



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS A ITALIA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. GOMEZ GASPAR, IRMA

<https://orcid.org/0000-0003-4404-1632>

**ASESOR**

Mg. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

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

**HUANCAVELICA – PERÚ**

**2022**

## DEDICATORIA

---

Con mucho afecto para mis padres, que  
dia a dia luchan para ser un buen  
profesional.

---

## AGRADECIMIENTO

---

A la Universidad Alas Peruanas por haberme abierto sus puertas para mi realización personal.

---

## INTRODUCCION

La exportación se ha convertido en existencia primordial para el crecimiento económico de las empresas y en especial del país, donde la palta Hass es un fruta conocido a nivel mundial en términos de calidad y precio, donde se ve el crecimiento del volumen de exportaciones a distintos países del mundo, la localización geográfica del país que cuenta con las condiciones geográficas y agroclimáticas convenientes para el desarrollo de la producción de la palta, aparte de esto el país cuenta con una gran capacidad productiva, el cual carece de una capacidad técnica de producción y esto complica el buen desarrollo de la producción frutícola en cierto caso se da la deficiencia. Se debe de tener en cuenta la relevancia de los pactos comerciales que cuenta el país con los mercados internacionales.

Los accesos a los mercados internacionales de palta se hallan liberadas de algunas limitaciones de carácter arancelario, aprovechando los diversos tratados de libre mercado suscritos por el Perú en beneficio de las empresas exportadoras y la población productora. Solo está pendiente de cumplir una serie de protocolos, condiciones, procedimientos o formularios fitosanitarios que solicita el mercado europeo.

Es esencial resaltar la gran cantidad de empresas que año tras año se viene incorporando al negocio de exportación hacia los mercados internacionales. Durante los años 2005, solo existían un 39% de empresas que se desarrollaban en el negocio de exportación, durante el transcurso de los años se vino incorporando distintas empresas durante el año 2013 figuraban 101 empresas.

En esta monografía se tiene el objetivo realizar un análisis y estudio teniendo como base la comercialización de la palta Hass, por lo que se comenzó a seleccionar el segmento del mercado y luego al país de destino.

## RESUMEN

Esta investigación monográfica se basa en la exportación de la Palta Hass hacia el país de Italia, para luego, ser comercializada en diferentes establecimientos del país exportado.

En segunda instancia, El producto registra un crecimiento sin precedentes a nivel mundial, puesto que contiene nutrientes y fibras excepcionales lo cual ya viene exportándose en varios países en alta escala

El producto de la palta Hass se presentará mediante una caja de cartón corrugado con alveolos individuales (divisiones individuales) caja de 4kg (calibre grande), Caja de 6kg (calibre pequeño). Para ello, se realizará el proceso productivo desde la recolección y recepción del producto hasta el almacenamiento de la palta Hass, para luego ser etiquetado, empaquetado, y embalado para ser exportado El producto tendrá el nombre de “avocado gaspar export organic” donde serán etiquetados cada unidad de la palta hass

Esta monografía determina la partida arancelaria de la palta hass con la numeración 08044001 y sub partida 0804400000 (aguacate), posicionando como un mercado influyente e importante en el mercado de Italia y en los demás países, Por lo tanto, la acogida del producto de la palta hass se visualiza en la demanda por parte de los clientes. Es por esto, que la monografía determina una buena rentabilidad. De la misma forma, el procedimiento de la exportación de la palta hass se tendrá que cumplir con toda la documentación requerida por parte de entidades reguladoras.

## ABSTRACT

This monographic research is based on the export of Hass Avocado to the country of Italy, to later be marketed in different establishments in the exported country.

In the second instance, the product registers an unprecedented growth worldwide, since it contains exceptional nutrients and fibers, which has already been exported in several countries on a large scale.

The Hass avocado product will be presented in a corrugated cardboard box with individual cells (individual divisions) 4kg box (large caliber), 6kg box (small caliber). For this, the production process will be carried out from the collection and reception of the product to the storage of the Hass avocado, to then be labeled, packaged, and packed to be exported. The product will have the name "avocado gaspar export" where each product will be labeled. hass avocado unit

This monograph determines the hass avocado tariff heading with numbering 08044001 and subheading 0804400000 (avocado), positioning it as an influential and important market in the Italian market and in other countries. Therefore, the acceptance of the avocado product hass is displayed in demand by customers. This is why the monograph determines a good return. In the same way, the hass avocado export procedure will have to comply with all the documentation required by regulatory entities

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	II
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	III
<b>INTRODUCCION</b> .....	IV
<b>RESUMEN</b> .....	VI
<b>ABSTRACT</b> .....	VII
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	X
<b>ÍNDICE DE FIGURA</b> .....	XI
<b>CAPITULO I</b> .....	12
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR - PALTA HASS</b> .....	12
1.1. Ficha técnica de la palta hass.....	13
1.2. Clasificación arancelaria de la palta hass.....	14
1.3. Flujograma del proceso de producción.....	15
<b>CAPITULO II</b> .....	19
<b>2. APROVISIONAMIENTO</b> .....	19
2.1. Proveedores potenciales.....	19
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	20
2.3. Control de calidad.....	21
2.4. Costos de fabricación y o adquisición.....	22
<b>CAPITULO III</b> .....	24
<b>3. ALMACENAMIENTO</b> .....	24
3.1. Estrategias de almacenamiento.....	24
3.2. Ley-out de almacén.....	25
3.3. Detalle de mobiliario en almacenamiento.....	26
3.4. Costos fijos de almacén.....	29
<b>CAPITULO IV</b> .....	30
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO</b> .....	30
4.1. Modelo de etiqueta del producto.....	30
4.2. Norma técnicas aplicable.....	32
4.3. Proceso de Rotular.....	32
4.4. Tiempo y costos de proceso de empaçado.....	33
<b>CAPITULO V</b> .....	34
<b>5. EMPAQUE</b> .....	34
5.1. Ficha técnica del paquete seleccionado.....	35
5.2. Criterio para la selección de envases.....	35
5.3. Proceso de empaque.....	36
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaque.....	36
<b>CAPITULO VI</b> .....	37
<b>6. EMBALAJE</b> .....	37
6.1. Ficha técnica de embalaje.....	37
6.2. Criterios para la selección del envase.....	38
6.3. Proceso de envasado.....	38
6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje.....	39
<b>CAPITULO VII</b> .....	40
<b>7. UNITARIZACION</b> .....	40
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	40



7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor .....	41
7.3.	Proceso de contenedorización .....	42
<b>CAPITULO VIII.....</b>		<b>44</b>
<b>8. CONTENEDORIZACION .....</b>		<b>44</b>
<b>CAPITULO IX.....</b>		<b>45</b>
<b>9. TRANSPORTE.....</b>		<b>45</b>
9.1.	Proveedores de transporte interno .....	45
9.2.	Costos de transporte interno .....	47
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	48
9.4.	Cotización de flete marítimo .....	49
<b>CAPITULO X.....</b>		<b>50</b>
<b>10. SERVICIO DE TRANSPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>		<b>50</b>
10.1.	Agentes de aduanas.....	50
10.2.	Costo de agencia miento .....	51
10.3.	Aseguradoras .....	52
10.4.	Póliza de seguros, cobertura y costo.....	53
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	55
<b>CAPITULO XI.....</b>		<b>58</b>
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN .....</b>		<b>58</b>
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana .....	59
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria del país destino .....	60
11.2.4.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas infraestructura, restricciones, procedimientos, costos y servicios. ....	62
11.3.	Datos de operadores logísticos en Italia .....	63
<b>CAPITULO XII.....</b>		<b>64</b>
<b>12. DISTRIBUCION.....</b>		<b>64</b>
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial – proveedor.....	64
12.2.	Descripción y identificación del canal de distribución .....	65
12.3.	Flujo comercial del canal de importación .....	66
12.4.	Identificación y cuantificaciones de las condiciones de compra.....	67
12.5.	Circunstancias esperadas de la evolución y diversificación de los factores de distribución y comercialización.....	68
12.6.	Implicación en las tendencias actuales en los márgenes de comercialización del producto a través del canal.....	69
<b>CAPITULO XIII.....</b>		<b>70</b>
<b>13. MATRIZ DE COSTOS .....</b>		<b>70</b>
<b>CONCLUSION .....</b>		<b>71</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>		<b>72</b>
<b>ANEXO.....</b>		<b>74</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1	FICHA TÉCNICA	13
CUADRO 2	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	14
CUADRO 3	PARTIDA ARANCELARIA	15
CUADRO 4	FLUJOGRAMA DE PROCESO	15
CUADRO 5	PROVEEDORES POTENCIALES	19
CUADRO 6	MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES	21
CUADRO 7	CONTROL DE CALIDAD	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
CUADRO 8	COSTOS DE FABRICACIÓN Y ADQUISICIÓN	22
CUADRO 9	COSTOS FIJOS DE ALMACEN	29
CUADRO 10	PROCESO DE ROTULAR	33
CUADRO 11	COSTOS DE PROCESO DE EMPACADO	33
CUADRO 12	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	35
CUADRO 13	PROCESO DE EMPAQUE	36
CUADRO 14	COSTOS DE PROCESO DE EMPAQUE	36
CUADRO 15	FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE	37
CUADRO 16	COSTO DEL PROCESO DE EMBALAJE	39
CUADRO 17	CONTENEDORIZACION	42
CUADRO 18	COSTO DE CONTENEDORIZACION	43
CUADRO 19	PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNO	45
CUADRO 20	COSTO DE TRANSPORTE INTERNO	47
CUADRO 21	PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE	48
CUADRO 22	COTIZACION DE FLETE MARITIMO	49
CUADRO 23	AGENTES DE ADUANAS	51
CUADRO 24	COSTO DE AGENCIAMIENTO	52
CUADRO 25	ASEGURADORAS	52
CUADRO 26	PUERTOS Y AEROPUERTOS TERMINALES TERRESTRES	59
CUADRO 27	PRINCIPALES PUERTOS	62
CUADRO 28	OPERADORES LOGISTICOS	63
CUADRO 29	MATRIZ DE COSTOS	70
CUADRO 30	REQUERIMIENTO Y NUMERACION DEL PERSONAL DE LA PALTA HASS	74
CUADRO 31	INVERSIÓN INTANGIBLE DE LA PALTA HASS	74

## ÍNDICE DE FIGURA

FIGURA 1	PALTA HASS	12
FIGURA 2	LEY OUT DE ALAMCEN	26
FIGURA 3	PALET DE MADERA	27
FIGURA 4	APILADOR	27
FIGURA 5	TRANSPALETA	28
FIGURA 6	ROTULADO	30
FIGURA 7	MODELO DE ETIQUETA	31
FIGURA 8	MODELO DE ETIQUETA INDIVIDUAL	33
FIGURA 9	CONTENEDOR	41
FIGURA 10	CRITERIO DE SELECCIÓN	42
FIGURA 11	PLANO DE ESTIBA	43
FIGURA 12	POLIZA DE SEGUROS ACE SEGUROS	54
FIGURA 13	POLIZA DE SEGUROS MAPFRE	55
FIGURA 14	EMPRESA DE ALMACENAMIENTO ALBO	56
FIGURA 15	EMPRESA DE ALMACENAMIENTO UNIMAR	57
FIGURA 16	EMPRESA DE ALMACENAMIENTO DEPSA	57
FIGURA 17	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN	58
FIGURA 18	AEROPORTUARIA DE ITALIA	60
FIGURA 19	MAPEO DE SECUENCIA COMERCIAL	65
FIGURA 20	MERCADO DE CONSUMO	67
FIGURA 21	PREFERENCIA DE MERCADO	68
FIGURA 22	AREA DE SIEMBRA DE PALTAS	75
FIGURA 23	FRUTO DE LAS PALTAS	75
FIGURA 24	VISTA PANORÁMICA DE LA PALTA	76

## CAPITULO I

### 1. PRODUCTO A EXPORTAR - PALTA HASS

La idea de exportar la palta hass a Italia surge en abrir nuevas oportunidades a diferentes empresarios para incursionar un nuevo mercado en Italia, por lo cual nace la idea para generar mayor ingreso. El producto registra un crecimiento sin precedentes a nivel mundial, puesto que contiene nutrientes y fibras excepcionales lo cual ya viene exportándose en varios países en alta escala

**Figura 1**      **Palta hass**



## 1.1. Ficha técnica de la palta hass

**Cuadro 1** *Ficha técnica*

<b>Producto</b>	<b>Palta variedad hass</b>
<b>Nombre científico</b>	Persea americana
<b>familia</b>	lauraceae
<b>Nombre común</b>	Palta, aguacate, avocado
<b>descripción</b>	El aguacate es una fruta comúnmente utilizada como verdura, de sabor delicado, fácil de comer, rica en grasas monoinsaturadas, antioxidantes y minerales son aliados para la salud.
<b>Descripción morfológica</b>	<p>Según tasayco ( 2011) nos menciona las siguientes características:</p> <p>Forma; con forma de pera, en su interior contiene una única semilla redondeada de color claro 2-4 centímetros de longitud, que aparece recubierta de una delgada capa leñosa de color marrón</p> <p>Tamaño y peso; aunque existen variedades que pesan unos 100 gramos y otras que puedan alcanzar los 2 kilogramos, los que más se comercializan, suelen medir 10-13 centímetros, con un peso de 150-350 gramos</p> <p>Color; la corteza gruesa y dura, con rugosidades, presenta una coloración verde que varía en intensidad en función de la variedad. La pulpa es cremosa, aceitosa de color verde crema o pálido a blanco amarillento muy similar a la mantequilla</p>

	Sabor; el sabor de la pulpa recuerda al de la nuez y la avellana
<b>Características organolépticas</b>	Las grasas constituyen el principal componente tras el agua, por lo que su valor calórico es elevado con respecto a otras frutas, pero inferior al del coco de mayor contenido graso Aporta una baja cantidad de carbohidratos En cuanto a la grasa, esta es mayormente monoinsaturada, el 72% del total de grasas es ácido oleico, característico del aceite de oliva Es rico en minerales como el potasio, el magnesio y pobre en sodio
<b>Valor nutricional</b>	Vitamina: A, B, C, D, E, K Minerales: fósforo, hierro, magnesio, potasio
<b>Temporada de siembra y cosecha</b>	Todo el año / setiembre, noviembre y diciembre

*Fuente: elaboración propia*

## 1.2. Clasificación arancelaria de la palta hass

Según sunat (2022) hace referencia a la clasificación arancelaria

### **Cuadro 2 Clasificación arancelaria**

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
<b>Fracción</b>	08044001 - aguacates
<b>Sub partida</b>	0804400000 – aguacate (paltas) frescas o secas

*Fuente: datos obtenidos SUNAT – 2022*

### Cuadro 3 Partida arancelaria

0804.10.00.00	- Dátiles	Derecho Antidumping	N.A.
0804.20.00.00	- Higos	Seguro	2.5%
0804.30.00.00	- Piñas (ananás)	Sobretasa	0%
0804.40.00.00	- Aguacates (cajitas)	Unidad de Medida:	KG
0804.50	- Guayabas, mangos y mangostanes:		
0804.50.10.00	-- Guayabas		
0804.50.20.00	-- Mangos y mangostanes		
08.05	- Agrios (cítricos) frescos o secos.		
0805.10.00.00	- Naranjas		
0805.21.00.00	-- Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas)		
0805.22.00.00	-- Clementinas		
0805.29.10.00	--- Tangelo (Citrus reticulata x Citrus paradisi)		
0805.29.90.00	--- Los demás		
0805.40.00.00	- Toronjas o pomelos		
0805.50.10.00	-- Limones (Citrus limon, Citrus limonum)		

Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

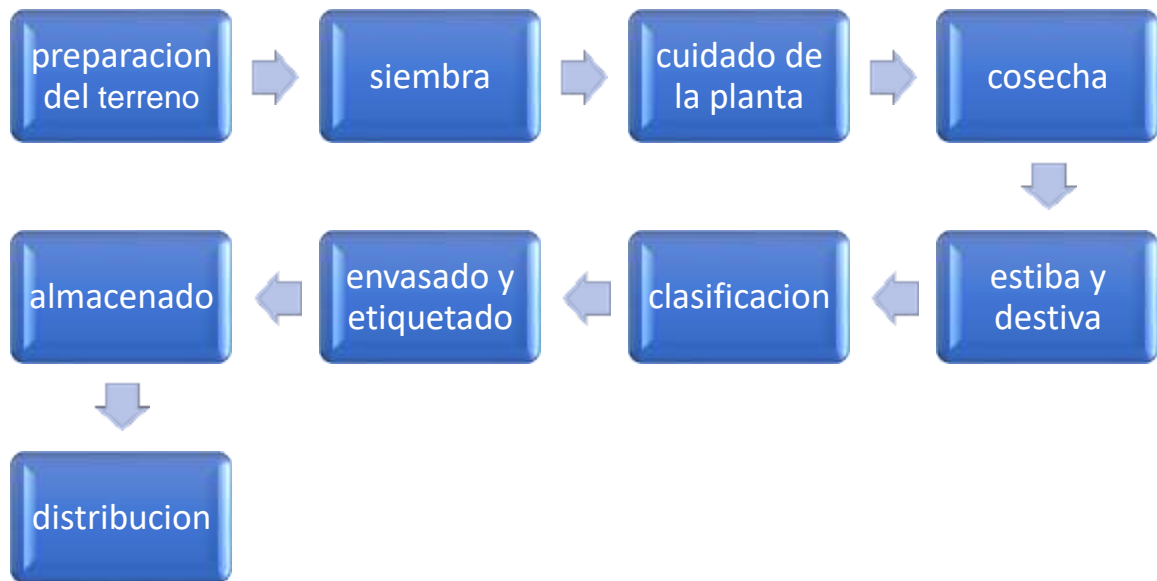
OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES	CONVENTOS	RESTRICCIONES	DESCR. MINIMAS	IND.CRITERIOS	RESOL. CLASIF.
---------------	-----------	---------------	----------------	---------------	----------------

Fuente: datos obtenidos de la SUNAT - 2022

### 1.3. Flujograma del proceso de producción

#### Cuadro 4 Flujograma de proceso



Fuente: elaboración propia

❖ Preparación del terreno:

El primer paso es delimitar el terreno utilizando para el cultivo del aguacate, elegir la distancia entre cada planta y luego contratar el personal necesario para cavar hoyos para cada planta, midiendo en promedio de un metro de diámetro y un metro de profundidad. Después de hacer los agujeros, los diferentes ingredientes se vierten en el suelo como nutrientes para asegurarse el crecimiento ideal de las plantas. El insumo requerido en este proceso es el humedecimiento constante del suelo para luego cerrar el hoyo con tierra, dejando aproximadamente medio metro de profundidad, donde se debe colocar una mezcla de fertilizante y tierra

❖ Plantación:

Después de cavar el hoyo, se compra la planta, después selle el hoyo con la combinación de tierra y fertilizante al plantar, coloque un poste adicional para brindar apoyo a la planta que se puede cambiar o retirar según sea necesario para hacer crecer la planta. Según criterio del agricultor o consejo de técnicos. Otro punto a tratar es el libro de horas que manejan en la cual se anota de la siguiente manera

- Fecha de siembra
- Fecha de pago
- Fecha de aplicación foliar fecha y duración de la plaga

❖ Cuidado de las plantas:

Esta actividad es constante a diferencia de las actividades anteriores que finalizaban después de cierto tiempo ya que las plantas



necesitan ser fertilizadas al menos una vez al año, fumigadas con insecticidas y fumigaciones foliares cada tres meses para evitar moscas blancas, la araña roja, ácaros y hongos que atacan desde las raíces de la planta

❖ Cosecha:

primero, cada agricultor toma tres muestras de paltas, analiza el porcentaje de materia seca, una vez que se obtiene el 22%, se procede a realizar dos cortes, el primero fue dos semanas después de pasar la prueba de materia seca y solo se recogieron frutos que cumplieran con la primera clase y pasaron mas de 160 gramos

❖ Carga y descarga:

los aguacates hass se cargan en camiones desde el punto de almacenamiento de la finca, todas las cajas se cosechan en el área y luego se descargan a un centro de acopio para ordenar el producto por tamaño

❖ Selección:

La selección de aguacates hass se divide en cuatro etapas El primer producto es de exportación, el segundo y tercero son para el mercado interno o empresas que trabajan para agregar valor al aguacate hass

❖ Clasificación:

El tamaño del producto de exportación es de 6 a 11 cm de largo y de 4 a 9 cm de largo

❖ Envasado y etiquetado:

El aguacate hass seleccionado de primera se comienza a envasar en las cajas de 4kg y 6kg con su respectivo etiquetado y sellado de cajas a exportar

❖ Almacenado:

Finalmente se va a desarrollar el almacenamiento de las cajas de aguacate hass frescos para su exportación


## CAPITULO II

### 2. APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales

En base a las fortalezas de los proveedores antes mencionados, además, se realiza una matriz de selección de proveedores recabando información de los posibles proveedores de acuerdo a los requerimientos de los insumos, equipos y maquinaria requerida para el proceso de producción y exportación de palta hass. (Alarcon, 2016)

*Cuadro 5 Proveedores potenciales*

PROVEEDORES POTENCIALES			
EMPRESA	% Var	%	DATOS DEL PROVEEDOR
	20 -19	Part.20	
AVOCADO PACKING COMPANY S, A, C		9%	
CAMET TRAIING S.A.C	-	8%	

<b>CAMPOSOL S A</b>	-	7%
<b>AGRICOLA CERRO PRIETO S A</b>	-	7%
<b>SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S A</b>	-	5%
<b>CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S A</b>	-	4%
<b>VIRU S A</b>	-	3%
<b>CORPORACION RUTICOLA DE CHINCHA S A</b>	-	2%

*Fuente: elaboración propia*

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

La matriz de selección de proveedores que empleamos fue una decisión difícil en la que se tuvieron que considerar varios criterios. El análisis de estos criterios ha sido objeto de discusión por muchos autores desde 1960. La mayoría de los autores que tratan el tema citan la investigación de Dixon, que describe la importancia de 23 criterios clasificados en relación con la importancia observada a principios de la década de 1960. En ese momento, los criterios mas importantes eran de la ciudad, la entrega a tiempo, el desempeño y las políticas de garantía y demanda

**Cuadro 6 Matriz de selección de proveedores**

CRITERIOS	EXCELENTE – A BUENO - B REGULAR – C					
EMPRESAS	AVOCADO PACKING COMPANY S, A,	CAMET TRAING S.A.C	AGRICOL A CERRO PRIETO S A	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S A	CONSOR CIO DE PRODUC TORES DE FRUTA S A	CAMPOSO L S A
Calidad del producto	A	C	B	C	C	A
Precio	B					B
Entrega a tiempo	B	C	C	C	C	B
Rendimiento						C
Garantía	B		B	B		B
Capacidad técnica	C	C	B	C	C	B
Cumplimiento de los procedimientos	B	C		C		C
Políticas de demanda	B					B

*Fuente: elaboración propia*

### 2.3. Control de calidad

Comercializar paltas hass, requiere una serie de requisitos que cumplir, con una serie de procesos de calidad para suprimir la insatisfacción del consumidor. De esta manera, solicitar permisos que puede cumplir mejor con el proceso de control de calidad.

GASPAR EXPORT ORGANIC SAC. realizará un control de calidad al producto de la palta hass, el proceso consiste en un sistema de control que certifique las condiciones óptimas, que, permitirá instruir mejoras en el proceso de calidad, el objetivo es tener los productos con altos estándares de calidad

- ❖ el sistema de calidad tiene que estar en buenas condiciones y así poder realizar un diagnóstico de manera correcta
- ❖ Análisis de la muestra para determinación el estado del producto

#### 2.4. Costos de fabricación y o adquisición

**Cuadro 7 costos de fabricación y adquisición**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	TOTAL
<b>INSUMOS</b>				
PLANTONES	3000	PLANTAS	8	24000
TRAMPA DE PLAGAS	35	UNIDAD	130	4550
TRICHODERMA	25	KILOS	12	300
SULPOMAG	60	SACOS	70	4200
COLMEDA DE ABEJAS	8	UNIDAD	350	2800
ABONO	400	SACOS	10	4000
<b>MANO DE OBRA</b>				
ANALISIS DE SUELO	2	-	200	400
TALLER DE CAPACITACION	3	-	1200	3600
COORDINADOR Y ASISTENTE TECNICO	2	12 MESES	3000	36000
<b>HERRAMIENTAS Y EQUIPOS</b>				

<b>BALANZA</b>	2	UNIDAD	1200	2400
<b>ELECTRONICA</b>				
<b>TIJERA DE PODAR</b>	20	UNIDAD	250	5000
<b>ELECTRICA</b>				
<b>TIJERA DE PODAR</b>	10	UNIDAD	40	400
<b>MANUAL</b>				
<b>MOTOCULTOR</b>	2	UNIDAD	4500	9000
<b>RIEGO</b>	1	-	85000	85000
<b>TECNIFICADO</b>				
<b>JABAS</b>	250	UNIDAD	20	5000
<b>OBTENCION DE CERTIFICADO ORGANICA</b>				
<b>CERTIFICADO</b>		-		15600
<b>TOTAL, DE</b>				15350
<b>INVERCION</b>				

*Fuente: elaboración propia – tomados de referencia de plan de negocios*

## **CAPITULO III**

### **3. ALMACENAMIENTO**

Según Edizalbe (2018) los análisis realizados para el objeto de almacenamiento y recepción, del producto, pero también para todos aquellos materiales, insumos y equipos que representan el proceso de producción.

Debido a que el proceso de siembra y cosecha de la palta dura un periodo de 150 días y es de tipo estacional, el producto será almacenado para su conservación y se pondrá a disposición de rotulado, para su exportación a Italia.

#### **3.1. Estrategias de almacenamiento**

En este desarrollo de almacenamiento, se realiza de la siguiente manera: el producto se almacena de manera vertical, productos pesados a nivel de la cintura, ubicación específica para cada producto con la disponibilidad de una reubicación de producto.

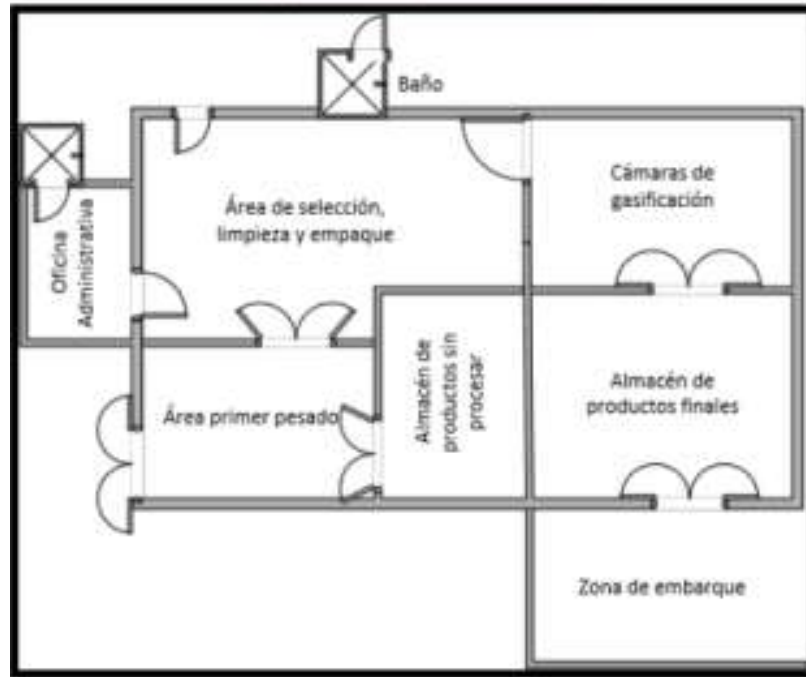


- La temperatura en el almacén debe garantizarse a 20°C, la humedad es relativamente inferior al 75%, existe suficientes condiciones de limpieza, el embalaje esta protegido de la luz, el tiempo es corto y la ventilación es buena para reducir la temperatura y humedad uniforme.
- La caja de los aguacates hass deben colocarse en una bandeja limpia y seca con al menos 30 cm de espacio entre paredes y techos.
- Los aguacates hass almacenados deben protegerse de la luz solar directa y de equipos que aumenten la temperatura y humedad.
- Bodega de almacenamiento, debe organizarse de acuerdo al origen de las paltas.

### 3.2. Ley-out de almacén

Área de almacén de 3250 metros cuadrados, desde la recepción del producto a las diferentes áreas para su distribución. Luego el rápido traslado del producto al proceso de embarque, manteniendo en condiciones la palta o aguacate hass antes de su distribución.

**Figura 2** *Ley out de almacén*



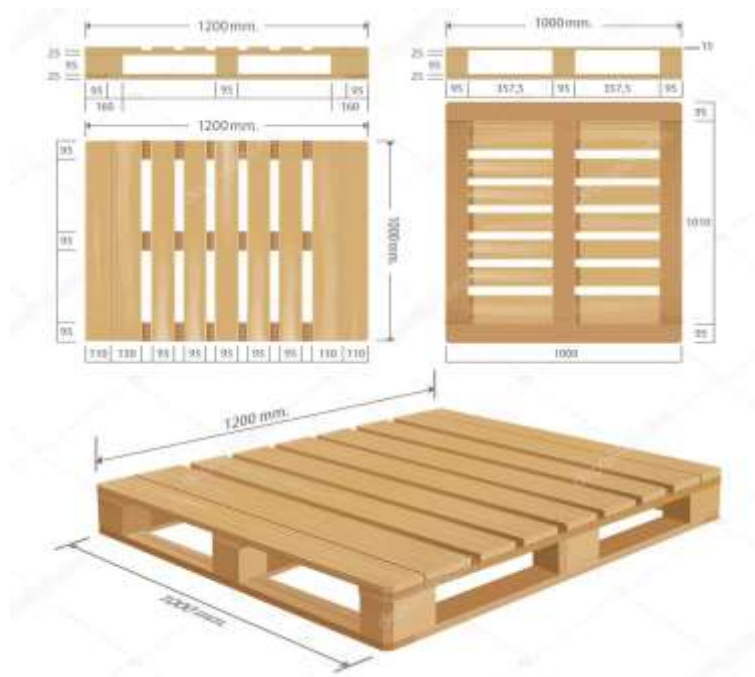
### 3.3. Detalle de mobiliario en almacenamiento

El equipamiento del almacén debe ser funcional, seguro, modular y capaz de adaptarse a cada producto que necesitemos tener para asegurar en orden en el área de trabajo.

- Pallet de madera:

los pallets de madera son los más utilizados en la actualidad.

**Figura 3** *Pallet de madera*



- Apilador:  
es una montacarga con la ventaja de funcionamiento más silenciosa.

**Figura 4** *Apilador*



- Transpaleta:

se utiliza para realizar distintas tareas relacionadas con el almacenamiento de productos, como la carga y descarga en operaciones de picking (movimiento).

**Figura 5**      **Transpaleta**



### 3.4. Costos fijos de almacén

**Cuadro 8 Costos fijos de almacén**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
<b>Sueldo</b>	3 personas	1200	3600
<b>Alquiler</b>	12 meses	500	6000
<b>Costo de aseguramiento</b>	Única	250	250
<b>Mantenimiento y limpieza</b>	Meses	100	1200
<b>Total</b>			10450

*Fuente: elaboración propia*

## CAPITULO IV

### 4. ROTULADO Y ETIQUETADO

Las etiquetas son su tarjeta de presentación y garantía de calidad. Desde una perspectiva comunitaria, las etiquetas deben entenderse en términos en tanto habilitar el mercado interior como de mejorar la información al consumidor. (mincetur, 2021)

**Figura 6** Rotulado



#### 4.1. Modelo de etiqueta del producto

En la etiqueta asegúrese de que los exportadores y empaques de aguacate (palta) hass, ponga la etiqueta en la fruta antes de empaclarla. La

información en la etiqueta debe incluir los siguientes: Se recomienda que cada unidad de palta tenga un PLU (Single Product Label), que por lo general contiene 4 dígitos, nuevamente, estos códigos varían de acuerdo al tamaño de la fruta. Los números de PLU para los aguacates Hass son: 4046, 4225 y 4770, además esta etiqueta puede contener información sobre el origen del producto.

**Figura 7** *Modelo de etiqueta*



**Figura 8** *Modelo de etiqueta individual*



#### 4.2. Norma técnicas aplicable

La palta hass GASPAR SPORT contara con el rotulado pertinente para poder brindar toda la información requerida por Italia, de esa manera poder brindar la información necesaria para los consumidores, los cuales es explicado por Mincetur (2017) de la siguiente manera:

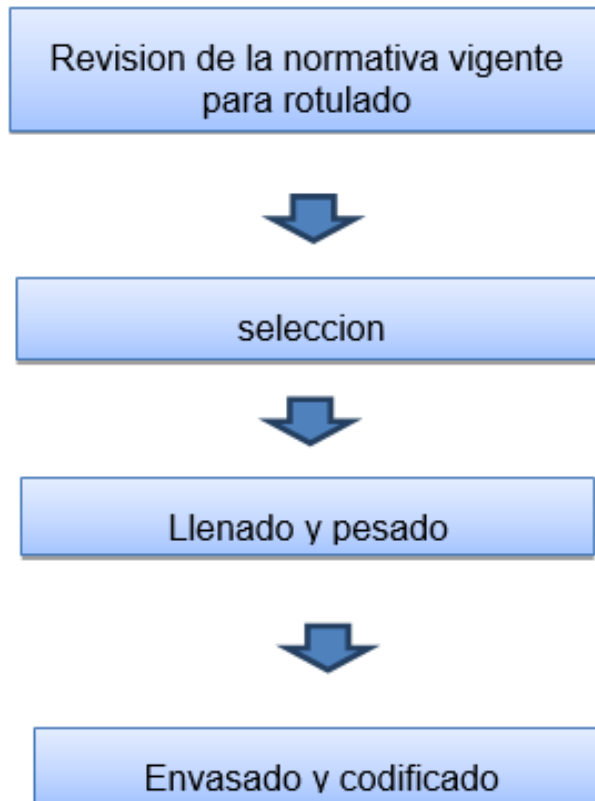
- ❖ En el sistema legislativo de Italia establece ciertos criterios técnicos para los productos como la palta, los cuales están sometidos a una regulación específica.
- ❖ Toda la exportación de la palta estará sometida al control que se realiza en las aduanas italianas. tiene que aparecer toda la información de la palta hass, escrita en idioma español e italiano.

#### 4.3. Proceso de Rotular

El objetivo es proporcionar a los consumidores información sobre las características específicas de un producto.



**Cuadro 9** *Proceso de rotular*



*Fuente: elaboración propia*

#### 4.4. Tiempo y costos de proceso de empackado.

**Cuadro 10** *Costos de proceso de empackado*

Actividad	costo
Etiquetas	0.50
Imprecisión	0.15
Adherir etiquetas	0.25
Otros gastos	0.40
<b>Total</b>	<b>1.30</b>

*Fuente: elaboración propia*

## **CAPITULO V**

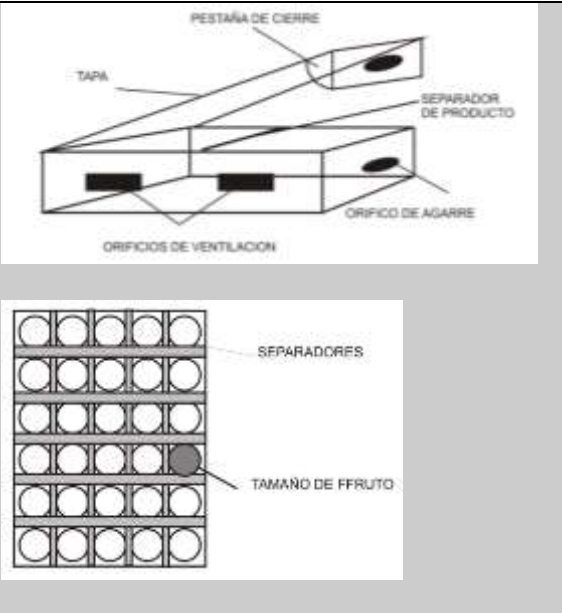
### **5. EMPAQUE**

La ventaja de los insumos de empaquetado (cajas y cartones) son livianos para transportar, limpios, tienen una superficie lisa, son estéticamente agradables, permiten la aplicación de etiquetas impresas y se pueden fabricar en una variedad de tamaños, formas y especificaciones de resistencia, cuales son explicados por Agunsa (2020) Sus desventajas son:

- ❖ No son reutilizables y por lo tanto son costosos.
- ❖ Se dañan fácilmente con el agua y la manipulación brusca a menos que se impregnen con cera, lo que genera un costo adicional.
- ❖ No se puede producir económicamente a pequeña escala, por lo general se deben de importar los materiales básicos.

### 5.1. Ficha técnica del paquete seleccionado.

**Cuadro 11 Ficha técnica del producto**

NOMBRE DE LA MATERIA PRIMA	CARTON CORRUGADO C930
<p><b>Descripción física del empaque</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Dimensión de la caja 400 x 400 x 100 mm.</b></li><li>✓ <b>Peso de la caja: 4 Kg</b></li><li>✓ <b>Altura del arrume: 12 tendido</b></li></ul>	
<p><b>Características físicas</b></p>	<p>Ancho: 400 mm</p> <p>Largo: 400 mm</p> <p>Altura: 100 mm</p> <p>Numero de alveolos: 12</p> <p>Color: lila bebe</p>

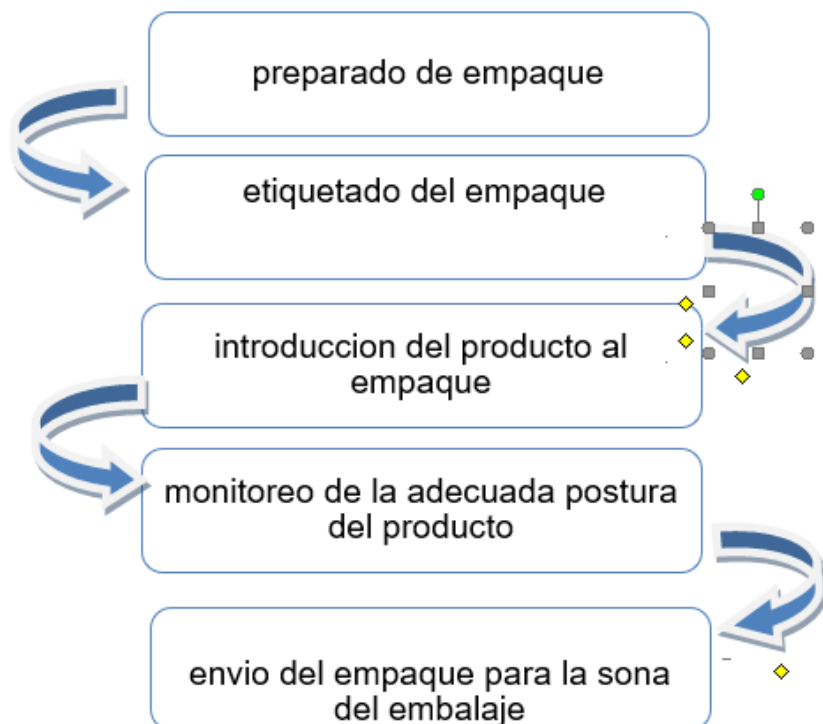
*Fuente: Elaboración propia*

### 5.2. Criterio para la selección de envases.

El empaque de los productos de aguacate hass (palta) es una demo que incluye una tira de código, los beneficios del producto, entre los diferentes factores claves para ingresar al mercado, no olvides el código QR descrito en la parte superior del empaque.

### 5.3. Proceso de empaque

**Cuadro 12 Proceso de empaque**



*Fuente: elaboración propia*

### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaque.

**Cuadro 13 Costos de proceso de empaque**

Descripción	Costo
<b>Materiales de empaque</b>	6.5
<b>Empaquetado</b>	0.85
<b>Traslado a la estibadora</b>	0.35
<b>Otros gastos</b>	1.20
<b>Total</b>	8.9

*Fuente: elaboración propia*

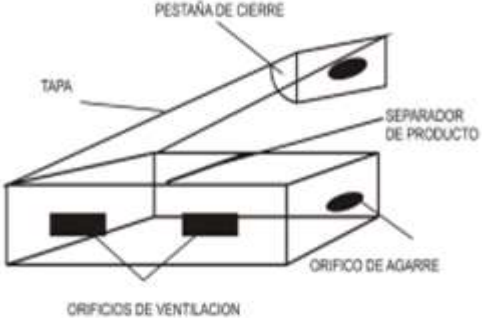
## CAPITULO VI

### 6. EMBALAJE

El embalaje es la protección del producto durante el transporte y/o almacenamiento.

#### 6.1. Ficha técnica de embalaje.

**Cuadro 14** *Ficha técnica de embalaje*

PRODUCTO	PALETA DE APILAMIENTO	REFERENCIA
Material empleado	Caja de cartón corrugado con alveolos individuales (divisiones individuales) ✓ Caja de 4kg (calibre grande).	 <p>Diagrama de una caja de cartón corrugado con alveolos individuales, mostrando detalles como: TAPA, PESTAÑA DE CIERRE, SEPARADOR DE PRODUCTO, ORIFICIOS DE VENTILACION y ORIFICO DE AGARRE.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Caja de 6kg (calibre pequeño)</li> </ul>	
Material de embalaje	El material empleado es estretch film	
paletización	<p>La carga que soporta la paleta depende del peso de la caja</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Para cajas de 4kg. Hasta 263 caja por paleta.</li> <li>✓ Para cajas de 6kg, hasta 175 cajas por paleta</li> </ul>	

*Fuente: elaboración propia*

## 6.2. Criterios para la selección del envase.

Uno de los estándares de empaque es la agrupación de cajas en una secuencia codificada de manera uniforme para facilitar el manipulación y manejo de los productos a puerto.

## 6.3. Proceso de envasado.

Se debe implementar un buen proceso de empaque para una seguridad efectiva que evite fallas en la transferencia del producto. En este caso, cuando se utilizó el flete marítimo, se debe utilizar una correcta manipulación al mismo tiempo que se envuelve el producto con el material de cada caja de aguacate hass.

#### 6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje

**Cuadro 15 Costo del proceso de embalaje**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
<b>Estretch film</b>	1.50
<b>Embalaje</b>	0.5
<b>Otros gastos</b>	0.5
<b>Total</b>	2.5

*Fuente: elaboración propia*

## **CAPITULO VII**

### **7. UNITARIZACION**

La unitarización Como parte del negocio de distribución, es el agrupamiento de mercancías en unidades avanzadas de carga y acondicionamiento cuyo único propósito es facilitar su transporte, manteniendo su integridad durante su movimiento. Es parte esencial de la comercialización de cualquier mercancía, a nivel nacional e internacional, su unificación. Hablamos de agrupaciones de productos contenidos en cajas de madera, como las celdas Premium. (Camel, 2020)

#### **7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado**

Los contenedores utilizados son DRY- VAN20 y DRY- VAN40 y sus respectivas especificaciones



Figura 9 Contenedor



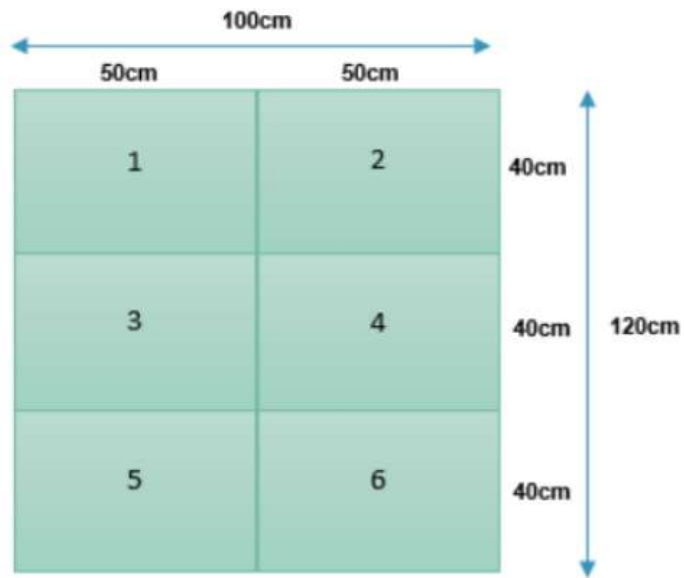
Fuente: sunat – aduanas

## 7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Según Camel (2020) nos menciona el procedimiento en la selección del contenedor será mediante un contenedor de 20 pies y es unitarizada en pallets, el cual la carga será distribuida físicamente de acuerdo a los pallets seleccionados contando con las dimensiones.

El criterio principal consiste en agrupar el producto de manera ordenada con el fin de suministrar el traslado mediante el agente logístico, continuando con el procedimiento de automatizar la cantidad requerida de cajas de paltas hass que van ingresar a cada pallet.

**Figura 10** Criterio de selección

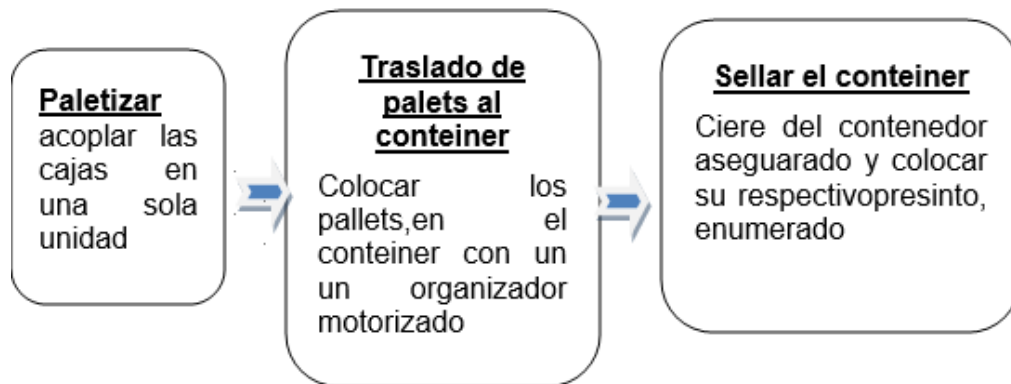


Fuente: elaboración propia

### 7.3. Proceso de contenedorización

La contenedorización está en tres momentos.

**Cuadro 16** Contenedorización

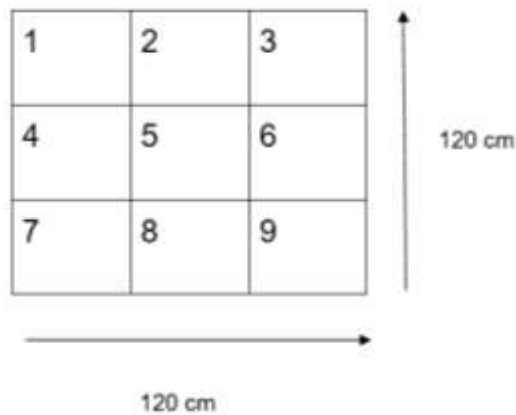


Fuente: elaboración propia

#### 7.4. Plano de estiba del contenedor

Las cajas estarán almacenadas en 108 cajas, en filas de 9 cajas y columna de 12 cajas.

**Figura 11** Plano de estiba



*fuentes: elaboración propia*

#### 7.5. Costo y tiempo de contenedorización

**Cuadro 17** Costo de contenedorización

Descripción	costo
Adquisición de pallets	6750
Trámite aduanero	1700
Sellado y contenedor	0.80
Inspección del contenedor	1.20
<b>Costo total</b>	<b>8432</b>

*fuentes: elaboración propia*

## **CAPITULO VIII**

### **8. CONTENEDORIZACION**

No se realizó por motivo de que se está realizando de forma unitarizado


## CAPITULO IX

### 9. TRANSPORTE

#### 9.1. Proveedores de transporte interno

**Cuadro 18 Proveedores de transporte interno**

Empresas	Directorio	
Empresa de transporte RANSA	Cel: 513136000 Oficina: av. Jorge Chávez 154 Lugar: lima - Miraflores	 A photograph showing a white RANSA truck with a yellow forklift in front of it. The truck has a large green 'R' logo on its side and the word 'RANSA' written in green. The scene is outdoors in a parking lot or industrial area.
Empresa VM SOLUCIONES LOGISTICAS	Cel: 511974614244 Oficina: avenida sol de naranjal Lugar: lima – san Martin de porras	 The logo for VM Soluciones Logísticas. It features a stylized 'VM' in blue and grey, with an upward-pointing arrow on the 'V' and a downward-pointing arrow on the 'M'. To the right of the logo, the text 'VM SOLUCIONES LOGÍSTICAS' is written in a sans-serif font.

Empresa	Cel: 993787301	
LOGISTICS	Oficina: av. México N°260	
CARGA	Lugar: lima – la victoria	
EMPRESARIAL		

*Fuente: elaboración propia – tomadas de minsetur*

## 9.2. Costos de transporte interno

**Cuadro 19 Costo de transporte interno**

movilidad	Datos	Precio referencial
	Recojo de las jabas de la palta hass del centro de cultivo hasta el almacén	1500
	Transporte de la palta hass del almacén hacia lima	3200
Total		4700

*Fuente: elaboración propia*

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

**Cuadro 20 Proveedores de servicio de transporte**

Empresa	Datos	
Empresa CHOICE CARGO SAC	Cel: 016136000 Dirección: calle corpac N°311 Lima- callao	
Empresa SAVINO DEL BENE DEL PERU SAC	Cel: 013583800 Dirección: av. Tomas Marsano N°2398 Lima- Miraflores	
Empresa COSMOS MARITIME AGENCY SAC	Cel: 051714444 Dirección: jr. Mariscal Miller N°450 Lima - callao	

*Fuente: elaboración propia*



#### 9.4. Cotización de flete marítimo

**Cuadro 21 Cotización de flete marítimo**

<b>Duración de viaje</b>	23 días	25 días
<b>Frecuencia de Salida</b>	semanal	semanal
<b>Línea Naviera</b>	Evergreen	Hamburg Sud
<b>Depósito</b>	TPP	Licsa
<b>Flete Reefer 40 pies</b>	5,500 USD aprox.	5,500 USD aprox.
<b>B/L Fee</b>	180 PEN = 54 USD	30,93 USD
<b>Gasto Administrativo</b>	25 PEN = 7,6 USD	28 USD
<b>Monto a pagar total</b>	5,561.6 USD	5,558.93 USD

*Fuente: tomados de la empresa Camposol*

## **CAPITULO X**

### **10. SERVICIO DE TRANSPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1. Agentes de aduanas**

La asociación peruana de agentes aduaneros es una organización sin fines de lucro que actualmente cuenta con 114 asociados (agentes), ha emprendido un arduo trabajo institucional para integrar organismos internacionales de competencia para encontrar ventajas para sus socios y cuyo ideal para ayudar a reducir las vulnerabilidades externas y mejorar la posición del Perú en el contexto económico internacional, en un contexto global.

Un agente de aduana es una persona natural o jurídica autorizada por la aduana para prestar servicio a terceros en las condiciones y requisitos previstos en esta ley y este reglamento, como agente habitual de diversos trámites aduaneros. (Sunat, 2022)

**Cuadro 22 Agentes de aduanas**

ruc	código	agente	dirección	distrito	teléfono
20100008824	1487	lavalle suito despachad. aduaneros s.a	av. miguel capurror nro. 216 int. la chalaca	callao	465-7100 465-7107 465-7103
20100246768	659	interamericana servicio co. s.a.c.	jr. talara # 140 3er piso	callao	613-6400
20100255325	91	agencias ransa s.a	avenida argentina n° 2833	callao	313-6000
20100407796	956	agencia de aduana "jesus gutierrez torre blanca" s.r.l.	avenida san José nro. 557 1er piso urb. san jose bellavista	callao	452-2804 452-2876
20100408687	2972	ramsey s.a. agentes de aduana	jirón moreyrar #695	pueblo libre	461-6211 462-3420 461-6255
20100408849	992	miasa integracion aduanera s.a	av. dos de mayo 731 of 701 y 702	callao	717-8989 453-2490 717-9016 453-2487

*Fuente: asociación de aduana- sunat*

## 10.2. Costo de agencia miento

Los costos de exportación están relacionados con el movimiento de bienes de un país a otro y cubren todos los gastos incurridos en el camino. Uno de los principales costos en este proceso es el envío internacional. El acto de obtener los servicios de una naviera para enviar un producto manufacturado es parte fundamental de su costo de exportación. Estos costos pueden incluir impuestos, seguros, tripulación, cargos de destino, etc. Se recomienda trabajar con un operador logístico que cubra todos los costos y cumpla con los tiempos de entrega.

**Cuadro 23 Costo de agenciamiento**

Descripción	Tiempo	Costo
<b>Agenciamiento</b>	2-3 horas	450
<b>total</b>	2 horas	300

*Fuente elaboración propia - tomados de camposol*

10.3. Aseguradoras

El seguro es un medio de asumir el riesgo transfiriéndolo a una compañía de seguros que se encargara de garantizar o indemnizar total o parcialmente los daños causados por la ocurrencia de determinadas circunstancias sobrevenidas.

**Cuadro 24 aseguradoras**

Empresa	Datos	
Empresa ABA INTERNATIONAL LOGISTIC SAC	Cel: 014567552 Dirección: jr. Pedro Ruiz gallo N° 232 Lima - callao	
Empresa CHOICE CARGO SAC	Cel: 016136000 Dirección: calle corpac N°311 Lima- callao	

<p>Empresa SAVINO DEL BENE DEL PERU SAC</p>	<p>Cel: 013583800 Dirección: av. Tomas Marsano N°2398 Lima- Miraflores</p>	
<p>Empresa COSMOS MARITIME AGENCY SAC</p>	<p>Cel: 051714444 Dirección: jr. Mariscal Miller N°450 Lima - callao</p>	
<p>Empresa MULTILOGISTICO PERU CARGO</p>	<p>Cel: 019739305 Dirección: av. Tomas valle mz g7 bocanegra Lima - callao</p>	

*Fuente: elaboración propia tomadas de*

#### 10.4. Póliza de seguros, cobertura y costo

La póliza de seguros cubre los riesgos del exportador antes y después del envío. En el caso de pre embarque, el contrato es válido desde la fecha de operación oficial hasta el periodo de embarque. Así a través de este contrato el asegurador asume un contrato para manejar la carga por medio de transporte o en el punto de ruptura o

interfaz(transbordo) de la unidad de carga. Las primas de seguro se determinan según el modo, el tipo y el valor de envío

El seguro de carga normalmente cubre muchos riesgos comunes

- ❖ Daño o deteriorado
- ❖ Robo
- ❖ Carga y descarga
- ❖ Riesgos especiales

**Figura 12** *Póliza de seguros*



**ace seguros**

**Certificado de seguro de transporte**

Póliza Flotante No: 547  
Certificado No: 1830

Fecha: 12/18/2013 2:00 PM

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

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

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

MATERIA ASEGURADA Y EMBALAJE	Monto Asegurado	Moneda
Materia: MATERIAS DEL RUBRO DEL ASEGURADO	Us\$ 1.457.120,76	Dólar U.S.A.
Embalaje: Adecuados para el tipo de mercadería		
Cobertura: Importación		

JG/ MAT: INSUMOS LACTEOS / 16 CONTENEDORES X 20 PIES / PB: 310,819 KGS / PROV: DAIRY AMERICA INCORPORATED / IP: 450007033B

Prima Nota	Us\$ 692,13
Derechos de Emisión	Us\$
IGV	10,3819855575
Prima Total	Us\$ 828,57

Deducible según póliza: 547

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

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

Corredor: 357 DETEC S.A.



Representante Asegurado



Representante Autorizado de la Compañía

Fecha de Emisión: 12/18/2013 2:00 PM Folio: 5471830 Comisión: 0.00%  
One of the Ace Group of Insurance & Reinsurance Companies.

Fuente: tomados de contrato de ace seguros

**Figura 13** *Póliza de Seguros Mapfre*



*Fuente: tomadas de contrato de seguros Mapfre*

### 10.5. Terminales de almacenamiento

Los terminales de depósito surgen de la privatización de los depósitos nacionales, empresas que reciben mercancías en el recinto aduanero principal, toda mercancía bajo jurisdicción de la aduana peruana

Los servicios que prestan estas empresas incluyen:

- ❖ depósito aduanero
- ❖ manipulación
- ❖ Preinscripción
- ❖ inspección física
- ❖ transbordo
- ❖ fumigación
- ❖ limpieza de contenedores

10.5.1. Empresa de almacenamiento albo

ofrece; servicio competitivo acorde al mercado

**Figura 14** Empresa de almacenamiento ALBO



*Fuente: tomados de la empresa ALBO*

10.5.2. Empresa de almacenamiento unimar

ofrece; logística con tecnología de punta y un área de 80,187,46 metros cuadrados de almacén



**Figura 15**      **Empresa de almacenamiento UNIMAR**



*Fuente: tomados de la empresa UNIMAR*

10.5.3.      **Empresa de almacenamiento DEPSA**

ofrece; temperatura en cámara según tipo de producto que el usuario lo requiera

**Figura 16**      **Empresa de almacenamiento DEPSA**



*Fuente: tomados de la empresa DEPSA*

## CAPITULO XI

### 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN

**Figura 17** *Infraestructura para la distribución*



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

Para los negocios internacionales, el incoterm más ventajoso para el exportador es exw (ex Works), ya que solo tiene que lidiar con las condiciones de colocar la mercancía en sus propias instalaciones para su transporte

**Cuadro 25 Puertos y aeropuertos terminales terrestres**

PUERTO	UBICACIÓN	DESCRIPCIÓN
GENOVA	Nor este de italia	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Principal puerto marítimo italiano</li> <li>❖ Recibe pasajeros contenedores, carga general y perecible, líquidos granos y metales</li> </ul>
LIVORNO	Centro del mediterraneo	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Segundo puerto mas importante del país</li> <li>❖ Administra aproximadamente 24.5 millones de toneladas de trafico</li> </ul>
LA SPEZIA	Noroeste de italia	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Puerto natural y usado como base para la armada italiana</li> <li>❖ Se fabrican embarcaciones y productos derivados del petrole</li> </ul>
<b>Otros: napolés, Palermo, Venecia, Trieste y salemo</b>		

Fuente: elaboración propia

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

El país de Italia sin duda alguna tiene una gran actividad vial, vías férreas y marítimas ya que es parte de la unión europea son las más desarrolladas del mundo, Italia posee una infraestructura sólida de aeropuertos nada más ni nada menos que 132 aeropuertos repartidos por toda Italia

**Figura 18** *Aeroportuaria de Italia*



### 11.2.1. Infraestructura aérea

La infraestructura del sistema aeroportuario italiano incluye más de 20 aeropuertos para carga internacional. Los aeropuertos internacionales de excelencia son;

- ❖ Milan-malpensa -466000 toneladas
- ❖ Roma fiumicino – 138000 toneladas
- ❖ Venecia–tesera – 36000 toneladas
- ❖ Milan-linate - 13000 toneladas

Que representan alrededor de 89% del monto total del año 2015. Según el análisis estadístico del transporte aéreo de ISTAT por este modo de transporte en Italia es de 70000 toneladas de carga

#### 11.2.2. Infraestructura vial

La infraestructura vial de Italia se considera una de las más avanzadas de Europa, con todas las autopistas ya pavimentadas y una red de carreteras bien desarrolladas que cubre un 487.700 Km

#### 11.2.3. Infraestructura ferroviaria

En Italia la red ferroviaria cubre una distancia de 20.255 Km (más del 80% electrificada) y es una de las más extensas y dinámicas de Europa ya que conecta las regiones norte y sur del país. Mediante este medio de transporte el socio comercial principal de Italia como de exportaciones e importaciones es Alemania

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

**Cuadro 26 Principales puertos**



*Fuente: elaboración propia*

### 11.3. Datos de operadores logísticos en Italia

**Cuadro 27 Operadores logísticos**

Grupo/empresa (web)	Características	% Participación 2016
COOP <a href="http://www.coop.it">www.coop.it</a>	Más grande cadena de supermercados de país.	12,5%
CONAD <a href="http://www.conad.it">www.conad.it</a>	Sociedad cooperative con más de 3 100 puntos de venta en todo el país.	9,2%
ESSELUNGA <a href="http://www.esselunga.it">www.esselunga.it</a>	Posse 150 puntos de venta, localigado sobre todo en el norte y centro de Italia.	8,6%
CARREFOUR ITALIA <a href="http://www.carrefour.it">www.carrefour.it</a>	Cadena internacional de origen francés con gran presencia en el mercado italiano con más de 1 070 puntos de venta.	7,7%
SELEX <a href="http://www.selexgc.it">www.selexgc.it</a>	Es un grupo comercial que agrupa empresas de supermercados como ALI, ARCA, entre muchas otras.	6,5%
AUCHAN <a href="http://www.auchan.it">www.auchan.it</a>	Cadena internacional de origen francés cuenta con otras marcas como Simply ( <a href="http://www.simply-market.it">www.simply-market.it</a> ) ; poseen más de 1.500 puntos de venta.	4,9%
EURPOSPIN <a href="http://www.eurospin.it">www.eurospin.it</a>	Cadena con gestión de compras propias.	4,6%
GRUPPO VEGÈ <a href="http://www.gruppovege.it">www.gruppovege.it</a>	Grupo comercial que agrupa como en casos anteriores varias empresas de supermercados.	3%
FINIPE <a href="http://www.iper.it">www.iper.it</a>	Poseen la marca de supermercados IPER y colabora con CONAD.	2,7%
GRUPPO PAM <a href="http://www.gruppocam.it">www.gruppocam.it</a>	En un grupo de gestión más independiente y no cuenta con otras empresas afiliadas.	2,6%

Fuente: tomados de la página de sunat – aduanas

## **CAPITULO XII**

### **12.DISTRIBUCION**

#### **12.1. Mapeo de la secuencia comercial – proveedor**



**Figura 19 Mapeo de secuencia comercial**



## 12.2. Descripción y identificación del canal de distribución

Según Acosta (2017) nos indica que el canal de distribución es una serie de negocios o intermediarios por donde pasan bienes o servicios hasta llegar al comprador final (consumidor final). Los canales de distribución pueden incluir mayoristas, minoristas, distribuidores hasta por las redes sociales (internet). Los canales de

distribución, también conocidos como ubicaciones, forman parte de la estrategia de marketing de una empresa y también incluye productos, promociones y precios. Un canal de distribución puede variar (corto o largo), según la cantidad de intermediarios necesarios para la entrega del producto o servicio

- ❖ Canal de distribución directa
- ❖ Canales de distribución indirectos
- ❖ Canal de distribución selectiva;
- ❖ Canal de distribución intensiva;

### 12.3. Flujo comercial del canal de importación

El canal de venta preferido para la palta, es el comercio minorista a gran escala que puede cubrir en un 60% hasta el 70% de las ventas. Los mismos que están incrementando gracias a un progreso en las técnicas de almacenamiento y conservación del producto, logrando una satisfacción en los consumidores durante todo el año con su lema lista para consumo.

En el mercado italiano por lo general usan el mismo canal de distribución para las frutas y productos exóticos. Durante el 2017 el producto fue comercializado en un 85% por los minoristas y el porcentaje restante ha sido distribuido por los distintos canales como (servicio de comida con un porcentaje de 12%).

Figura 20 Mercado de consumo



#### 12.4. Identificación y cuantificaciones de las condiciones de compra

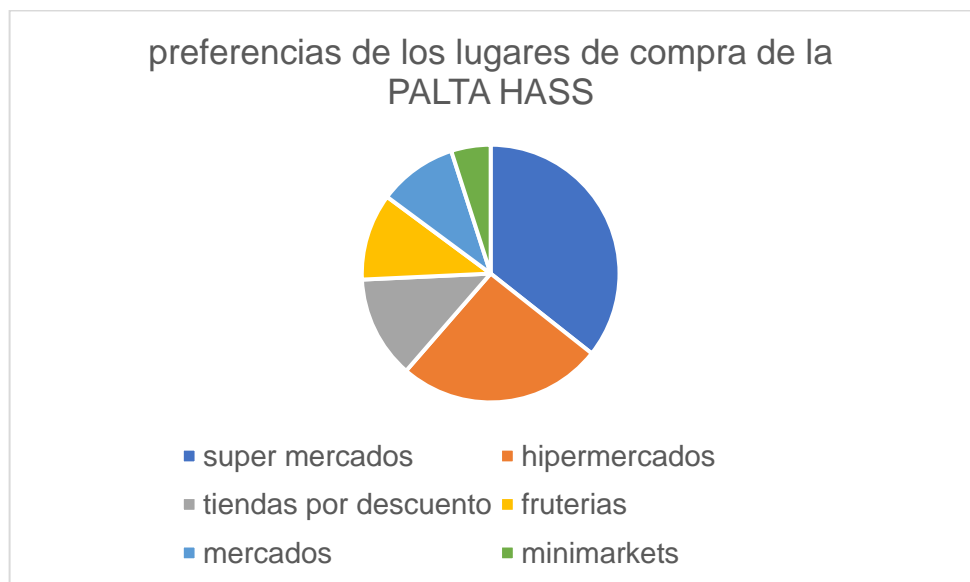
El INCOTERMS FOB, definido como FREE ON BOARD (Libre a bordo), solo se aplica al tráfico marino y es uno de los operadores logísticos en el mercado de exportaciones.

- Obligaciones del vendedor, es poder entregar la mercadería a bordo de un buque pre elegido por el cliente, el cual efectuará el despacho de la mercancía en el puerto de embarque pactado
- Obligaciones del comprador, realiza la reservación a través de una designación del buque, asumiendo los costos y gastos que puedan incurrir después del traspaso de mercancías

12.5. Circunstancias esperadas de la evolución y diversificación de los factores de distribución y comercialización

- ❖ Empresas industriales, comúnmente hacen o realizan la compra a los mismos productores.
- ❖ Mayoristas, son los encargados de distribuir la mercadería a la vez pueden ser los clientes directos.
- ❖ Tiendas o cadenas, son grandes almacenes organizados.
- ❖ Retailer, conocidos como los minoristas.
- ❖ Agente comisionado, son los encargados de realizar el convenio con los exportadores e importadores, los cuales obtienen una comisión por la transacción.
- ❖ Trading Company, son empresas que revenden los productos a través de una compra en el mercado comercial

**Figura 21** *Preferencia de mercado*



*Fuente elaboración propia*

12.6. Implicación en las tendencias actuales en los márgenes de comercialización del producto a través del canal

En los datos estadísticos del año 2020 nos da un aumento significativo en el consumo de producto, quienes vieron que es un producto rico en proteínas el cual tuvo una implicancia en el mercado con un incremento

## CAPITULO XIII

### 13. MATRIZ DE COSTOS

*Cuadro 28 Matriz de costos*

<b>PRODUCTO</b>		<b>PALTA HASS</b>	
DESCRIPCION	GASTO (unitario)	GASTO TOTAL	
<b>GASTOS DE FABRICACION Y ADQUISICION</b>		S/	47,137.60
MANO DE OBRA	S/ 13,260.00	S/	13,260.00
GASTOS DE INSTALACION	S/ 15,350.00	S/	15,350.00
GASTOS DE MANTENIMIENTO	S/ 8,077.60	S/	8,077.60
GASTOS DE ALMACENAMIENTO		S/	10,450.00
<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>		S/	14,732.00
COSTOS DE AGENCIAMIENTO		S/	300.00
COSTOS DE TRANSPORTE		S/	4,700.00
COSTOS DE CONTENEDORIZACION		S/	8,432.00
GASTOS DE EMBALAJE		S/	450.00
GASTOS DE EMPAQUE		S/	850.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/</b>	<b>61,869.60</b>

*Fuente: elaboración propia*

## CONCLUSION

- Por la ubicación geográfica del país, que cuenta con las condiciones geográficas y agroclimática favorables para desarrollar la producción de palta has, además el país cuenta con gran capacidad productiva, pero carece de capacidades técnicas y esto dificulta el buen desarrollo de la producción frutícola o en algunos casos se dan con deficiencias.
- Basándose en los criterios de precio referencial y volumen de producción hemos decidido exportar el producto al mercado de otros países, sin dejar de monitorear otros mercados internos, que consumen volúmenes representativos y resultan una buena alternativa de diversificación.
- Se tiene que tener en cuenta la importancia de los acuerdos comerciales del Perú. Es importante destacar, que los accesos a los más importantes mercados de palta se encuentran liberadas de restricciones de carácter arancelario, aprovechando los diversos tratados de libre comercio suscrito por el Perú en su oportunidad, solo está pendiente de completar una serie de protocolos fitosanitarios con los países a exportar.
- La cantidad de empresas exportadoras peruanas. Es importante destacar la gran cantidad de pequeñas empresas que se incorporan a las exportaciones año tras año.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta. (2017). *Canales de Distribucion* .  
<https://core.ac.uk/download/pdf/326423549.pdf>
- Agunsa. (2020). *Agenciamiento, Infraestructura y Logistica* . <https://agunsa.com/>
- Alarcon, G. (2016). *Plan de Negocio para la Exportacion de Palta Hass*.
- Camel, I. (2020). *Carga Internacional Maritima y Aerea*.  
[https://camel.com.pe/?gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA\\_DjODlwPVf6BTo nrn02SGNne6jFGyOA8G8ss1J7yvfaPvuuX6KiHRkNRoC6LMQAvD\\_BwE](https://camel.com.pe/?gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjODlwPVf6BTo nrn02SGNne6jFGyOA8G8ss1J7yvfaPvuuX6KiHRkNRoC6LMQAvD_BwE)
- Edizalbe, L. (2018). *Eumet.net*.  
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/almacenes-inventarios.html>
- Mincetur. (2017). *Exportacion de Productos Tradicionales y no Tradicionales*.  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/avance\\_region es/Huancavelica/Ficha\\_Huancavelica.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/avance_region es/Huancavelica/Ficha_Huancavelica.pdf)
- mincetur. (2021). *Plan de Desarrollo del Mercado de Italia Ministerio de Comercio y Turismo Palta Hass*.
- Sunat. (2022). *Asociacion de Aduanas*.  
<https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>
- sunat. (2022). *Partida Arancelaria*.  
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- tasayco. (2011).  
[blogspot.com.http://quepalta.blogspot.com/2011/10/caracteristicas-de-la-palta.html](http://quepalta.blogspot.com/2011/10/caracteristicas-de-la-palta.html)
- Promperú. (2017). *Levantamiento de informacion logistica para exportaciones de palta hass al estado de Alemania. Servicios Al Exportador*.
- Promperú. (2017). *Perfil de palta hass Procesada al mercado de italia*



Promperú. (2021). *Perfil producto mercado: de palta hass y fuerte en españa.* departamento de inteligencia de mercados. <https://www.fsda.govb/food>

Promperú. (2020). *Perfil producto mercado-palta hass.* <https://www.fdea.govnb/food>

Sierra Exportado. (2019). *Cadena productiva dela palta en ell Perú.* Directorio de EmpresasComercializadora.[https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/bibliotecavirtual/directorio/DIRECTORIO\\_palta.pdf](https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/bibliotecavirtual/directorio/DIRECTORIO_palta.pdf)

ANEXO

**Cuadro 29 Requerimiento y numeracion del personal de la Palta Hass**

<b>REQUERIMIENTOS Y REMUNERACION DEL PERSONAL DE LA PALTA HASS</b>					
PERSONAL	ÍNDICE DE PARTICI	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL S/
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>3,000.00</b>
Personal Obrero	1	1	580	500	3,000.00
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>					<b>4,320.00</b>
Jefe de Produccion	1	1	720	720	4,320.00
<b>MANO DE OBRA VENTA</b>					<b>3,360.00</b>
Vendedores	1	1	560	560	3,360.00
<b>MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA</b>					<b>2,580.00</b>
Gerente General	1	1	430	430	2,580.00
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>					<b>13,260.00</b>

**Cuadro 30 Inversión intangible de la Palta Hass**

<b>Inversión Fija Intangible DE LA PALTA HASS</b>	
DESCRIPCION	TOTAL
Capacitación pre operación.	2,500.00
Licencia Municipal	2,500.00
Certificado Defensa Civil	800
Registro sanitario	1,500.00
Gestión de certificación Hccap	3,000.00
Habilitación Sanitaria de Planta	4,500.00
Constitución y tramites de Surat	800
<b>TOTAL INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>	<b>15,600.00</b>

**Figura 22**      **Area de siembra de paltas**



**Figura 23**      **Fruto de las paltas**



**Figura 24** Vista panorámica de la palta

