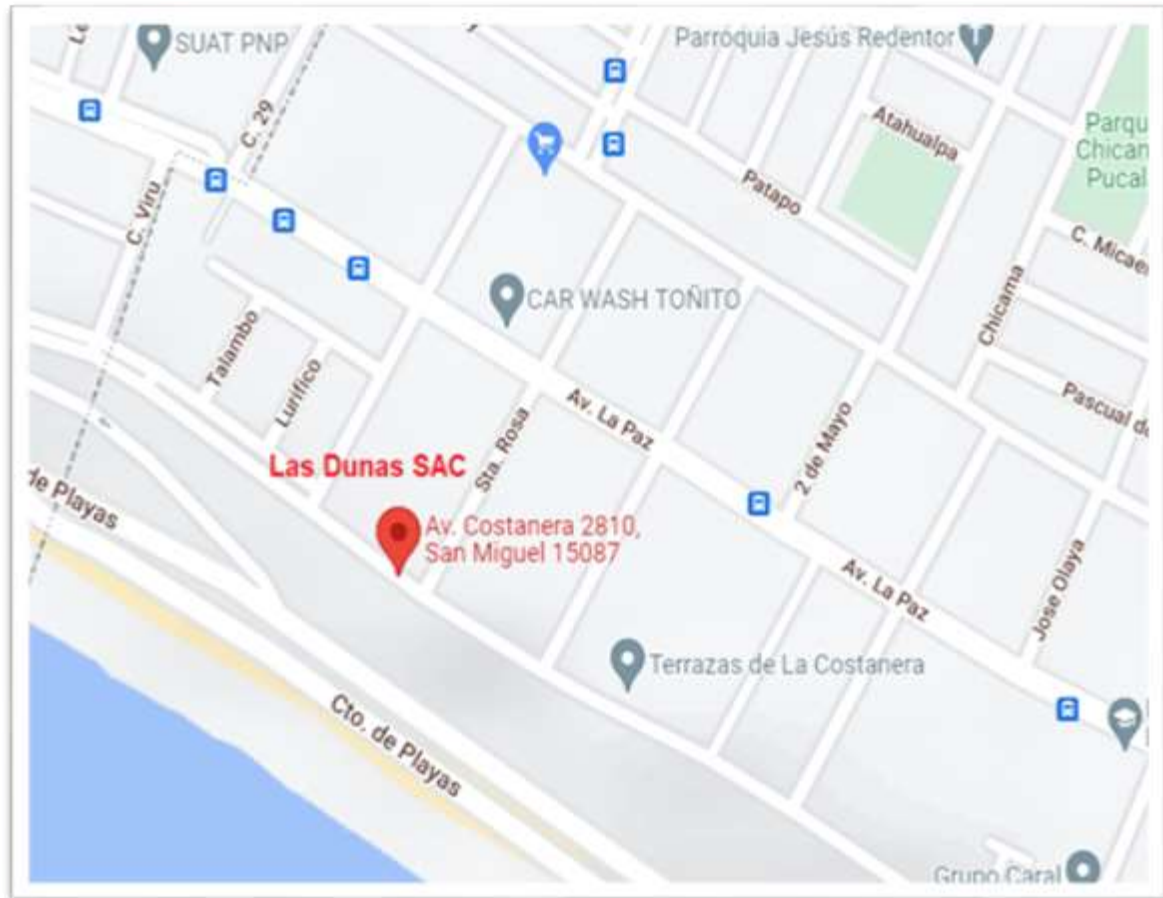
3.2 Lay-out de almacén

Figura 8

Distribución del Lay-out del almacén



Nota: El almacén cuenta con un espacio de 200m² para la cadena de producción, en el incluye la oficina administrativa, servicios higiénicos, una kitchenette y sala de descanso.

Figura 9*Ubicación del almacén*

Nota: El almacén de la compañía es propio y se encuentra ubicado en la Av. Costanera 2810 San Miguel - Lima y cuenta con un horario de 8:00 am hasta 4:00 pm.

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario que se utilizará en el almacén para la elaboración del pisco se dividirá en 2 grupos:

3.3.1 *Mobiliario para producción del pisco*

Figura 10

Transportador de Faja



Nota: Modelo correa transportadora de cadena de botella, marca Llenar líder, potencia de motor eléctrico 0.75kw, voltaje 380V/220V, material de acero inoxidable

Figura 11

Tanque o cuba con chaqueta



Nota: Marca Marchisio, modelo, Tersainox – 5, fuerza no requiere un motor, es operado portátilmente, material de acero inoxidable, capacidad de productiva de 3,000 litros.

Figura 12

Llenadora de 4 caños



Nota: Modelo AVFS500, marca Eccopac, fuerza de motor eléctrico de 3.0 KW (4.02 HP), voltaje 380V – 440V, material de acero inoxidable 304, productividad (botellas / hora) 500.

Figura 13

Tapadora semiautomática para tapas pilfer de aluminio



Nota: Modelo Tapadora, marca M-MAQ, fuerza de motor eléctrico de 0.37 KW (0.5 HP), voltaje 220 V, material de acero inoxidable, productividad (botellas / hora) 700.

Figura 14

Etiquetadora semiautomática



Nota: Modelo PE-A 500, marca MARCHISIO, potencia de motor eléctrico de 0.25 KW (0.33HP), voltaje 220V, material de acero inoxidable, productividad (botellas / hora) 350.

3.3.2 Mobiliario para movilización de la mercadería

Figura 15

Montacargas



Nota: Marca Kipor, con capacidad de 2.5 toneladas.

Figura 16*Estantería de cuatro niveles*

Nota: Marca Frinox, material de acero inoxidable, medidas alto 183 cm x 45cm ancho y largo 80 cm, con capacidad de soportar hasta 260 kg por nivel.

3.4 Costo de almacén

Para conocer realmente los costos de almacenaje, hay que primero identificar los tipos de costos que se manejaran dentro del almacén. Dichos costos se dividirán en dos partes, las cuales son:

3.4.1 Costos fijos de almacén

Tabla 29*Costos fijos mensuales*

DESCRIPCION	MENSUAL
Sueldo Administrador	S/. 1,000.00
Sueldo Operario 1	S/. 750.00
Sueldo Operario 2	S/. 750.00
Sueldo Operario 3	S/. 750.00
Teléfono (2 equipos) + Internet	S/. 200.00
Mantenimiento de maquinaria	S/. 250.00
Total	S/. 3,700.00

3.4.2 Costos variables de almacén

Tabla 30

Costos variables mensuales

DESCRIPCION	MENSUAL
Luz	S/. 500.00
Agua	S/. 50.00
Total	S/. 550.00

3.4.3 Costo de maquinaria

Tabla 31

Costo de la maquinaria

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO
Transportador de Faja	2	S/. 1,000.00
Tanque con chaqueta – 3,000 lt	1	S/. 2,300.00
Tanque con chaqueta movible – 2,000 lt	1	S/. 1,400.00
Llenadora de 4 caños	1	S/. 2,900.00
Tapadora semiautomática tapas pilfer	1	S/. 1,000.00
Etiquetadora semiautomática	1	S/. 950.00
Montacarga – Segunda Generación	1	S/. 10,250.00
Estantería de cuatro niveles	5	S/. 200.00
Total		S/. 20,000.00

Tabla 32

Cotización de préstamo financiero

BANCO	MONTO	INTERES	PLAZO	CUOTA
Scotiabank Perú	S/. 20,000.00	11.64%	36	S/. 660.85
SAA		TCEA		

Nota: Dentro de la cuota mensual se está incluyendo los gastos y comisiones que impone el banco.

Para realizar la adquisición de la maquinaria para la elaboración final del producto, se solicitará un préstamo por el monto descrito en la Tabla 32 y se aplicará el 10% del valor cuota a todas las ventas mensuales de exportación y 5% a las ventas locales que genere la compañía.

CAPITULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelo de etiqueta / Rotulado del producto

Figura 17

Diseño de la marca



4.2 Normas técnicas aplicables

Para la etiqueta del producto se procederá a regir y realizar bajo la siguiente norma:

Tabla 33

Norma técnica de etiquetado

NTP	TITULO
209.038	Alimentos envasados. Etiquetados

“La presente Norma Técnica Peruana ha sido elaborada por el Comité Técnico de Normalización de Alimentos envasados. Rotulado, mediante el Sistema 2 u Ordinario, durante los meses de febrero a agosto de 2009” (Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias - INDECOPI, 2010, p. ii).

Para los propósitos de esta Norma Técnica Peruana se aplican las siguientes definiciones:

Etiqueta o rótulo, cualquier marbete, marca, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o en huecograbado (bajo relieve) o adherido al envase de un alimento.

Etiquetado o rotulado, cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta, acompaña al alimento o se expone cerca del alimento, incluso el que tiene por objeto fomentar su venta o colocación (Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias - INDECOPI, 2010, p. 17).

Con respecto al país EE. UU., el importador deberá gestionar la obtención del certificado de aprobación de etiqueta (Certificate of Label Approval), mediante el formulario 5100.31, el cual te certifica:

- La extensión de etiqueta
- Aprobación de botella

Asimismo, las muestras de etiquetas impresas deben ser enviadas para su posterior verificación y aprobación. Una vez otorgada esta aprobación, el certificado será emitido por el departamento de publicidad, formulación y etiquetado de TTB. Este proceso cuenta con una duración de aproximadamente 21 días calendarios para bebidas destiladas.

El objetivo de dicha certificación es poder demostrar que la etiqueta se pueda identificar de forma adecuada con el producto. Por otro lado, el producto podría pasar por análisis de laboratorio, con el fin de comprobar que no haya ninguna sustancia prohibida o que los ingredientes limitados puedan superar las normas. También va a asegurar que el producto este bien clasificado para términos tributarios.

4.3 Proceso de rotulado

Para el rotulado completo del producto se procederá a regir y realizar bajo la siguiente norma:

Tabla 34

Norma técnica de rotulado

NTP	TITULO
210.027	Bebidas alcohólicas. Rotulado

El rótulo de los productos es cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento (INDECOPI - Centro de Información y Documentación, 2008, p. 5).

“El rotulado tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre las características particulares de los productos, su forma de elaboración, manipulación y/o conservación, sus propiedades y su contenido” (INDECOPI - Centro de Información y Documentación, 2008, p. 5).

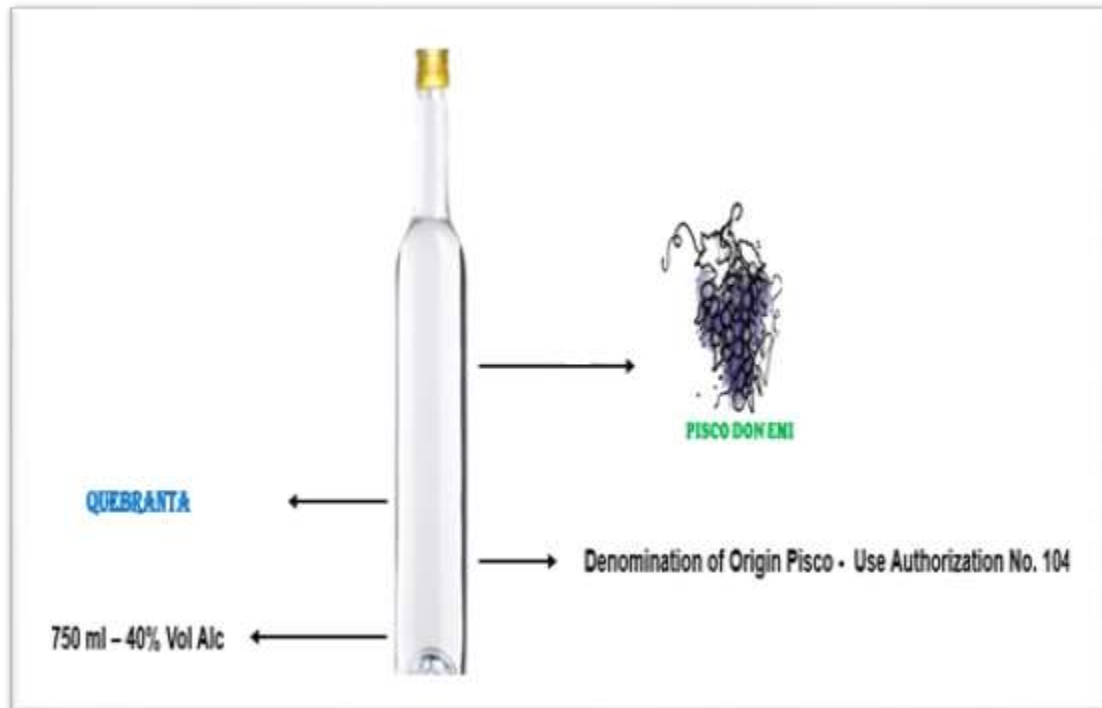
El rotulado debe contener la siguiente información:

- Nombre o denominación del producto.
- País de fabricación.
- Si el producto es perecible: fecha de fabricación y vencimiento, condiciones de conservación y observaciones.
- Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.
- En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado. Así mismo la identificación del lote.
- Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando estos sean previsibles.

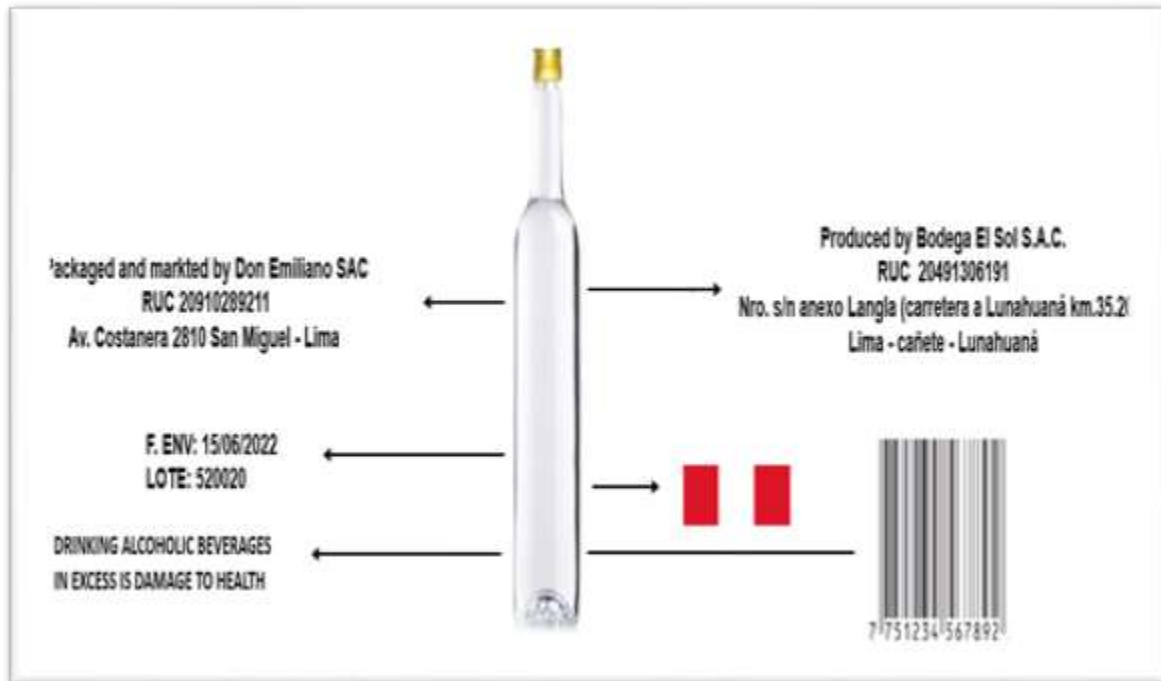
- El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando sea aplicable
 - Código del estándar del producto y grado de calidad
- Para el producto a exportar a USA. La información del rotulado debe cumplir con los estándares generales de la FDA, que deben enviarse en inglés.

Figura 18

Diseño del rotulado frontal



Nota: Para el rotulado frontal, se utilizará el tipo de etiqueta frontal, la cual presentará la información más relevante del pisco, la cual tendrá una medida de ancho 9 cm y alto 11cm.

Figura 19*Diseño del rotulado posterior*

Nota: para el rotulado posterior utilizaremos una contra etiqueta, donde mostraremos la información adicional, la cual tendrá una medida de ancho 9 cm y alto 11 cm.

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado

Para determinar el tiempo y costo de todo el proceso del rotulado procederemos a detallar:

- Etiquetadora semiautomática, con una productividad de 350 etiquetas por hora por lado.
- Operario, para este proceso solo se encargará una persona, el cual cuenta con un sueldo de S/. 750.00 mensuales con un horario de 8 horas el cual se incluye su refrigerio, siendo entonces 7 horas efectivas.
- Botella burdeos, solo se van a considerar las 384 unidades para la exportación.

Tabla 35

Tiempo y costo del proceso rotulado

PROCESO	TIEMPO EFECTIVO + VERIFICACION	PRECIO X HORA (S/.)	COSTO (S/.)
Etiquetado / delantera	2 horas	3.125	S/. 6.25
Etiquetado / posterior	2 horas	3.125	S/. 6.25
Total			S/. 12.50

CAPITULO 5: EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado

El empaque es la presentación comercial del producto. Esto permite que no se dañe durante el transporte o tenga contacto con el exterior, por lo que se puede mantener limpio o fresco en el caso sea un producto alimenticio. En algunas oportunidades el empaque suele ser lo mismo que el envase.

Por conclusión el empaque tiene como finalidad proteger el producto que está en su interior.

El empaque (envase), permitido para la comercialización del pisco solo podrá ser en vidrio o cerámica, la cual no cambiará su color natural, ni difundan olor, sabor y sustancias extrañas el cual podría cambiar la característica del liquito.

Para la compañía Don Emiliano – Spirits Drink SAC, se procederá a trabajar con botella de vidrio, ya que para la industria de bebidas alcohólicas la comercialización es mucho más masiva a comparación del envase de cerámica.

Las botellas de vidrio industriales constituyen uno de los tipos de envases de uso, más comunes en la industria alimentaria, siendo una característica propia de estos recipientes el pequeño diámetro de la abertura o boca, lo que permite el envasado de productos líquidos (Sanleón, s.f.).

Las principales características de la botella de vidrio son:

- No cuenta con ningún tipo de interacción química con el contenido.
- Almacena todo tipo de producto por toda su vida útil.
- No admite la transferencia de oxígeno o dióxido de carbono.
- No modifica el color, el sabor del líquido en el envase.

Figura 20

Parte principal de la botella de vidrio

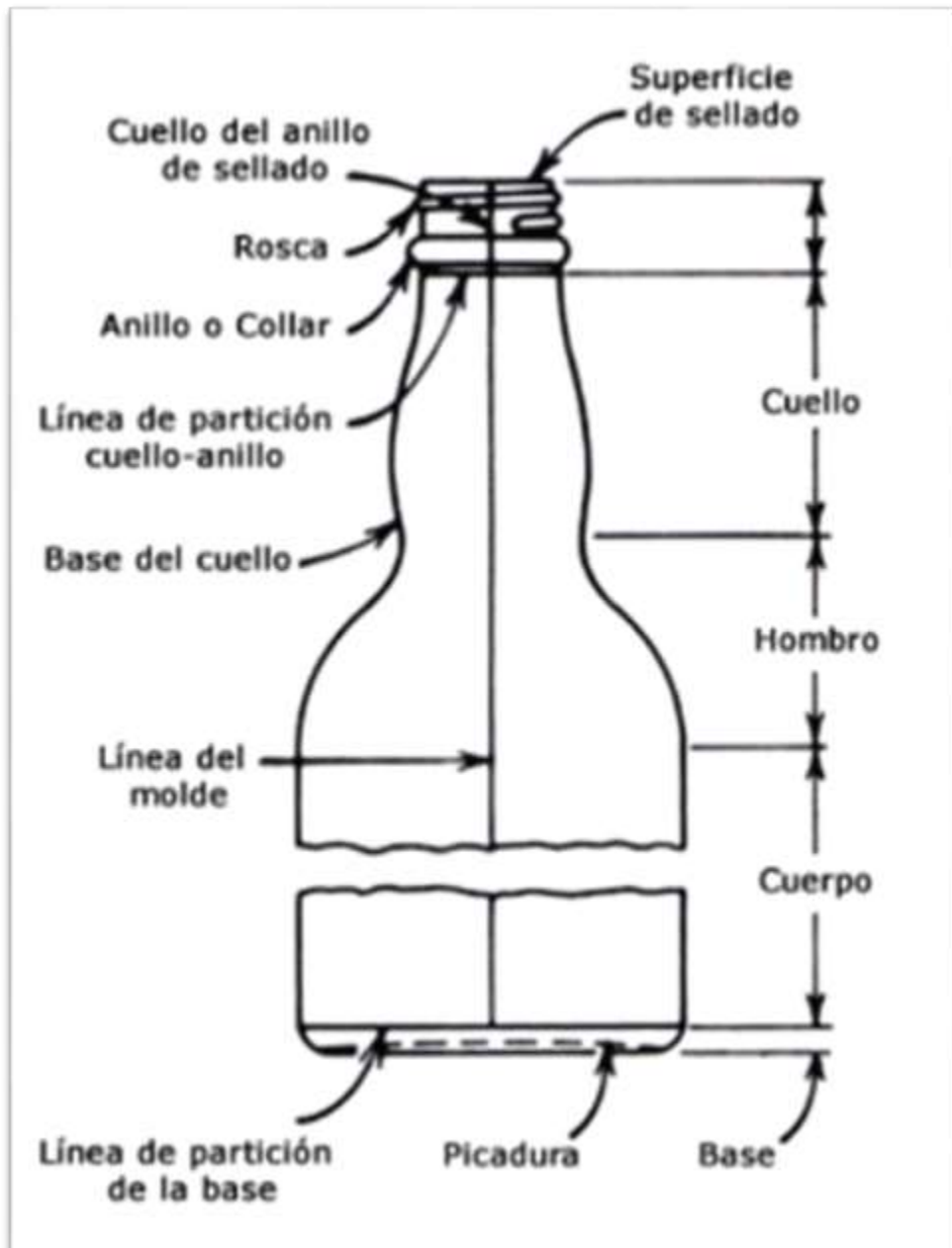


Tabla 36

Ficha técnica del empaque de exportación

BOTELLA BURDEOS



Color	Transparente
Boca	Pilfer Proof (Dorado)
Capacidad	750 ml
Forma	Cilíndrica
Tamaño/Medidas	71.1 mm (diámetro) x 345 mm (altura) incluyendo la tapa.
Peso Neto	0.59 kg
Peso Bruto	1.14 kg

Nota: Por cada 750 ml de pisco (densidad de etanol), equivale a 0.59 kg

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios utilizados para la selección del empaque (envase) para el traslado interno y exportación del pisco fueron los siguientes:

- Los envases de vidrio son inodoros e insípidos, es por tal motivo que el sabor del líquido se va a conservar de mejor manera.
- Las botellas de vidrio son resistentes a temperaturas altas.
- Son 100% reutilizables y reciclables.
- Es un envase con mucha más demanda para la industria de bebidas alcohólicas.

5.3 Proceso de empaque

Una vez que se efectúe la recepción del pisco elaborado y los productos complementarios para el envasado, se procederá a realizar:

- 1) Llenado de envases de botella de vidrio modelo burdeos de 750 ml.
- 2) EL sellado del envase mediante una chapa de aluminio dorado (Pilfer Proof).
- 3) Control de calidad a la botella previamente llenada, para verificar que no hubiera impurezas dentro.
- 4) Etiquetado por ambas partes de la botella, previamente revisadas o verificadas.

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaque

Para poder deducir el tiempo y costo del proceso del empaque, se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Para este proceso solo se va a considerar las 384 botellas para exportación.
- Llenadora de 4 pico, el cual cuenta con una productividad de 750 botellas por hora.
- Tapadora semiautomática, el cual cuenta con una productividad de 700 chapas para sellar botellas.
- Operario, el cual cuenta con un sueldo de S/. 750.00 mensuales con un horario de 8 horas el cual se incluye su refrigerio, siendo entonces 7 horas efectivas.

Tabla 37

Costo y tiempo de producción del empaque

PROCESO	TIEMPO EFECTIVO + VERIFICACION	PRECIO X HORA (S/.)	CANTIDAD PERSONAL	COSTO (S/.)
Llenadora	2 horas	3.125	1	S/. 6.250
Enchapado	1 hora	3.125	1	S/. 3.125
Total				S/. 9.375

CAPITULO 6: EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

El envase de vidrio, al ser un material muy delicado y a la vez súper frágil, necesita un embalaje apropiado para su traslado y aglomeración. Por tal motivo la opción más empleada y apropiada son las cajas de cartón.

El cartón propone una variedad de resultados para embalar, así mismo brinda seguridad para los envíos o su respectivo almacenamiento.

En la actualidad existen distintos tipos de cajas para el pisco y la característica principal del cartón es que se podrá adaptar a las botellas de diferentes presentaciones.

A continuación, el embalaje seleccionado para la botella burdeos de 750 ml:

Tabla 38

Ficha técnica del embalaje seleccionado

CAJA DE CARTON CORRUGADO



Medidas	<ul style="list-style-type: none"> • Largo 294 mm • Ancho 221 mm • Alto 353 mm
N° De botellas por largo	4
N° De botellas por ancho	3
Peso Neto	13.68 kg
Peso Bruto	14.45 kg

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios utilizados para la elección del embalaje son:

- Costo, las cajas están hechas de cartón corrugado, la cual es una materia prima normalmente barata. Por tal consecuencia hace que el vínculo calidad precio de la caja sea extremadamente bueno.
- Medio ambiente, el cartón corrugado este hecho de un material netamente reciclable y ecológico, por lo que la fabricación de cajas de cartón contamina mucho menos que otros tipos de embalaje.
- Comodidad, la caja de cartón corrugado son livianas y muy accesibles para su manipulación. De esta forma al cargar, descargar y embalar el producto sea mucho más rápido y efectivo.
- Menor mano de obra, la caja de cartón al ser un producto de poco peso requiere menos mano de obra para su manipulación. Por lo tanto, los costos de manipuleo y transporte interno del producto son mínimos.
- Utilidad, las cajas pueden ser para almacenamiento o para requisitos específicos.

6.3 Proceso de embalaje

Para el embalaje del producto, se procederá a dividir el proceso en 2 partes:

6.3.1 *Marcado de caja de cartón*

Para el marcado de las 40 cajas para exportación y 10 cajas para el stock de seguridad, se incluyeron dentro de la cotización con nuestro proveedor Propacking S.A.C., el cual utilizara Norilit CS, que es una tinta particular para imprimir en papel, cartón, metales y madera. La información que se rotulará en la caja será la siguiente:

1) ***Rotulado principal***

- Nombre del importador
- Puerto de desembarque
- Enumeración total de las cajas

2) ***Rotulado de información***

- Nombre del exportador
- Puerto de embarque
- Medidas de la caja
- Peso neto

- Peso bruto
- 3) **Rotulado de manipuleo**
- Pictograma de este lado arriba
 - Pictograma de cuidado en la manipulación
 - Pictograma de reciclable
 - Pictograma de Frágil
 - Pictograma de Inflamable

Figura 21

Marcaje del embalaje

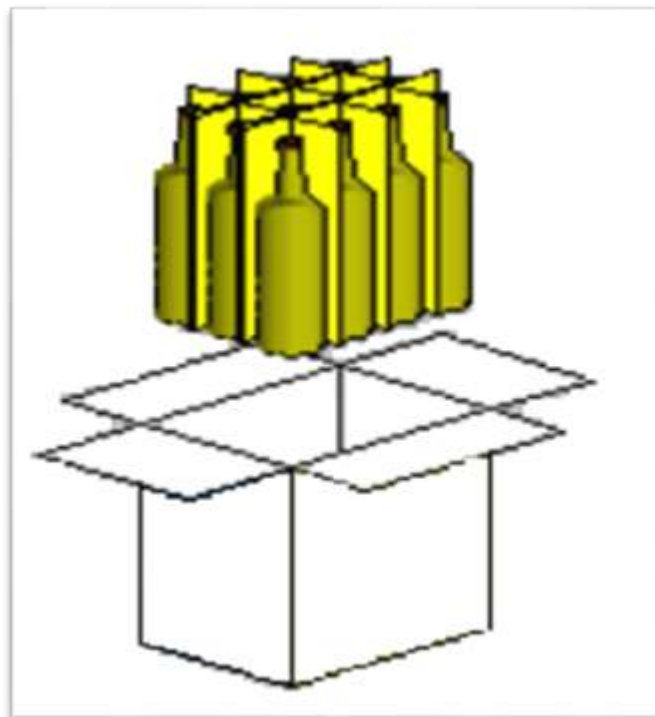


6.3.2 Armado y sellado de la caja

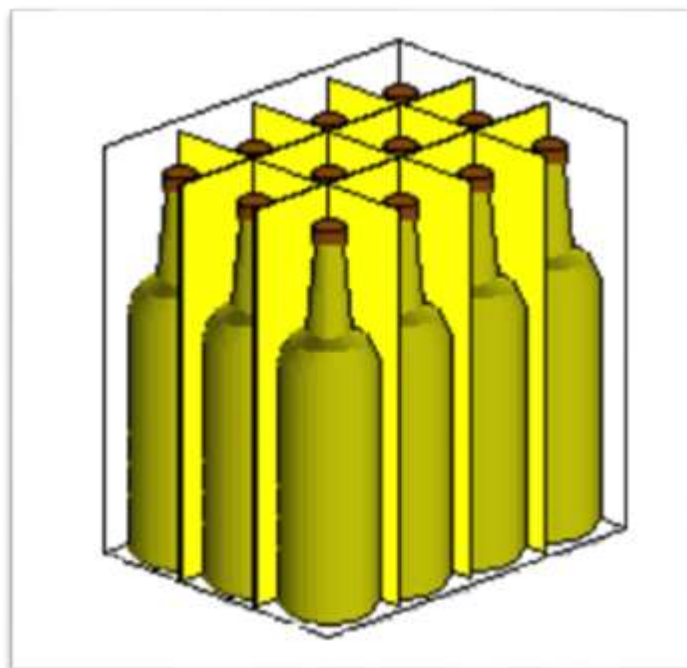
- Una vez que el pisco este correctamente envasado, verificado y posteriormente etiquetada se procederá a colocar en la caja 12 botellas.
- Después del encajado, se procederá a llevar a cabo el cerrado del embalaje mediante una cinta de material polipropileno, el cual permitirá que la caja este completamente compactada y de esta forma permitirá tener seguro el producto para que no sufra algún daño.

Figura 22

Introducción de 12 botellas en el embalaje

**Figura 23**

Interior del embalaje con 12 botellas



6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Para este proceso tendremos en cuenta los siguientes puntos:

Tabla 39

Tiempos y costos del proceso de embalaje

PROCESO	TIEMPO EFECTIVO	PRECIO X HORA (S/.)	CANTIDAD	COSTO (S/.)
Sellado de cajas + acomodo de cajas en estantes	3 horas	S/. 3.125	1	S/. 9.375
Cinta De Embalaje	-	S/. 5.00	2	S/. 10.00
Dispensador de cinta de embalaje	-	S/. 20.00	-	S/. 20.00
Total				S/. 39.375

CAPITULO 7: PALETIZACION

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

El pallet es uno de los elementos más importantes en la distribución física internacional de mercancías. Generalmente, se utiliza como soporte de la mercancía, ya que facilita el levantamiento y manejo de la carga. Existen pallets de madera, de plástico y de otros materiales (Diario del exportador, 2020).

El pallet utilizado deberá cumplir con los requerimiento y estándares a nivel mundial. Se cuenta con 2 tipos de pallet:

- Pallet europeo o europalet
- Pallet americano, isopallet o universal

Existen infinidades de ventajas para utilizar un pallet en la cadena logística, a continuación, mencionaremos las más importantes:

- Medida estandarizada
- Costo de mantenimiento bajo
- Vida útil larga
- Fácil de reciclar
- Higiénico
- El manipuleo es simple y gran aguante
- Reusable
- Las medias y peso hacen que el transporte pueda calcular los precios exactos

Los pallets deberán contar con un sello claro, duradero e imborrable de la norma NIMF-15, el cual se deberá colocar al menos en dos lados del pallet y deberán estar completamente visibles.

En el estado peruano, es necesario que los pallets de madera cuenten con un adherente con carácter obligatorio del SENASA demostrando que han sido fumigados contra las posibles plagas.

Tabla 40*Ficha técnica del pallet seleccionado*

 Pallet Americano



Material	Madera
Color	Madera
Capacidad Almacenamiento Estático	4,000 kg
Capacidad En Carga Dinámica	1,200 kg
Medidas	1,200 mm x 1,000 mm x 145 mm
Peso	25 kg

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios para usar el pallet americano son los siguientes:

- La Medida universal de 1,200 x 1,000 permite ser tomada por maquinaria de carga desde cualquiera de los 4 lados universal, por lo cual es la más usada a nivel mundial.
- Resistencia, la elaboración de este tipo de pallet es de forma mucho más sólida y a la vez equilibrada, por lo que es estándar para el movimiento de líquidos y material químico. Así mismo es utilizado por militares.
- Normalización, El estándar global de fabricación de pallet (ISO) está diseñado con pallet americanos como estándar.

7.3 Proceso de Paletizado

La paletización es el proceso logístico de agrupar mercancía encima de un pallet con el fin de unificar una carga y que sea más fácil de transportar mediante los diferentes equipos de manutención.

La finalidad de la paletización es, además de facilitar el transporte, proteger la mercancía desde que se inicia su paletizado hasta su destino, manteniendo el producto en perfectas condiciones hasta su siguiente proceso logístico o hasta que llegue al cliente final (Mecalux Esmena, 2020).

Una vez que se tenga el producto esté debidamente envasado y con su embalaje correspondiente se procederá a realizar el proceso de la paletización, para ello presentaremos 2 tipos de paletizado:

Tabla 41

Paletizado Largo x Ancho

CONCEPTO	CANTIDAD	MEDIDA
Largo	1,176	Milímetros
Ancho	884	Milímetros
Altura	353	Milímetros
Número de cajas por largo	4	-
Número de cajas por ancho	4	-
Número de Cajas Por Nivel	16	-
Peso Neto	231.2	Kilogramos
Peso Bruto	256.2	Kilogramos

Figura 24
Paletizado Largo x Ancho

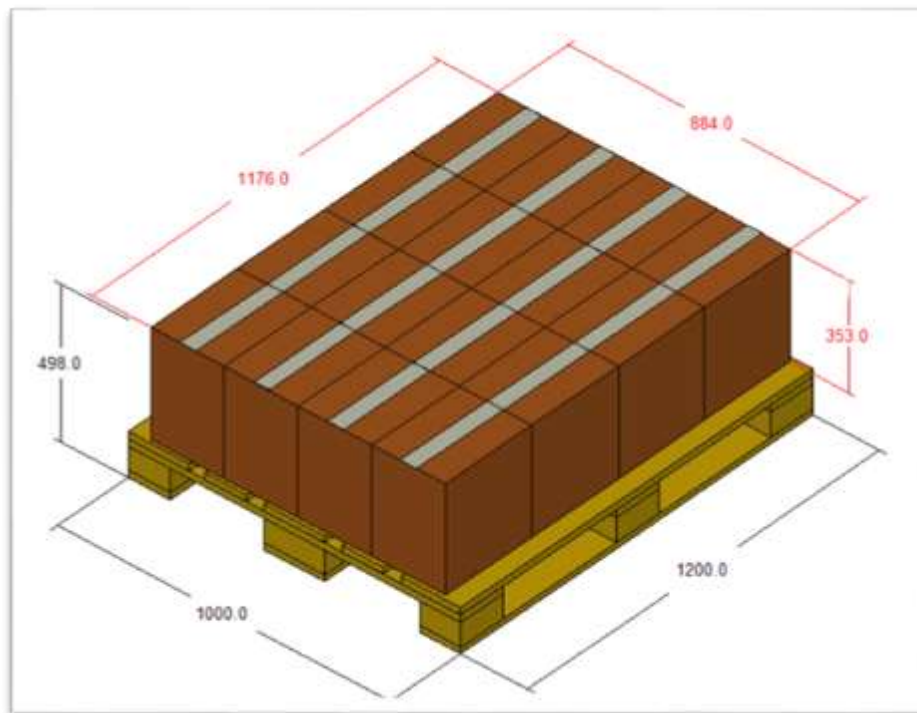


Tabla 42
Paletizado mixto

CONCEPTO	CANTIDAD	MEDIDA
Largo	1,176	Milímetros
Ancho	957	Milímetros
Altura	353	Milímetros
Número de cajas por largo	4	-
Número de cajas por ancho	3	-
Número de Cajas por Largo volteadas	5	-
Número de Cajas Por Nivel	17	-
Peso Neto	245.7	Kilogramos
Peso Bruto	270.7	Kilogramos

Figura 25
Paletizado mixto

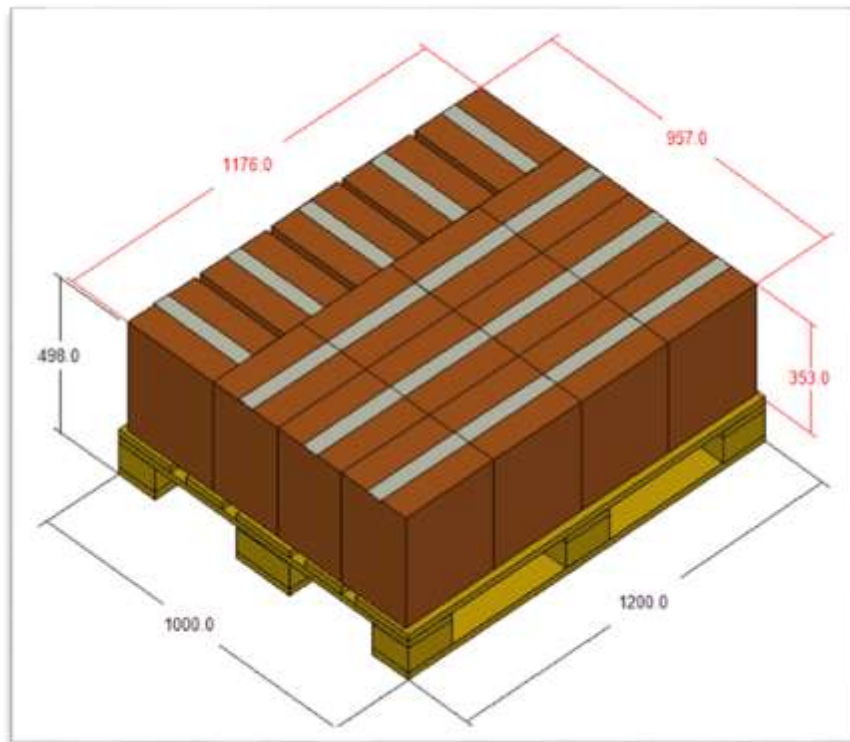
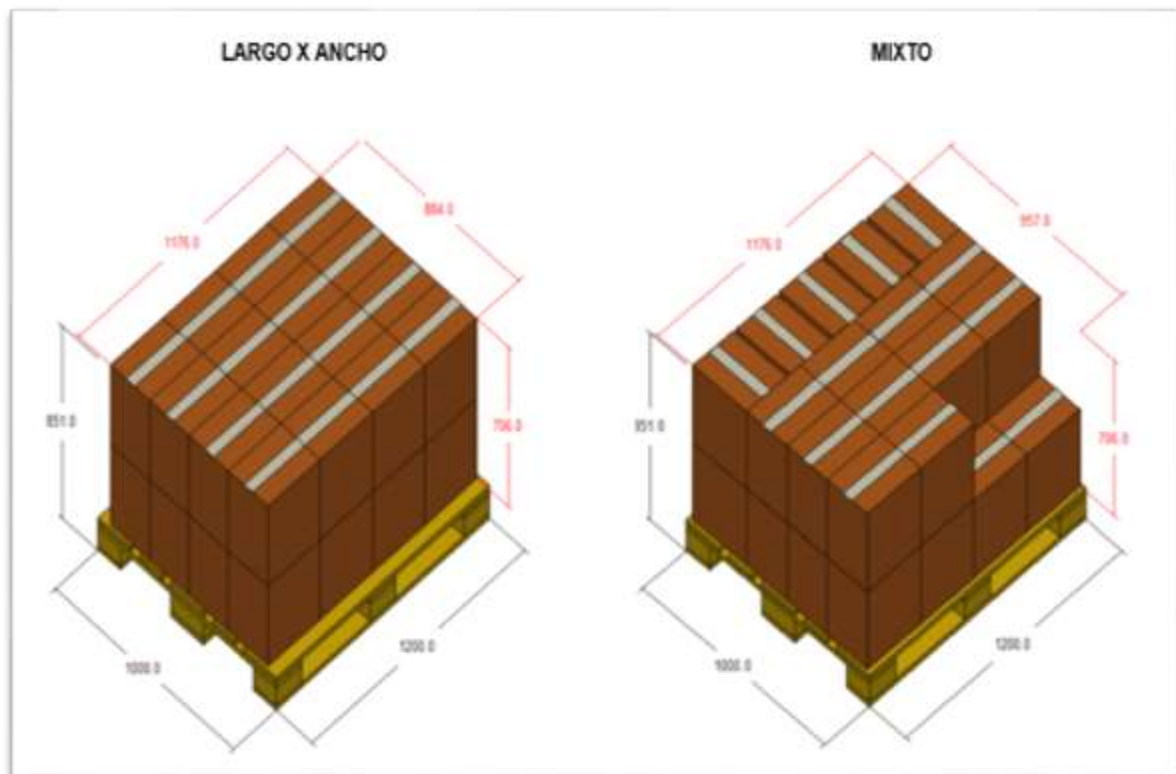


Figura 26
Paletización de carga completa



Dentro del proceso de la paletización es clave saber aprovechar al 100% todas las dimensiones de un pallet. Como se muestra en la tabla 39, el paletizado mixto sería la mejor opción, ya que habría una caja más en el nivel. pero por temas de estética como se muestra en la ilustración 22, el paletizado largo x ancho será la opción elegida, además por el tema del peso final ambos son iguales.

7.4 Plano de estiba pallet

Para conocer el plano de la estiba correctamente, tenemos que considerar algunos aspectos, para el paletizado final:

- Correas (zuncho de plástico negro), para ajustar bien las cajas.
- Separador por niveles, el cual cuenta con peso de 2 kg.
- Esquineros de cartón, el cual cuenta con un espesor de 10 mm y un peso 2.05 kg.
- Stretch film manual que tiene como finalidad consolidar cajas.

Al aplicar los siguientes complementos las medidas y el peso cambian. A continuación, se procederá a mostrar.

Tabla 43

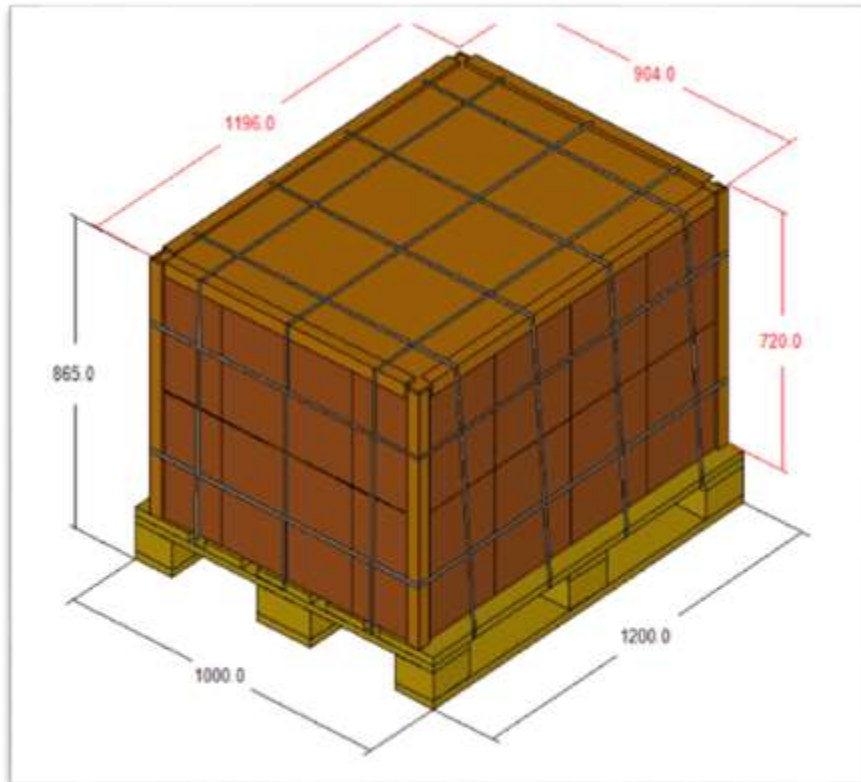
Resumen de la paletización final

CONCEPTO	CANTIDAD	MEDIDA
Largo del Producto	1,196	Milímetros
Ancho del Producto	904	Milímetros
Alto Producto + Pallet	865	Milímetros
N° Cajas por niveles	16	-
N° Niveles	2	-
Total, de cajas por paleta	32	Unidades
N° de Botellas x caja	12	-
N° de Botellas * pallet	384	-
Peso neto	482.80	Kilogramos
Peso bruto	507.80	Kilogramos

Nota: Al final se procederá a colocar el Stretch film en toda la paletización así mismo, se va a considerar 508 kg, ya que el decimal es mayor a 5.

Figura 27

Paletización final



7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización

Tabla 44

Tiempos y costos del proceso de unitarización

PROCESO	TIEMPO EFECTIVO	PRECIO X HORA (S/.)	CANTIDAD	COSTO (S/.)
Acomodo de cajas en pallet	2 horas	S/. 3.125	1	S/. 6.25
Zuncho De Plástico Negro - (2kg)	-	S/. 14.00	1	S/. 14.00
Esquineros De Cartón	-	S/. 1.00	8	S/. 8.00
Stretch Film	-	S/. 20.00	1	S/. 20.00
Pallet Americano	-	S/. 25.00	1	S/. 25.00
Total				S/. 73.25

CAPITULO 8: CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Los contenedores o containers son los recipientes de carga que permiten almacenar la mercancía para transportarla tanto en camiones, trenes y barcos, posibilitando así el transporte intermodal. Habitualmente se utilizan para transportar materiales pesados o mercancía paletizada. Se utilizan para proteger la carga transportada de los golpes y las malas condiciones climatológicas, así como mantener intactos los productos almacenados (Ruano, 2016).

Dependiendo el producto que se enviara, el contenedor puede variar en espacio, armazón, componente, etc. Las dimensiones y otros parámetros de los contenedores en la actualidad están estandarizados, de esta forma se pudo agilizar el transporte sin la obligación de estibar y desestibar la mercadería a lo largo de la travesía.

Los tipos de contenedores son:

- Estándar
- High Cube
- Dry-van o contenedor seco
- Reefer o contenedor congelado
- Open Top
- Flat Rack
- Open Side
- Tank o contenedor cisterna
- Flexi – Tank
- Contenedores plataforma

Para la exportación del producto del pisco se procederá a utilizar el contenedor tipo Dry-van o contenedor seco.

Este tipo de contenedor es el más usado en el mercado, cuenta con armazón básico y de metal, sellado hermenéuticamente sin ningún tipo de enfriamiento o ventilación. Es apropiado para una amplia variedad de carga. Los modelos son 20 y 40 pies.

Dado al tamaño de la paletización del producto, el contenedor DRY-VAN 20' será el más indicado para el envío de la mercadería al país destino.

Tabla 45

Ficha técnica del contenedor seleccionado

DRY-VAN 20'



Peso Vacío	2,250 kg
Peso Máximo	28,240 kg
Capacidad Cubica	33.30 m ³
Medidas Externas	Largo: 6,058 mm Ancho: 2,438 mm Altura: 2,591 mm
Medidas Internas	Largo: 5,900 mm Ancho: 2,350 mm Altura: 2,390 mm

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios utilizados para la elección del contenedor DRY-VAN 20', fueron los siguientes:

- Están hechos de material sólido, así mismo también son herméticos y estancos.
- Se pueden utilizar como como módulos para el almacenamiento, son idóneos para guardar todo tipo de mercaderías, archivos, muebles, etc. Gracias a su hermeticidad son súper seguros.
- El transporte de este contenedor es muy simple y no complicado.

8.3 Proceso de Contenedorización

Una vez que el producto esté debidamente paletizado, se procederá a realizar la carga de la mercadería al contenedor, para ello se tendrá que utilizar el montacargas Kipor, el cual cuenta con una capacidad de 2.5 toneladas. Con esta maquinaria la movilización de la mercadería será mucho más rápida y eficiente.

Tabla 46

Ficha de la Contenedorización de la carga

CONCEPTO	CANTIDAD	MEDIDA
Nº De Pallet Paletizado	1	Unidades
Peso Neto del Contenedor	508	Kilogramos
Peso Bruto del Contenedor (Peso Neto + Tara)	2,758	Kilogramos

8.4 Plano de estiba del contenedor

A continuación, el plano de estiba del producto en un contener DRY-VAN 20', en diferentes ángulos:

Figura 28

Contenedorización de la carga – Vista Angular

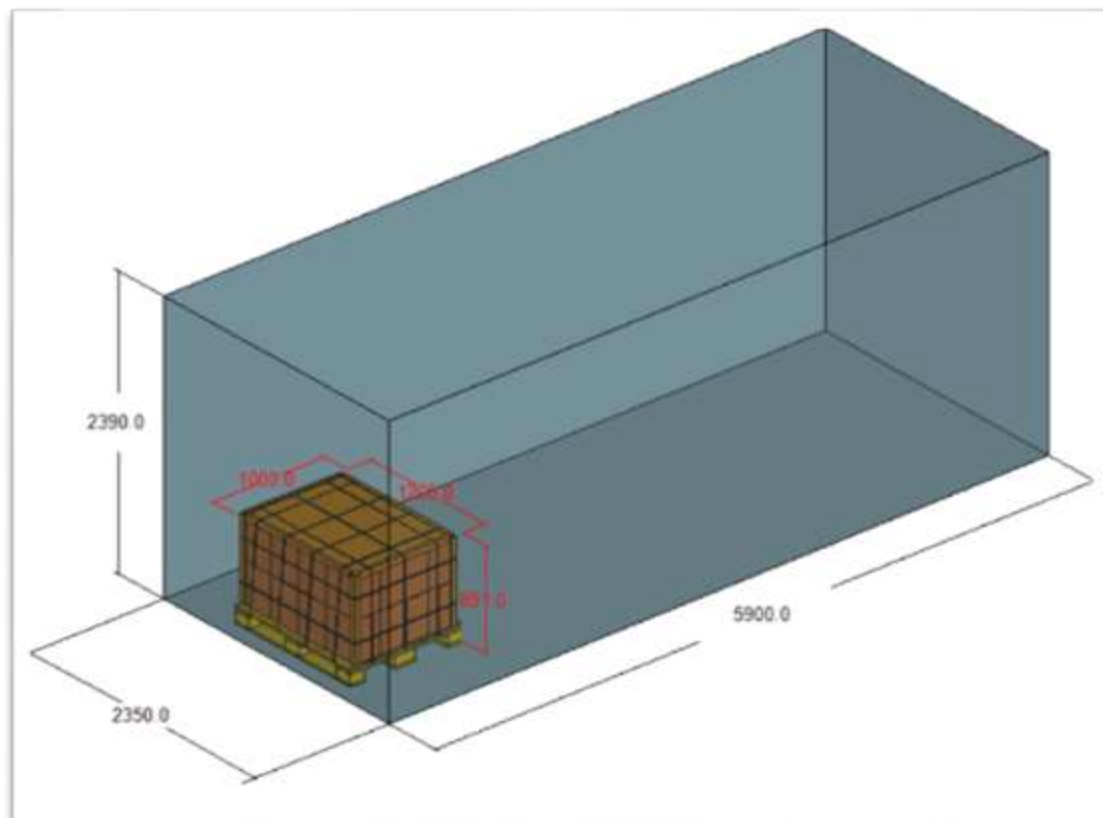
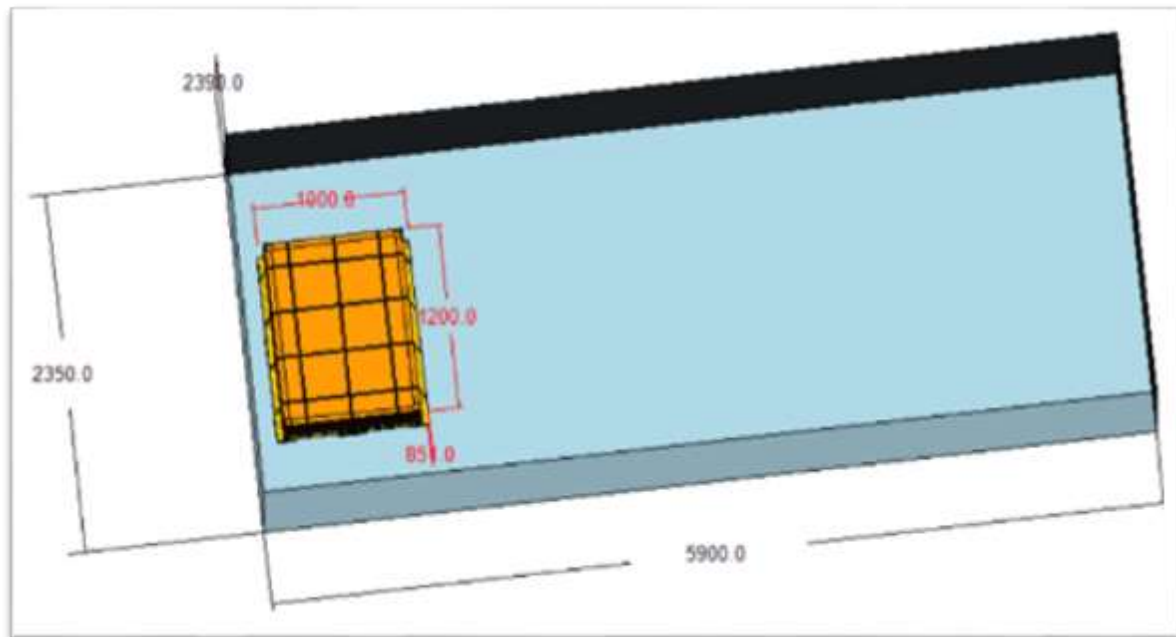


Figura 29

Contenedorización de la carga – Vista de Arriba



8.5 Tiempos y costos del proceso de Contenedorización

Con respecto a este proceso, estará a cargo de nuestro agente aduanero E Group Logistics Perú Sociedad Anónima Cerrada - EGL Perú S.A.C.

Tabla 47

Tiempo y costo de contenedorización

SERVICIO	TIEMPO	COSTO
Transporte hacia el almacén DP World Logistic SRL (Neptunia)	6 HRS	\$ 36.33
Consolidación	El mismo día que ingresa	\$ 46.71
Total		\$ 83.04

CAPITULO 9: TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

Para el transporte interno del pisco elaborado y sus demás complementos, existen diferentes tipos de vehículos para su traslado. A continuación, procedernos a detallar el traslado.

Para el traslado se va a considerar el almacén de cada proveedor hasta el almacén de Don Emiliano – Spirits Drink SAC.

9.1.1 Transporte Pisco elaborado

Para el traslado del pisco elaborado se procederá a utilizar un tipo de vehículo rígido, porque es el más apropiado para que la mercadería viaje sin ninguna complicación por carretera. Se procederá a considerar los siguientes elementos:

- Tanque de acero modelo Machinery, con una capacidad de 2,000 lt, con una altura de 2.9 m. y peso vacío de 122.5 kg.
- Rollo Burbupack para proteger tanque de acero.
- Pallet Americano, que servirá como base para el tanque.
- Correas de amarre para sujetar el tanque.

Figura 30

Elementos para el traslado del pisco elaborado



Asimismo, el pisco es considerado una mercancía peligrosa por su naturaleza inflamable, ya que contiene etanol (alcohol), el cual puede reaccionar con el aumento de la temperatura. Por tal motivo el transporte deberá contar con las siguientes imágenes:

- IMO clase 3. Líquidos inflamables
- UN 3065
- Descripción: BEBIDAS ALCOHÓLICAS, con más del 24% pero no más del 70% de alcohol en volumen.

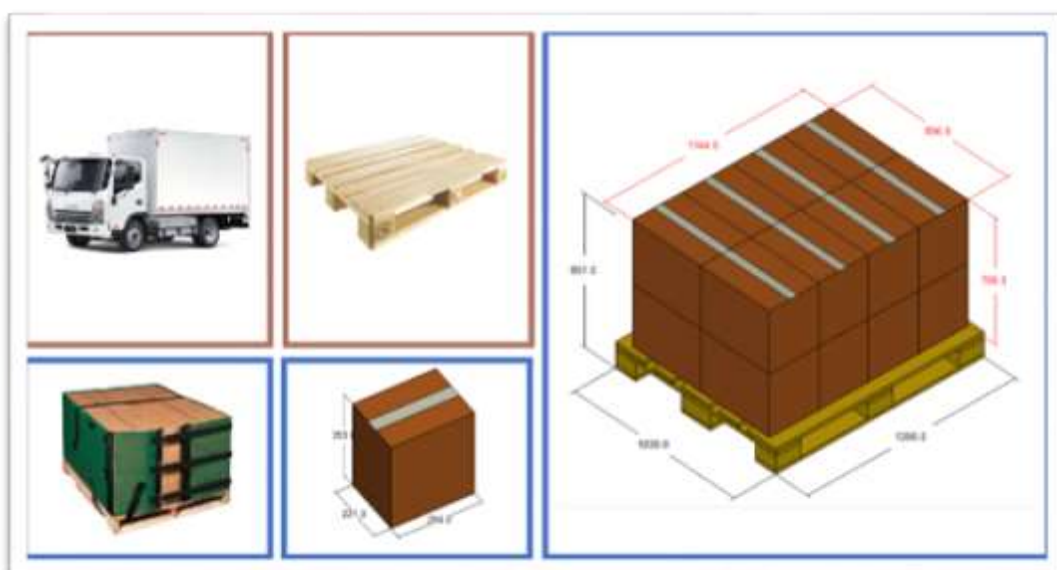
9.1.2 Transporte de envase

Para el transporte de los empaques (envases), se procederá a utilizar un vehículo rígido. A continuación, se procederá a considerar los siguientes elementos:

- 394 botella burdeos de 750 ml, con un diámetro de 71.1 mm, altura de 345 mm y peso de 550 grs.
- 16 cajas de cartón simple para 24 unidades, con una medida de largo 428 mm, ancho 286 mm y altura 353 mm y peso 450 grs.
- 1 caja de cartón simple para 12 unidades, con una medida de largo 294 mm, ancho 221 mm y altura 353 mm.
- Pallet Americano, que servirá como base para las cajas.
- Cubre pallets reutilizables, para ajustar la unitarización.

Figura 31

Elementos para el traslado de empaque



9.1.3 Transporte de etiquetas

Para el traslado de las etiquetas, se procederá a considerar los siguientes elementos:

- 135 planchas de 6 etiquetas autoadhesivas.
- 5 sobres manilas de tamaño oficio.

Figura 32

Elementos para el traslado de etiquetas



9.1.4 Transporte de embalaje

Para el traslado del embalaje, se procederá a considerar los siguientes elementos:

- 50 cajas de cartón doble, agrupadas en 10 unidades.
- Zuncho color amarillo, para ajustar las cajas.

Figura 33*Elementos para el traslado de embalaje***Tabla 48***Lista de proveedores para transporte de pisco elaborado y empaque*

RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	FLETE X TN	ACTIVIDAD
Expreso Cargosur E.I.R.L.	Cal. Alexander Von Humbolt Nro. 504 - Lima - Lima - La Victoria	S/. 55.00	Transporte de carga alta y baja densidad
Logistics Empresarial S.A.C.	Av. México Nro. 252 Int. 201 Lima - Lima - La Victoria	S/. 60.00	Transporte de Carga, encomiendas y servicios courier
Romero Express SAC	Jr. C. Gutiérrez Nro. 520 Urb. Santo Domingo - Lima - Lima - La Victoria	S/. 55.00	Transporte a nivel nacional

Tabla 49

Lista de proveedores para transporte de etiquetas y embalaje

RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	WEB	ACTIVIDAD
Faster Solution Servicios Generales SAC	Cal. Edmundo Zapatel Nro. 109 Int. 301 urb. San Joaquín – Callao - Bellavista	http://www.fastersolution.net/index.html	Mensajería, courier, delivery
Olva Courier S.A.C	Av. Gral. Álvarez De Arenales Nro. 1775 (C.C. Arenales) Lima - Lima - Lince	https://www.olvacourier.com/	Servicio de logística integral

9.2 Costos de transporte interno

9.2.1 Costo de transporte pisco elaborado

Se procederá a trabajar con la empresa Expreso Cargosur E.I.R.L.

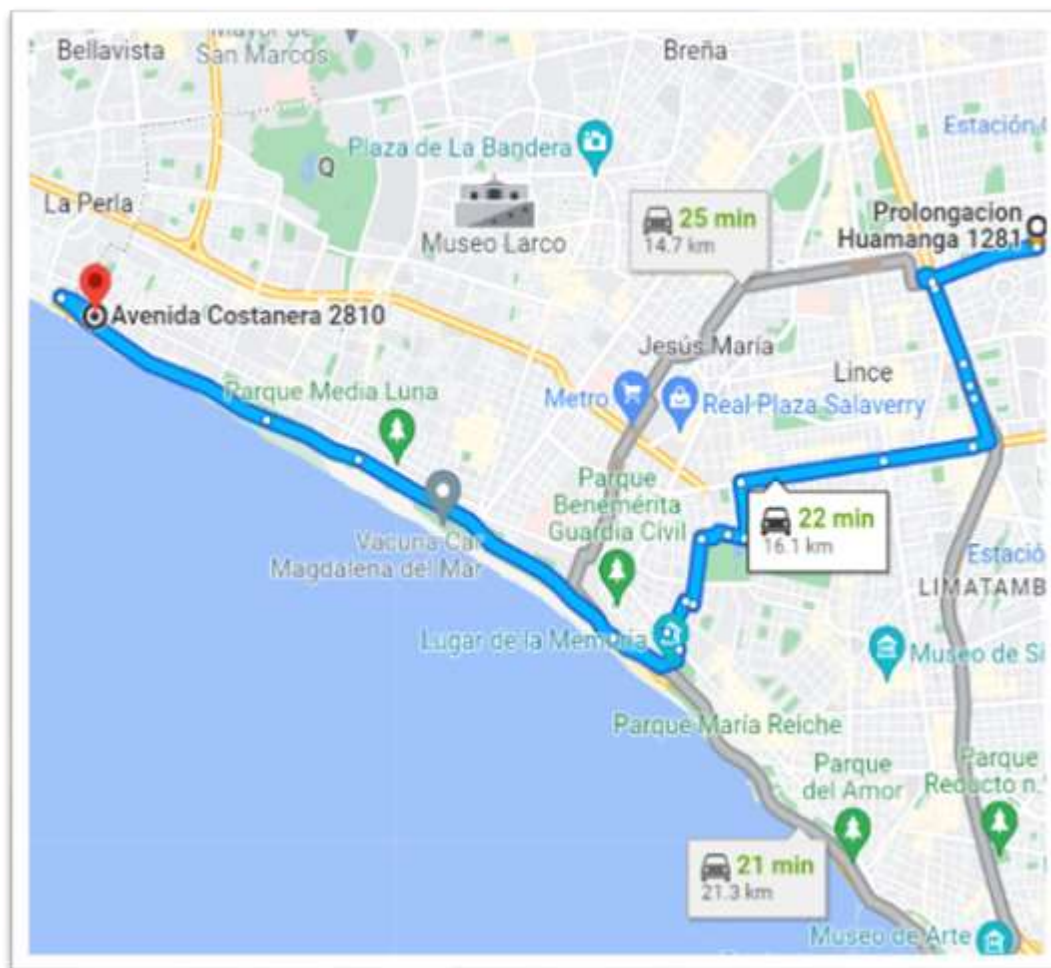
Tabla 50

Costo de transporte de servicio interno pisco elaborado

DESCRIPCION	PRECIO (S/.)	CANTIDAD / SERVICIO	COSTO (S/.)
Pisco elaborado 293 lt – 229 kg	S/. 55.00	0.229 TON	S/. 12.595
Tanque acero modelo Machinery movable 122.50 kg	S/. 55.00	0.1225 TON x 2	S/. 13.475
Ruta San Miguel – La Victoria – San Miguel	S/. 2.00	16.1 km x 2	S/. 64.40
Total			S/. 90.47

Figura 34

Ubicación y ruta de almacén Bodega El Sol S.A.C.



9.2.2 Costo de transporte de envase

Se procederá a trabajar con la empresa Expreso Cargosur E.I.R.L.

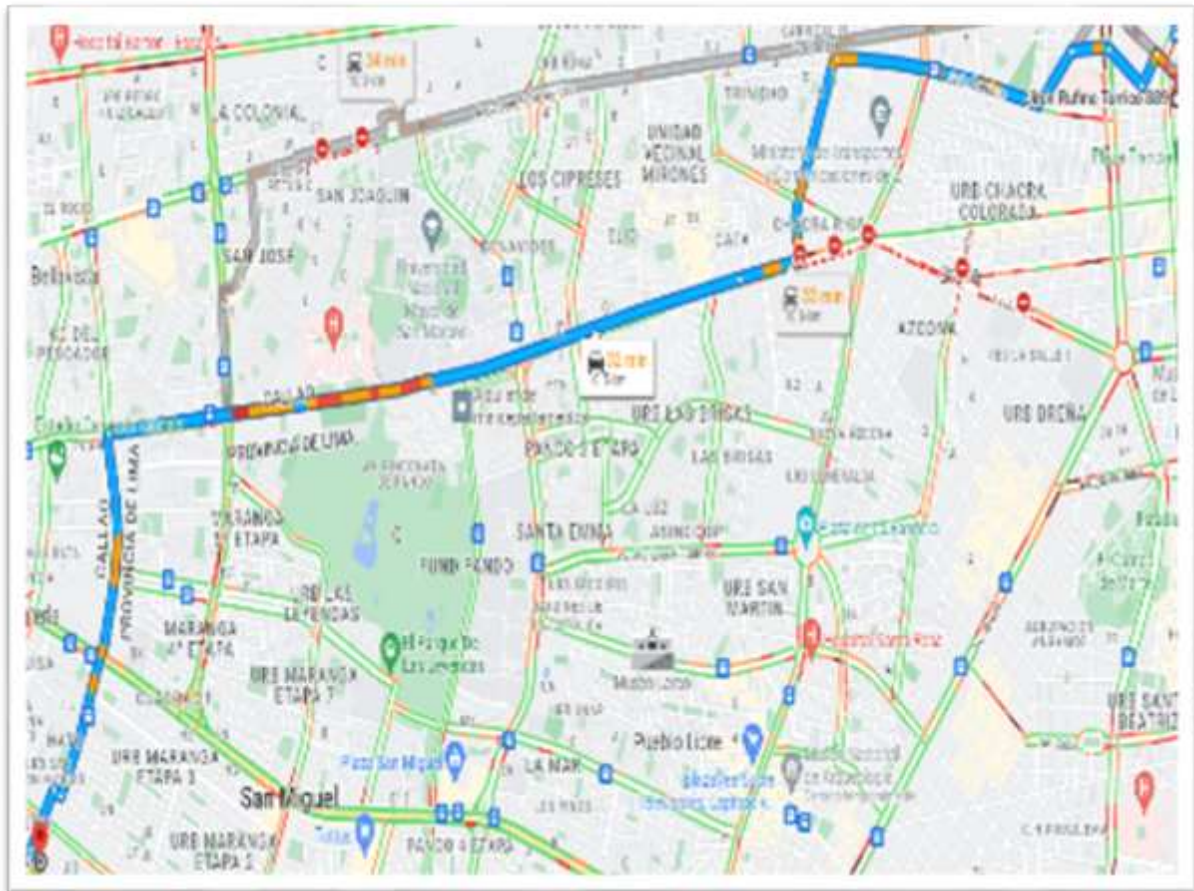
Tabla 51

Costo de transporte de servicio interno empaque

DESCRIPCION	PRECIO (S/.)	CANTIDAD / SERVICIO	COSTO (S/.)
16 cajas con 24 unidades de botellas por 750 ml	S/. 55.00	0.2184 TON	S/. 12.012
1 caja con 10 unidades de botellas por 750 ml	S/. 55.00	0.0059 TON	S/. 0.3245
Ruta Lima – San Miguel	S/. 2.50	10.5 km	S/. 26.25
Total			S/. 38.59

Figura 35

Ubicación y ruta de almacén Envases De Vidrio SAC



9.2.3 Costo de transporte de etiquetas

Se procederá a trabajar con la empresa Olva Courier S.A.C y se va a considerar los siguiente:

- 5 sobres manilas de tamaño oficio, con 27 unidades de autoadhesivos en cada sobre, con un peso por sobre de 39.98 gm.

Figura 36

Costo de transporte de servicio de etiquetado

1. ¿A dónde lo llevamos?

LIMA LIMA SAN MIGUEL

2. ¿Lo recogemos?

CON RECOGIDA

3. ¿Qué envías?

Sobres Paquetes

4. ¿Cuánto Pesa?

195 g GRAMOS (GR)

5. PRECIO ESTIMADO: **S/.10.00**

Finalizar

9.2.4 Costo de transporte de embalaje

Se procederá a trabajar con la empresa Faster Solution Servicios Generales SAC.

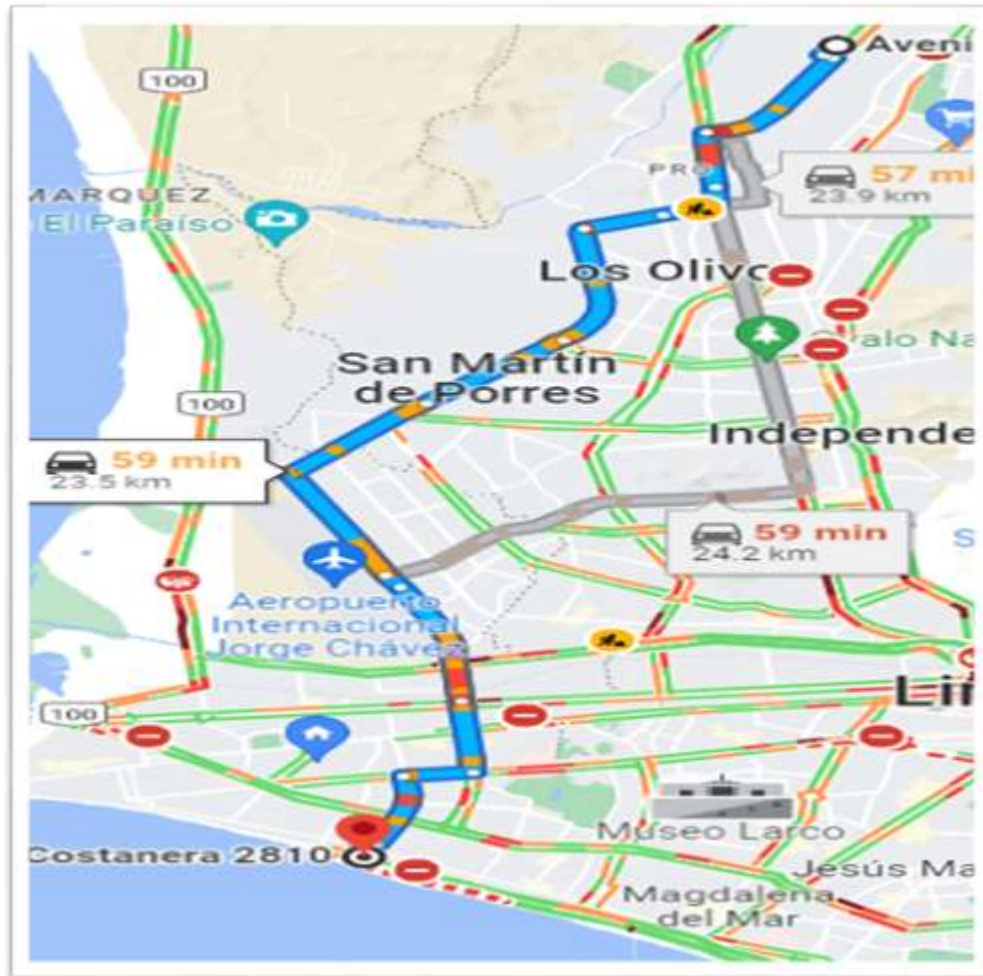
Tabla 52

Costo de transporte de servicio interno embalaje

DESCRIPCION	PRECIO (S/.)	CANTIDAD / SERVICIO	COSTO (S/.)
40 cajas vacías para 12 unidades con un peso 0.77 kg por unidad	S/. 0.40	36.96 kg	S/. 14.784
Ruta Comas – San Miguel	S/. 0.90	23.5 km	S/. 21.15
Total			S/. 35.934

Figura 37

Ubicación y ruta de almacén Faster Solution Servicios Generales S.A.C.



9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

9.3.1 Transporte Marítimo

Tabla 53

Navieras de Transporte Internacional

LINEA NAVIERA	DIAS DE TRANSITO	FRECUENCIA DE SALIDA	RUTA
Msc	14 días	Semanal	Costa Este EE. UU
Happag Lloyd	14 días	Semanal	Costa Este EE. UU

9.3.2 Transporte Aéreo

Tabla 54

Aerolíneas de transporte de carga internacional

AEROLINEA	TRANSITO	FRECUENCIA DE SALIDA	RUTA
Delta Cargo	7 h 26 m	2 veces a la semana	Lima – México DF – Nueva York
Latam Cargo	8 h 01 m	3 veces a la semana	Lima – Bogotá – Nueva York
Northern Air Cargo	6 h	2 veces a la semana	Lima – Nueva York
United Airlines	7 h 35 m	2 veces a la semana	Lima – Miami - Nueva York

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

9.4.1 Costo del Flete Marítimo

Tabla 55

Flete marítimo

TIPO CONTENEDOR	PUERTO DE ORIGEN	PUERTO DE DESTINO	TARIFA PROMEDIO	TM / M3 PROMEDIO
20 pies	Callao (Perú)	New York (Estados Unidos)	\$ 2,650.00	-
40 pies	Callao (Perú)	New York (Estados Unidos)	\$ 3,650.00	-
40 pies Refrigerado	Callao (Perú)	New York (Estados Unidos)	\$ 4,800.00	-
Mercancía Consolidada	Callao (Perú)	New York (Estados Unidos)	-	\$ 80.00

Para estructurar el flete del de transporte marítimo, hay que considerar dos aspectos, las cuales son:

1. Tarifa básica, el cual es el costo único para transportar el producto entre dos áreas geográficas distintas.
2. Los recargos, es el importe complementario el cual se aplica a la tarifa básica, para retribuir las variantes en el costo o en operaciones del buque. Dentro de estos recargos tenemos:

B.A.F. (Factor de ajuste de combustible), se requiere mantener niveles de flete estables ante cambios reiterados o imprevistos en el precio del combustible (principalmente por fluctuaciones en la cotización internacional del petróleo) y, eventualmente, los costos de combustible que son irreversibles se incorporan en el flete marítimo básico y queda un B.A.F. residual (Diario del exportador, 2018).

“C.A.F. (Factor de ajuste cambiario), se aplica desde que un porteador incurre costos en diferentes monedas. Estos costos se ajustan en relación con la moneda de la tarifa, usualmente el dólar americano” (Diario del exportador, 2018).

Para calcular el costo promedio del flete de transporte marítimo para la mercancía, hay que considerar los siguientes aspectos:

- Medidas de la unitarización final, largo 1,200 mm * ancho 1,000 mm * alto 865 mm y por último el peso bruto: 508 kg.

Tabla 56

Cálculo del costo de naviera

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO \$	MERCANCIA	COSTO \$
			CONSOLIDADA TM / M3	
CBM	1.038	-	\$ 80.00 + IGV	\$ 94.40
B.A.F.	1.038	\$ 10.00	-	\$ 10.38
C.A.F.	20%	\$ 94.40	-	\$ 18.88
Total				\$ 123.66

9.4.2 Costo del Flete Aéreo

Tabla 57

Flete Aéreo promedio

CANTIDAD	PRECIO
0 – 50 kg	\$ 5.60
51 – 100 kg	\$ 3.50
101 – 300 kg	\$ 3.35
301 – 500 kg	\$ 2.40
501 – 1000 kg a mas	\$ 2.39

Adicionalmente a los costos de la tabla de flete aéreo promedio, hay que considerar otros gastos, tales como:

Tabla 58

Datos conexos al flete Aéreo promedio

DESCRIPCION	PRECIO
FSC - (combustible)	\$ 0.60 x kg
UA - (uso de aeropuerto)	\$ 0.0425 x kg
SSCC - (seguridad de la carga)	\$ 0.10 x kg
Handling - (envío de documentos a destino)	\$ 60.00 + IGV
Corte de guía - (emisión de documento emitido por la línea aérea)	\$ 30.00 + IGV
SSCC Corte de guía - (emisión de documentos emitido por el agente de carga)	\$ 20.00 + IGV

Para calcular el costo promedio para nuestra mercancía hay que considerar el peso de la unitarización final:

- Peso Bruto: 508 kg x Pallet
- 1 Pallet

En base a los datos se procede:

Tabla 59

Cotización de flete Aéreo promedio

DESCRIPCION	PRECIO
Flete	\$ 1,214.12
FSC - (combustible)	\$ 304.80
UA - (uso de aeropuerto)	\$ 21.59
SSCC - (seguridad de la carga)	\$ 50.80
Handling - (envío de documentos a destino)	\$ 70.80
Corte de guía - (emisión de documento emitido por la línea aérea)	\$ 35.40
SSCC Corte de guía - (emisión de documentos emitido por el agente de carga)	\$ 23.60
Total	\$ 1,721.11

CAPITULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agente de aduana

Tabla 60

Datos del agente aduanero

AGENTE	DIRECCION	WEB	SERVICIO
Aduamérica S.A.	Av. Federico Fernandini Nro. 253 – Urb. santa marina – sur – Callao	<a href="https://aduameric
a.com/">https://aduameric a.com/	<ul style="list-style-type: none"> • Agenciamiento de aduanas • Carga internacional • Transporte de carga terrestre • Almacenamiento • Distribución • Renting de montacargas
E Group Logistics Perú Sociedad Anónima Cerrada- EGL Perú S.A.C.	Cal. Mario Cavagnaro Nro. 111 – Urb. La Taboadita – Bellavista - Prov. Const. del Callao, Perú	<a href="https://eglperu.co
m/">https://eglperu.co m/	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte y distribución • Agencia de carga Internacional • Agencia de aduanas • Logística integral • Asesoría Técnica

10.2 Costos de agenciamiento

EL costo del agenciamiento está a cargo de EGL PERÚ, el cual utilizará una logística integrada, bajo la consolidación LCL hasta 25 CBM por BL:

- Reserva con las distintas consolidadoras, El código de la oficina de registro y carga se utiliza para gestionar la reserva de espacio para envíos LCL en un contenedor designado con diferentes consolidadores.
 - Transporte hacia almacén Neptunia, En colaboración con Don Emiliano - Spirits Drink SAC, el agente lleva la unidad a la bodega para cargar la mercadería y luego a la bodega Neptunia, donde trabajan las consolidadoras.
 - Ingreso de carga y descarga, procederá hacer el ingreso de la carga en el almacén de la consolidadora y se procederá con la descarga de la mercadería y su respectivo pesaje.
 - Trámites documentarios, se encarga de los documentos de exportación correspondientes requeridos por la línea naviera.
 - Gestión en destino con el agente local (EE. UU.), Al tratarse de una red internacional de agencias de carga, cuenta con socios en todo el mundo con los que se coordinan trámites similares en el país de destino.
- Dichos costos o tarifario del agente se procederán a detallar:

Tabla 61

Tarifario de carga consolidada LCL por EGL Perú SAC

SERVICIO	TARIFA	TIEMPO
Reserva con las distintas consolidadoras	\$ 80.00 + IGV	24 HRS
- Navieras	B.A.F.+C.A.F.	
Transporte hacia el almacén DP World Logistic SRL (Neptunia)	\$ 35.00 por M3	6 HRS
Ingreso de carga y descarga	\$ 120.00 X HBL	2 – 4 HRS.
Visto bueno portuario	\$ 118.00	El mismo día de ingreso
Trámites documentarios	\$ 30.00	El mismo día de ingreso
Comisión de aduanas y Gastos operativos	\$ 0.45 x kg	-
Gestión en destino con el agente local	\$ 53.00 X HBL	A la llegada de la mercancía
Consolidación	\$ 40.00 X M3 / TON	El mismo día de ingreso
Gastos administrativos	\$ 25.00	-
Handling	\$ 50.00	-
Emisión de HBL	\$ 35.00	-

Para calcular el costo para nuestra mercancía por nuestro agente aduanero, hay que considerar las medidas de la unitarización final:

- Largo: 1,200 mm
- Ancho: 1,000 mm
- Alto: 865 mm
- Peso Bruto: 508 kg
- CBM: 1.038

En base a los datos se procede:

Tabla 62

Costo de carga consolidada LCL

SERVICIO	COSTO
Reserva con las distintas consolidadoras	\$ 123.66
Transporte hacia el almacén DP World Logistic SRL (Neptunia)	\$ 36.33
Ingreso de carga y descarga	\$ 120.00
Visto bueno portuario	\$ 118.00
Trámites documentarios	\$ 30.00
Comisión de aduanas y Gastos operativos	\$ 228.60
Gestión en destino con el agente local	\$ 55.01
Consolidación	\$ 41.52
Gastos administrativos	\$ 25.00
Handling	\$ 50.00
Emisión de HBL	\$ 35.00
Total	\$ 863.12

10.3 Aseguradoras

“Una aseguradora o compañía de seguros es una empresa que se encarga de asegurar riesgos a terceros, de tal manera que protege o resguarda los bienes materiales de los riesgos a los que estos están expuestos” (Galán, Aseguradora, 2016).

10.3.1 Seguro transporte de mercadería

Es un seguro que tiene como objeto amparar los riesgos inherentes al traslado de mercancías de las empresas generadoras de carga de importación, exportación, nacional y urbana en los trayectos asegurados por vía aérea, marítima, fluvial, férrea, terrestre o cualquiera de sus combinaciones. Entrega cobertura desde el momento en que es despachada la carga hasta que se entrega al destinatario (Chubb, s.f.).

10.4 Póliza de seguro

Para generar la póliza del seguro primero escogeremos a la compañía Chubb Seguros Perú S.A., el cual se contratará un seguro flotante de transporte (marítimo), con la siguiente cobertura (detalle general):

- Cubrirá riesgo de pérdida tangible o los percances físicos que pudiera padecer la mercancía durante el transporte.
- Se aplica a todos los envíos de mercancías entregados dentro del período de validez especificado.
- Protección de fallas inesperadas que perjudiquen la carga, mientras lo compensan por otros costos de salvamento en los que se deberá incurrir para la protección.
- Costos particulares, que protegen de fallas inesperada.
- La compañía de seguros se encargará de tomar las medidas para proteger los derechos del contratante ante transportista, depositarios y cualquier otro tercero.
- Si es necesario de cobertura complementaria ante actos terroristas, huelga, guerras, entre otros imprevistos, se podría complementar.

Así mismo también el seguro contará con exclusiones, la cual se procederá a detallar:

- Actos ilegales o dudosos
- Penalidades o multas
- La suspensión de la compañía
- Plaga de insectos, roedores, entre otras

Figura 38

Formulario general de cotización para productos de transporte

Información General
Razón Social:
RUC del asegurado:
RUC del contratante:
Información Básica:
Siniestralidad últimos 3 años:
Movimiento anual estimado (US\$ o S/):
Límite máximo por embarque (US\$ o S/):
Radio de acción:
Materia asegurada:
Tipo de tránsito (Importaciones, Exportaciones y/o Transporte Local):
Medio de Transporte (Aéreo, Marítimo, Terrestre, Fluvial, etc):
Medidas de seguridad durante el traslado de mercadería:

Figura 39

Costo del seguro

SERVICIOS ADICIONALES

Seleccione los servicios adicionales que le gustaría agregar.



Seguro de carga - EUR 78.22 RECOMENDADO

El seguro de carga cubrirá el coste de los bienes dañados en caso de que ocurran eventos imprevistos durante el transporte. Los envíos de carga usada podrían beneficiarse de una deducción de 1500 EUR. [Condiciones del seguro](#)

✓ AÑADIDO

[Eliminar](#)

Ingrese el valor de la carga *


EUR 5890.18

CALCULAR

Nota: La póliza del seguro, será contratada y asumida por el importador.

Figura 40

Resumen informativo seguro - I

	Chubb Seguros Perú S.A Calle Amador Merino Reyna 267, Of.402 San Isidro - Lima 27 Perú	O (511) 417-5000 www.chubb.com/pe
---	---	--

Seguro Flotante de Transportes

Resumen Informativo

A. Información General

- 1. Ubicación, teléfono y correo electrónico, o medio de contacto vía web de la COMPAÑÍA.**
 Calle Amador Merino Reyna No. 267 Oficina 402 - San Isidro
 Teléfono: (51-1) 417-5000 Fax (51-1) 422-7174
atencion.seguros@chubb.com / www.chubb.com/pe opción "Contáctenos" - "Solicitud Electrónica"
- 2. Denominación del producto.**
 Seguro Flotante de Transportes
- 3. Lugar y forma de pago de la prima.**
 LA COMPAÑÍA. Véase las Condiciones Particulares y/o Convenio de Pago
- 4. Medio y plazo establecidos para el aviso del siniestro.**
 Utilizando cualquiera de los medios acordados en la póliza, dentro de los tres (03) días de la llegada, dar aviso inmediato a la Autoridad competente y a la COMPAÑÍA.
- 5. Lugares autorizados por la empresa para solicitar la cobertura del seguro.**
 La COMPAÑÍA
- 6. Medios habilitados por la COMPAÑÍA para que el ASEGURADO presente reclamos conforme lo dispone la Circular de Servicio de Atención a los Usuarios.**
 El CONTRATANTE, ASEGURADO Y/O BENEFICIARIO puede hacer consultas o presentar reclamos por los servicios prestados de forma verbal o escrita, a través de los mecanismos que a continuación se detallan:

 - a. En forma verbal o por escrito (carta simple) en la oficina principal de la COMPAÑÍA ubicada en Calle Amador Merino Reyna N° 267 Of. 402 - San Isidro. Telf. (51-1) 417-5000 Fax (51-1) 422-7174 (*).
 - b. Escribiendo a: atencion.seguros@chubb.com o ingresando a nuestro formulario web de Atención de Consultas y Reclamos que se encuentra en la siguiente dirección www.chubb.com/pe opción "Contáctenos" - "Solicitud Electrónica".
 - c. Llamando a las Ejecutivas de Atención al Cliente al teléfono 399-1212.

En los tres mecanismos señalados, como requisito previo para atender el reclamo, se deberá presentar la siguiente información:

 - Nombre completo del usuario reclamante.
 - Fecha de reclamo.
 - Motivo de reclamo.
 - Tipo de Seguro, Número de Póliza y/o Certificado de Seguro contratado con Chubb Seguros Perú (solo para clientes).
 - Detalle del reclamo.
- 7. Instancias habilitadas para que el ASEGURADO presente reclamos y/o denuncias, según corresponda.**
Defensoría del Asegurado: En tanto el monto del siniestro no supere los US\$50,000.00 el CONTRATANTE y/o ASEGURADO puede recurrir a la Defensoría del Asegurado. Web: www.defaseg.com.pe Telefax: 01 421-0614, Dirección: Calle Amador Merino Reyna 307 Piso 9 San Isidro - Edificio Nacional.
Superintendencia de Banca, Seguros y AFP: Plataforma de Atención al Usuario, Teléfonos: 0-800-10840, (511) 200-1930, Dirección: Av. Dos de Mayo N°1475, San Isidro - Lima, Web: www.sbs.gob.pe
INDECOPI: Dirección: Calle de la Prosa 104, San Borja - Lima, Teléfono: (511) 224 7777, Web: www.indecopi.gob.pe

RG2031 100057

Figura 41

Resumen informativo seguro - II

8. Cargas.

- El presente producto presenta obligaciones a cargo del usuario cuyo incumplimiento podría afectar el pago de la indemnización o prestaciones a las que se tendría derecho.
- Dentro de la vigencia del contrato de seguro, el CONTRATANTE y/o ASEGURADO se encuentra obligado a informar a la COMPAÑÍA los hechos o circunstancias que agraven el riesgo asegurado.

B. Información de la Póliza de Seguro

1. Riesgos Cubiertos

El Artículo 1 de las Condiciones Generales del Seguro de Transporte dispone que con sujeción a todos los términos y condiciones que forman parte de la Póliza, la COMPAÑÍA cubre:

- 1.1 Los bienes y/o mercancías descritas como Materia Asegurada en las Condiciones Particulares de esta Póliza, contra las pérdidas físicas o daños materiales que le ocurran durante su transporte, siempre y cuando las pérdidas físicas y/o daños materiales sucedan durante el periodo de cobertura como consecuencia directa de los riesgos especificados en las Cláusulas contratadas que figuren expresamente en las Condiciones Particulares.
- 1.2 La contribución del Asegurado en la Avería Gruesa y Gastos de Salvamento, ajustados o determinados de acuerdo con el contrato de fletamento y/o la ley y práctica que deba aplicarse, incurridos para evitar, o en relación con la evitación, de la pérdida física o daño material cubierto por la presente Póliza.
- 1.3 Los Gastos Particulares adecuada y razonablemente incurridos por el Asegurado, con el propósito de evitar o atenuar una pérdida física o daño material cubierto por la presente Póliza, así como para adoptar las medidas necesarias con el propósito de mantener y ejercer adecuadamente todos los derechos contra los transportistas, depositarios, y cualquier otro tercero responsable de los daños o pérdidas.

2. Exclusiones

El Artículo 2° de las Condiciones Generales del Seguro de Transporte dispone que la póliza no cubre:

- 2.1 Los daños y/o pérdidas que, en su origen o extensión, sean causados directa o indirectamente por, o surjan o resulten de:
 - 2.1.1 Actos de naturaleza fraudulenta o dolosa, o acto intencional, o con negligencia inexcusable, del Asegurado o Contratante o Beneficiario o Endosatario, o de los familiares de cualquiera de ellos hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, o de los accionistas o directores o Administración del Asegurado.
 - 2.1.2 Variaciones climatológicas normales y el simple transcurso del tiempo.
 - 2.1.3 La acción de insectos, roedores y otras plagas.
- 2.2 Los daños o pérdidas por interrupción de la explotación comercial o industrial; por falta de alquiler o uso; por suspensión o cesación del negocio; por incumplimiento o resolución de contratos; por demora, multas, penalidades; por pérdida de mercado y/o lucro cesante, intereses o costo de dinero, o pérdida de oportunidades; responsabilidad civil o penal de cualquier tipo; gastos de remoción de escombros o eliminación de bienes dañados; y, en general, cualquier daño o pérdida indirecta o consecuencial.
- 2.3 Los daños y/o pérdidas a consecuencia del rechazo o no aceptación de la mercadería y/o bienes que forman parte de la Materia Asegurada.
- 2.4 Esta Póliza no cubre pérdidas o daños o destrucción que, en su origen o extensión, sean causados directa o indirectamente por, o surjan o resulten o sean consecuencia de:

Las exclusiones estipuladas en el presente artículo 2°, no son dispensadas o eliminadas por cualesquiera Cláusulas que formen parte de esta Póliza.

Además, las Cláusulas Adicionales a las que se sujeta esta cobertura, cuentan con exclusiones propias que recomendamos revisar.

Figura 42

Resumen informativo seguro - III

3. Derecho de arrepentimiento.

Si el seguro es ofertado por comercializadores, el ASEGURADO tiene derecho de arrepentimiento para resolver la Solicitud-Certificado sin expresión de causa ni penalidad alguna.

El plazo para ejercer el derecho de arrepentimiento aplicable a seguros grupales que no sean condición para contratar operaciones crediticias no podrá ser inferior a quince (15) días contado desde que el asegurado recibe la Solicitud-Certificado correspondiente.

Para ejercer este derecho, el ASEGURADO cuenta con los mismos mecanismos de forma, lugar y medios utilizados para la celebración del contrato.

En caso el ASEGURADO ejerza su derecho de arrepentimiento luego de pagada la prima o por parte de la misma, la COMPAÑÍA procederá a la correspondiente devolución.

El artículo 23° de las Cláusulas Generales de Contratación Comunes a los Seguros de Riesgos Generales, establece este derecho.

4. Derecho de resolver el contrato sin expresión de causa.

Tanto CONTRATANTE y/o ASEGURADO como la COMPAÑÍA, según corresponda, pueden resolver el Contrato y/o la Solicitud-Certificado de manera unilateral y sin expresión de causa pudiendo utilizar los mismos mecanismos de forma, lugar y medios empleados para su celebración, con no menos treinta (30) días calendario de anticipación.

El artículo 8° de las Cláusulas Generales de Contratación Comunes a los Seguros de Riesgos Generales, establece este derecho.

5. Derecho de los usuarios de aceptar o no las modificaciones de las condiciones contractuales propuestas por las empresas, durante la vigencia del contrato.

El CONTRATANTE y/o ASEGURADO tiene derecho a ser informado sobre las modificaciones a las condiciones contractuales que proponga la COMPAÑÍA, durante la vigencia del contrato.

La COMPAÑÍA está obligada a comunicar por escrito al CONTRATANTE sobre la modificación que quisiera realizar, quien tiene derecho a analizar la propuesta y tomar una decisión dentro de los (30) días calendarios siguientes contados desde que recibió la comunicación.

El CONTRATANTE podrá aceptar o no la modificación propuesta. Si está de acuerdo con la modificación deberá informarlo a la COMPAÑÍA dentro del plazo antes señalado por escrito. La COMPAÑÍA deberá emitir un endoso a la Póliza dejando constancia de la modificación efectuada.

La COMPAÑÍA proporcionará la documentación suficiente al CONTRATANTE para que él ponga en conocimiento de los ASEGURADOS las modificaciones que se hayan incorporado en el contrato.

En el caso que el CONTRATANTE no esté de acuerdo con la modificación propuesta por la COMPAÑÍA, el contrato se mantiene vigente en los términos originales, hasta su vencimiento, luego de lo cual no procederá la renovación automática del contrato.

El artículo 21° de las Cláusulas Generales de Contratación Comunes a los Seguros de Riesgos Generales, establece este derecho.

6. Referencia al procedimiento para la solicitud de cobertura del seguro.

En adición a las obligaciones señaladas en el artículo 10° de las Condiciones Generales de Contratación Comunes, el CONTRATANTE y/o ASEGURADO, está obligado a cumplir con las siguientes obligaciones en caso de Siniestro:

12.1 Complementando lo estipulado sobre el aviso inmediato a la autoridad competente señalado en las Condiciones Generales de Contratación Comunes, el CONTRATANTE y/o ASEGURADO:

12.1.1 Ante la eventualidad de daños o pérdidas reales o aparentes, deberá notificar a la Compañía, o al Perito o Ajustador de Siniestros designado, a más tardar dentro de un plazo de tres (3) días hábiles siguientes a la llegada de la Materia Asegurada.

La apertura de los bultos conteniendo la Materia Asegurada, deberá realizarse en presencia del representante de la Compañía, o del Perito o Ajustador de Siniestros designado.

Figura 43

Resumen informativo seguro - IV

12.1.2 En el caso de exportaciones, si la constatación del daño y/o pérdida tuviera que efectuarse en un lugar donde no exista un Ajustador de Siniestros o Perito o Comisario de Averías designado por la Compañía, el Asegurado, o quien lo represente, solicitará la intervención del Agente del Lloyd's de Londres más cercano o, a falta de éste, del funcionario consular peruano y, a falta de éste, de la autoridad local competente.

El incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones dará lugar a la pérdida de los derechos de indemnización, si dicho incumplimiento impide o entorpece o dificulta la verificación de los daños ó pérdidas, y/o si dificulta o impide o entorpece la investigación o determinación de la causa de los daños y/o pérdidas, y/o si dificulta o impide o entorpece la determinación de la cobertura de los daños o pérdidas reclamadas.

En caso el incumplimiento dificulte o impida o entorpezca, la recuperación potencial o real frente a los responsables de los daños o pérdidas, la pérdida de los derechos de indemnización, estará limitada al perjuicio causado por el incumplimiento a la Compañía.

12.2 El Asegurado y/o sus agentes deberán, en todos los casos, tomar todas las medidas razonables con el propósito de garantizar que todos los derechos contra los transportistas, depositarios u otras personas, responsables de toda o parte de la pérdida o daño, estén adecuadamente preservados y ejercitados.

Asimismo, el Asegurado y sus Agentes deberán cumplir con las siguientes obligaciones:

12.2.1 Reclamar, inmediata y oportunamente, a los transportistas, autoridades portuarias y/o aeroportuarias y/o terminales terrestres y/o ferroviarios, u otros depositarios, por cualquier pérdida de bulto.

12.2.2 En caso de alguna pérdida o daño aparente, deberá pedir inmediatamente una inspección a los representantes de los transportistas u otros depositarios, y reclamar oportunamente a esos transportistas o depositarios, por cualquier pérdida o daño encontrado en dicha inspección.

12.2.3 Cuando la entrega se hace en contenedor, cerciorarse de que el contenedor y sus precintos de seguridad sean examinados inmediatamente por el responsable oficial. Si el contenedor se entregara dañado, o con sus precintos de seguridad rotos o perdidos, o con precintos de seguridad diferentes a los establecidos en los documentos de embarque, se deberá anotar ello en la guía o en el recibo de entrega, y retener todos los precintos deficientes o irregulares o dañados para su subsiguiente identificación.

12.2.4 En ninguna circunstancia, excepto bajo protesta escrita, se dará recibo de conformidad cuando la Materia Asegurada esté en condición dudosa.

12.2.5 Notificar por escrito a los transportistas o depositarios dentro de los tres (3) días posteriores a la entrega, si la pérdida o daño no hubiera sido advertido el día de la entrega.

El incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones, dará lugar a la pérdida de los derechos de indemnización. No obstante, la pérdida de esos derechos estará limitada al perjuicio causado a los intereses de la Compañía.

12.3 Presentar dentro de los treinta (30) días calendarios siguientes de ocurrido el Siniestro, una declaración detallada de todos los demás seguros vigentes que amparen al Asegurado contra los daños y/o pérdidas cubiertas por la presente Póliza.

El deliberado ocultamiento de la existencia de otros seguros o pólizas que amparen al Asegurado contra los daños y/o pérdidas que son materia de reclamación bajo los alcances de la presente Póliza, constituirá Reclamación Fraudulenta y, por tanto, se perderá todo derecho de Indemnización conforme con lo estipulado por el artículo 17° de las Condiciones Generales de Contratación.

12.4 Complementando lo estipulado por el numeral 13.2 del artículo 13° de las Condiciones Generales de Contratación, el Asegurado deberá proporcionar:

12.4.1 Una reclamación formal dentro de los treinta (30) días calendarios siguientes a la fecha del Siniestro, o en cualquier otro plazo que la Compañía le hubiere concedido por escrito. Dicha reclamación formal deberá constar de:

12.4.1.1 una relación detallada y desagregada, con la descripción y valorización de cada bien o partida reclamada, y

12.4.1.2 todos los documentos que sustenten tanto la preexistencia como el valor de cada bien o partida reclamada.

12.4.2 Los siguientes documentos o información:

12.4.2.1 Póliza o Certificado de Seguro que ampara a la Materia Asegurada reclamada.

Figura 44*Resumen informativo seguro - V*

12.4.2.2	Facturas de Embarque, conjuntamente con las especificaciones del embarque y/o notas de peso.
12.4.2.3	Conocimiento de Embarque y/o Guía Aérea y/o Carta Porte y/u otro Contrato de Transporte y/o guía.
12.4.2.4	Certificado de Averías u otro documento que demuestre el grado del daño o pérdida.
12.4.2.5	Boleta de descarga y notas de pesaje en destino final.
12.4.2.6	Correspondencia intercambiada con los transportistas y otros, respecto de sus responsabilidades en el daño o pérdida.
12.4.2.7	Todos los detalles, planos, proyectos, libros, registros, recibos, documentos justificativos, actas, copias de documentos, presupuestos y, en general, cualquier tipo de documento o informe que la Compañía le solicite con referencia a la reclamación, sea respecto:
12.4.2.7.1	de la causa del Siniestro; y/o
12.4.2.7.2	de las circunstancias bajo las cuales las pérdidas y/o daños se produjeron; y/o
12.4.2.7.3	que tengan relación con la responsabilidad de la Compañía o con el importe de la Indemnización; y/o
12.4.2.7.4	que tengan relación con el salvamento, o con la recuperación frente a los responsables de las pérdidas físicas y/o daños materiales.
Ningún Siniestro será consentido por la COMPAÑÍA, hasta que el CONTRATANTE y/o ASEGURADO cumpla con estas obligaciones.	

10.5 Terminales de almacenamiento**Tabla 63***Terminales de almacenamiento en el Puerto del Callao*

EMPRESA	SERVICIO	UBICACIÓN	TELEFONO
Medlog Perú S.A.	Deposito de contenedores / Deposito Temporal / Servicio de transporte / Almacenes simples y metales / JRC Agencia de Aduanas	de Av. Nestor Gambetta Nro. 358 – Prov. Const. Callao - Callao	01 453-5050
DP World Logistics S.R.L.	Terminal portuario / Deposito Temporal	Av. Argentina Nro. 2085 - Prov. Const. Callao - Callao	01 614-2800

10.5.1 Costo de almacenamiento

A continuación, se procede a visualizar las tarifas de cotos por almacenaje:

Figura 45

Tarifa de almacenamiento Medlog Perú S.A.

MEDLOG Transport & Logistics		TARIFAS EXPORTACIÓN (Servicios no incluyen el IGV) (Tarifas Vigentes a partir del 01/07/2022)		
Tarifas Obligatorias (De uso Obligatorio)				
	Contr. 20	Contr. 40	Contr. 40 RH	Observaciones
Servicio Depósito Temporal Via APM	\$375.50	\$472.00	\$502.50	Incluye: Derechos de Embarque, Tracción y Gastos administrativos
Servicio Depósito Temporal Via DPW	\$291.00	\$361.00	\$361.00	Incluye: Derechos de Embarque, Tracción y Gastos administrativos
Tarifas Adicionales (De uso opcional del Cliente)				
	Contr. 20	Contr. 40	Contr. 40 RH	Observaciones
Posicionamiento del Contenedor Vacío	\$163.00	\$160.00	\$160.00	Traslado de contenedor vacío (MSC) a zona de llenado / por contenedor
Movilización	\$47.00	\$47.00	\$47.00	Traslado a zona de inspecciones / por contenedor
Servicio de Montacargas 3 Tn.	\$47.00	\$57.00	\$57.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Montacargas 7 Tn.	\$72.00	\$82.00	\$82.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Montacargas 10 Tn.	\$82.00	\$92.00	\$92.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por hora
Servicio de Cuadrillas	\$47.00	\$57.00	\$77.00	Para Llenados, inspecciones, Aforos, Rec. Previo, Senasa, etc. / por contenedor
Servicio de Cuadrillas (sacos)	\$ 2.70 x TN			Para llenados de carga en sacos, pacas, cajas pequeñas, bolsas a granel
Servicio Trasegado de Carga	\$188.00	\$218.00	\$228.00	Incluye Movilización, Montacargas 3Tn (01 hora), Cuadrilla y Manipuleo
Dotación de Energía por día			\$60.00	Toma eléctrica para contenedores RH (Tarifa mínima 01 día)
Dotación de Energía por hora	\$2.50	\$2.50	\$2.50	Toma eléctrica para inspecciones / por hora (Tarifa mínima 5 Horas)
Hora Extraordinaria	\$37.00	\$37.00	\$37.00	Por servicios fuera del horario establecido
ALMACENAJE DE CARGA				
Almacenaje de Contenedores	Carga General			
	Contr. 20	Contr. 40		
Del día 01 al 15 (por día -ctn.)	\$ 0.00	\$ 0.00		
Del día 16 al 20 (por día -ctn.)	\$13.50	\$27.00		
Del día 21 en adelante (por día -ctn.)	\$16.75	\$33.50		
Nota : Se considera 15 días siempre libres.				
Servicio Extraordinario (*)				
Lunes a Viernes:	A partir de las 17:00 p.m.			
Sábado:	A partir de las 13:00 p.m.			
Domingo:	Todo el día			

Figura 46

Tarifa De Almacenamiento DP World Logistics S.R.L. – Parte I

IMPORTACIÓN		TARIFAS (Precios no incluyen IGV)		UNIDAD DE COBRO	OBSERVACIONES
TERMINAL DP WORLD LOGISTICS CALLAO		20 pies	40 pies		
servicio Integrado de Depósito Temporal Dry	\$ 392.40	\$ 448.00	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos e incremento DPW.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Reefer	\$ 392.40	\$ 448.00	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos e incremento DPW.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Dry	\$ 463.80	\$ 533.60	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos vía APM.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Reefer	\$ 484.10	\$ 584.10	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos vía APM.	
II. TERMINAL DP WORLD LOGISTICS LURÍN		20 pies	40 pies	UNIDAD DE COBRO	OBSERVACIONES
servicio Integrado de Depósito Temporal Dry	\$ 547.40	\$ 603.00	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos e incremento DPW.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Reefer	\$ 547.40	\$ 603.00	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos e incremento DPW.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Dry	\$ 618.80	\$ 708.60	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos vía APM.	
servicio Integrado de Depósito Temporal Reefer	\$ 639.10	\$ 739.10	Contenedor	Incluye: Descarga de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos vía APM.	
III. OTROS GASTOS		20 pies	40 pies	UNIDAD DE COBRO	OBSERVACIONES
Almacenaje FCL (07 días libres reactivos)	\$ 41.20	\$ 57.90	Día / fracción de día	Tarifa por contenedor: Días: 1 - 20	
	\$ 53.50	\$ 79.40	Día / fracción de día	Tarifa por contenedor: Días: 21 en adelante	
Alquiler de Generador Gen Set / Clip on	\$ 100.00		Contenedor	Alquiler de generador Reefer para los trámites entre el Depósito Temporal y el puerto.	
excepción De Contenedor Alto Cubicaje DPW	\$ 21.90		Contenedor	Contenedores High Cube (HC).	
excepción De Contenedor Alto Cubicaje APM	\$ 20.40		Contenedor	Contenedores High Cube (HC) / Reefer.	
excepción De Contenedor Refrigerado DPW	\$ 150.00		Contenedor	Contenedores reefer DPW/C.	
cuadrilla para Aperturas por contenedor	\$ 70.00	\$ 90.00	Contenedor	Aperturas de contenedor, desvíos/ estiba de la carga.	
servicio de paletizado por contenedor	\$ 180.00		Contenedor	El servicio incluye cuadrilla para el acondicionamiento de la mercadería en paletas (máximo 20 paletas por contenedor). No incluye paleta.	
servicio de paletizado por paleta	\$ 10.00		Paleta	El servicio incluye cuadrilla para el acondicionamiento de la mercadería en paletas. No incluye paleta.	
servicio de estructado por contenedor	\$ 280.00		Contenedor	El servicio incluye cuadrilla para asegurar la mercadería sobre paleta, hasta 6 muelles de plástico por paleta (máximo 20 paletas por contenedor).	
servicio de estructado por paleta	\$ 15.00		Paleta	El servicio incluye cuadrilla para asegurar la mercadería sobre paleta, hasta 6 muelles de plástico por paleta.	
servicio de planificado por contenedor	\$ 100.00		Contenedor	El servicio incluye cuadrilla y stretch film para el planificado de la mercadería (máximo hasta 20 paletas).	
servicio de planificado por paleta	\$ 6.00		Paleta	El servicio incluye cuadrilla y stretch film para el planificado de la mercadería en una paleta.	
Incremento de Fianza Flotante	\$ 66.00		Día / fracción de día	Barbora la liberación del contenedor reefer a los trámites del terminal o descomunicación hasta su retiro.	

Figura 47

Tarifa De Almacenamiento DP World Logistics S.R.L. – Parte II

cpa documentos aduaneros	\$ 60.00		Documento	Máximo 10 documentos
Monitoreo en Terminal	\$ 13.00		Día / Balcón de día	Es la actividad de monitorear, revisar a intervalos regulares el funcionamiento de la maquinaria de refrigeración de un contenedor con carga perecible. La actividad de monitoreo está a cargo de un técnico especializado y se desarrolla en los terminales de importación.
Iniciación de contenedor	\$ 60.00		Contenedor	Traslado y colocación del contenedor en el área asignada.
uso de Patio	\$ 50.00		Contenedor	La tarifa incluye la prestación de un espacio del depósito temporal como resultado de un evento extraordinario que haya sucedido en el patio de operaciones.
14 - Enfriado	\$ 30.00		Contenedor	Este servicio consiste en bajar la temperatura del contenedor a la requerida.
recargo por congestión	\$ 50.00		Contenedor	
e-impresión de Factura Electrónica	\$ 25.00		Documento	
servicio de Afros con cuadrilla	\$ 60.00		Contenedor	Retira la mermada del contenedor con cuadrilla para la inspección respectiva y volverla a ingresar.
servicio de montacarga 2.5 TN	\$ 90.00		Contenedor	Aplica para el servicio de afros, secasa, trasegado y reconocimiento.
servicio de Anterámara	\$ 120.00		Contenedor	Este servicio cubre el uso de un contenedor usado como anticámara para los productos perecibles que requieran inspecciones de SENASA y ADUANAS.
servicio Extraordinario de Balanza	\$ 35.00		Contenedor	De lunes a viernes a partir de las 20:00 hrs, sábados a partir de las 13:00 hrs, Domingos y feriados todo el día.
servicio Extraordinario de Cuadrilla para Afros	\$ 21.00		Contenedor	De lunes a viernes a partir de las 17:00 hrs, sábados a partir de las 13:00 hrs, domingos y feriados todo el día.
servicio Extraordinario de Cuadrilla para Secasa	\$ 21.00		Contenedor	De lunes a viernes a partir de las 17:00 hrs, sábados a partir de las 13:00 hrs, domingos y feriados todo el día.
servicio Extraordinario de Montacarga	\$ 21.00		Contenedor	De lunes a viernes a partir de las 17:00 hrs, sábados a partir de las 13:00 hrs, domingos y feriados todo el día.
cuadrilla para trasegado	\$ 70.00	\$ 90.00	Contenedor	El servicio incluye la cuadrilla para trasegado.
vacío Lleno	\$ 150.00		Contenedor	El servicio incluye unidad de transporte (tipo plataforma) para el traslado de contenedores del Depósito Temporal de DPW Logistics Callao al puerto o viceversa. No aplica para carga suelta.
trasporte y Devolución del contenedor vacío	\$ 479.00	\$ 479.00	Contenedor	El servicio incluye el transporte al depósito de vacíos que corresponda, Gate in y limpieza.
e-Emisión de Orden de Retiro	\$ 15.00		Documento	Habilitación de orden de retiro en forma extemporánea.
cuadrilla para reconocimiento Previo	\$ 90.00	\$ 90.00	Contenedor	Incluye cuadrilla para reconocimiento previo.
INI - (Puerto - SINI - DP World Logistics)	\$ 85.00		Contenedor	La Tarifa incluye todo el tiempo de espera necesario.
INI - (Puerto - DP World Logistics - SINI)	\$ 150.00		Contenedor	La Tarifa incluye todo el tiempo de espera necesario.
INI - (Puerto - SINI - DP World Logistics - SINI - DP World Logistics)	\$ 225.00		Contenedor	La Tarifa incluye todo el tiempo de espera necesario.
LOS SERVICIOS ESTAN SUJETOS A LAS CONDICIONES GENERALES DE DP WORLD LOGISTICS				

CAPITULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DE DESTINO

11.1 Puertos, aeropuertos disponibles para la carga peruana

Los Estados Unidos de América es una de las principales economías del mundo, así como el principal importador de bienes y el segundo mayor exportador en el comercio internacional. Cuenta con diversos aliados comerciales, sin embargo, uno de los más importantes es la Unión Europea que es el segundo enorme destinatario de las exportaciones de EE. UU.

Actualmente, hay alrededor de 300 puertos marítimos en los EE. UU. Sin embargo, existe una lista de otros puertos de carga destacados que se destacan en su logística portuaria porque se encuentran bajo optimización tecnológica y sustentable para brindar una mejor experiencia en la atención del comercio exterior.

A continuación, se detalla una lista de puertos estadounidenses más importantes:

- Costa Oeste: Puerto de Oakland (CA), Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA).
- Golfo de México, Puerto de Houston (TX), Puerto de Miami (FL).
- Costa Este: Puerto de Nueva York (NY), Puerto de Charleston (NC), Puerto de Virginia, Norfolk (VA), Puerto de Savannah (GA).

Figura 48

Mapa de puertos principales de EE. UU.



Estados Unidos es un país grande en términos de aeropuertos, por lo que tienden a ser más grandes en comparación con otros países. El nombre "Aeródromo" sugiere el tamaño.

Estadísticamente, los aeropuertos estadounidenses se encuentran entre los más grandes a nivel del mundo, ya que la cantidad de pasajeros y carga que manejan es impresionante. Se estima que los aeropuertos de EE. UU. manejan alrededor de la mitad del tráfico aéreo mundial.

Actualmente, hay aproximadamente 13,000 aeropuertos en operación que experimentan los mayores volúmenes de tráfico. Así mismo 16 de los 30 aeropuertos más transitados del mundo se encuentran en los Estados Unidos.

A continuación, los principales aeropuertos:

- New York (JFK)
- Philadelphia (PHL)
- Chicago (ORD)
- Miami (MIA)
- Dallas (DFW)
- Los Ángeles (LA)

11.2 Análisis de la infraestructura del país destino

Estados Unidos es un país norteamericano con una superficie aproximada de 9.833.517 km², de los cuales solo 9.17.593 km² son tierra y 685.92 km² son agua. Limita al norte con Canadá, el océano Ártico y el mar de Beaumont. Limita con el Océano Pacífico, el Mar de Bering y el Mar de Chikotka en el lado oeste. Por el lado este con el Atlántico y por el lado sur con México y el Golfo de México.

Figura 49

Mapa de EE. UU. y sus límites



Considerando el nivel de desarrollo del país americano, cuenta con una de las más completas y eficientes infraestructuras de transporte que facilitan el movimiento de personas y mercancías a través de los mercados interno y externo. La infraestructura de puertos y aeropuertos es excelente a un alto nivel, por lo que ocupa uno de los primeros lugares a nivel mundial en cuanto a manejo de carga.

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos del país destino

Como ya habíamos mencionado, Estados Unidos posee una gran cantidad de puertos y aeropuertos. A continuación, se describirá algunos:

11.3.1 Puertos Marítimo

- Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, considerado uno de los mejores puertos por naturaleza a nivel mundial, este puerto comprende unos 40 km de largo, el cual empieza desde la Estatua de la Libertad, pasando por unos 1,050 km de la ciudad de Nueva York y culminando al noreste de Nueva Jersey. El puerto se ubica como el tercer puerto más grande de todo Estados Unidos, y también es el puerto más activo de toda la Costa Este. En total, recibe unos 4,800

barcos al año, lo que significa que maneja alrededor de 3.200.000 TEU anuales, su ubicación es excepcional y le permite estar cerca de los aeropuertos. Este puerto marítimo está ubicado en dos estados, Nueva York y Nueva Jersey, su ubicación exacta es el área metropolitana de Nueva York-Newark.

Figura 50

Puerto de Nueva York



Figura 51

Ruta Costa Este EE. UU., desde el puerto del Callao



- Puerto de Houston (TX), es uno de los puertos más avanzados y grandes del país. Se encuentra en la zona centro de Houston, Texas. En términos de tonelaje, es el puerto más transitado del país y el decimotercero del mundo. También se toman en cuenta los productos químicos que se producen en la región, pues parte del desarrollo y crecimiento del puerto es la demanda de estos productos.

Figura 52

Puerto de Houston (TX)



Figura 53

Ruta Costa Golfo EE. UU., desde el puerto de Matarani



11.3.2 Aeropuertos

- New York (JFK), el aeropuerto internacional John F. Kennedy es el aeropuerto más grande del país, lo que lo convierte en uno de los aeropuertos más importantes, especialmente para vuelos internacionales de pasajeros. Fue inaugurado en 1947 y está ubicado a 30 km al sureste de Manhattan en el barrio de Queens. Se cree que el aeropuerto ha manejado alrededor de 50,000 pasajeros por día desde 2000. Cuenta con 6 terminales de pasajeros en las que operan unas 90 líneas aéreas internacionales. Estas terminales están conectadas por AirTrain, que es un tren gratuito. También cuenta con una variedad de restaurantes y bares, así como una variedad de artículos para compras libres de impuestos, que incluyen dulces, bebidas, cosméticos, ropa y más.

Figura 54

Aeropuerto New York (JFK)



- Miami (MIA), Miami International Airport (MIA), es el aeropuerto más concurrido del sur de Florida; Al mismo tiempo, es una de las principales puertas de entrada a países de América Latina y el Caribe, por lo que ofrece más pasajes aéreos a estos lugares que cualquier otro aeropuerto del país. Es el número tres de los aeropuertos más concurrido de los EE. UU. para pasajeros internacionales. Cerca de 100 aerolíneas operan en el aeropuerto y es el principal aeropuerto internacional de carga.

Figura 55*Aeropuerto Miami (MIA)*

11.4 Proceso de exportación y nacionalización en el país destino (Flujograma)

11.4.1 Proceso de exportación

Por tratarse de una operación de exportación, el producto se coloca en el régimen de exportación definitiva, que es un régimen aduanero que permite que las mercancías nacionales o nacionales salgan del territorio aduanero para su uso final o consumo en el exterior sin incurrir en impuestos.

La exportación normalmente se realiza con la participación de un funcionario de aduanas, ya que el volumen de mercancías exportadas supera los 2000,00 dólares estadounidenses.

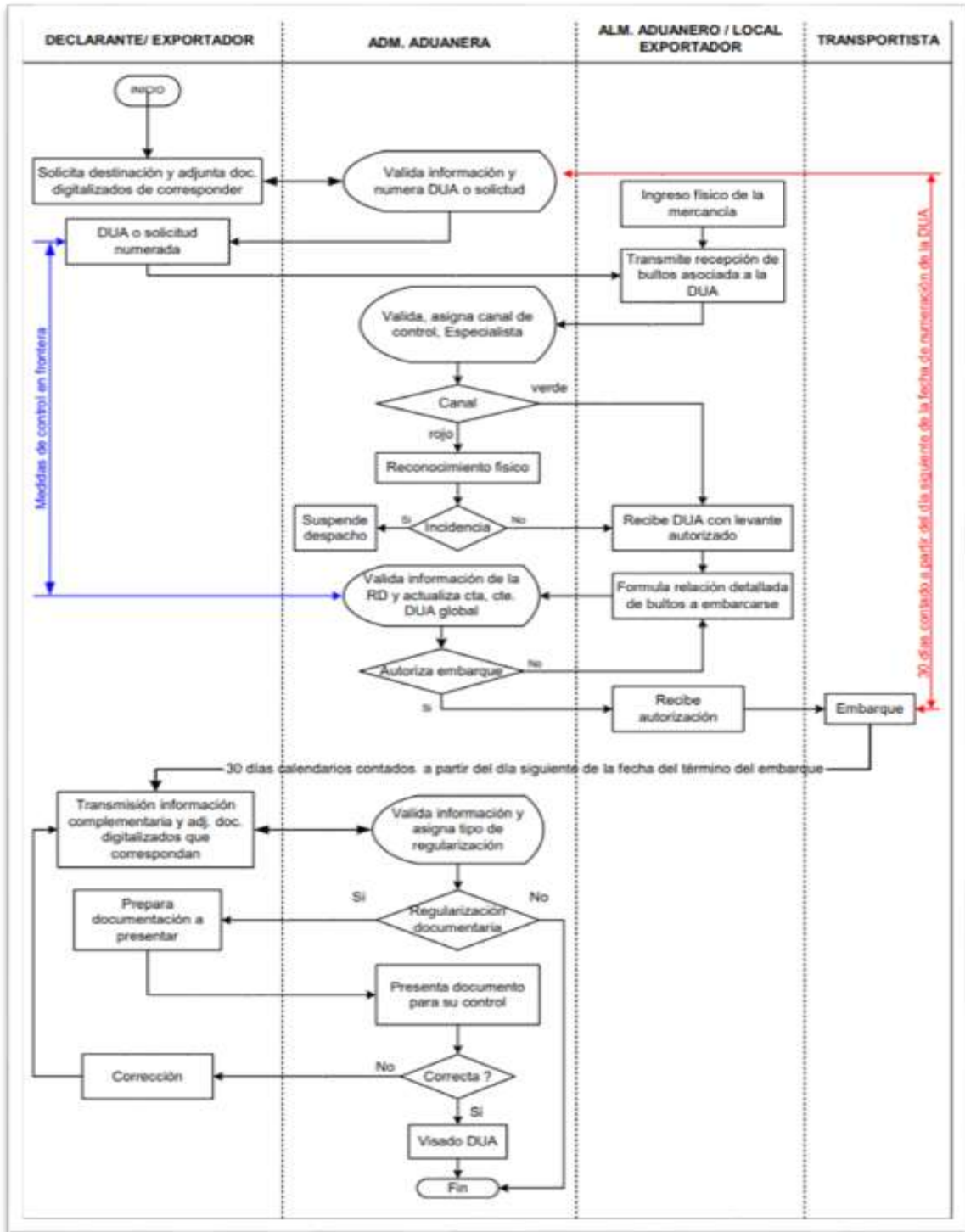
A continuación, mencionaremos el proceso de la exportación definitiva en 5 pasos de la siguiente manera:

- Numera la declaración de exportación, El consignatario aduanero solicita la clasificación aduanera al sistema de exportación definitiva mediante transmisión electrónica de datos de acuerdo con las estructuras de transmisión de datos publicadas en el portal de la Sunat y según se especifica en el Anexo I: Principales datos de la declaración, el cual forma parte del Procedimiento general de Exportación definitiva DESPA PG. 02(V7).

- Presenta la mercadería para la asignación de canal de control: Las mercancías se presentan a la autoridad aduanera en el depósito temporal en el lugar que determine la autoridad aduanera o en el lugar que determine el exportador para separar el canal de control a través del sistema informático, que puede ser: verde (ascensores automáticos) o rojo (sujeto a examen físico).
- Reconocimiento físico: Si las mercancías son seleccionadas por el canal rojo, el funcionario de aduanas o el exportador solicita un programa de inspección física a través del portal Sunat dentro del plazo establecido por cada administración aduanera, indicando fecha y hora. La inspección física se realiza en presencia del exportador, funcionario de aduanas o representante del depósito temporal, en caso de ser necesario. Si el funcionario de aduanas no se presenta al examen físico programado, las autoridades aduaneras pueden realizarlo de oficio.
- Embarque de las mercancías: Las mercancías deberán ser enviadas dentro de los 30 días naturales contados a partir del día siguiente a la fecha digital de la declaración. El despachador de aduanas presenta los documentos al funcionario de aduanas y verifica la conformidad de los documentos con la información registrada en SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera). Si está satisfecho, proceda con el examen físico.
- Regularización de régimen: El ajuste del sistema se realiza dentro de los 30 días calendario a partir del día posterior al final del envío. El exportador verifica la información de la declaración electrónicamente, lo que también puede hacer un funcionario de aduanas bajo la responsabilidad del exportador. El sistema informático valida los datos, que pueden ser ajustados o preevaluados automáticamente. De ser el caso, se asignará automáticamente al funcionario de la autoridad aduanera, quien verificará la información y, en caso de conformidad, dejará constancia de la aceptación del documento; De lo contrario, se registrará el motivo del rechazo.

Figura 56

Flujograma del proceso de exportación y nacionalización



11.5 Requisitos para exportar muestras sin valor comercial

Son muestras de productos o artículos que no tienen valor ni carácter comercial y por tanto no pueden ser utilizados para ventas internas y de ser así, no deberían

ser de gran importancia para la economía del país. El trámite se podrá gestionar mediante la Declaración Simplificada de Exportación (RLGA, aprobado por DS 010-2009-EF, Art. 191).

El plazo para el envío de estas muestras son de treinta días calendarios contados a partir del día siguiente de la numeración del documento de declaración. Asimismo, la adecuación del régimen surtirá efecto a más tardar treinta días calendarios después de finalizado el embarque.

Por otro lado, de acuerdo con la política del Colegio Peruano de Biólogos, una muestra de un producto o mercancía debe ser marcada, rayada, cortada o pintada con tinta líquida indeleble y rotulada bajo el siguiente signo "SAMPLE - MUESTRA".

Figura 57

Declaración simplificada para envío de muestras

ADUANAS **DECLARACIÓN SIMPLIFICADA (A1)**

IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN

1. MODALIDAD

01 Embarque por Aéreo	05 Operativo	09 Ferreo
02 Embarque Marítimo	06 Servicio Postal	10 Liberación
03 Muestra de Comercio	07 Monografía Internacional	11 Donación
04 Muestra S. V.	08 Comercio Frontalizo	12 Otras Mercaderías Ítem 1.02 7000

2. IDENTIFICACIÓN

2.1 Aduana Código 2.2 Documento Código

2.3 Tipo Doc. - Número 2.4 Importador/Exportador Terc. Int.

2.5 Nacionalidad 2.6 Dirección Importador/Exportador

3. USO EXCLUSIVO DE ADUANAS

3.1 REGISTRO DE ADUANA

NUMERO: _____

FECHA NUMERACIÓN: _____

SUJETO A: _____

INDICACIONES: _____

3.2 CONFORM. DATOS Y DOC. CÓDIGO: _____

"FINCAJILLA DE ADUANAS"

4. TRANSPORTES/ALMACENAMIENTO

4.1 No. Manifesto 4.2 Empresa de Transporte Código 4.3 Puerto Embarque/Desembarque Código 4.4 Fecha Embarque

4.5 Fecha Lleg. Descarga 4.6 Nombre Admisión Aduanera Código 4.7 No. Con. Emb./D. Aéreo/Postal/C. Puerto 4.8 Fecha Recepción

5. DE LAS MERCANCIAS

5.1 Fea. Prod./Dest. Código 5.2 No. Factura Comercial 5.3 Fecha 5.4 No. Bultos 5.5 Peso Bruto

5.6 Valor FOB Total 5.7 Flea 5.8 Seguro 5.9 Valor CIF 5.10 Total Series

6. DECLARACIÓN DE MERCANCIAS Y BASE (PARA SER LLENADO POR DESPACHADOR O ESPECIALISTA EN ADUANAS)

No. SERIE	6.1 Descripción de Mercaderías	6.2 Sub-Partida Nacional	6.3 Cont. U. Pk.	6.4 TUP	6.5 PS	6.6 Ocio
			6.7 Cont. Lb.	6.8 TPA	6.9 TP	6.10 Tipo Terc.
	6.11 FOSICP	6.12 Nº Con.Emb./D. Aéreo/C. Puerto	6.13 Nº Declarac. Reg. Procedere	6.14 Serie/Item		
No. SERIE	6.1 Descripción de Mercaderías	6.2 Sub-Partida Nacional	6.3 Cont. U. Pk.	6.4 TUP	6.5 PS	6.6 Ocio
			6.7 Cont. Lb.	6.8 TPA	6.9 TP	6.10 Tipo Terc.
	6.11 FOSICP	6.12 Nº Con.Emb./D. Aéreo/C. Puerto	6.13 Nº Declarac. Reg. Procedere	6.14 Serie/Item		

7. AUTORIZACIONES A LOS ALMACENES

7.1 Autorización Ingreso a Almacén

7.2 Autorización Cta. Transportadora

8. RECEPCIÓN CAPITAN VEHICULO

FECHA: _____ FECHA: _____ FECHA: _____

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Tabla 64

Empresas de servicio logístico en EE. UU.

RAZON SOCIAL	DIRECCION	SITIO WEB	ACTIVIDAD
Masterpiece Intenational	Estados Unidos – Nueva York	https://masterpieceintl.com/	Carga Marítima y aérea, logística de almacén.
Ryder System Inc	Estados Unidos – Miami	https://www.ryder.com/	Carga terrestre, Marítima y aérea,
Gii International	Estados Unidos – Queens - NY	http://giifreight.nyc	Carga terrestre, Marítima y aérea, logística de almacén.
Dumbo Moving and Storage Nyc	Estados Unidos – Brooklyn - NY	https://dumbomoving.com/	Carga terrestre

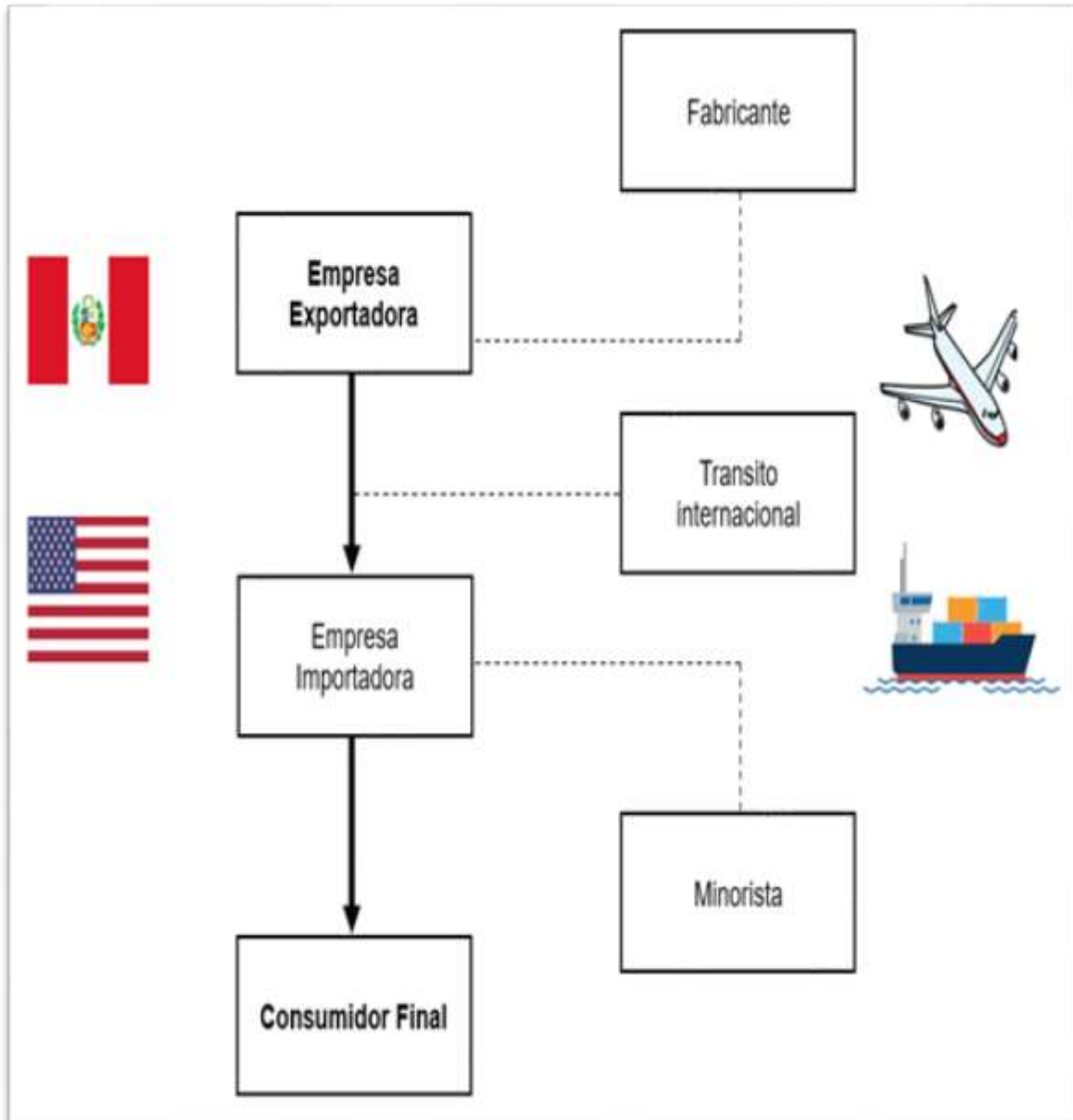
CAPITULO 12: DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

Para ilustrar la secuencia comercial del producto, esta se detalla en la siguiente figura:

Figura 58

Flujograma secuencial proveedor / consumidor



Nota: Se está considerando a la empresa exportadora como fabricante del producto porque participa en una de las etapas del proceso de fabricación del pisco (envasado).

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

Un canal de distribución es la ruta o camino que toma un producto desde el punto de producción hasta el usuario final.

Hay dos tipos de intermediarios en el proceso de venta del canal:

- **Mayorista:** se habla de mayorista, a todos aquellos comerciantes situado en la primera línea de la cadena de distribución, el cual cuentan con una capacidad de comprar y almacenamiento de productos en gran escala. Dentro de este comercio hay 2 cualidades que se debe tener en cuenta:
 - No está enfocada a la producción: compra los productos de otras empresas a un precio muy bajo y los vende. Esto les da una ventaja monetaria cuando compran al por mayor.
 - No venden al consumidor final: siempre hay un intermediario que se encarga de distribuir la mercancía a las tiendas y que puede entregar la mercancía al comprador final.
- **Minorista:** también conocido como detallistas, esto se refiere a los vendedores que son responsables de distribuir pequeñas cantidades de productos para la venta a los usuarios finales. Aunque no tienen tanta capacidad de almacenamiento como los mayoristas, pero si tienen un gran volumen de ventas.

Existen varios tipos de canales de distribución, pero hablaremos de los dos más comunes en el mercado:

- **Distribución directa:** Aquí el fabricante es responsable de vender el producto directamente al usuario final.
- **Distribución indirecta:** En este tipo de distribución intervienen intermediarios como minoristas y mayoristas, por lo que el costo del producto sufre un incremento. Dentro de esta distribución, el fabricante no tiene contacto con el consumidor final. Así mismo podemos identificar dos tipos de distribución indirecta:
 - **Canal corto:** dentro de este canal solo existe un intermediario entre el fabricante y destinatario final.
 - **Canal Largo:** hay varios intermediarios en este canal, como proveedor, minorista, mayorista o minorista y luego llega al usuario final. El costo original del producto es muy alto.

En base a lo expuesto líneas arriba, para la comercialización del producto del Pisco Quebranta, el tipo de distribución que se utilizará será el indirecto, bajo el canal corto.

Figura 59

Canal de distribución indirecto – corto



Tabla 65

Información de empresa minorista

Empresa	Broadway Spirits
TAX ID	47-456-2354
Dirección	315 Broadway New York, NY 10007
Teléfono	(212) 227-8200
Web	https://www.broadwayspirits.com/
Redes sociales	Facebook Instagram Twitter Pinterest Yelp
Gerente de Mercadeo e Inventario	Shaq A. Shaq@broadwayspirits.com
E-Mail – Atención al Cliente	info@broadwayspirits.com

Broadway Spirits, se fundó en el año 2014 y comenzó como un sueño de su propietaria Megha Duggal, que quería crear una experiencia minorista de vinos y licores como ninguna otra tienda. Proveniente de los inicios del comercio minorista, Megha siempre ha tenido buen ojo para los detalles en la gestión de tiendas, una perspectiva que perfeccionó en Fordham Business School y en un programa especial en Milán.

En 2019, Broadway Spirits fue nombrada una de las "100 mejores tiendas" de Park Avenue junto con Sherry Lehman. Eran las únicas dos tiendas selectas en Nueva York.

Hay tres maneras de poder realizar una compra de la tienda, las cuales son:

- De manera presencial (física), el cual cuenta con el horario de atención de lunes a viernes 9:00 am hasta 12:00 am, sábado 9:00 am hasta 11:30 pm y los Domingos 12:00 pm hasta 9:00 pm.
- Por la página Web y La aplicación móvil, el horario de atención es de lunes a viernes 9:00 am hasta 4:00 pm.
- De manera telefónica, el cual cuenta con el horario de atención de lunes a domingo 10:00 am hasta 10:00 pm. Podrán realizar sus pedidos al siguiente número (212) 227-8200.

Para las compras realizadas por los dos métodos anteriores, la empresa cuenta con su propio departamento de entrega, que opera en los cinco condados de Nueva York y en todo el país. Cada pedido es recogido y entregado por un socio de envío nacional.

Así mismo la recepción y firmar de entrega, deberá ser decepcionada por una persona mayor de 21 años a más.

Solo las bebidas espirituosas se pueden enviar dentro del estados de Nueva York.

Figura 60
Distritos del estado de Nueva York



Figura 61
Puerta de entrada de la compañía



Figura 62

Interior de la compañía y distribución de la mercadería

**Figura 63**

Interior de la compañía con clientes



Figura 64

Ruta del puerto de desembarque hasta la compañía

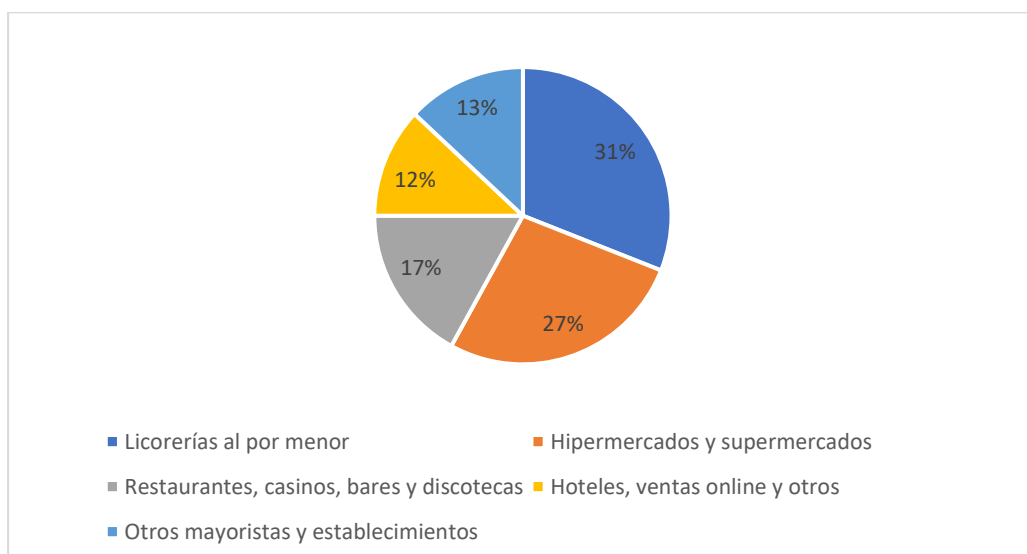


12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

El mercado de bebidas spirits opera a un nivel detallista por medio de licorerías, tiendas convencionales, supermercados y mercados institucionales como (restaurantes, discotecas, bares y casinos).

Figura 65

Canales de comercialización de las bebidas spirits



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

12.4.1 Condición de compra

Para este esquema de exportación, el plazo fijo de pago se determinó de acuerdo con los siguientes conceptos:

- Se trabajará bajo la modalidad de transferencia bancaria, de esta forma siempre quedará huella de la transacción hecha. Así mismo también se evitará otros costos bancarios.
 - Exportador - Banco Scotiabank Perú S.A.A.
 - Importador – Bank of America NY
- El método de pago será en efectivo (transferencia bancaria), dividido de la siguiente manera:
 - 60% por adelantado
 - 40% posteriormente al embarque de la mercadería
- Como en cualquier crédito, el riesgo asumido por este es del 40% alto, pero se debe tener en cuenta que está cubierto por el siguiente documento HB/L (House Bill of Lading). Este documento nos garantiza la cancelación del crédito restante, ya que sin este documento no se puede nacionalizar la mercancía en el puerto de destino (NY - USA).

12.4.2 Incoterms

Después de iniciar la compra y venta del producto, el primer paso en el proceso es determinar y especificar en qué medio de transporte se transportará la mercadería, y así tanto el exportador como el importador determinarán las condiciones y el Incoterms a utilizar.

Incoterms 2020 son un conjunto de reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores al enviar mercancías. Tienen como objetivo brindar mayor claridad sobre la división de tareas, riesgos, seguros, fletes y otras responsabilidades asociadas al transporte de paquetes (ESAN Graduate School of Business, 2022).

Para una empresa exportadora hay 2 tipos de incoterms, el cual son muy provechosas para sus intereses:

- EXW (Ex – Works o en fábrica), imponen obligaciones mínimas al vendedor. Este tipo de envío señala que el comprador debe recoger la mercancía en un lugar determinado por el vendedor. Por lo general, este sitio podría ser un taller, almacén o fábrica. Ello por supuesto dentro de los plazos acordados dentro del contrato. Una vez entregada la mercancía, el comprador asume los riesgos y costos que conlleva el traslado hasta su destino final (ESAN Graduate School of Business, 2022).
- FOB (Free On Board), señala que el vendedor es el encargado de cargar las mercancías en el buque. No obstante, Incoterms 2020 indica que los riesgos y costos una vez que estas se encuentren a bordo son asumidos por el comprador. Asimismo, el vendedor despachará las mercancías para la exportación, no para la importación (ESAN Graduate School of Business, 2022).

Para la exportación del pisco quebranta al mercado de Estados Unidos – Nuevo York se trabajará bajo el incoterm FOB (Franco a Bordo), el cual procederemos a explicar más detenidamente.

El Incoterm FOB es uno de los más populares porque ofrece muchas ventajas en términos de diferentes niveles de riesgo entre el exportador y el importador. En cuanto obligaciones, bajo este incoterm podemos establecer lo siguiente:

- Obligaciones Exportador:
 - Prepara la mercancía conforme al contrato o acuerdo mercantil de compraventa.
 - Transferir la mercancía a una embarcación que brinde transporte desde el puerto de origen hasta el puerto de destino.
 - Preparar los documentos necesarios, tanto la factura como la lista de bultos. Si el importador presenta un documento adicional para recibir la mercancía en la aduana, el exportador también deberá sustentarlo.
 - Una vez que la mercancía se envía al buque designado, el exportador debe notificar al importador para su seguimiento.
- Obligaciones Importador:

- Deberá ocuparse de pagar la mercadería según lo acordado entre ambas partes.
- Asume los riesgos y costos desde la entrega de la mercadería a bordo del buque por parte del exportador.

Al utilizar el incoterm FOB brinda innumerables ventajas para las transacciones. Dichas ventajas que se puede obtener bajo este acuerdo comercial FOB es:

- Conocer muy bien lo gastos puntuales que se van generando en el transporte y seguros para el traslado de la mercadería.
- El exportador puede negociar el precio de importación en relación con el precio de envío internacional. Esto evita que la empresa de transporte fije el precio.
- El importador tiene la oportunidad de decidir cómo se transportarán los bienes comprados, en un contenedor consolidado o completo. También tiene la opción de seleccionar el puerto de salida y destino.
- El importador elige la compañía de seguros con la que trabajara.

En conclusión, un contrato comercial ofrece muchas ventajas tanto para el importador como para el exportador.

Figura 66

Incoterm FOB 2020



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

Actualmente, según datos proporcionados por importadores de pisco (EE. UU.), Nueva York es el estado con mayor consumo y degustación de productos, seguido de California y Florida. Por lo general, los mayores centros de consumo se encuentran en las ciudades cosmopolitas, donde hay un alto número de inmigrantes extranjeros, especialmente latinos. Casualmente, suele haber restaurantes más étnicos.

La demanda en el país estadounidense y su consumo es súper estable año tras año. El pisco se puede consumir de diferentes formas:

- Como alcohol puro, sin ningún tipo de elementos añadidos.
- Cocteles, mezclado con una variedad de frutas y elementos adicionales.
- En la cocina, marinar cualquier carne con pisco le dará un sabor muy personal y agradable.

La expectativa esperada del producto es la aceptación por parte del consumidor final y para lograr esta satisfacción es importante entregar un producto de alta calidad, siendo muy exigentes en el proceso de fabricación. Así, a corto plazo, nuestra marca será reconocida más rápidamente.

EL objetivo de la compañía a corto plazo es haber obtenido el reconocimiento de la marca. A mediano plazo se procederá a la diversificación e innovación de nuevos productos en base a la preparación de cocteles envasados listos para el consumo, tales como:

- Pisco Sour
- Maracuyá Sour
- Chilcano de fresa
- Chilcano de mango
- Coctel de Algarrobina
- Licor de crema de Pisco (lúcuma, café, chocolate y coco)
- Pisco Tonic (Tangelo, Arándanos, Tropical)

Así mismo el objetivo a largo plazo es tener una distribución directa, sin intermediarios y así poder llegar a tener una comercialización del producto al consumidor final.

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

Estados Unidos tiene una tendencia muy fuerte hacia las bebidas alcohólicas. En este mercado hay muchas opciones como cerveza, licores o bebidas espirituosas (spirits) o espumantes. Se ha registrado un crecimiento muy favorable en este sector. Es muy importante conocer las tendencias básicas del país de destino, pues de esta manera se pueden actualizar los productos que se ofrecen. Asimismo, se estará atento a las nuevas necesidades de consumo del consumidor final.

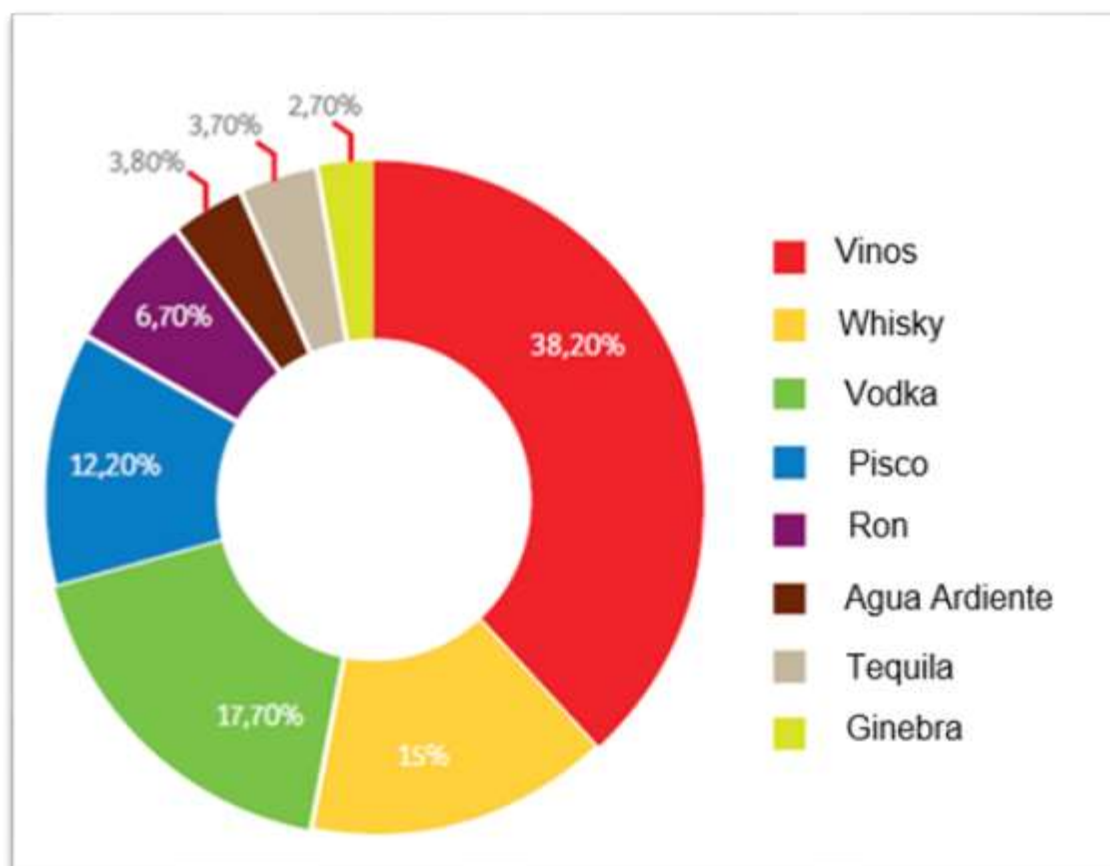
La industria cervecera ha sido tradicionalmente una de las bebidas más consumidas en el país y por ello es el número uno.

En esta oportunidad nos enfocaremos netamente en el sector spirits, el cual se encuentra el pisco.

Se considera una bebida espirituosa, aquel contenido de alcohol que proviene de una destilación directamente de la materia prima agrícola, tales como (cereales, frutos secos, uva, fruta, caña, etc.).

Figura 67

Segmentación del mercado spirits bebidas alcohólicas en EE. UU.



El mercado de bebidas alcohólica en los EE. UU. Cuenta con una variedad de clases de bebidas con licor. Según el grafico extraído de IblsWorld (Wine & Spirits Wholesaling in the US), el consume de bebidas alcohólicas es liderado por los vinos con un 38.20%, seguido por el Whisky con un 15%, luego el vodka con un 17.70%, posteriormente el pisco con un 12.20%, así mismos el ron con un 6.70%, aguardiente 3.80%, tequila 3,70% y por último ginebra 2.70%.

En EE. UU. las bebidas espirituosas se clasifican en cuatro, las cuales son:

- Masivos, el precio borde entre los \$ 12.99 a \$ 13.99.
- Premium, el precio está entre los \$ 16.99 a \$ 19.99.
- Súper Premium, el precio está entre los \$ 20.99 a \$ 27.99.
- Ultra Premium, el precio borde entre los \$ 39.99 a \$ 53.99.

Estas categorías básicamente se rigen por la definición del precio del producto al consumidor final.

Figura 68

Precio de venta por categoría de las bebidas espirituosas

Descripción de producto	Precio US\$		Categoría
AGUARDIENTE DE CHILE	\$ 13.99		
Bacardi Ron 750 ml:	\$ 12.99		
Captain Morgan Ron 750 ml:	\$ 12.99		
Jim Beam Bourbon :	\$ 16.99		
Sauza Tequila 750 ml:	\$ 16.99		
José Cuervo Tequila 750 ml:	\$ 17.99		
Stolichnaya Vodka 750 ml:			
Absolut Vodka 750 ml:	\$ 19.99		
Tanqueray Gin 750 ml:	\$ 19.99		
Befeater Gin 750 ml:	\$ 19.99		
Ketel One Vodka	\$ 20.99		
Jack Daniels Whiskey :	\$ 22.99		
Hennessy VS Cognac 750 ml:	\$ 24.99		
Grey Goose Vodka 750 ml:			
Level Vodka by Absolut 750 ml:	\$ 24.99		
Chivas Regal	\$ 25.99		
Johnny Walker Black 750 ml:	\$ 27.00		
Don Julio Tequila 750 ml:	\$39.99 - 43.99 - 47.99		
Patrón Tequila 750 ml:	\$41.99 - 49.99 - 53.99		

Por otro lado, en el mercado estadounidense existen otras marcas de pisco de exportación con mayor experiencia, productos diversificados y precios competitivos.

Tabla 66

Marcas y precios de la bebida espirituosa en EE. UU.

MARCA	PRECIO PUBLICO \$	
	SIN IMPUESTO	ORIGEN
Campo de Encanto	21.99	Perú
Pisco Porton	34.99	Perú
Barsol Pisco	32.99	Perú
Macchu Pisco	29.99	Perú
De la Motta	29.99	Perú
Kappa Pisco	29.97	Chile
Piscologia	27.99	Perú
Capel Pisco Moai	25.99	Chile
Santiago Queirolo Pisco	21.99	Perú
Tabernero Pisco	19.99	Perú
Alto del Carmen	19.99	Perú
Pisco Montesierpe	17.50	Perú
Capel	15.99	Chile

Nota: La siguiente información se sustrajo de Export Américas USA y los precios son un aproximado.

El marketing de alcohol opera de manera multicanal gestionada por compradores y postores para una mejor competencia. Los intermediarios que participan a través de este canal requieren permisos de operación específicos emitidos por los gobiernos locales, federales y municipales.

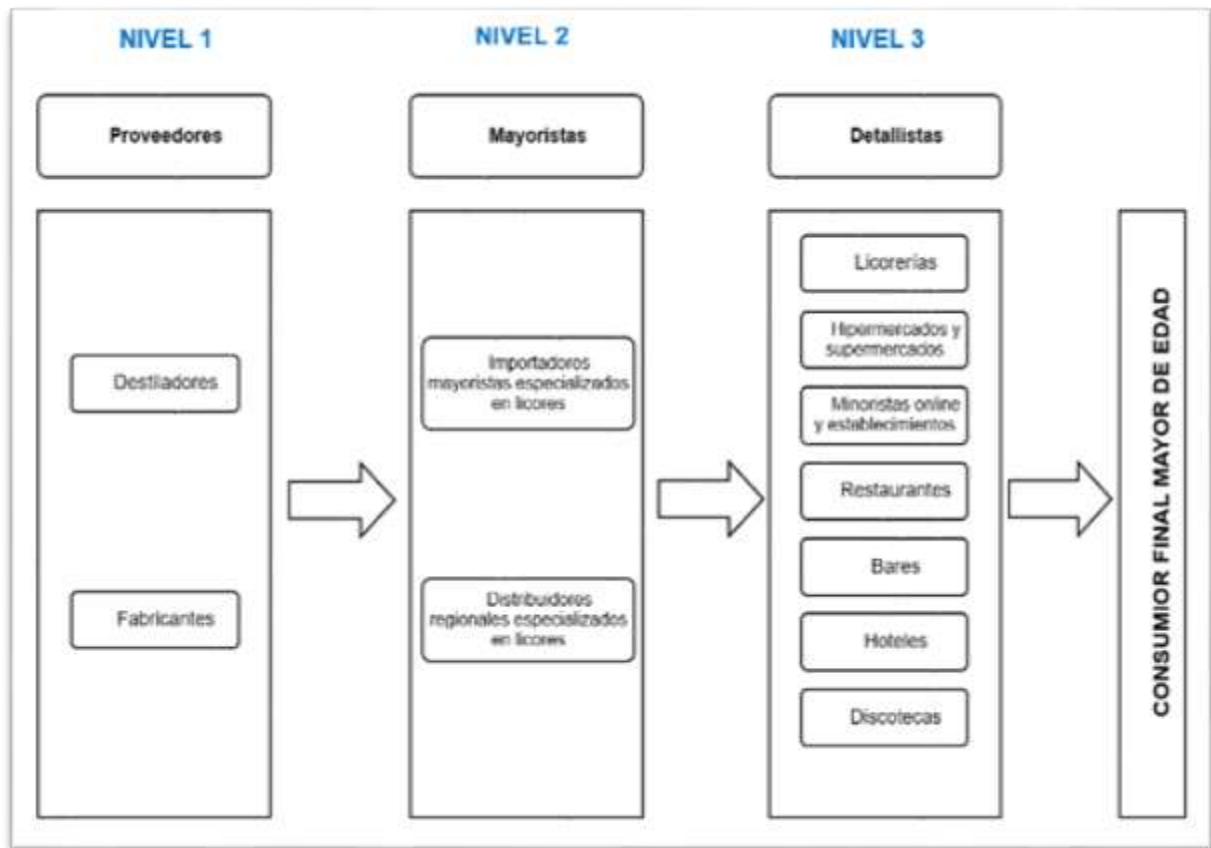
Por reglamento de FAA, para restringir el control de los fabricantes de los puntos de comercio de bebidas spirits, el canal para la distribución está integrado por 3 tipos de niveles:

- Nivel 1: Destiladores y Fabricantes
- Nivel 2: Importadores, distribuidores y mayoristas

- Nivel 3: detallista, expendios de venta al consumidor final

Figura 69

Multicanal de distribución de bebidas spirits



CAPITULO13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 67

Matriz de costos de exportación

COSTO DE PRODUCCIÓN PARA EXPORTACION			
Pisco Elaborado - 288 lt	S/	4,608.00	
Envase 750 ml - 384 u	S/	1,152.00	
Etiquetado- 131 u	S/	262.00	
Embalaje - 32 u	S/	76.80	
Total costos Producción	S/	6,098.80	\$ 1,567.01
COSTO DE STOCK SEGURIDAD			
Pisco Elaborado - 5 lt	S/	80.00	
Envase 750 ml - 10 u	S/	30.00	
Etiquetado- 4 u	S/	8.00	
Embalaje - 8 u	S/	19.20	
Total costos stock	S/	137.20	\$ 35.25
EXW		S/ 6,236.00	\$ 1,602.26
FLETE INTERNO			
Transporte Pisco Elaborado	S/	90.47	
Transporte Envase	S/	38.59	
Transporte Etiquetas	S/	10.00	
Transporte Embalaje	S/	35.93	
Total costos flete interno	S/	174.99	\$ 44.96
COSTO DE ALMACEN			
Fijo	S/	3,700.00	
Variable	S/	550.00	
Maquinaria - Valor cuota mensual Préstamo 10%	S/	66.09	
Total costo almacen	S/	4,316.09	\$ 1,108.96
OTROS GASTOS			
Certificado Denominacion			
Origen	S/	117.15	\$ 30.10
Certificado de origen	S/	42.48	\$ 10.91

Costo embalaje y paletización	S/ 97.00	\$ 24.92
COSTOS LOGISTICOS		
Costo Naviera		\$ 123.66
Costo Agenciamiento		\$ 739.46
FET - Impuesto Federal		
\$ 13.50 x gal - (76.0816 gal)		\$ 1,027.10
COSTO TOTAL - FOB		\$ 4,712.33
Utilidad - 25%		\$ 1,178.08
PRECIO TOTAL - FOB		\$ 5,890.41
PRECIO X UNIDAD - FOB		
Precio x caja		\$ 184.075
Precio x botella		\$ 15.339

Nota: Se utilizar un tipo de cambio estándar \$ 3.892

BIBLIOGRAFIA

Acuerdos Comerciales del Perú. (2011). *Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.*

https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/inicio.html

Alcohol and tobacco tax and trade bureau. (6 de 11 de 2015). *Sobre la TTB.*

<https://www.ttb.gov/itd-spanish-index/sobre-ttb>

AMBIT - Building Solutions Together. (26 de enero de 2021). *¿Que es la FDA y cuales son sus funciones?* AMBIT - BST: [https://www.ambit-](https://www.ambit-bst.com/blog/qu%C3%A9-es-la-fda-y-cu%C3%A1les-son-sus-funciones)

[bst.com/blog/qu%C3%A9-es-la-fda-y-cu%C3%A1les-son-sus-funciones](https://www.ambit-bst.com/blog/qu%C3%A9-es-la-fda-y-cu%C3%A1les-son-sus-funciones)

Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives. (s.f.). *Acerca de la Agencia de Alcohol, Tabaco, Armas de Fuego y Explosivos.* <https://www.atf.gov/es>

Chubb. (s.f.). *¿Qué es el Seguro de Transporte de Mercancías?*

<https://www.chubb.com/co-es/empresas/poliza-especifica-de-seguro-de-transporte-de-mercancias-chubb.html>

Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias - INDECOPI. (02 de 20 de 2010). *Alimentos, envasados, etiquetado [Versión PDF].* SANIPES:

http://www.sanipes.gob.pe/documentos/5_NTP209.038-2009AlimentosEnvasados- Etiquetado.pdf

Comisión Nacional del Pisco. (s.f.). *El pisco.* Obtenido de <https://conapisco.org.pe/el-pisco.html>

Diario del exportador. (05 de 2018). *Cómo se calcula el flete en el transporte marítimo.* <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/como-se-calcula-el-flete-en-el.html>

Diario del exportador. (03 de 2020). *Los pallets en la distribución física internacional.*

<https://www.diariodelexportador.com/2020/03/los-pallets-en-la-distribucion-fisica.html#>

ESAN Graduate School of Business. (2022 de 05 de 2022). *Incoterms 2020: ¿Qué*

son y cuáles son sus tipos? [https://www.esan.edu.pe/conexion-](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In)

[esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In)

[tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In)
[coterms%202020%20son%20un%20conjunto,y%20vendedores%20al%20en](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In)
[viar%20mercanc%C3%ADas.](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/incoterms-2020-que-son-y-cuales-son-sus-tipos#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20sus%20tipos%3F&text=In)

Galán, J. S. (13 de 02 de 2016). *Aseguradora.* Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/aseguradora.html>

Galán, J. S. (05 de 11 de 2018). *Proveedor.* Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>

INDECOPI - Centro de Información y Documentación. (09 de 2008). *Rotulado de*

Productos [Revisión PDF]. Congreso de la Republica:

[https://www.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4EFC96743A34A](https://www.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4EFC96743A34A2DD05257C4A007627FA/$FILE/rotulado_dossier.pdf)
[2DD05257C4A007627FA/\\$FILE/rotulado_dossier.pdf](https://www.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4EFC96743A34A2DD05257C4A007627FA/$FILE/rotulado_dossier.pdf)

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad

Intelectual. (2017). Guía práctica de la denominación de origen Pisco [Versión PDF].

<https://www.indecopi.gob.pe/documents/20795/1979771/FolletoPisco.pdf>

Mecalux Esmena. (30 de 07 de 2020). *La importancia de la paletización.*

<https://www.mecalux.es/blog/paletizacion>

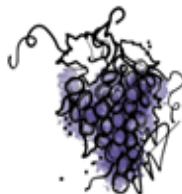
Ruano, A. (25 de 07 de 2016). *Tipos de contenedores y su uso*. Sertrans - Servicios de transporte: <https://www.sertrans.es/transporte-de-mercancias/tipos-de-contenedores-y-su-uso/>

Sanleón, R. (s.f.). *Botellas de vidrio*. AINIA:

<http://www.guiaenvase.com/bases/guiaenvase.nsf/V02wn/botellas%20de%20vidrio?OpenDocument>

ANEXOS

Documentación 1

Carta de presentación - Exportador

DON EMILIANO - SPIRITS DRINK SAC

Av. Costanera 2810
San Miguel – Lima – Peru
16/05/2022

To: Broadway Spirits**Address: Broadway New York, NY 10007**

Dear Shaq A.,

It is a pleasure to cordially greet you and tell you that I had the pleasure of meeting you during your visit to the Internal Fair of the Grape and its derivatives, which was held on May 13 and 14, 2022 in Lima - Peru.

The reason for this letter is to introduce you to our company that distributes the spirit drink, which has all types of Piscos of great variety and high quality, as was demonstrated in the tasting that took place at the fair.

The company has a highly trained and qualified staff that guarantees the quality of our product, the effectiveness and safety of our delivery.

I am totally convinced that the company can be one of your strategic partners for the sale of Pisco in your liquor store of great prestige located in New York City - USA.

Without any other, I take leave of you, thanking you for your disposition to attend this letter.

I look forward to your prompt communication.

Sincerely yours.

General Manager

Documentación 2

Orden de compra Importador

Broadway Spirits
TAX ID 47-456-2354

ORDER TO PURCHASE Nro: 1-0040388

DON EMILIANO – SPIRITS DRINK
 SAC
 AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL
 - LIMA

Phone: (01) 423-1606

E-MAIL: piscodonemi@hotmail.com

Monday 06/06/2022

Terms of payment:

- 60% In advance
- 40% After shipment of goods

Item	Code	Product	Quantity Dc (%) requested	Agreed Price	Value	Delivery Date
01	5038	PISCO QUEBRANTA 750 ml	384.00	15.339	5,890.18	14/07/2022

* Products without designation of origin are not accepted.

* This O/C will be cancelled after 7 days of not being attended or confirmed.

Sub Total: 5,890.18 Flete: 0.00 Gastos: 0.00 IGV: 0.00 (%) : 0.00

Dcto: 0.00

Valor Neto: US\$ 5,890.18

Son: FIVE THOUSAND EIGHT HUNDRED NINETY Y 18/100 DOLARES

Observations:

Quotation under FOB Incoterm

Documentación 3

Factura proveedor pisco elaborado

BODEGA EL SOL S.A.C.**FACTURA**

RUC: 20491306191

Fecha:

08/06/2022

N° de Factura

F001- 45235

DIRECCION: NRO. S/N ANEXO LANGLA (CARRETERA A LUNAHUANA KM.35.200)
LIMA - CAÑETE - LUNAHUANA

OC - 00271

FACTURAR A:

RUC: 20443455774

RAZON SOCIAL: DON EMILIANO - SPIRITS DRINK SAC

DIRECCION: AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL - LIMA

DESCRIPCIÓN	TOTAL
293 LITROS DE PISCO ELABORADO - QUEBRANTA	S/. 3,972.881
CUATRO MIL SEISCIENTOS OCHENTA Y OCHO CON 00/ 100 SOLES	

COMENTARIOS

EI PRODUCTO SERA RECOGIDO EN:
 PROLONGACION HUAMANGA NRO. 1281
 (ALT CDRA 10 AV MEXICO) LIMA - LIMA - LA VICTORIA

SUBTOTAL	S/. 3,972.881
TASA DE IMPUESTO	18%
IMPUESTO	S/. 715.119
OTRO	
TOTAL	S/. 4,688.00



Representación impresa de la factura

Documentación 4

Factura proveedor de envases

ENVASES DE VIDRIO SAC

RUFINO TORRICO NRO. 889 DPTO. 209 (ALT.HOTEL CRILLON) LIMA - LIMA - LIMA.

RUC: 20512516794

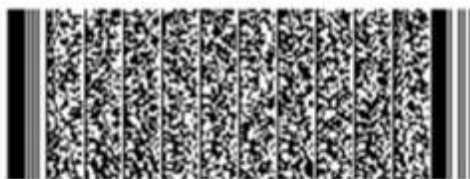
FACTURA ELECTRÓNICA

F001 - 65893

Fecha Emisión: 09/06/2022	OC - 00272
Señor(es): DON EMILIANO - SPIRITS DRINK SAC	
RUC: 20443455774	
Tipo Moneda: SOLES	

Item	Descripción	UM	V.U.	P.U.	Cantidad	Importe sin IGV
1	ENVASES DE VIDRIO MODELO BURDEOS - 750 ML	ZZ	2.542	3.00	394	1,001.695

MIL CIENTO OCHENTA Y DOS CON 00/100 SOLES



Representación Impresa de la Factura Electrónica

Total Valor de Venta	1,001.695
IGV:	180.305
Importe Total:	1,182.000

COMENTARIOS

Dentro de la cotización se incluye 394 UNI de tapas de aluminio Pifer Proof - Dorado

Documentación 5

Factura proveedor etiquetas



RUC: 20109114864

DIRECCION: JR. MARISCAL LUZURIAGA NRO. 169
(ALTURA CUADRA 13 DE LA AV. BRASIL) LIMA - LIMA - JESUS MARIA**FACTURAR A:**

RUC: 20443455774

RAZON SOCIAL: DON EMILIANO - SPIRITS DRINK SAC

DIRECCION: AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL - LIMA

FACTURA

Fecha:

09/06/2022

N° de Factura

F001- 56388

OC - 00273

DESCRIPCIÓN	TOTAL
134 PLANCHAS AUTOADHESIVOS TAMAÑA CARTA	S/. 228.814
DOSCIENTOS SETENTA CON 00/ 100 SOLES	

COMENTARIOS

CADA PLANCHA CONTIENE 6 AUTOADHESIVOS

SUBTOTAL	S/. 228.814
TASA DE IMPUESTO	18%
IMPUESTO	S/. 41.187
OTRO	
TOTAL	S/. 270.00



Representación impresa de la factura

Documentación 6

Factura proveedor embalaje



FACTURA

Fecha:	09/06/2022
N° de Factura	F001- 87556
	OC - 00274

RUC: 20602706789

DIRECCION: AV. CHACRACERRO LOTE. 37B LIMA - LIMA - COMAS

FACTURAR A:

RUC: 20443455774

RAZON SOCIAL: DON EMILIANO - SPIRITS DRINK SAC

DIRECCION: AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL - LIMA

DESCRIPCIÓN	TOTAL
40 CAJAS DE CARTON DOBLE PARA 12 BOTELLAS	S/. 81.356
DOSCIENTOS SETENTA CON 00/ 100 SOLES	

COMENTARIOS

SE INCLUYE EL MARCAJE DE LAS CAJAS

SUBTOTAL	S/. 81.356
TASA DE IMPUESTO	18%
IMPUESTO	S/. 14.644
OTRO	
TOTAL	S/. 96.00



Representación impresa de la factura

Documentación 7

Certificado de origen - Pisco



CERTIFICADO DE ORIGEN
 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
 ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

CERTIFICADO

N° 009578

PAIS EXPORTADOR: PERU PAIS IMPORTADOR: ESTADOS UNIDOS

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	2208.20.21.00	PISCO

DECLARACION DE ORIGEN
 (DECLARACION JURADA)

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial N° F001- 00092 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) . . ACE N° 58. . de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)
001	Decreto Supremo N.° 001-91-ICTI/IND

Declaro bajo juramento, en cumplimiento de las normas de origen, que los datos consignados son fidedignos.

Fecha: 23 JUNIO 2022

Sello y firma del Representante legal del exportador o productor:

Haroldo M...
Gerente General

OBSERVACIONES: Fecha de declaración jurada de origen: 23 JUNIO 2022

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que se realizó en la ciudad de LIMA,
 a los: 23 JUNIO 2022



LIMA,
 ASOCIACION DE EXPORTADORES
Luis Fernando Rios Vela
 LUIS FERNANDO RIOS VELA

Sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías consignadas en el presente certificado. En caso de ser residente, las normas de origen, se continúa la individualización de las mercaderías en ejemplos complementarios de este certificado, numerados consecutivamente.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance panamericano, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o añadidos.

Documentación 8

House Bill of Lading

HOUSE BILL OF LADING HB/L No.: 1

Shipper

DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC
RUC 20443455774
AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL - LIMA
LIMA 32 LIMA PERU
TEL: 005114231806

TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

Reference No.
MRC00123

Consignee

Broadway Spirits
315 Broadway New York
NY 10007
TAX ID: 47-456-2354

Notify

Broadway Spirits
315 Broadway New York
NY 10007
TAX ID: 47-456-2354

Vessel

ABYSSINIAN

Port of Loading

CALLAO - CAL PERU

Port of Discharge

New York – NY USA

Shipper's description of goods	Gross weight
PISCO IN GLASS BOTTLES OF 750 ML, IN BOXES OF 12 UNITS	508.000 kg
NUMBER OF PACKAGES	384 u
NUMBER OF BOTTLES	32 u
PALLET NUMBER	1 u

CUSTOM TARIFF CODE / PARTIDA ARANCELARIA 2208.20.10.00

FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY

(Of which NIL on deck at Shipper's risk: the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

Freight Payable as Per Charter Party

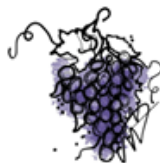
SHIPPED at the Port of Loading in apparent good order and condition on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above.
Weight, quantity, condition, contents, and value unknown.
IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.

FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF

Freight payable	Place and date of issue
\$ 123.66	CALLAO - CAL PERU JUNIO 07, 2022
Number of original Bs/L	Signature
1(ONE)	TRICON STEAMSHIP AGENCY, INC ON BEHALF OF THE MASTER, CAPT. JACK AUBREY MV: ABYSSINIAN

Documentación 9

Factura de Exportador



DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC

RUC: 20443455774
 DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC
 AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL -
 LIMA
 (01) 4231606

COMMERCIAL INVOICE

TO: TAX ID 47-456-2354
 BROADWAY SPIRITS
 315 BROADWAY NEW YORK,
 NY 10007
 (212) 227-8200

DATED: 07 JUNE 2022
 SAN MIGUEL, LIM - PE

INVOICE No.: F001 - 00092
 O.P. No.: 1-0040388
 CONTRACT No.: 48667

MEANS OF TRANSPORTATION: OCEAN
 VESSEL: ABYSSINIAN
 LOADING PORT: 70 HAMILTON AVE, BROOKLYN, NY 11231, ESTADOS UNIDOS
 DISCHARGE PORT: NEW YORK – NY USA
 BILL OF LADING DATE: 07 JUNE 2022
 BILL OF LADING No.: 1

PAYMENT TERMS:
 BY BANK TRANSFER OF FUNDS IN THE AMOUNT OF 60% IN
 ADVANCE OF THE INVOICE TO THE SELLER'S ACCOUNT. THE
 REMAINING 40% FROM THE DATE OF THE HOUSE BILL OF LADING

BANKING DETAILS:
 SCOTIABANK PERU SAA
 AV. JUAN DE ARONA 809 LIMA – SAN ISIDRO
 A/C: DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC
 A/C No.: 4451193999
 ABA: 111000012
 SWIFT: BOFAUS3N
 REFERENCE No.: N-280222-C / /8770

DESCRIPTION OF GOODS:
 PISCO IN GLASS BOTTLES OF 750 ML, IN BOXES OF 12 UNITS
 PISCO EN BOTELLAS DE VIDRIO DE 750 ML, EN CAJAS DE 12 UNIDADES
 CUSTOM TARIF CODE/PARTIDA ARANCELARIA 2208.20.10.00

QUANTITY	VALUE PER METRIC UNI		U.S. DOLLARS TOTAL VALUE
384 UNI	FOB VALUE:	\$ 15.339 / UNI	USD \$ 5,890.18

TOTAL VALUE DUE DON EMILIANO – SPIRITS DRINK
 SAC:

USD \$ 5,890.18

RESPECTFULLY,
 FOR AND ON BEHALF OF:
 DON EMILIANO – SPIRITS
 DRINK SAC

WE DULY CERTIFY AND SWEAR THAT THIS INVOICE IS IN
 ALL RESPECTS CORRECT AND TRUE, BOTH AS REGARDS
 TO THE PRICES AND THE DESCRIPTION OF THE GOOD
 REFERRED TO HEREIN.

Documentación 10

Lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA N°: F001- 00092

EXPORTADOR:	DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC	IMPORTADOR:	BROADWAY SPIRITS
DIRECCIÓN:	AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL - LIMA	DIRECCION:	315 BROADWAY NEW YORK, NY 10007
TELF.:	01-4231608	TELEFONO	(212) 227-8200
CIUDAD:	LIMA	CIUDAD:	NUEVA YORK
PAÍS:	PERU	PAIS:	ESTADOS UNIDOS

FECHA:	24/06/2022	RUC:	20443455774
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO	DIMENSION CAJA	PESO BRUTO X CAJA
32	1 – 32 / CAJAS DE CARTON CORRUGADO DOBLE / 12 BOTELLAS DE VIDRIO DE PISCO CADA UNA	294 mm X 221 mm X 353 mm	14.45 kg

NATURALEZA DEL PRODUCTO:	Líquido	Sólido
	Frágil	Peligroso
	Otro _____	--- Etanol (alcohol) – 40%

NUMERO TOTAL DE CAJAS:	32
PESO NETO TOTAL:	437.76 kg
PESO BRUTO TOTAL:	462.40 kg


Documentación 11

*Certificado de seguro***CHUBB®**Chubb Seguros Peru S. A
Calle Amador Merino Reyna No. 267
OF. 402 – San Isidro

(511) 417-5000

CERTIFICATE OF INSURANCE

VESSEL	:	ABYSSINIAN
PORT OF LOADING	:	AV. CONTRALMIRANTE RAYGADA 110 – CALLAO - PERU
PORT OF DISCHARGE	:	NEW YORK – NY USA
DESCRIPTION OF GOODS	:	PISCO IN GLASS BOTTLES OF 750 ML, IN BOXES OF 12 UNITS PISCO EN BOTELLAS DE VIDRIO DE 750 ML, EN CAJAS DE 12 UNIDADES CUSTOM TARIF CODE/PARTIDA ARANCELARIA 2208.20.10.00
QUANTITY	:	384 UNI
BILL OF LADING DATE	:	24 JUNE 2022
TOTAL VALUE INSURED	:	USD 5,890.18 SEIS MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y TRES DOLLARS AND VEINTIOCHO CENTAVOS
INSURANCE AMOUNT	:	USD 78.22 SETENTA Y OCHOSOLLARS AND OCHENTA CENTAVOS


ORIGINAL


FOR AND ON BEHALF OF
CHUBB SEGUROS PERU S. A

BRITANY FAMBRO
INTERNATIONAL OPERATIONS

Documentación 12

Certificado Sanitario - DIGESA

<p>MINISTERIO DE SALUD PERU DIGESA DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD AMBIENTAL E INOCUIDAD ALIMENTARIA</p>	<p>N° 11251-2018 Exp. N° 35756-2018-R</p>
<p>REGISTRO SANITARIO Para la puesta en el mercado nacional de alimentos y bebidas de consumo humano</p>	
<p>A. EMPRESA</p> <p>DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC RUC: 20443455774 AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL – LIMA. TELEFONO: 01 423-1808 REP. LEGAL: MARIANO MANCO FERNANDEZ</p>	
<p>B. ESTABLECIMIENTO</p> <p>DON EMILIANO – SPIRITS DRINK SAC RUC: 20443455774 AV. COSTANERA 2810 - SAN MIGUEL – LIMA</p>	
<p>C. ALIMENTOS Y BEBIDAS</p> <p>ENVASADO Y ETIQUETADO DE PISCO – ETANOL (ALCOHOL) 40% VOL – EN BOTELLAS DE VIDRIO. EMBALAJE Y UNITARIZACION DE MERCADERIA</p>	<p>Código del Registro Sanitario N7409818N YFIDAI</p>
<p>D. REGISTRO</p> <p>La Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria autoriza la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano de los productos descritos en el ítem C bajo las siguientes condiciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. La empresa y su representante legal son solidariamente responsables de que los productos descritos en el ítem C sean puestos en el mercado nacional en condiciones inócuas y aptas para el consumo humano. b. Cualquier cambio en el envase, presentación, requerirá una notificación a la DIGESA, la cual incorporará dicho cambio en el Registro, previa evaluación. c. La vigencia de la presente autorización de inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas es de cinco años a partir de la fecha de su expedición. d. La empresa esta obligada a rotular el(los) producto(s), cuyo Registro Sanitario se otorga, con arreglo a lo establecido en el art. 117° del Decreto Supremo 007-98-SA, "Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas". e. Esta inscripción esta sujeta a vigilancia sanitaria por parte de DIGESA, la cual podrá revocarla. f. La empresa está obligada a comunicar por escrito a la DIGESA cualquier cambio o modificación en los datos o condiciones bajo las cuales se otorgó el Registro Sanitario a un producto o grupo de productos, por lo menos siete (7) días hábiles antes de ser efectuada, acompañando los recaudos o información que sustente dicha modificación. g. En materia de inocuidad alimentaria, la vigilancia de rotulado, información y publicidad de alimentos, así como de prácticas fraudulentas o engañosas, está a cargo de las Autoridades Competentes, tal como lo señala el Artículo 14° del Reglamento de la Ley de Inocuidad de los Alimentos, aprobado mediante Decreto Supremo N° 034-2008-AG. 	
	

Documentación 13

Contrato de compra y venta parte I

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: DON EMILIANO – SPIRITS SAC, empresa constituida bajo las leyes de la República DEL PERU, debidamente representada por JOSE VICENTE MARIANO MANCO FERNANDEZ, con Documento de Identidad N° 44345577, domiciliado en su Oficina principal ubicado en AV. COSTANERA 2810 – SAN MIGUEL – LIMA - PERU a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte Broadway Spirits., con el TAX – ID 47-456-2354 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral de ESTADOS UNIDOS, debidamente representado por su Gerente General Megha Duggal, identificado con Passport Card N° C03005988 Y señalando domicilio 315 Broadway New York, NY 10007 ubicado en República de Estados Unidos, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

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

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

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,

Documentación 14

Contrato de compra y venta parte II

- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: 384 botellas de Pisco Quebranta de 750 ml, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

Documentación 15

Contrato de compra y venta parte III

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega en un periodo de 37 días calendario, luego de la emisión de la factura debidamente informada al comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$ 5,890.18 por el envío del producto de conformidad con la orden de compra por el comprador en 06/06/2022.

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 con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board")

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EI VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (60 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (40%) una vez notificado el embarque de la mercadería.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones

Documentación 16

Contrato de compra y venta parte IV

de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Ambas partes de mutuo acuerdo optaran por trabajar bajo el Incoterms FOB (Free on Board), donde:

EL VENDEDOR

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarla a bordo del buque en el puerto de embarque designado.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso de que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.

Documentación 17

Contrato de compra y venta parte V

- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

EL COMPRADOR

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

Documentación 18

Contrato de compra y venta parte VI

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

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

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

Documentación 19

Contrato de compra y venta parte VII

intelectual relacionado con estos.

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

Documentación 20*Contrato de compra y venta parte VIII***RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS****CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

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

ENCABEZADOS**CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

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

NOTIFICACIONES**CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

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

ACUERDO INTEGRAL**CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Documentación 21*Contrato de compra y venta parte IX*

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, 07 de junio 2022.

.....
EL VENDEDOR

Megha Duggal

.....
EL COMPRADOR

CONCLUSIONES

1. El pisco es uno de los productos estrella del Perú que cuenta con un gran potencial en los mercados extranjeros, donde su principal consumidor es Estados Unidos. Sin embargo, aún no se ha creado una eficiencia de producción apropiada y más empresas que exporten el producto a más países.
2. Es importante analizar el tipo y naturaleza de la mercancía, de manera que se pueda determinar el medio de transporte adecuado, ya que existen productos aptos para un determinado tipo de transporte, así como determinar el embalaje adecuado para evitar daños a la mercancía.
3. Una parte del éxito de un producto en otro país es conocer bien a fondo las leyes para poder introducir el producto. En el caso de estados unidos son muy rigurosos y exigentes.
4. El medio de transporte preferido para la operación es el marítimo, porque el costo del flete es bajo en comparación con el flete aéreo. Así mismo el tiempo de viaje está dentro del rango de espera por parte del comprador.
5. Conocer los documentos necesarios es de suma importancia para exportar el producto, ya que al tener el conocimiento adecuado no habrá inconvenientes en el proceso y no incurrirá en costos excesivos.
6. Es importante conocer los intermediarios que intervendrán en la distribución internacional de bienes físicos, porque así sabrás si la cadena es eficiente y satisfactoria.

RECOMENDACIONES

1. El pisco ya se ganó su nombre a nivel internacional, pero para las empresas que deseen exportar, se recomienda trabajar de la mano con las entidades locales como CONAPISCO y PROMPERU, asistiendo a conferencia, charla informativa y eventos locales.
2. Se recomienda optar por un embalaje seguro y adecuado con material de alta calidad de esta manera el producto no sufra daños. Así mismo escoger el tipo de transporte va a depender mucho del tipo de mercadería y la necesidad del cliente (tiempo).
3. Antes de exportar algún tipo de mercadería al país destino, se recomienda una asesoría legal para conocer a fondo las leyes y normas. De esta manera se podrá evitar caer en gastos innecesarios y contratiempos que es un factor clave para logística internacional.
4. Definitivamente el costo del flete marítimo es mucho menor al aéreo. Lo que se recomienda para ganar más tiempo en dicho transporte es poder conocer bien los procesos tanto de producción como logísticos. Trabajar de la mano con el agente de adunas hará que se pueda reducir días para el embarque.
5. Tener la documentación completa en el tiempo correcto, hará que la venta de exportación no incurra en gastos excesivos.
6. Es importante siempre realizar una postventa al cliente, de esta manera se mantendrá una buena relación y fidelización. Así mismo se sabrá si existe algún tipo de inconveniente con el producto.