



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

TESIS

**ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA
INTERNACIONAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS DE ESPÁRRAGO VERDE FRESCO POR VÍA AÉREA
AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA.**

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

Presentado

Por:

Bachiller: JACKELINE PAOLA HUAPAYA HERENCIA

Lima-Perú

2011

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres Facundo Arnaldo Huapaya Camacho y Delia Emperatriz Herencia Huamaní, por sus consejos y apoyo para seguir adelante en cada paso mi vida, a mis hermanos, a Dios, a mis amigos por sus constantes ánimos y a todas aquellas personas que me han apoyado en culminar satisfactoriamente la investigación.

AGRADECIMIENTOS

El siguiente trabajo de investigación se realizó gracias al apoyo incondicional de personas muy importantes y valiosas en mi vida.

Por ello agradezco a Dios por iluminarme en el buen camino y darme la perseverancia en el trayecto de mi vida. Gracias a mi familia por darme fuerzas y motivarme a salir adelante en el día a día. Los amo por confiar en mí.

Agradezco a mi asesor Lic. Augusto Proaño, por brindarme sus conocimientos, inteligencia y técnicas para el desarrollo de mi trabajo de investigación.

Agradezco a mis amigos por darme los mejores consejos y constantes ánimos en el transcurso de mi carrera universitaria.

Doy gracias a las empresas Agroexportadoras, al Sr. Alberto Uribe y Srta. Ana Ghersi; por brindarme los contactos y ayudarme en el desarrollo del estudio de campo.

Gracias a cada uno de ustedes.

Jackeline Paola, Huapaya Herencia.

TABLA DE CONTENIDO

Contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
TABLA DE CONTENIDO	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE GRÁFICOS	7
INDICE DE IMÁGENES	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1.Planteamiento del problema.....	13
1.2.Formulación del problema	13
1.2.1.Problema general.....	13
1.2.2.Problemas específicos.....	14
1.3.Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1.Objetivo general	14
1.3.2.Objetivos específicos.....	14
1.4.Impacto potencial	14
1.5.Hipótesis	15
1.5.1.Hipótesis General	15
1.5.2.Hipótesis específicas	15
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	16
2.1. Antecedentes	16
2.2. Bases teóricas	19
2.2.1Distribución Física Internacional:	19
2.2.1.2 Etapas de la Distribución Física Internacional:.....	21
2.2.2 Proceso de exportación	29
2.2.3 Carga percible.....	30
2.2.4 Datos estadísticos nacionales e internacionales	31
2.2.5 Empresas agroexportadoras del Perú.....	34
2.2.6 Prestadores de servicios en la distribución física internacional.....	36
2.2.6.1 Líneas aéreas	36
2.2.6.2 Terminales de almacenamiento	37

2.2.6.3 Agentes de carga internacional	41
2.2.6.4 Agentes de Aduana.....	42
2.2.6.5 Operadores de servicios aeroportuarios	43
2.2.7 Mercados de la Unión Europea.....	44
CAPÍTULO III. MÉTODO	45
3.1. Diseño.....	45
3.2. Muestra	45
3.3. Instrumentación.....	46
3.4. Procedimiento	47
Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	48
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
4.1. Resultados de la investigación	49
4.2. Discusión de resultados	58
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62
Conclusiones	62
Recomendaciones	63
REFERENCIAS	64
ANEXOS.....	68
Glosario de términos técnicos.....	68
TECNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS	73

ÍNDICE DE TABLAS

N°	Títulos de Tablas	Pág.
1	Resumen de INCOTERM 2000	27
2	Exportaciones e importaciones según continentes: 2009-2010	31
3	Exportaciones definitivas por sectores económicos: 2009-2010	32
4	Exportaciones del Perú al mundo 2008-2010	33
5	Ranking de mercados que importan espárrago fresco del Perú: 2006:2010	34
6	CORPAC SA: Tráfico de carga internacional en Jorge Chávez por toneladas	36
7	Tarifas de servicios de refrigeración en Frio aéreo	38
8	Tarifas de almacenamiento por sobrestadía en Frio aéreo	38
9	Tarifas por cámara de frio en Talma	40
10	Tarifa de almacenamiento por sobreestadía en Talma	40
11	Ranking top 10 agencias de carga internacional	41
12	Ranking top 10 agencias de Aduana	42
13	Rankig top 5 países de la Unión Europea que importan espárrago verde fresco	44
14	Revisión documentaria: Empresa agrícola Athos S.A.	56
15	Revisión documentaria: Empresa Inca Frut S.A.	57
16	Resumen de información: Entrevistas de profundidad a las agro exportadoras	76
17	Resumen de los servicios que ofrecen las agencias de carga	77
18	Resumen de los servicios que ofrecen las agencias de aduana	78
19	Resumen de los servicios que ofrecen los terminales de almacenamiento	79
20	Resumen de los servicios que ofrecen las aerolíneas	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

N°	Títulos de gráficos	Pág.
1	Evolución comercial por bloques económicos	33
2	Exigencias en el mercado de destino para la empresa Agrícola Athos S.A.	50
3	Exigencias en el mercado de destino para la empresa Inca Frut S.A.	51
4	Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea	52
5	Principales participantes en la distribución física internacional	55

INDICE DE IMÁGENES

N°	Título de imágenes	Pág.
1	Flujo de exportación aérea del espárrago verde fresco	19
2	Carga unitarizada: Espárrago verde fresco	21
3	Carga de naturaleza perecedera: Espárrago	22
4	Espárrago verde fresco: Caja hecho a base de Kartonplast	23
5	Carga de espárragos verdes frescos unitarizada.	24
6	Gel pack	24
7	Zunchos	24
8	Marcado correcto para exportación.	25
9	Modos de transporte	26
10	Transporte aéreo internacional	26
11	Estados miembros de la Unión Europea	31
12	Temporada de exportación del espárrago	35
13	Armado de carga perecible.	40
14	Aeropuerto internacional Jorge Chávez	43
15	Distribución Física Internacional	60

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la problemática de la distribución física internacional en la exportación aérea de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea en empresas agroexportadoras; para detectar aquellas deficiencias que impiden brindar un servicio competitivo en nuestro país.

La investigación utilizó un diseño descriptivo donde se tuvo como instrumento las entrevistas a profundidad semi-estructurada aplicándolas a las empresas agroexportadoras de espárragos verde fresco por vía aérea al mercado Unión Europea y a expertos en el tema de comercio internacional. También se llevó a cabo la revisión documentaria lo cual ha complementado el trabajo de investigación.

Los resultados obtenidos permitieron identificar los problemas que se presentan en la distribución física internacional, donde se formularon recomendaciones y propuestas para mejorar la gestión de la distribución física internacional.

Palabras clave:

“Distribución Física Internacional”, “exportación aérea”, “agente de carga”, “agente de Aduana”, “productos perecibles”.

ABSTRACT

This research is oriented to analyze the problems of international physical distribution in the air export of fresh green asparagus at European Union market in agro-export companies, to identify where there are deficiencies which impede provide a competitive service to our country.

The research used a descriptive design where it was as a tool in-depth interviews semi-structured companies applying them to the fresh green asparagus agro-export by air to the European Union market and experts in the field of international trade. Also I check the documentation which has complemented the work of research.

The results helped identify the problems that arise in international physical distribution, which made recommendations and proposals for improving the management of international physical distribution.

Keywords:

"International Physical Distribution", "air export", "freight forwarder" , "customs broker", "perishable products. "

INTRODUCCIÓN

La Distribución Física Internacional es muy importante para el comercio internacional; ya que permite interactuar con mercados internacionales en donde interviene un comprador, un vendedor, terminales de almacenamiento, agentes (carga y aduana) y líneas aéreas; para poder brindar un servicio competitivo; en donde la carga llega al lugar correcto, en optimas condiciones, con documentación correcta y justo a tiempo.

Para brindar un servicio competitivo, es importante que exista una excelente distribución física internacional; por ello la investigación fue realizada para identificar y analizar los principales problemas que surgen al momento de enviar la mercadería perecible de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.

En nuestro país cada año las exportaciones de productos perecibles, como los espárragos verdes frescos están aumentando constantemente; por ello el Perú debe brindar servicios competitivos, para que el cliente en destino nos siga prefiriendo como país exportador.

La presente investigación aporta recomendaciones y algunas propuestas estrategias para una mejor gestión de la distribución física internacional al mercado de la Unión Europea.

La investigación está dividida de la siguiente manera:

En el primer capítulo, se desarrolló el planteamiento y formulación del problema de investigación, mostrando el problema general como específico, objetivos generales y específicos que persigue la investigación y el impacto potencial que este va tener.

En el segundo capítulo, se justificó la investigación presentando antecedentes nacionales e internacionales y se presentan las bases teóricas. Asimismo se presenta el glosario de términos para una mejor comprensión de la investigación.

En el tercer capítulo, se desarrolló la metodología considerando el diseño de investigación, la población que se ha elegido con el procedimiento muestral que se llevo a cabo, también se puede visualizar la instrumentación aplicada y procedimientos que se siguió como las técnicas de procesamiento y análisis de datos empleados.

En el cuarto capítulo, se presentaron los resultados y discusiones de la investigación; contrastando con los objetivos y verificando las hipótesis; el desarrollo se muestra a través de esquemas para su comprensión; también se mencionan algunas conclusiones y recomendaciones.

Al final de la investigación; se ha considerado referencias y apéndices utilizados dentro de la investigación.

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En el Perú cada año las exportaciones van incrementando a un ritmo sorprendente; haciendo de este un país atractivo para las inversiones y negociaciones en comercialización de diversos productos tradicionales y no tradicionales de sus diferentes sectores. Donde la distribución física internacional cumple un importante papel que garantiza el servicio de exportación desde origen (mercado peruano), hasta destino (mercado de la Unión Europea).

En los últimos años el transporte aéreo está tomando mayor presencia en el mercado por su rapidez y seguridad; características que son ideales para transportar mercancía perecible como el espárrago verde fresco, llegando al país de destino justo a tiempo.

MINCETUR en el año 2009, realizó un estudio acerca de la “Guía de orientación al usuario de transporte aéreo de carga perecible y de los servicios aeroportuarios”, en el cual nos muestra los prestadores de servicios, sus funciones y los conceptos indispensables para comprender mejor quienes intervienen en la distribución física internacional, obteniendo un exportación exitosa; desde este punto parto para realizar el planteamiento del problema, ya que la distribución física internacional en la práctica presenta problemas o ciertos cuellos de botella, en cuanto a gestión, comunicación y servicio brindado.

El presente trabajo analizó la problemática que se presenta en la distribución física internacional en las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea por vía aérea.

Esto sirvió para detectar los cuellos botellas que se pueden presentar generando reproceso e insatisfacción de todo aquel que participe en esta distribución internacional; donde se propondrán recomendaciones para una buena gestión de la misma.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la problemática que se presenta en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la UE?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuáles son las exigencias que deben cumplir las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea?
- ¿Qué servicios requieren las principales empresas agroexportadoras en la Distribución física internacional por vía aérea?
- ¿Qué problemas se presentan en los servicios prestados a las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Identificar la problemática de la distribución física internacional en las principales empresas agroexportadoras para la exportación aérea de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar las exigencias que deben cumplir las principales empresas agroexportadoras para la exportación aérea de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.
- Identificar qué servicios requieren las principales empresas agroexportadoras en la Distribución Física Internacional.
- Identificar los problemas que se presentan en los servicios prestados a las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea.

1.4. Impacto potencial

La presente investigación beneficiará a las empresas agro exportadoras, agentes de carga, y operadores logísticos que participen en la distribución física internacional en la exportación aérea de espárrago fresco al mercado de la Unión Europea.

Los resultados servirán para proponer soluciones y posibles mejoras en los procedimientos de la distribución Física Internacional por vía aérea, de productos perecibles.

Esta investigación será útil para facilitar el comercio, gestionando los procedimientos de exportación; haciéndonos competentes, empleando tiempos óptimos para poder despachar las mercancías, evitando sobrestadías en los almacenes e insatisfacción de los clientes en destino; siendo éste a su vez, un mercado muy exigente, en cuanto a calidad, tiempos manejados y documentación como certificados (de origen, fitosanitarios, etc.), guía aérea, factura comercial, entre otros.

Con los resultados se pudieron detectar las debilidades que se presentan dentro de la distribución física internacional de espárragos verdes frescos. Y con ello se procedió a analizar cada proceso para dar posibles soluciones y recomendaciones.

Beneficiará a las Empresas Agro exportadoras de productos perecibles que embarquen por medio de transporte aéreo (líneas aéreas), almacenes y a los agentes (carga y aduana) que intervengan en la comercialización de productos perecibles como en este caso el espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

La falta de información, mala coordinación y la inadecuada gestión en la logística internacional de las principales empresas agroexportadoras con sus agentes y operadores, son los principales problemas en la distribución física internacional.

1.5.2. Hipótesis específicas

- Las exigencias que imponen en el mercado de la Unión Europea garantiza la procedencia del espárrago verde fresco.
- Los servicios que requieren las agroexportadoras son de los terminales de almacenamiento, aerolíneas, agentes de aduana y de carga. Estos servicios son esenciales para la buena distribución física internacional del espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.
- Los prestadores de servicios cumplen un rol importante en la cadena de la distribución física internacional, sin embargo la falta de comunicación hace que se incurra en contantes errores en la distribución física internacional.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

Antecedentes:

En el ámbito nacional existen algunas investigaciones sobre las exportaciones de productos perecibles, tocando temas generales como por ejemplo: Estadísticas de consumo del mercado de destino, evolución y estadísticas de las exportaciones de cada año según la intendencia de Aduanas de nuestro país, entre otros.

Sin embargo no hay información muy relevante en donde toquen realidades de Empresas Agroexportadoras; es por ello, que esta investigación está basada en el “Análisis de la problemática en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea”; teniendo en cuenta quienes son las organizaciones y personas que participan en él, como las líneas aéreas, terminales de almacenamiento y demás servicios que participan para el traslado del producto desde un punto de origen a otro en destino; donde todo aquel que participe quede satisfecho por el servicio, llegando la mercancía en óptimas condiciones al mercado de destino.

Las investigaciones nacionales son las siguientes:

Información (2009), realizó un estudio donde nos muestra datos estadísticos, teniendo como base Aduanas del Perú; siendo una gran herramienta para la toma de decisiones; ya sea como productor, proveedor, exportador, importador y todo aquel que participe de este negocio.

En esta investigación muestra estadísticas sobre los principales destinos que se exporta, tiene un cuadro donde muestra las temporadas de exportación por producto, también muestra a los principales exportadores e importadores, entre otros.

Mincetur (2006), realizó una investigación sobre los mercados estratégicos para el Perú; mencionando diversos países entre ellos España y Reino Unido, perteneciendo a la Unión Europea siendo de interés para la investigación a realizar. Menciona que los españoles destinan su gasto principalmente hacia la categorías hoteles y abastecimientos (19%), alimentos y bebidas (16%), vivienda (14%) y transporte (12%). Los españoles consideran a los alimentos ecológicos y los que tienen denominación de origen, debido a que les genera mayor confianza, seguidos por las frutas, verduras, carnes y pescados. Los alimentos modificados genéticamente y la comida chatarra son los que le generan menor confianza.

En cuanto a las importaciones se han incrementado en los últimos doce años en 160%, en donde se superan los US\$ 259 miles de millones.

Lo que le compra a Perú teniendo en cuenta a los productos perecibles; importa: 41% de espárragos, 80% fresas congeladas, 82 % aceitunas frescas o refrigeradas, 85% de langostinos enteros congelados, 90% filetes, demás carne de pescado congelado, pulpos, langostinos y demás atunes congelados.

En las restricciones, la Unión Europea ha otorgado preferencias comerciales al Perú y a otros 14 países; a través del marco del Sistema de Preferencias Generales (SGP+); sin embargo se deben de cumplir ciertas restricciones: como certificado de origen, certificado fitosanitario, certificados de productos ecológicos, puertos de embarque, embalaje y etiquetado, entre otros.

También menciona, que el total de importaciones del Reino Unido suma US\$ 461 mil millones, siendo el cuarto país más grande del mundo. Los productos que compra a Perú son (21%) Uvas frescas, (49%) mandarinas, y en cuanto a las restricciones son las mismas que ya se mencionaron en el país de España.

Mincetur (2009), ha realizado una guía de orientación para el cliente en exportación aérea; donde muestra los procedimientos para una exportación aérea exitosa.

Explica quiénes son los prestadores de servicios de transporte aéreo y aeroportuario como por ejemplo la aerolínea, el aeropuerto, agente de aduana, agente de carga, entre otros. También menciona las modalidades de operación como el embarque y la descarga. Así como los servicios aeroportuarios y los conceptos que se facturan.

Explica el flete aéreo, los tipos y aplicaciones del flete junto con los otros cargos que cobra la aerolínea. Por último menciona las condiciones del transporte aéreo y las partes del contrato teniendo en cuenta los INCOTERM; así como dan ciertas recomendaciones para adquirir un buen servicio de transporte aéreo.

Promperú (2009), ha realizado un estudio sobre la evolución de las exportaciones Peruanas, en donde menciona que las exportaciones agrarias no tradicionales sumaron US\$ 140.40 millones en julio 2009, acumulando US\$ 937.2 millones en el periodo enero – julio 2009; representando variaciones negativas de 17.6% y 9.6% respectivamente. España se mantiene como el tercer mercado de destino de las exportaciones agrarias no tradicionales, en donde se indica que la crisis financiera no sólo ha afectado los precios de compra de los productos, sino también los volúmenes demandados, los cuales registraron caída de 10 %.

Pymex (2009) menciona según estadísticas realizadas, que las exportaciones de espárrago por vía aérea registro 9 millones de cajas; significando un crecimiento de 11% entre enero y julio de este año respecto al mismo periodo del 2008, en donde el 79% de las exportaciones de espárrago fresco se realiza por transporte aéreo, siendo sus principales mercados de destino EEUU (73%) y Unión Europea (25%); anunciando esta cifras el operador logístico Asociación civil Frió Aéreo.

Maropolítico (2009), menciona que el sector agrícola en el Perú es uno de los principales exportadores de espárragos y páprika en el mundo; además las exportaciones de los productos agropecuarios han crecido bastante gracias a factores externos como los acuerdos con el ATPA Y ATPDEA con los Estados Unidos y los Sistemas de Preferencias Generalizadas el SPG y SPG+ con la Unión Europea. En donde existen problemas en este sector, ya que la agricultura se da pero en pequeña escala como las tenencias dudosas de la tierra, lotes pequeños y falta de apoyo del Gobierno.

En el ámbito internacional existe información específica sobre las exportaciones de productos perecibles por vía aérea y las investigaciones son las siguientes:

BCS OKO Garantie (2007), Hacen un estudio sobre los productos orgánicos y agroecológicos certificados en Ecuador; para su comercialización a través de canales de distribución a mercados como Japón, EEUU y la Unión Europea.

Prochile (2007), nos da a conocer lo atractivo que es el mercado Italiano; en donde nos muestra algunas oportunidades y desafíos que se les presenta para la exportación de productos alimenticios; en donde los clientes están cada vez más informados; siendo exigentes con lo que consumen. También nos muestra un perfil del mercado italiano y con algunas formas de negociación y protocolo para poder llegar a una negociación con Italia.

Revista Ice (2009), fuente del Ministerio de industria, turismo y comercio de España junto con el Instituto Nacional de Estadística de España, han un estudio sobre la distribución comercial de España, teniendo en cuenta el Marco Económico de la distribución Comercial, en donde la evolución del consumo de sus hogares (España) según el Instituto Nacional de Estadísticas, dice que los alimentos con mayor peso en la composición del gasto en alimentos son las carnes con un 22,8%, segundo lugar los productos de pesca 13,5 %, las hortalizas frescas incluidas las patatas supone el 7,4 % y las frutas frescas equivalen al 9,1% del gasto total de alimentación en España.

Así como para el tipo de compra de productos frescos existe la preferencia por los establecimientos tradicionales, mientras que en las envasadas se prefieren las grandes cadenas como los supermercados, hipermercados entre otros.

Robusté, Campos y Galván (2000), realizaron un estudio de la logística urbana en España, mostrando la evolución de la logística haciéndolos más eficientes y cómo influye en las personas que participan en la logística a través del tiempo.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Distribución Física Internacional:

- **Definición:**

Castellanos (2009) define la distribución física internacional como: “*El conjunto de operaciones desde el país del exportador en el lugar de producción hasta el local del importador en destino*”.

El objetivo de la regla de oro de la distribución física internacional es: “*Transportar el producto adecuado en la cantidad requerida al lugar acordado y al menor costo total para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo (JAT) y con Calidad total (CT)*”.

Villamizar (2009) dice que la distribución física internacional, conocida por sus siglas DFI, es aquel proceso logístico que sitúa un producto en el mercado internacional donde interviene el vendedor y el comprador. Tiene como objetivo reducir los tiempos, costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto hasta llegar a destino.



Imagen N°1:
Flujo de exportación aérea del espárrago verde fresco
Elaboración: Propia.

- **Importancia:**

Castellanos (2009) menciona que la distribución física internacional está conformado por el transporte y los siguientes servicios que se van a detallar, para un mejor traslado de la carga desde origen hasta el país del cliente en destino.

Los servicios que complementan la distribución física internacional son:

- √ El acondicionamiento de la carga
- √ El embalaje
- √ Las manipulaciones
- √ El seguro de transporte
- √ Las modalidades de entrega.
- √ La selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.

- **Consideraciones:**

El cliente en origen o exportador, busca ingresar a mercados atractivos, para ello considera importante los siguientes puntos:

- √ Eficiencia
- √ Reducción de costos
- √ Utilidad
- √ Apertura a nuevos mercados
- √ Posicionamiento

El cliente en destino o importador, busca a sus operadores y clientes por la experiencia, servicios y seguridad a la carga; para que puedan obtener una buena distribución física internacional consideran importante los siguientes puntos:

- √ Producto correcto: Que las cantidades de bultos como cajas, pallets o parihuelas lleguen completas y en óptimas condiciones.
- √ En el lugar adecuado: El producto debe llegar al destino solicitado.
- √ En el momento oportuno: se debe cumplir con los plazos o conexiones pactadas.
- √ Con el menor precio: Valor de compra de la mercancía y fletes con tarifas competitivos.

2.2.1.2 Etapas de la Distribución Física Internacional:

a. Análisis de la carga a transportar:

Según Handabaka (1994), considera que las empresas deben de conocer y analizar la carga que van a transportar para evaluar que medio de transporte sería el adecuado, para ello lo clasifica en tipos de carga y naturaleza de la carga:

✓ Tipo de carga:

Para comprender mejor los tipos de carga, debemos de saber el concepto de carga, que es un conjunto de mercancías o bienes el cual cuenta con un embalaje adecuado que facilita su transporte y existen los diferentes tipos de carga:

Carga general: Está conformado por productos que se transportan en cantidades pequeñas. Esta comprendido por productos individuales, donde su preparación indica si puede ser considerada como suelta (no unitarizada) y unitarizada.

Carga suelta (no unitarizada): Está conformado por aquellos productos que se transportan individualmente o sueltos y van embarcados y manipulados como unidades separadas, por ejemplo: fardos, cajas, atados, paquetes, sacos.

Carga unitarizada: Está conformado de artículos individuales, como paquetes o cajas, como carga suelta o elementos desunidos, lo cual son agrupados en unidades como las paletas y contenedores para un mejor manipuleo.

La unitarización permite un rápido y eficiente manipuleo de la carga, evitando la pérdida de la mercancía. se debe considerar que los medios de transporte cobran fletes reducidos por la carga unitarizada.



Imagen N°2:

Carga unitarizada: Espárrago verde fresco

Fuente: Frio aéreo.

Carga a granel: Conformado por lo general en tanques o silos, son transportados por bandas mecanizadas, por medio de ductos o tuberías; los cuales se movilizan por bombeo o succión, cucharones y otros elementos mecánicos. Por su gran dimensión no necesitan de embalaje o unitarización. Se puede considerar como las principales cargas a granel al aceite, minerales, petróleo, fertilizantes y cereales.

- ✓ **Naturaleza de la carga:** Debemos conocer la naturaleza de la carga, evaluar cuál es el medio de transporte que nos conviene para su mejor traslado, al igual del cuidado de la mercancía.

Carga perecedera: Son aquellos productos, en especial los alimenticios que sufren cambios en sus características físicas, químicas y microbiológicas, debido a la exposición que se someten durante el tránsito y por las condiciones del medio ambiente.

Carga frágil: Este tipo de carga requiere especial cuidado y manejo especializado durante el tránsito. El embalaje debe contener cantidad suficiente para que le de amortiguación.

Los momentos críticos de la carga frágil son: el cargue y descargue, el movimiento en el tránsito y el almacenamiento y bodegaje.

Carga peligrosa: Es aquella carga que contiene sustancias químicas o mezclas que pueden ser dañinas a otros productos, a las personas, medio de transporte o al medio ambiente.

Carga extradimensionada: Son aquellas cargas voluminosas o pesadas que requieren manejo especial. Esta carga es embarcada por el transporte marítimo.

Enfocándonos en el trabajo de investigación; la carga de naturaleza perecible, van agrupadas (unitarizadas); ocupando menos superficie de almacenamiento, donde facilita la manipulación de ésta, agilizando las labores logísticas, siendo manejadas como una sola unidad.



Imagen N°3:

Carga de naturaleza perecedera: Espárrago

Fuente: Google.

b. Preparación del empaque y embalaje.

Empaque: Es el elemento de protección de los envases y del producto.

El empaque debe garantizar que los productos agrícolas como el espárrago verde fresco lleguen al mercado de destino en perfectas condiciones, manteniendo sus propiedades de frescura.

Surpack; empresa que crea y fabrica aplicaciones de envases y embalajes. Trabajan lo que llaman Kartonplast, siendo éste plástico corrugado de 100% polipropileno; menciona que es un empaque perfecto para los productos agrícolas, teniendo las siguientes características:

- ✓ Rígido e indeformable.
- ✓ Liviano.
- ✓ Fácil de armar.
- ✓ Exclusivo para productos agrícolas.
- ✓ Ideal para el hidrocóoled.
- ✓ No necesita grapas, clavos ni pegamentos.
- ✓ Es 100% reciclable.
- ✓ Excelente presentación.
- ✓ Higiénicas.
- ✓ Resistente a bajas temperaturas.
- ✓ Resistente al apilamiento.



Imagen N°4:

Espárrago verde fresco: Caja de Kartonplast

Fuente: Surpack S.A.

Embalaje: Protege al producto durante las operaciones de traslado, transporte y manejo; llegando a destino en óptimas condiciones.

El embalaje tiene como objetivo proteger la carga y preservar la calidad de los productos que contiene; facilitando su traslado en las mejores condiciones.

Raymar Pack; empresa que ofrece servicios de armado de carga como perecible; menciona que los principales embalajes utilizados para la exportación de productos perecibles son:

- ✓ Mallas Raschell
- ✓ Zunchos
- ✓ Esquineros
- ✓ Cartones
- ✓ Mallas antiáfidas
- ✓ Mantas térmicas
- ✓ Gel pack



Imagen N° 5.
Carga perecible unitarizada.
Fuente: Frio aéreo.



Imagen N° 6.
Gel pack: Mantiene la carga.
Fuente: Google.



Imagen N° 7.
Zunchos: Asegura la carga
Fuente: Google.

Marcas del Empaque y Embalaje:

- ✓ **Marcas estándar o de expedición:** Según Villamizar (2009), Esta marca contiene información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, entre otros.
- ✓ **Marcas Informativas:** Es la información que aparece en el empaque embalaje como: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de las cajas, entre otros.
- ✓ **Marcas de manipulación:** Es la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga, en este caso se utilizan símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.

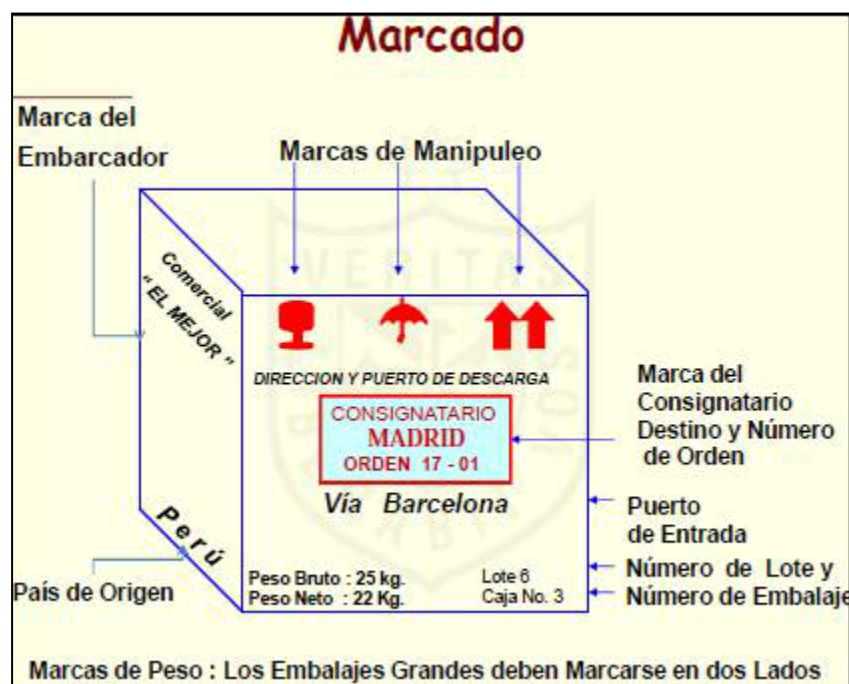


Imagen N° 8.

Marcado correcto para exportación.

Fuente: Packaging- Pictorial marking for handling of goods. ISO 780:1983 (E).

c. Selección del modo de transporte:

El transporte internacional es el medio principal de la distribución física internacional, se elige de acuerdo al producto y tiempo de tránsito que se va tomar en llegar a destino. Se debe tener en cuenta que el modo de transporte influye en las especificaciones del empaque y embalaje del producto.

Las empresas, generalmente eligen el medio de transporte por los siguientes puntos:

- ✓ Tarifa
- ✓ Distancia
- ✓ Tiempo de tránsito
- ✓ Valor de la mercancía
- ✓ Empaque y embalaje.



Imagen N°9:

Modos de transporte.

Fuente: Metacarga – Agencia de Aduana.

Existen diversos medios de transporte por ejemplo: aéreo, marítimo, ferroviario y carretero. De acuerdo al siguiente trabajo de investigación explicare el siguiente:

Transporte Aéreo internacional de carga:

Es aquel medio que traslada mercancías de un país de origen, a un país de destino por medio de una aeronave, que efectúa vuelos directos o con conexiones en el menor tiempo posible.



Imagen N° 10: Transporte aéreo.

Fuente: Iberia

A continuación presento consideraciones que son importantes para el transporte aéreo:

- El documento de transporte por vía aérea, es la guía aérea o air way bill, también conocido como conocimiento de embarque, lo cual acredita la propiedad de la mercancía.
- El transporte aéreo se contrata de aeropuerto a aeropuerto a través de agentes de carga aérea.
- Sus ventajas son: Rapidez, fiabilidad y seguridad.
- Desventajas: Es el transporte más costoso, con capacidad limitada y es restringido para ciertos productos peligrosos.

d. Costos:

MINCETUR (2007), menciona que en la compra – venta internacional; los INCOTERMS, precisan los deberes, responsabilidades y riesgos del exportador e importador y son uniformizadas a nivel internacional para tener una sola interpretación.

La última versión es versión es INCOTERM 2000; que se encuentra dividido en cuatro grupos o categorías, siendo las siguientes:

Tabla N° 1
Resumen de INCOTERM 2000

GRUPO	INCOTERM	DESCRIPCIÓN
E	EXW	Fija la totalidad de los riesgos y costos a cargo del comprador.
F	FCA FAS FOB	Establece a cargo del comprador los riesgos y costos inherentes al transporte principal.
C	CFR CIF CPT CIP	Establece los costos del transporte principal a cargo del vendedor, mientras que los riesgos inherentes a dicho transporte recaen sobre el comprador.
D	DAF DES DEQ DDU DDP	Establece a cargo del vendedor todos los costos y riesgos hasta el lugar convenido de entrega.

Fuente: MINCETUR – EL ABC del comercio exterior- Guía del exportador.

Elaboración: Propia.

En la Tabla N° 1, es un breve resumen de los INCOTERMS; y cabe mencionar que solo para la modalidad de transporte aéreo se utilizan: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF y DDU.

e. Documentación.

La última etapa de la distribución física internacional es la documentación; en esta etapa se detallan aquellos documentos que se requiere para la exportación de la carga perecible. (Ver documentos en Anexos)

Los documentos que se necesitan son:

- ✓ Guía aérea (Air Way Bill): O conocimiento de embarque; es el documento que constata la propiedad de la carga y se consigna información sobre el exportador e importador, flete aéreo, cajas, kilos, descripción del producto, entre otros.
- ✓ Factura Comercial: Es el documento que extiende el exportador, la cual constata la venta con el importador. En la factura debe indicar el nombre y dirección del importador y exportador, descripción de la carga, precio de venta unitario, puerto de origen y destino, INCOTERM, cantidades de cajas, kilos y para un mejor control deberían considerar la AWB.
- ✓ Packing list: Es el documento que indica el detalle de las mercancías embarcadas, donde especifica en cuántas partes esta fraccionada la carga. Este documento tiene como objetivo facilitar la localización de la mercancía dentro de un lote.
- ✓ Certificado de origen: Este documento garantiza y acredita la procedencia de la mercancía, lo que permite que los exportadores puedan obtener beneficios acerca de preferencias arancelarias en el país de destino, según los acuerdos bilaterales o unilaterales que concede el país donde va destinada la carga (CAN,ALADI, SGP, ATPDEA, otros).
- ✓ Certificado fitosanitario: Este documento es exclusivo para los productos agrícolas o agropecuarios, lo cual constata que la mercancía no contiene insectos o plagas, certificando la conformidad de acuerdo a las normas. El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) , extiende el certificado fitosanitario.

2.2.2 Procedimientos de Exportación Definitiva:

- **Definición de Exportación Definitiva:**

Ley General de Aduanas 1053 (2008); Se refiere al régimen aduanero aplicado a la mercancía, en este caso mercancía perecedera que salen del territorio Aduanero Peruano, para su uso o consumo definitivo en el mercado de la Unión Europea. Siguiendo ciertos pasos para que la mercancía llegue en óptimas condiciones, al mercado de destino.

- **Plazos:**

Rosas (2009), menciona que la exportación definitiva se solicita mediante la Declaración Simplificada o Declaración Única de Aduanas, según corresponda. La mercancía debe ser embarcada dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de dichas Declaraciones.

Ya concluido el embarque de las mercancías, el exportador debe regularizar el régimen, con la presentación de la documentación correspondiente, dentro del plazo de 30 días calendarios contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque.

- **Documentos Requeridos:**

Según el Reglamento de la Ley General de Aduanas 1053 (2009), los documentos son los siguientes:

- Declaración Aduanera de Mercancías.
- Factura o Boleta de Venta, según corresponda.
- Documento de Transporte, en este caso es la Guía Aérea (AWB).
- Si la mercancía es restringida, se de tener la autorización correspondiente.

- **Procedimientos de Exportación:**

- Transmisión vía electrónica de la DUA-EDP o DUA-40, siendo el Agente de Aduana quien lanza la información al SIGAD.
- Se compara la información y si es válida se Numera la DUA- EDP
- Luego ingresa la mercancía a Zona Primaria
- Se hace una selección aleatoria y diligencia de los canales de control.
Canal naranja: Se da la autorización del embarque, aquí no existe revisión documentaria como en las importaciones.
Canal rojo: La mercancía pasa por reconocimiento físico, si No hay ningún problema se solicita el embarque de la mercancía.
- El Embarque de las mercancías
- La Regularización del Régimen

2.2.3 Carga Perecedera:

LAN Cargo (2008), dice que los perecibles son aquellas mercancías que necesitan ciertos cuidados para que no pierdan sus propiedades inherentes o la calidad en su ciclo de su vida.

Tipos de carga perecedera:

✓ **Carga húmeda:**

Es aquella carga que genera líquido y vapor, por ello requiere de un embalaje especial para evitar daños a cargas ajenas.

✓ **Productos hortícolas:**

Los productos hortícolas se dividen en dos grupos y son los siguientes:

- Frutas y verduras.
- Flores y plantas”.

✓ **Animales Vivos:**

TAMPA Cargo (2010), dice que los animales vivos necesitan de un tiempo corto en tránsito, ya que el cuidado que requieren es especial.

Para que puedan ser transportados los animales deben tener buenos signos de salud y no puede ser consolidada con otras cargas.

Aspectos y condiciones:

✓ **Principales aspectos:**

- **“Naturaleza del producto:** Los productos perecibles se pueden trabajar por vía aérea si cuentan con la respectiva documentación, medidas (pallet) y embalaje adecuado.
- **Tipo de embalaje:** Cuando se transporta la carga por vía área, hay variaciones de temperatura y presión, que pueden afectar a la carga. Por ello se recomienda que el embalaje sea el adecuado para el cuidado de la carga.
- **Selección de la ruta y los itinerarios:** Las condiciones climáticas de la ruta pueden afectar la carga perecedera, por ello se recomienda embarcar en vuelos directos con menos conexiones posibles.

2.2.4 Data estadística Nacional e internacional :

- **Exportaciones e importaciones por Continentes:**

La Tabla N° 2, nos muestra que el comercio con la Unión Europea en cuanto a exportaciones e importaciones del 2009 al 2010 han aumentado. Comparando cifras entre continentes; podemos visualizar que Europa se encuentra en el segundo lugar, haciendo de este un continente atractivo para seguir fomentando los intercambios comerciales.

Tabla N° 2

Exportaciones e importaciones según continentes: 2009-2010. (Valor FOB y CIF en dólares).

PERÚ: REGIMENES DEFINITIVOS Exportaciones e importaciones según Continentes Periodo Enero-Diciembre 2009 – 2010 (Valor FOB y CIF en dólares)				
CONTINENTE	EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN	
	2009	2010	2009	2010
TOTAL	26,624,828,310.9	35,073,253,239.6	21,814,907,627.4	29,879,500,271.3
AMÉRICA	11,048,902,981.5	15,020,394,958.5	12,089,253,660.3	15,765,580,357.3
ÁFRICA	141,784,650.1	338,761,239.6	716,297,490.2	963,200,499.1
ASIA	6,942,242,403.5	9,146,963,349.0	6,131,101,913.7	9,468,890,797.5
EUROPA	8,207,920,524.7	10,188,465,200.5	2,782,489,002.2	3,520,944,836.1
OCEANIA	127,902,740.8	134,513,293.1	92,251,114.5	131,932,636.7
RESTO	156,075,010.3	244,155,198.9	3,514,446.7	28,951,144.6

*Las cifras de importación para el consumo, no incluyen las donaciones ni el servicio diplomático.
 *Se considera valor FOB para las exportaciones y valor CIF para las importaciones
 *Resto: Se considera no declarados y aguas internacionales.
 Fuente: SUNAT – Declaraciones únicas de Aduanas.
 Elaboración: Propia.



Imagen N° 11: Estados miembros de la Unión Europea.

Fuente: Google.

- **Exportaciones definitivas por sector económico 2009/2010**

Tabla N° 3

Exportaciones definitivas por sectores económicos: 2009 - 2010. (Millones de dólares).

PERÚ: EXPORTACIÓN DEFINITIVA			
Exportación por sectores económicos 2009 – 2010			
(Valor FOB en millones de US\$)			
SECTOR ECONÓMICO	2009	2010	VP %
TOTAL	27,074.0	35,204.9	30.03%
I: TRADICIONAL	20,709.2	27,264.7	31.7%
MINERO	16,480.7	21,338.1	29.5%
Cobre	5,935.41	8,874.90	49.5%
Hierro	297.68	523.3	75.8%
Plata refinada	214.08	118.20	-44.8%
Plomo 1/	1,115.81	1,578.80	41.5%
Zinc	1,233.22	1,696.10	37.5%
Oro	6,790.95	7,744.70	14.0%
Estaño	590.07	283.2	-52.0%
Resto 2/	303.45	518.9	71.0%
PESQUERO	1,638.20	1,884.29	12.0%
Harina de pescado	1,425.5	1,884.29	13.0%
Aceite de pescado	257.71	274.24	6.41%
PETROLEO Y DERIVADOS	1,920.82	2,804.59	46.01%
Petróleo crudo	353.21	505.07	42.99%
Petróleo, derivados	1,567.61	2,299.52	46.69%
AGRICOLA	624.46	1,237.77	98.21%
Gas natural	0,00	283.54	100%
Algodón	2.69	1.16	-56.88%
Azúcar	37.05	64.75	74.75%
Café	584.72	888.32	51.92%
II: NO TRADICIONAL	6,208.32	7,696.04	23.96%
Resto 3/	12.07	20.45	69.46%
Agropecuario	1,827.05	2,196.71	20,23%
Textil	1,495.14	1,559.06	4.28%
Pesquero	526.49	649.68	23.40%
Químico	837.50	1,224.62	46.22%
Metal – mecánica	361.24	395.17	9.39%
Sidero –metalúrgico	506.72	859.69	69.66%
Minería no metálica	148.02	251.09	69.63%
Artesanías	0.75	0.62	-16.64%
Maderas y papeles	335.80	357.14	6.35%
Pieles y cueros	17.82	23.15	29.95%
Varios (inc. Joyería)	139.73	158.65	13.54%
III: OTROS 4/	156.49	244.16	56.03%

Fuente: Aduanas.
Elaboración: Propia

1/Incluye contenidos de plata.
2/Incluye molibdeno, bismuto y tungsteno principalmente
3/Incluye hoja de coca y derivados, melazas, lanas y pieles
4/ Incluye abastecimiento de alimentos y combustibles a naves extranjeras.

En la Tabla N° 3, nos muestra que las exportaciones tradicionales aumentaron en 31,7% frente al año 2009; mientras que las no tradicionales aumentaron a 23,96% , comparándolos con el año 2009.

Cabe recalcar que se han considerado aquellas órdenes que han sido embarcadas y regularizadas. También podemos apreciar que el sector no tradicional agropecuario tiene un 20.23%, sector donde pertenecen los espárragos verdes frescos.

- **Evolución comercial por bloque comercial.**

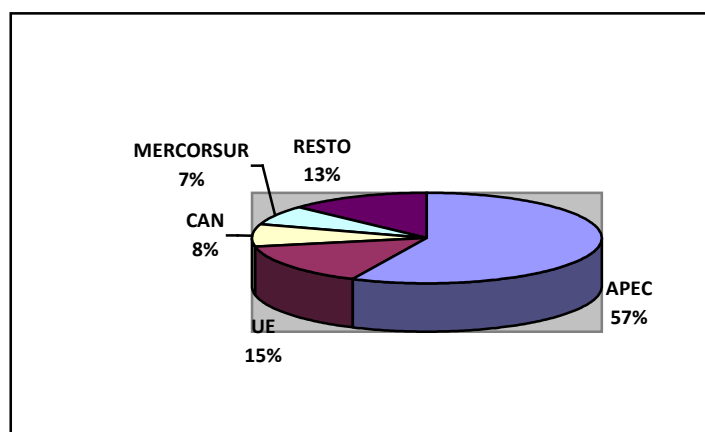


Gráfico 1: Evolución comercial por Bloques económicos (%): 2010.

Fuente: Sunat.

Elaboración: Propia.

El Gráfico N° 1, nos muestra los principales la evolución de los bloques económicos presentados en porcentajes, y se puede apreciar que la Unión Europea representa el 15%, del total transado, donde indica un incremento de 39.7 con respecto al año anterior. Hubo un crecimiento en sus exportaciones de 45,6% e importaciones 29.4%.

APEC concentra el 57% de total, creció 36.7%; CAN representó el 8% de total, creció 32,9% y Mercosur representó 7%, creció 38.1%.

- **Exportaciones del Perú y ranking de mercados :**

Tabla N° 4

Exportaciones del Perú al mundo (Expresado en miles de dólares EUA)

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	2008	2009	2010
0709200000	Espárragos frescos o refrigerados	230,427	250,823	291,405

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

La Tabla N° 4, podemos visualizar que año tras año las exportaciones del espárrago verde fresco van aumentando, haciendo de éste el alimento orgánico más demandado por los mercados internacionales.

- **Ranking de mercados**

Tabla N° 5

Ranking de mercados que importan espárrago fresco del Perú: 2006 – 2010
(Miles de dólares de EUA)

IMPORTADOR ES	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	124,171	157,602	144,568	156,963	183,171
Países Bajos -Holanda	18,934	25,270	35,448	39,768	41,682
Reino Unido	16,905	18,588	20,090	18,468	20,208
España	14,161	16,678	14,956	16,493	20,179
Japón	1,873	1,790	1,231	2,819	4,720
Australia	1,766	2,637	2,360	3,390	3,712
Francia	1,525	2,013	2,191	2,324	2,740
Brasil	416	574	848	1,016	1,625
Italia	714	1,087	1,171	1,810	1,598
Alemania	1,367	1,524	1,411	792	1,530
Resto Mundo	5,532	8,019	6,153	6,980	10,240
Total	187,364	235,782	230,427	250,823	291,405

Fuente: Trade Map – COMTRADE

Elaboración: Propia

La Tabla N° 5, nos muestra los principales países que importan del Perú espárrago fresco o refrigerado con partida arancelaria 0709200000 son los siguientes: Países bajos, Reino Unido, España, Francia, Italia y Alemania; países que pertenecen a la Unión Europea.

2.2.5 Empresas agroexportadoras del Perú:

Las agroexportadoras, son aquellas empresas que exportan sus productos por diferentes modos de transporte; de acuerdo al tema de investigación se puede decir que son los usuarios del transporte aéreo quienes celebran un contrato de transporte con las aerolíneas.

El exportador también es conocido como embarcador o consignante y el importador es conocido como consignatario o receptor de la mercancía.

Las agroexportadoras exportan diversos tipos de productos, en este caso vamos a tomar como estudio al espárrago verde fresco.

- **Espárrago verde fresco:**

Según el Instituto Peruano del espárrago y hortalizas; el espárrago contiene fibra, vitamina C, vitamina B1 (Tiamina), vitamina B6 y es bajo en grasa.

- ✓ Nombre científico: *Asparagus officinalis*.
- ✓ Nombre común: Espárrago.
- ✓ Usos: Consumo fresco.
- ✓ Características: El espárrago verde contiene valor nutritivo, textura carnosa y firme, aroma más intenso y sabor ligeramente dulce y requiere de una mayor exposición a la luz solar para ganar su color verdoso. Se comercializa en fresco.

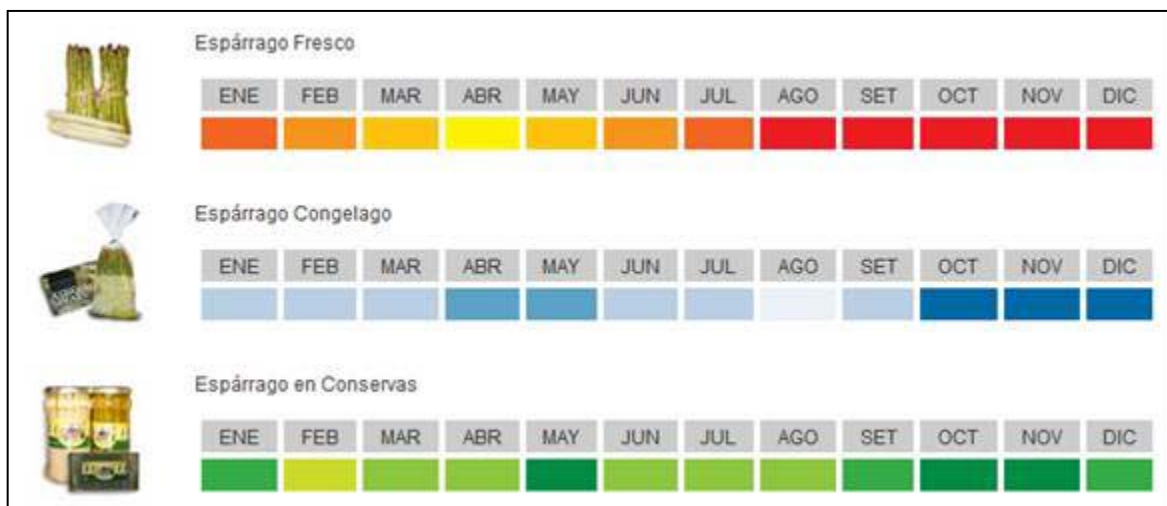


Imagen N° 12: Temporada de exportación del espárrago

Fuente: Instituto Peruano del espárrago y hortaliza.

Según la Imagen N°12, según la intensidad del color, indica las cantidades de exportación; si tomamos como ejemplo el espárrago verde fresco, la temporada alta empieza en agosto hasta diciembre, los demás meses va disminuyendo pero la ventaja que tenemos como país, es que gracias a nuestras tierras hay producción de espárrago en todo el año.

2.2.6 Prestadores de servicio en la distribución física internacional aérea.

2.2.6.1 Líneas Aéreas:

- **Principales Líneas Aéreas:**

Las líneas aéreas o aerolíneas, son los transportistas aéreos que trasladan a la carga o al pasajero por avión.

Las aerolíneas que transportan solo carga, algunas operan en horarios fijos y otras lo hacen según lo pactado con el cliente que los ha contratado.

- **Tráfico de carga por compañía aérea internacional:**

Tabla N° 6

CORPAC S.A.: Tráfico de carga internacional en aerolíneas regulares en el aeropuerto internacional “Jorge Chávez” 2003-2009 (en toneladas métricas).

COMPAÑÍA AEREA	CARGA DE EXPORTACIÓN						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
AEROL. BRASILEIRAS	0	0	3,292	2,669	4,608	5,724	4,846
AIR CANADÀ	0	424	1,968	1,776	1,782	1,407	2,124
AIR PLUS	0	146	503	540	441	1,097	1,466
AMERICAN AIRLINES	1,880	3,417	4,944	3,140	4,007	3,679	3,054
ARROW AIR CARGO	12,136	5,662	5,991	9,085	10,074	10,436	18,658
ATLAS AIR CARGO	0	0	0	0	0	6,228	11,458
AVIANCA	717	1,628	2,530	3,225	4,244	4,260	2,809
CENTURION AIR CARGO	0	0	0	0	0	6,981	7,250
CIELOS DEL PERÙ	0	24,578	20,876	19,681	13,845	7,841	5,212
DELTA AIR LINES	10,812	8,994	6,013	5,509	5,903	6,254	6,471
FLORIDA WEST CARGO	3,631	0	3,481	3,197	4,756	4,866	1,442
IBERIA	5,901	6,397	6,019	5,303	5,611	5,506	5,324
K.L.M.	5,700	4,043	7,070	6,362	5,624	5,744	5,968
LAN AIRLINES (Lan Chile)	3,914	4,090	5,020	4,564	5,202	7,990	10,960
LAN PERÙ	7,272	11,877	15,089	18,374	25,489	30,927	31,037
LADECO - LAN CHILE	0	2,829	3,894	7,592	8,688	6,899	11,570
MARTIN AIR CARGO	3,878	5,050	5,495	4,666	4,325	3,237	4,726
TACA PERÙ	1,304	1,307	1,436	1,455	2,270	3,065	2,360
TAMPA	3,277	5,240	7,398	11,280	11,642	8,062	6,449

Fuente: CORPAC S.A. – Área del Planeamiento proyectos.

Elaboración: MTC – Oficina General de Planeamiento y presupuesto – Oficina de estadística.

Nota: En el tráfico no se considera la carga en tránsito.

2.2.6.2 Principales Terminales de Almacenamiento:

Los operadores logísticos cumplen un rol muy importante para el transporte, cuidado y manejo de la mercancía.

- **Frío Aéreo:** Es un operador Logístico en el Comercio Exterior del Perú en el manejo de mercancía perecedera vía aérea, brindando servicios integrales de almacenaje, refrigerado, paletizado y control de calidad.

Tiene como 32 socios y son las siguientes Empresas:

- √ **Agrícola Athos S.A.**
- √ **Agrícola Chapi S.A.**
- √ Agroindustrias AIB S.A.
- √ Agro Industrias Litoral SAC
- √ Agroinper SA.
- √ Agroinversiones Chavín SAC.
- √ Agroparacas SA.
- √ Agricultores Productores de espárrago de Ica SA.
- √ Compañía de exportación y negocios generales SA.
- √ Complejo Agroindustrial Beta
- √ Corporación Roots SA.
- √ Danper Trujillo SA.
- √ Espárragos del Sur
- √ Exportadora y Procesadora del Sur.
- √ Eichler Corp.
- √ Expofrut
- √ Florisert SAC.
- √ **Green Perú SA.**
- √ **Inca Frut**
- √ Intipa Flower SAC.
- √ Morava
- √ Proagro
- √ Peak Quality
- √ Sta. Sofia del Sur.
- √ Tal SA.
- √ Entre otros.

- **Tarifas:**
A los exportadores:

Tabla N° 7
Tarifas de servicios de Refrigeración

TIPO DE SERVICIO	TARIFA EXPORTADOR NO SOCIO	TARIFA EXPORTADOR SOCIO
I. Básico	0.0090/Kg.	0.0090/Kg.
II. Premium	0.0082/Kg.	0.0032/Kg.
Paquete de Servicio Integral (BASICO+ PREMIUM)	0.0172/Kg.	0.0122/Kg.
Descuento *	0.0022/Kg.	0.0022/Kg.
Tarifa (Sin IGV)	0.0150/Kg.	0.0100/Kg.

Nota: * Descuento sujeto a modificaciones sin previo aviso.

Fuente: Frio Aéreo

Elaboración: Propia

En la Tabla N° 7, se observa el tarifario que se brinda a los exportadores, ya sean socios o no socios para que evalúen el tipo de servicio que más le conviene.

Tabla N° 8
Tarifas de Almacenamiento por sobrestadía.

HORAS	UNIDAD DE SERVICIO	TARIFA (USD X KG) SIN IGV
	Por más de 24 horas	
De 25 a 36 hrs.	Kg.	0.0050
De 37 a 48 hrs.	Kg.	0.0100
De 49 a 72 hrs.	Kg.	0.0200
De 73 A 96 hrs.	Kg.	0.0300
Más de 97 hrs.	Kg.	0.0500

Nota: *Estas tarifas no incluyen las primeras 24 horas de almacenamiento.

Fuente: Frio Aéreo.

Elaboración: Propia.

En la Tabla N° 8, se observa el factor cobran por sobrestadía de cada kilo del total exportado teniendo como referencia rangos de horas.

- **Swissport:**

Empresa peruana que presta servicios de almacenamiento de carga aérea. Incursionando en el mercado de servicios aeroportuarios, con la prestación de servicios de atención en tierra a las aeronaves, servicio de atención a pasajeros y servicios de mantenimiento de línea.

- √ Servicios:

Asumen la responsabilidad desde la recepción de las exportaciones en el almacén, el transporte en el aeropuerto y la entrega a la aeronave. Contando con medidas de seguridad que permite garantizar la integridad de la mercancía.

- √ Tarifas:

Las tarifas que ofrece la pueden visualizar en la siguiente pagina web: www.swissport.com.pe; a través de su propio simulador que aparece la página de Swissport Online, solo deben registrarse como persona natural o jurídica y automáticamente el simulador establece el cobro de acuerdo a la naturaleza de la mercancía y kilos que se van a exportar.

- **Talma:**

Empresa líder en servicios Aeroportuarios en el Perú. Ofrecen una solución integral: Atención a la aeronave en rampa, servicios a pasajeros, manejo y almacenaje de carga, Agente de asistencia en tierra/ Administración y manejo de las operaciones de carga y Servicio de operador de base fija especializado en aviación corporativa.

- √ Servicios:

- Manipuleo y almacenaje de Carga
- Recepción de la carga en la rampa del aeropuerto y traslado a su terminal.
- Recepción de la carga en los almacenes y desconsolidación.
- Verificación y trámites.
- Almacenaje.
- Entrega de la carga al cliente.
- En exportación, recepción de la carga en los almacenes y traslado a la rampa del aeropuerto.
- El registro de inspección de la carga de exportación.
- Armado de los pallets y contenedor.

√ Tarifas.

Tabla N° 9
Tarifario en servicios de cámara de frío.

CARGA REFRIGERADA	EXPORTADOR SOCIO Y NO SOCIO	
	KILOS	TARIFA USD SIN IGV
Peso mínimo	< 751 kilos	15 USD
Peso en volúmenes	> 750 kilos	0.02/Kg.

Fuente: Talma
Elaboración: Propia

Tal como se observa en la Tabla N° 9; Talma nos da acceso a su tarifario de cámara de frío, donde los perecibles pertenecen a este grupo; ya que requiere de un cuidado especial, sin que afecte sus propiedades inherentes; en donde se cobra de acuerdo a los kilos dando montos referentes de acuerdo a la cantidad exportada. En la Tabla N°10 se muestra el cobro por sobrestadía de la carga.

Tabla N° 10
Tarifario de almacenamiento por sobrestadía.

HORAS	UNIDAD DE SERVICIO	TARIFA (USD X KG) SIN IGV
De 1 a 3 días.	Por más de 24 horas Kg.	0.0100

Fuente: Talma
Elaboración: Propia.



Imagen 13:
Armado de carga perecible.
Fuente: Talma

2.2.6.3 Agentes de Carga Internacional:

El agente de carga internacional es aquella persona que realiza y recibe embarques, puede consolidar y desconsolidar mercancías que van por vía aérea. También actúa como operador de transporte multimodal.

Se puede resaltar que el trabajo del agente de carga es muy importante, ya que se encarga de gestionar las operaciones con el exportador e importador, aerolíneas, agentes de aduana y terminales de almacenamiento. Es la persona fundamental para la coordinación en el desarrollo del transporte internacional.

- **Principales Agencias de Carga por vía aérea.**

En la siguiente Tabla N° 11, podrán apreciar el ranking de las principales agencias de carga que operan en el Perú. Esta data es obtenido por información brindada de Cargo market focus, entidad que realiza estadísticas, donde la información es brindada por IATA.

Tabla N° 11
Ranking Top 10 Agencias de carga internacional.

Ranking	AGENTES DE CARGA	TOTAL KILOS	%
	Total	136.365.075,4	100,00
1	NEW TRANSPORT S.A.	26.629.734,2	19,22
2	HELLMANN WORLDWIDE L .	19.176.636,9	14,04
3	PANALPINA	18.119.340,9	12,85
4	CEVA LOGISTICS PERU	13.037.764,0	9,83
5	DHL GLOBAL F. PERU S.A.	12.195.087,1	9,27
6	SCHENKER PERU S.R.L	7.266.653,2	5,25
7	KUEHNE & NAGEL	6.900.463,9	4,98
8	APM GLOBAL LOGISTICS PERU	5.701.090,7	4,12
9	CAPITAL FREIGHT SUC. PERÚ	3.409.822,9	2,33
10	TRANSBER S.A.C.	628.248,9	0,55
11	OTHERS	23.300.232,7	17,58

Fuente: Cargo Market Focus – IATA Perú 2010.

Elaboración: Propia.

2.2.6.4 Agentes de Aduana:

Los agentes de aduana son aquellas personas naturales o jurídicas que brindan servicio de despacho aduanero y tramitaciones, también suscribe un contrato de mandato donde se convierte en representante del exportador o importador para el despacho de mercancías ante la autoridad aduanera.

- **Principales Agencias de Aduana por vía aérea.**

En la siguiente Tabla N° 12, podrán apreciar el ranking de las principales agencias de Aduana que operan en el Perú. Esta data es obtenida por información brindada de Sunat, a través de datos estadísticas de comercio exterior de las operaciones realizadas en el año 2010.

Tabla N° 12
Ranking Top 10 Agencias de Aduanas

PERÚ: EXPORTACIÓN DEFINITIVA				
Ranking de despachadores de Aduanas				
2009-2010				
(Valor FOB en millones de US\$)				
N ^o	DESPACHADOR DE ADUANA	2009	2010	VAR. %
1	AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA JKM	6,192.77	7,034.24	13.59%
2	AGENCIAS RANSA S.A	4,282.33	6,521.94	52.30%
3	BEAGLE AGENTES DE ADUANAS S.A.	2,010.71	2,861.66	42.32%
4	JOSE V. MOLFINO	1,268.05	2,269.99	79.01%
5	AGENCIA DE ADUANA ULTRAMAR S.A.	1,404.97	1,638.70	16.64%
6	AUSA ADUANAS S.A.	632.03	915.63	44.87%
7	CORPORACIÓN MAREC	593.29	877.41	47.89%
8	MCLM AGENCIA DE ADUANA SAC	542.70	750.32	38.26%
9	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES	533.40	680.28	27.54%
10	ADUAMERICA SA	758.09	649.04	-14.39%
11	OTROS	8,151.75	9,961.44	22.20%
TOTAL		26,370.09	34,160.65	29.54%

Fuente: SUNAT- Anuario 2010

Elaboración: Propia.

2.2.6.5 Operadores de servicios aeroportuarios:

Tienen las mismas funciones que los demás operadores, brindando servicios similares a la carga; excepto Lima Cargo City, siendo éste el más completo de todos; donde operan terminales de almacenamiento de carga aérea, líneas aéreas, agentes de carga, agentes de aduanas, bancos locales comerciales, instituciones públicas vinculadas, entre otros. Operando en el Aeropuerto Jorge Chávez.

Los operadores logísticos deben de optimizar sus costos logísticos para que estén preparados a competir; así como invertir en tecnología y poder ofrecer un servicio especializado a los clientes.

- √ Lima Cargo city: Operan agentes de carga, aduanas, entre otros.
- √ Exxon Mobil aviación civil : Suministra combustible.

Aeropuerto Internacional Jorge Chavez (Perú):

Esta ubicada en la provincia constitucional del Callao, considerada como el principal aeropuerto del Perú. Cuenta con una ubicación estratégica, lo cual lo ha convertido en un importante hub del subcontinente. .



Imagen 14:
Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.
Fuente: Talma

2.2.7 Mercado de la Unión Europea:

Es una asociación económica y política, conformada por 27 países. Se puede considerar como un mercado único con una moneda común, el euro.

Según un informe realizado por la oficina estadística de la comunidad europea (Eurostat), menciona que los aeropuertos ubicados en:

- Alemania
- Reino Unido
- Países bajos
- Francia
- Bélgica
- Italia
- Luxemburgo
- España.

Estos países sirven como plataforma logística donde ingresa carga de los continentes; sobre todo del continente americano.

Tabla N° 13

Ranking Top 5 principales países que importan del Perú espárrago verde fresco: 2006 – 2010 (Miles de dólares de EUA)

IMPORTADORES	2006	2007	2008	2009	2010
Países Bajos -Holanda	18,934	25,270	35,448	39,768	41,682
Reino Unido	16,905	18,588	20,090	18,468	20,208
España	14,161	16,678	14,956	16,493	20,179
Francia	1,525	2,013	2,191	2,324	2,740
Italia	714	1,087	1,171	1,810	1,598

Fuente: Trade Map – COMTRADE

Elaboración: Propia

CAPÍTULO III. MÉTODO

3.1. Diseño

La presente investigación utilizó un diseño descriptivo, ya que es una investigación cualitativa, el cual permitió identificar, describir y comprender los principales problemas que se presentan en la distribución física internacional en las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco al mercado de la Unión Europea.

Se usó este diseño para analizar cuáles son las principales causas que originan el problema; si es que se dan por una mala administración de la empresa, falta de conocimiento del negocio en su personal, ineficiencia en la distribución internacional aérea de carga perecible, limitaciones por mover grandes volúmenes; lo cual muchas veces genera pérdida de clientes potenciales. Es por ello que se empleó este diseño cualitativo, en vez de la medición variable.

3.2. Muestra

En esta investigación se consideró como población a las principales empresas agroexportadoras que están ubicadas en el Perú, que han realizado operaciones por vía aérea y que estén registradas en el portal de SUNAT, donde se tuvo como población a 23 empresas, así mismo se investigó cuáles han sido los problemas que se les ha presentado en la parte de la distribución física internacional, para poder trasladar la mercancía perecedera al mercado de la Unión Europea.

En cuanto al muestreo, para la presente investigación se utilizó el muestreo no probabilístico de selección intencional, ya que es económicamente favorable y se ajusta a la investigación cualitativa y descriptiva de estudios de casos.

El marco muestral, lo comprendió el listado de las Empresas Agro Exportadoras cumplan con los criterios de selección.

Los criterios de inclusión y exclusión son:

- Que pertenezcan a la Intendencia Aérea del Callao – Código 235 y que exporten a 6 países de la Unión Europea.
- Que tenga como mínimo 200 embarques al mercado de la Unión Europea en todo el año 2010; con un valor como mínimo de 1,000,000 de valor FOB.
- Debe de figurar como Socio en Frio Aéreo.
- Considerar como producto principal los espárragos frescos con partida arancelaria: 0709200000. Siendo este el producto principal exportado por vía aérea.

De acuerdo a los criterios de exclusión e inclusión; el tamaño de la muestra fue de 5 Empresas Agro Exportadoras.

- Agrícola Athos S.A.
- Agrícola Chapi S.A.
- Expofrut Perú S.A.C.
- Green Perú S.A.
- Inca Frut S.A.

El procedimiento que se siguió para calcular el tamaño de la muestra fue de selección intencional ya que permitió elegir a las Empresas Agro exportadoras que envían mercancía perecedera al mercado de la Unión Europea, así mismo se debe considerar la facilidad de acceso de información y contacto con las Empresas.

Donde se llegó a tener como muestra final a las siguientes Empresas:

- Agrícola Athos S.A.
- Inca Frut S.A.
- Green Perú S.A.
- Agrícola Chapi S.A.

3.3. Instrumentación

En la presente investigación se empleó 2 Instrumentos cualitativo.

En primer lugar, se usaron las entrevistas a profundidad, que son guías de entrevista semi-estructurada, se caracteriza por no tener un orden; va fluyendo de acuerdo a la conversación de manera natural.

Este instrumento sirvió para registrar todos aquellos problemas logísticos que suelen ocurrir al momento de exportar mercancías perecibles al mercado de la Unión Europea. Y se aplicó a las empresas agroexportadoras que fueron elegidas como muestra; se les ubicó vía telefónica o a través de una reunión con el aérea operativa de exportación aérea de productos perecibles.

Contiene las siguientes áreas de interés, con los ítems respectivos:

- Información de los entrevistados y del negocio.
- Experiencias en el comercio exterior.
- Problemas o inconvenientes que se les presenta al momento de enviar la mercancía perecible.

La fiabilidad y validez fue analizada mediante el instrumento de medidas paralelas o formas equivalentes de medir. La validez fue obtenida por la experiencia de las personas entrevistadas, se grabó para poder obtener un registro y también se entrevistó a especialistas en el campo.

El segundo instrumento fue la revisión Documentaria para contrastar la realidad con la teoría y poder detectar las causas que limitan los procedimientos logísticos de exportación aérea.

Fiabilidad y validez se revisaron bibliografías y web de instituciones como MINCETUR y ADUANAS, para contrastar la información recopilada.

3.4. Procedimiento

La presente investigación se realizó ejecutando el siguiente procedimiento:

A través de las entrevistas a profundidad:

1. Se obtuvo por internet y por recomendación de conocidos los números telefónicos de las empresas seleccionadas.
2. Se realizaron llamadas telefónicas a las Empresas Agroexportadoras, se concertaron citas con las personas encargadas como por ejemplo asistente de operación Angello Flores (Inca Frut), Yeni Figueroa (Agrícola Athos), Ricardo Gómez (Agrícola Chapi) y Luis Salas (Green Perú).
3. La entrevista se realizó individualmente a cada empresa respectivamente.
4. Se dialogó con las personas mencionadas y cabe resaltar que la comunicación con Green Perú y Agrícola Chapi fueron por medios electrónicos.
5. El dialogo por persona duró aproximadamente entre 30-50 min.
6. Se grabaron videos, audios y fotos como respaldo y justificación de la investigación.
7. Luego todos los datos recopilados fueron analizados, se consultó con profesores y expertos en el campo, lo que permitió un análisis profundo de éste.
8. Luego se contrastó con la revisión documentaria para detectar, si es que realmente se están cumpliendo o no con las etapas de la distribución física internacional.

Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Dentro de las técnicas de procesamiento del contenido:

- Las entrevistas fueron grabadas para su análisis y revisión.
- Los datos fueron trasladados al programa de Microsoft Word.
- Se realizó el análisis del contenido.

El análisis que se llevó a cabo fue el cualitativo.

- En donde se enlistaron las entrevistas.
- Se redactaron las preguntas.
- Como todas las preguntas son iguales fueron agrupadas de acuerdo a los objetivos.
- Se le dio formato usando “estilos”, para poder organizarlos por niveles.
- Luego las respuestas e información se transcribieron.

Como los datos cualitativos son más interesantes e informativos que los cuantitativos y el investigador fue instrumento primario de la recolección de datos; la técnica de análisis que se empleó fue la del contenido debido a que la información obtenida de las entrevistas a profundidad se pusieron en categorías y luego ser graficaron. Se utilizaron gráficos de SmartArt de Office Microsoft 2007 para mostrar los resultados de manera ordenada y dinámica. Los gráficos realizados se incrustarán en Word 2007; para su comprensión.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados de la investigación

En este capítulo, se presenta el análisis de la problemática en la distribución física internacional de las principales empresas agroexportadoras de espárrago verde fresco por vía aérea al mercado de la Unión Europea.

Asimismo, se examinará el desarrollo en los procedimientos que tiene cada Empresa; para identificar los problemas. Con el propósito de proponer mejoras en los procedimientos de la distribución física internacional en la exportación aérea de productos perecibles como el espárrago verde fresco.

Según los datos obtuvieron de las cuatro empresas entrevistadas; voy a dar a conocer los resultados de la empresa Agrícola Athos SA. e Inca Frut SA., ya que Green Perú S.A. y Agrícola ChapI, presentan las mismas problemáticas; las cuales exportan sus mercancías desde hace 13 y 15 años respectivamente.

En cuanto a los análisis de resultados; puedo decir que las dos Empresas; están constituidas y cuentan con amplia experiencia en el mercado; ofreciendo un buen servicio a su amplia cartera de clientes en destino; los cuales son exigentes, en que estos les ofrezcan productos de calidad y en el tiempo justo.

He decidido dar los resultados de forma individual; ya que cada una representa una realidad diferente. Y lo mostraré de la siguiente manera:

4.1.1. Requisitos que se deben de cumplir para la exportación aérea de productos perecibles al mercado de la Unión Europea:

A continuación veremos si realmente lo que solicitan en el mercado de la Unión Europea son realmente exigencias o no; a través de los puntos de vistas de las dos Empresas:

Requisitos que debe cumplir la Empresa Agrícola Athos S.A. en la exportación aérea de productos perecibles al mercado de la Unión Europea

En el siguiente gráfico se presentan las principales exigencias que la Empresa, considera que el mercado de destino requiere. Estos datos provienen de la entrevista a profundidad realizada.



Gráfico 2. Exigencias en el mercado de destino en la Empresa Agrícola Athos S.A.

Fuente: Elaboración Propia sobre las entrevistas a profundidad.

Las exigencias que la Empresa Agrícola Athos, considera que debe de cumplir para llegar de manera exitosa al mercado Europeo son los siguientes puntos:

- Volumen; para poder cubrir la gran demanda existente en el mercado de destino.
- Calidad; tener calidad para que nuestros productos sean aceptados en el mercado de destino, lo que garantiza la calidad del producto son las certificaciones.
- Precio; que sean justos.
- Cumplimiento de pedidos: lleguen en cantidades correctas.
- Tiempo adecuado- Sin demora y en buenas condiciones.

Requisitos que debe cumplir la Empresa Inca Frut S.A. en la exportación aérea de productos perecibles al mercado de la Unión Europea:

En el siguiente gráfico se presentan las principales exigencias que la Empresa considera que el mercado de destino requiere. Estos datos provienen de la entrevista a profundidad realizada.

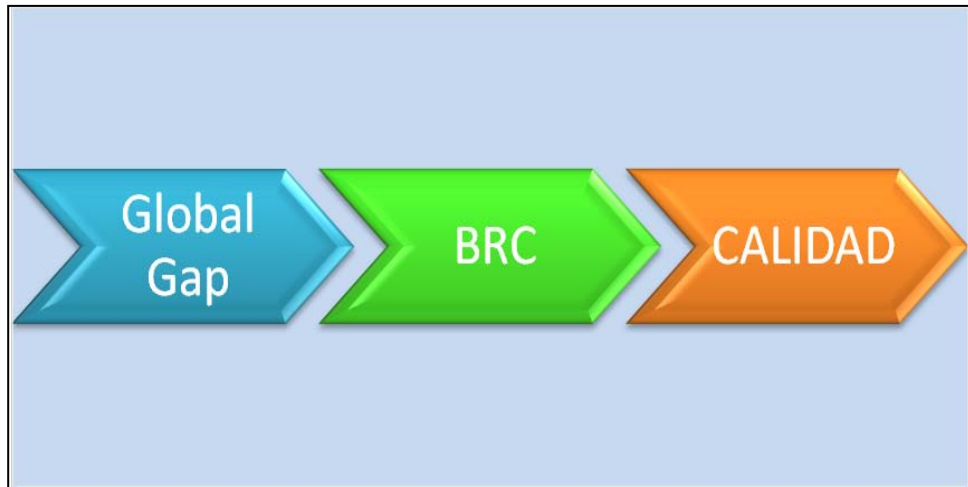


Gráfico 3. Exigencias en el mercado de destino en la Inca Frut S.A.

Fuente: Elaboración Propia sobre las entrevistas a profundidad.

Las exigencias que la Empresa Inca Frut, considera que debe de cumplir para llegar de manera exitosa al mercado Europeo son:

- La calidad ; La empresa Inca Frut S.A., consideran que la calidad es una exigencia; así como las certificaciones Global Gap; que exigen bastante para Europa y especialmente como Reino Unido que exigen el British retail consortium; es como un Global Gap y un HACCP aplicado solo para el Reino Unido

Estos certificados son una obligación; más que una barrera no arancelaria; pero marca la diferencia para que te escojan; en el mercado de destino.

4.1.2 Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea.

En el siguiente gráfico se presentan los principales problemas que surgen al momento de enviar la carga. Estos datos provienen de la entrevista a profundidad realizada a la empresa Inca Frut SA. y Agrícola Athos SA.

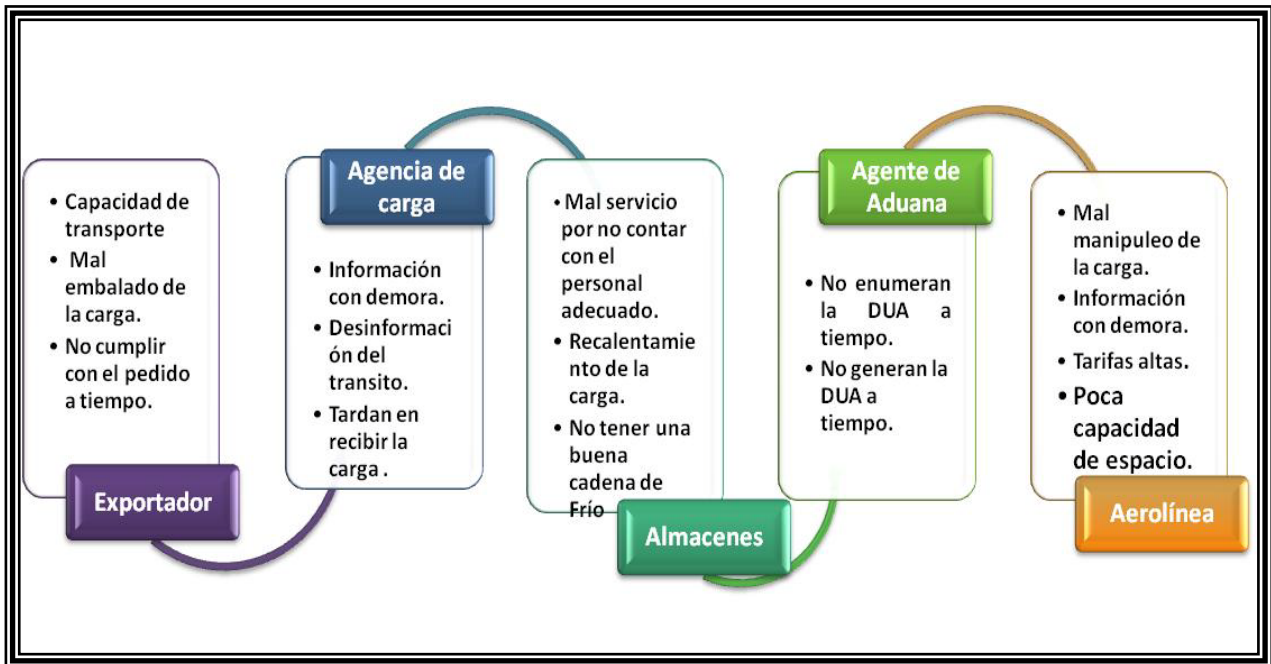


Gráfico 4. Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea.

Fuente: Elaboración Propia sobre las entrevistas a profundidad

- **Problemas por parte del exportador**

En el gráfico he considerado a ambos exportadores pero en el sustento de resultados vamos a analizar a uno por uno:

Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea: Empresa Agrícola Athos S.A.

Consideran que problemas netamente de la empresa son mínimos y manejables; pero lo que si consideran que son sus problemas son aquellos factores externos, al igual que aquellos que estén relacionados con los otros agentes para el traslado de la mercancía; como por ejemplo:

Problemas netamente de la empresa:

- ✓ Es la capacidad de camiones con los cuentan.
- ✓ Hora de llegada al aeropuerto, muchas veces exigen una hora que les es difícil cumplir.

Problemas relacionados con otros agentes, son por:

- ✓ Falta de capacidad y bodega aérea; no brindan muchos espacios para el traslado de la carga
- ✓ Tránsitos largos en donde le dan un mal manipuleo a la carga y pierde la cadena de frío.
- ✓ Costos de fletes elevados

Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea: Empresa Inca Frut S.A

- ✓ La capacidad de camiones con las que cuentan; ya que muchas veces faltan camiones para el traslado de la carga.
- ✓ Las exigencias en el tránsito; como por ejemplo: las mallas antiáfidas
- ✓ El mal acondicionamiento de la carga, donde se llega a recalentar y esto es muy riesgoso para los perecibles.

• **Problema que surgen con las agencias de carga.**

Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea con agentes de carga de la Empresa Agrícola Athos S.A.

- ✓ La información que brindan con demora, no envían los documentos a destino por escaneado.
- ✓ Muchas veces su personal llega tarde para recibir la carga, es por dos motivos porque no tiene personal o el personal está ocupado bajando otra carga.
- ✓ Desinformación de la carga; cuando sucede algún inconveniente

Problemas que surgen al momento de enviar la carga por vía aérea con los agentes de carga de la Empresa Inca Frut S.A

- ✓ Los problemas se dan cuando el personal operativo no está en el momento justo para que bajen la carga al almacén.
- ✓ Algunas veces no cuentan con la información a tiempo.

- **Problema por parte de los terminales de almacenamiento:**

Las 2 empresas pertenecen al Consorcio de Frío Aéreo; en donde esta empresa por su gran experiencia les brinda un buen servicio; tanto a la Empresa Agrícola Athos S.A como a la Empresa Inca Frut S.A.

La empresa Agrícola Athos; algunas veces trabaja con Swissport peor menciona que su servicio es limitado y restringido, señalar que lo mejor que hay hasta el momento es el Consorcio de Frío Aéreo.

- **Problemas por parte de las aerolíneas.**

Problemas con la Empresa Agrícola Athos S.A.

Mencionan que los problemas con las aerolíneas se dan constantemente por los siguientes motivos:

- ✓ Los vuelos retrasados
- ✓ La carga que llega caliente a destino; por un mal descuido en tránsito
- ✓ Que la carga sea direccionada a otro destino.
- ✓ Cuando la carga se pierde en los almacenes de las aerolíneas.

Problemas con la Empresa Inca Frut S.A.

Mencionan que los problemas que se les presentan de forma constante son:

- ✓ Vuelos con exceso de pasajeros; por ello bajan la carga.
- ✓ Preferencias en tarifas; si le ofrecen una tarifa mayor a otro cliente y este acepta, a nosotros nos bajan la carga.
- ✓ El límite de espacios para poder enviar la carga.

4.1.3 Servicios que reciben las empresas agroexportadoras:

En el siguiente gráfico se presentan las principales relaciones que la Empresa debe considerar para un buen envío y/o servicio de la mercancía perecible al mercado de destino. Estos datos provienen de la entrevista a profundidad realizada.



Gráfico 5. Principales relaciones que deben existir para una buena DFI.

Fuente: Elaboración Propia sobre las entrevistas a profundidad

De acuerdo a la información obtenida por ambas Empresa tanto de Agrícola Athos S.A. y de la Empresa Inca Frut S.A.; considero que para brindar un buen servicio entre toda la cadena de distribución física internacional; deben estar comprometidos todos los prestadores de servicios y cumplir con la alianza estratégica que dicen tener, para poder ofrecer un buen servicio, trabajando con proyecciones y gestionando la cadena de distribución física internacional.

REVISIÓN DOCUMENTARIA

Tabla N° 14

Definiciones operacionales de variables incluidas en la guía de revisión documental.

VARIABLE	DEFINICION
Empresa	Agrícola Athos S.A.
Año	2010- 2011
Título	Reclamo
Muestra	1
Diseño	Descriptivo – Investigación Cualitativa.
Instrumento	Revisión Documentaria.
Lugar de ubicación de la muestra	Reclamo hecho en destino - Alemania
Análisis de datos	Carga llegó en mal estado por no conectar en los tiempos establecidos.
Conclusiones	Caso sin concluir; respuesta pendiente por la aerolínea.

Fuente: Elaboración Propia.

Analizando el siguiente caso y revisando la documentación de la Empresa Agrícola Athos S.A.; el embarque fue realizado con el siguiente Importador: International Frutchimport Gesellschaft Weichert (Alemania); donde la carga llegó en un tiempo no establecido, la conexión se dio después de una semana lo cual afectó al producto; siendo las condiciones de arribo no aceptables; teniendo como consecuencia el descarte de 96 cajas en mal estado (Embarque fue por 480 cajas). El monto del reclamo es de 3665.76 dólares.

Para que un reclamo pueda proceder, el cliente adjunta lo siguiente:

- Guía aérea.
- Factura comercial
- Certificado de Origen
- Confirmación de Salida.
- Survey report; entre otros.

Tabla N° 15

Definiciones operacionales de variables incluidas en la guía de revisión documental.

VARIABLE	DEFINICION
Empresa	Inca Frut S.A.
Año	2011
Título	Reclamo
Muestra	1
Diseño	Descriptivo – Investigación Cualitativa.
Instrumento	Revisión Documentaria.
Lugar de ubicación de la muestra	Reclamo hecho en Perú.
Análisis de datos	Carga llego con destino Miami; siendo destino final Madrid.
Conclusiones	Caso sin concluir; respuesta pendiente por la aerolínea.

Fuente: Elaboración Propia.

Analizando el siguiente caso y revisando la documentación de la Empresa Inca Frut S.A.; el embarque fue realizado con el siguiente Importador: Carbamaericas (Miami); donde el cliente cancelo la reserva con anticipación cambiando de importador siendo el cliente final García Mateo (Madrid); siendo las condiciones de arribo no aceptables; teniendo como consecuencia la pérdida una parte del embarque de 1152 cajas por un monto de 8837.84 dólares.

Para que un reclamo pueda proceder, el cliente adjunta lo siguiente:

- Guía aérea.
- Factura comercial
- Confirmación de Salida.
- Reporte de Ventas de Carbamericas; entre otros.

4.2. Discusión de resultados

Antes de comenzar con la discusión de resultado cabe mencionar que los resultados se han podido obtener gracias al acceso de diversas fuentes de información, tal y como se muestra a lo largo del trabajo de investigación, a las entrevistas a las empresas agroexportadoras, especialistas en el tema y a la revisión documentaria; lo cual han podido aportar abundante información acerca de la distribución física internacional, exportación de carga perecible como el espárrago verde fresco; lo cual me han permitido discutir los resultados mostrados.

En cuanto a las herramientas que se utilizaron; estas fueron revisadas por tres profesores de la Universidad San Martín de Porres que tiene dominio del tema, los profesores son Licenciado Arístides Vara, asesor en tesis; el Licenciado Andrades Sosa profesor del curso de Gerencia de Exportaciones y el Licenciado Jorge Fernández; quienes observaron y recomendaron mejoras para que los resultados sean lo más precisos. Obteniendo información confiable y valiosa en donde puedo contrastar lo siguiente:

Según la presente investigación; se puede demostrar; para que haya un mejoramiento en la Distribución Física Internacional, tal y como podemos ver en el Gráfico N°7, se debe involucrar a todos los participantes desde las empresas agroexportadoras, agentes de carga, almacenes, en este caso se tomaría a las aerolíneas por ser una investigación de exportación aérea de productos perecibles, trasladándose hasta el punto de destino, que serían a los aeropuertos de la Unión Europea como a las siguientes países y ciudades: Holanda (Ámsterdam y Londres), Bélgica, España (Madrid), Francia (París), Alemania (Frankfurt) e Italia (Roma y Milán).

Según Villamizar, Maritza (2010), menciona que,

“La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es de reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino”.

Es por ello que considero importante esta definición; ya que enfocándome a mi tema de investigación; lo podría asemejar, con el traslado de los productos perecibles al mercado de la Unión Europea; donde según la entrevistas realizadas a ambas empresas, estas consideran que para un buen traslado de las productos perecibles es factible transportarlo por vía aérea, por su rapidez, tiempo corto de tránsito y lo más importante es que debe una buena retroalimentación para brindar un buen servicio.

Además en las Guía de orientación al usuario de exportación aérea de productos perecibles publicada por Mincetur; nos explica claramente lo que se puede hacer para tener una exportación exitosa; señalándonos quienes son los prestadores de servicio y las funciones que cumplen.

Relacionándolo con mis resultados obtenidos se puede ver claramente que a través de la experiencia y de los años que tienen en el mercado ambas empresas tanto Inca Frut S.A. y Agrícola Athos S.A., Green Perú S.A. y Agrícola Chapi S.A.; cumplen con las etapas de la distribución física internacional, sin embargo la cadena involucra varias operaciones las cuales pueden presentarse complicaciones en lo largo de la distribución.

Por ello considero que debemos conocer los procesos dentro de la DFI, y podemos decir que son los siguientes.

Procedimientos:

1. El importador manda un requerimiento de embarque a la empresa agroexportadora y de acuerdo a la solicitud comienzan a preparar la carga. Una vez que cuentan con la carga, éste se contacta con el agente de carga solicitando un espacio, para poder embarcar y mandarla a destino.
2. El agente de carga, hará la solicitud de reserva de espacio a la aerolínea y la aerolínea deberá de confirmar el espacio, la programación de vuelo y la tarifa. El Agente de carga deberá informar al cliente que el espacio está confirmado. El cliente se contacta con su transportista para trasladar la carga al terminal de almacenamiento.
3. Una vez que el transportista llegue al almacén, el asistente operativo, bajara la carga en el terminal de almacenamiento, etiquetando la carga. Cuando la carga ingrese al almacén; éste le generara su warehouse.
4. Luego el agente de aduana deberá enumerar la DUA, en zona primaria (terminal de almacenamiento).Luego la aerolínea emitirá un boletín en donde indica hora y retiro de la carga.
5. La aerolínea solicita la carga y la embarca.
6. El agente de carga deberá notificar al cliente en destino la hora de salida de la carga y la posible hora de llegada. El agente de carga con la aerolínea le deberán hacer seguimiento a la carga hasta que llegue a destino.
7. Una vez llegada en destino; la llevan al terminal de almacenamiento.
8. El manda a su transportista y la llevan al local del importador recibe la carga.

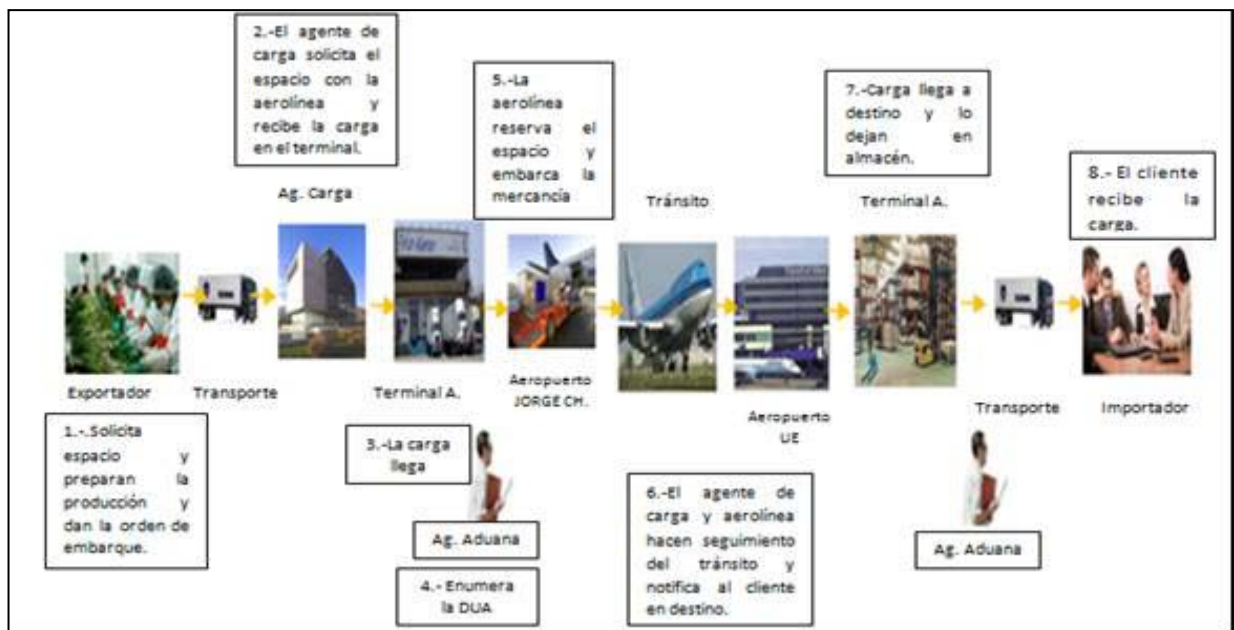


Imagen N° 15.

Distribución Física Internacional.

Elaboración: Propia.

Salvo a algunos inconvenientes que se les presenta como los siguientes:

- Con los agentes de carga: Información con demora, algunas veces se presenta la desinformación sobre el traslado de la carga, ya que la aerolínea no le informa con anticipación.
- Con los almacenes; ambos trabajan con Frio Aéreo, pero cuando trabajan con American Airlines; Swissport le brinda un mal servicio a diferencia de Frio Aéreo.
- Con las Aerolíneas: Existe falta de coordinación e información sobre los posibles problemas que pasan en el tránsito de la carga.

Según ambas empresas; estos problemas se presentan con mayor profundidad en temporada alta; ya que incrementa el tráfico de mercancías perecibles; disminuyendo la disponibilidad de espacio en las bodegas de las aerolíneas. A mi parecer es importante hacer mención de estos puntos; ya que la teoría no lo menciona, solo adquieres el conocimiento siendo parte de esta distribución física internacional.

Y el último punto que debo resaltar; es que para que una empresa pueda tener fácil acceso al mercado Europeo debe contar con los requisitos que nos pone el mercado de destino como son las certificaciones de calidad entre ellas los certificados fitosanitarios, Global Gap y el British Real Consorcio (BRC); los cuales garantizan la calidad y seguridad de los alimentos.

En cuanto a las limitaciones que se deben considerar en otras investigaciones es que la realidad de cada empresa agro- exportadora es diferente; ya que existen pequeñas, medianas y grandes algunas con mayor experiencia; a diferencia de otras, pero no por ello se debe de considerar como un obstáculo para exportar; cada vez estas van mejorando a través de la experiencia que van adquiriendo al pasar los años, en donde los posibles problemas que se les puede presentar a lo largo de la distribución física internacional, lo van a saber manejar fácilmente.

La principal limitación fue obtener información de las empresas agroexportadoras, ya que son muy cuidadosos con la información por temor a la competencia desleal; por ello siempre se debe contar con algún contacto o persona que ellos tengan confianza para que nos puedan brindar la información.

Los resultados presentados en esta investigación pueden ser aplicables a otras empresas agro-exportadoras de productos perecibles específicamente a la exportación de frutas y verduras.

Por otro lado no es certero afirmar que se puede aplicar a todos los tipos de carga perecedera como por ejemplo animales vivos o medicinas; ya que pueden requerir de algunos procesos de exportación especiales, con ciertas condiciones a cumplir y si es que realmente se pueden llegar exportar por el tiempo de tránsito que llevan; como en el caso de los animales vivos.

Y por último; los resultados obtenidos con respecto a las hipótesis planteadas se han podido contrastar; ya que los datos obtenidos han sido recopilados de 2 empresas que poseen experiencia en el mercado, explicando claramente las interrogantes planteadas en su momento.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De acuerdo a la investigación realizada a las principales empresas agroexportadoras puedo concluir con los siguientes puntos:

1. Para acceder al mercado de la Unión Europea y los productos garanticen la procedencia de origen; éstos deben contar con certificaciones de calidad como el Global GAP, British Retail Consortium, certificados fitosanitarios y ciertas normas técnicas. Ambas empresas lo consideran como un requisito, en vez de una barrera de entrada.
2. Los importadores del mercado europeo son exigentes, por ello solicitan que los espárragos lleguen en buenas condiciones al mercado de destino; así mismo exigen que el producto llegue en el tiempo adecuado, volumen solicitado y con fletes competitivos, estos son puntos importantes para poder atraer y mantener buenas relaciones con el mercado de destino.
3. A lo largo de la distribución física internacional es muy importante que los productos perecibles cumplan con la cadena de frío, para que el producto llegue en buenas condiciones sin perder sus propiedades inherentes.
4. La infraestructura que tenemos en el aeropuerto ocasiona que las aerolíneas tengan pocos vuelos cargueros, lo cual ocasionan que la carga se quede, también existe límite de espacios para el traslado de carga o moviliza carga en vuelos pasajeros, donde la carga corre el riesgo de ser mal manipulada o salir parcializadas.

Recomendaciones

1. Los agentes de carga y los demás prestadores de servicio deben de dar un buen uso a los sistemas de información, como los medios electrónicos para que estén mejor informados sobre el tránsito de la carga, y no les tome por sorpresa los inconvenientes que se puedan presentar en el traslado a destino.
2. Para brindar un buen servicio en toda la cadena de distribución física internacional; las empresas agroexportadoras como las agencias de carga, agente de aduana, terminales de almacenamiento y las aerolíneas deberán cumplir y comprometerse en formar alianzas estratégicas para un buen cuidado y traslado de la mercancía perecible.
3. Las aerolíneas deberían hacer un mejor seguimiento a la carga al momento de hacer las conexiones ya que ahí es donde se presentan mayormente los inconvenientes como el recalentamiento de la carga por la pérdida de la cadena de frío.
4. Realizar una investigación con mayor profundidad, teniendo como base esta tesis; basándose en las deficiencias de nuestro aeropuerto internacional, analizando temas como infraestructura, fletes y medios de transporte.

REFERENCIAS

LIBROS:

1. Castellanos, A. (2009). Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías. Colombia: Editorial Uninorte.
2. Garayar-Limpe, E. (2009). Importación y exportación: procedimientos tributarios - TLC. Lima: Gaceta Jurídica.
3. Gómez-Aguirre, A. (2008). Guía para exportar y PDB – exportadores. Lima: Gaceta Jurídica.
4. Malca, O. (2008). Comercio Internacional. 4ª ed. Lima: Universidad del Pacifico.
5. Rosas-Buendía, R. (2009). La exportación y sus beneficios tributarios aduaneros. Lima: Entrelíneas.
6. Rosas-Buendía, R. (2009). Manual de importación y exportación. Lima: Entrelíneas.
7. Ruibal, A. (1994). Gestión logística de la distribución física internacional. Colombia: Grupo editorial Norma.

TESIS:

1. Chávez, M. (2009). Mejoramiento de la gestión documentaria en las agencias de aduana de Lima. Tesis para obtener el Grado de licenciado en Negocios Internacionales.
2. Claussen, A. (2009). Problemática de las agencias de carga internacionales en el transporte de mercancía perecedera al mercado de los Estados Unidos. Tesis para obtener el Grado de licenciado en Negocios Internacionales.

INTERNET:

1. Adex. (2010). Boletín Informativo: Gerencia de agro exportación Enero- Diciembre 2010. Disponible en Internet: <http://www.adexdatatrade.com/informes.asp>
2. Agenda Magna. (2008). Ley general de Aduanas. Disponible en Internet: <http://agendamagna.wordpress.com/2009/01/16/ley-general-de-aduanas-111-2/>

3. Argumedo, S. (2005). Procedimientos de exportación definitiva INTA-PG.02 (V.5)(RSNAA N°440-2005/SUNAT/A). Disponible en Internet: http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Cforo%5Ctaller_16112005%5CExportaci%C3%B3n%20Definitiva.pdf.
4. BSC OKO Garantie Cía. Ltda. (2007). Perspectivas del mercado nacional de productos orgánicos y el proceso de certificación. Disponible en Internet: <http://www.bcsecuador.com/assets/images/bioecuador/Presentation%20Hansjoerg%20Goetz.pdf>.
5. Castro, R. (2010). Distribución Física Internacional – DFI. Disponible en Internet: <http://docs.google.com>.
6. CCI Perú. (2009). Servicios. Disponible en Internet: <http://www.cciperu.com/servicios.htm>.
7. Créditos Perú. (2009). Algunas empresas que comparten el mismo rubro con door to door transport. Disponible en Internet: <http://www.creditosperu.com.pe/pp-door-to-door-transport-s-a-c.php>.
8. Delegación de la Comisión Europea. (2009). El sector agrícola y la pesca. Fuente: http://www.delper.ec.europa.eu/es/eu_and_country/economia/ue_peru/Ecomom%C3%ADa/sectores.htm.
9. Delegación de la Comisión Europea. (2009). Intercambio Comercial UE-PERU. Fuente: http://www.delper.ec.europa.eu/es/eu_and_country/economia/ue_Peru/Comercio/relac_comer.htm.
10. Diario El Comercio. (2008). Agroexportadores destacan labor de la ministra Aráoz a favor del sector. Disponible en Internet: <http://www.elcomercio.com.pe/ediciononline/HTML/2008-11-11/agroexportadores-destacan-labor-ministra-araoz-favor-sector.html>.
11. Exportaciones del Perú. (2009). Exportaciones de espárrago crecerán en la segunda mitad del año 2009. Disponible en Internet: <http://exportacionesdelperu.blogspot.com/2009/05/exportaciones-de-esparragos-creceran-en.html>.
12. Gonzáles, D. (2008). Importancia del Agente de Aduanas y Agente de Carga en el Comercio Internacional. Disponible en Internet: www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=422437FB-F7F4-4CE5-B4A7-32B8443B064C.PDF.
13. LAN Cargo. (2008). Perecederos. Disponible en Internet: <http://es.lancargo.com/servicios/perecederos/>.

14. Merlet, E. (2007). Italia oportunidades y desafíos del mercado alimenticio. Disponible en Internet: http://prochile.cl/nexos/presentacion_mercado_italia_merlet_07.pdf.
15. Parceiro, J. (2008). Como tener éxito en la exportación. Disponible en Internet: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/enlace/docs_taller/Artesania_Comercio_Exterior.pdf.
16. ProChile. (2007). Exportar paso a paso. Disponible en Internet: http://www.prochile.cl/exportar_paso_paso/indice2.php.
17. Promperú. (2009). Evolución de las exportaciones Peruanas a Julio 2009. Disponible en Internet: www.siicex.gob.pe/siicex/resources/exportaciones/1016847828radC6C4D.pdf.
18. Pymex. (2009). Aumentan las exportaciones de espárragos por vía aérea. Disponible en Internet: <http://www.pymex.pe/noticias/peru/1794-aumentan-exportaciones-de-esparragos-por-via-aerea.html#>
19. Trade Map (2011). Comercio actual y potencial entre Perú y Union Europea. Disponible en Internet: http://www.trademap.org/Bilateral_TS_10D_TS.aspx
20. Universidad Nacional de Loja. (2010). Mejoramiento de la seguridad alimentaria con análisis de cadenas agroalimentarias para productos perecibles (Tomate, pimiento y pepino). Disponible en Internet: <http://www.senacyt.gov.ec/?q=node/227>
21. Vázquez, T. (2006). El papel logístico de los centros logísticos aeroportuarios en el transporte de mercancías por vía aérea. Disponible en Internet: http://www.mtc.gob.pe/portal/home/ponencias/10_Centros_Logisticos_Aeroportuarios.pdf
22. Villamizar, M. (2009). Logística y distribución física internacional: Clave en las operaciones de comercio exterior. Disponible en Internet: http://camara.ccb.org.co/documentos/4220_logistica_dfi_cedritos.pdf.

INFORMES INSTITUCIONALES:

1. Informacción. (2009). Exportando Perú agricultura. 6ª ed. Lima: Visualcom SRLtda.
2. MINCETUR. (2009). El ABC del comercio exterior. Guía práctica del exportador. 1ª ed. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
3. MINCETUR. (2009). Guía de orientación al usuario del transporte aéreo. 2º vol. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
4. MINCETUR. (2006). Mercados estratégicos para el Perú. Lima: Pro expansión.

HEMEROGRÁFICOS:

1. Revista Ice. (2009). Indicadores económicos del sector. El consumo de alimentos en los hogares durante 2008. España. 16 al 31 de julio de 2009. Pp. 22-23.
2. Diario El Peruano. (2008). Decreto legislativo que aprueba la nueva Ley general de Aduanas. Lima. 27 de julio de 2008.Pp. 374895 -374899.

ANEXOS

Glosario de términos técnicos

- Agente de Aduana: Son aquellas personas tanto naturales, como jurídicas; siendo autorizadas por la Administración Aduanera, prestando servicios a terceros cumpliendo las condiciones y requisitos que se establezcan en la Ley General de Aduanas (1053-08) y su reglamento.
- Agente de Carga internacional: Según la nueva ley general de Aduana, es la persona que tiene la posibilidad de realizar y recibir embarques, así como consolidar y desconsolidar mercancías, puede emitir o recibir documentos propios de actividad como por ejemplo, la guía aérea. Esto lo puede realizar siempre y cuando cumpla con la normatividad de nuestro país.
- Carga: Es aquella mercancía que va ser transportada, puede ser de varias dimensiones, formas y tipos.
- Carga perecedera: Es aquella carga que puede deteriorarse después de un tiempo dado; de lo contrario pueden perder sus propiedades inherentes o la calidad esencial de sus componentes; entre la carga perecedera tenemos a la carga húmeda, productos hortícolas, productos farmacéuticos y la expedición de animales vivos.
- Consolidador: Es el Agente de Carga, el cual recopila mercancías de diferentes clientes, generando su propio consolidado en un solo contenedor. Formando un solo documento de embarque.
- Distribución Física Internacional: Es aquella distribución que se da desde un punto de origen (Lima) hasta un punto de destino (Mercado de la Unión Europea). Considerándose como un proceso ya que interrelaciona a las Empresas Agro exportadoras, agentes de carga, líneas aéreas y almacenes.
- Documentos de exportación: Son todos los documentos exigidos para poder transportar la carga de mercancía perecedera al mercado de la Unión Europea; por ejemplo estos son algunos documentos que exigen, como la factura comercial, certificado de origen , certificado fitosanitario, guía aérea, entre otros.
- Flete: Es el precio que se paga por el transporte de las mercancías, pagando por el alquiler de un espacio en el avión carguero, generalmente este pago depende de las dimensiones de la carga.
- IATA: Es la *Asociación de Transporte Aéreo Internacional*, es quien representa a la mayoría de líneas aéreas; y en cuanto a las agencias de carga quiere decir que cumplen con todos los requisitos de la Ley Internacional Aérea.

- Procedimientos de exportación: Se refiere al régimen aduanero aplicado a la mercancía, en este caso mercancía perecedera que salen del territorio Aduanero Peruano, para su uso o consumo en el mercado de la Unión Europea. Siguiendo ciertos pasos para que la mercancía llegue en óptimas condiciones, al mercado de destino.
- Transporte aéreo: Línea aérea, que va a transportar físicamente la carga de mercancía perecedera, al mercado de la Unión Europea; cumpliendo con ciertos estándares o parámetros, para que la mercancía llegue en un tiempo óptimo y bajos costos.

GUÍA DE ENTREVISTA NO ESTRUCTURADA SIN ACTUALIZAR

Información de los entrevistados y del negocio.

- ✓ ¿Cuál es su cargo actual y que funciones cumple en la Empresa?
- ✓ ¿Qué tiempo llevan exportando vía aérea?
- ✓ ¿Qué tipo de productos perecibles exportan al mercado internacional?

Experiencias en el comercio exterior.

- ✓ Cómo es su proceso de exportación para trasladar la carga?
- ✓ A qué mercados van dirigidos los productos?
- ✓ A qué ciudades de la Unión Europea van dirigidos mayormente los productos?
- ✓ Cuáles son las exigencias o barreras que nos pone el mercado de la Unión Europea?
- ✓ Con qué empresas están trabajando en Perú actualmente?
- ✓ Con qué Líneas aéreas están trabajando actualmente?
- ✓ Cree que las tarifas que ofrecen las aerolíneas son competitivas o a son altas en comparación de otros países?

Problemas o inconvenientes que se les presenta al momento de transportar la mercancía perecible.

- ✓ Cuáles son los problemas que surgen al momento de transportar la mercancía?
- ✓ Con qué frecuencia se les presenta esos inconvenientes? Por qué?
- ✓ Estos problemas generan sobrecostos?
- ✓ Qué soluciones da a los problemas que se presentan?
- ✓ Como empresa qué estrategias aplican?
- ✓ En dónde cree que existe mayores obstáculos; en nuestro país o en el país de destino?
- ✓ Ha perdido clientes por esos inconvenientes o aún sigue trabajando con ellos?
- ✓ Usted cree que como país poseemos la infraestructura adecuada para transportar la carga; ya que esta va incrementando constantemente por la gran demanda en el exterior?

INSTRUMENTO ACTUALIZADO:

GUÍA DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA EMPRESA AGRO – EXPORTADORA AGRICOLA ATHOS S.A. / INCA FRUT S.A.

1.- SOBRE SU EMPRESA:

Información General de los entrevistados y del negocio.

- ✓ Cuál es su cargo actual y que funciones cumple en la Empresa Agro Exportadora?
- ✓ Qué tiempo llevan exportando por vía aérea como Empresa?
- ✓ Qué tipo de productos perecibles exportan al mercado internacional?

Experiencias en el comercio exterior – Procesos de exportación de la Empresa (DFI)

- ✓ Cómo es su proceso de exportación para trasladar la carga? Señalar
- ✓ A qué mercados van dirigidos los productos y que productos exportan al mercado de la Unión Europea?

Exigencias del mercado de destino:

- ✓ A qué ciudades de la Unión Europea van dirigidos mayormente los productos?
- ✓ Cuáles son las exigencias o barreras que nos pone el mercado de la Unión Europea?
- ✓

Problemas o inconvenientes que se les presenta al momento de enviar la mercancía perecible.

- ✓ Cuáles son los problemas que surgen al momento de enviar la mercancía?
- ✓ Con qué frecuencia se les presenta esos inconvenientes? Por qué?
- ✓ Estos problemas generan costos adicionales? Cuáles son los problemas? Y con qué frecuencia se dan los problemas? (Por favor explicar por ítem cada problema)
- ✓ Qué tiempo se demora en resolver los problemas que se le presenta? (Tiempo estimado de cada ítem señalado en la pregunta anterior)
- ✓ Qué soluciones da a los problemas que se presentan?
- ✓ Cómo empresa que estrategias aplican?
- ✓ Para un mejor control de los problemas cuentan con algún historial o formato de registro?
- ✓ En dónde cree que existe mayores obstáculos; en nuestro país o en el país de destino?
- ✓ Ha perdido clientes por esos inconvenientes o aún sigue trabajando con ellos?

2.- RELACIONES CON LAS AGENCIAS DE CARGA Y AEROLINEAS

RELACIÓN CON LAS AEROLINEAS

Información sobre las aerolíneas:

- ✓ Con qué Líneas aéreas están trabajando actualmente?
- ✓ Qué aerolínea le ofrece mayor seguridad a su carga?
- ✓ Cree que las tarifas que ofrecen las aerolíneas son competitivas o a son altas en comparación de otros países?
- ✓ Alguna vez ha tenido algún problema con la aerolínea para el traslado de la carga?
- ✓ Qué soluciones le dieron y se dan frecuentemente por el tiempo estimado por cada problema mencionado?
- ✓ En base a qué criterio escogen a la aerolínea? Por seguridad, menores tarifas, mejor servicio, entre otros?

RELACIÓN CON LAS AGENCIAS DE CARGA

- ✓ Con qué Agencias de carga están trabajando actualmente?
- ✓ Cuáles considera que son las agencias de carga que les ha brindado mayor seguridad a su carga?
- ✓ Alguna vez se les ha presentado problemas con las agencias de carga?
- ✓ Qué soluciones le dieron?, se dan frecuentemente poner tiempo por cada problema mencionado?
- ✓ En base a qué criterio escogen a la agencia de carga? La que le brinda mayor seguridad, le dan facilidad para mover grandes volúmenes, facilidad de pago, otros?

TECNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS

TABLA 16
RESUMEN DE INFORMACIÓN DE LAS ENTREVISTAS A LAS EMPRESAS

NOMBRES	AGRICOLA ATHOS S.A.	INCA FRUT S.A.	GREEN PERÚ S.A.	AGRICOLA CHAPI S.A.
CARGO	Asistente de Operaciones	Asistente de Operaciones	Asistente Comercial	Administrado de Ventas Exterior.
TIEMPO QUE EXPORTAN VIA AÉREA	13 años por vía aérea	15 años por vía aérea	7 años a más por vía aérea.	10 años a más por vía aérea.
PRODUCTOS QUE EXPORTAN	Vegetales: *Espárragos * Arvejas- Snow Peas * Sugar Snap Frutas: * Higos *Granadas *Mangos	*Espárragos * Fresas *Arvejas * Sugar Snap *Granadas * Tomates	* Espárrago blanco *Espárrago verde fresco.	*Esparrago verde fresco. A Europa generalmente enviamos cajas de 5kg y bandejas 3.4kg.
PROCESO DE EXPORTACIÓN	Vía aérea y marítima	Comienza desde planta en Huarmey, luego lo trasladan a Chancay hacen el procesado del producto y de ahí lo mandan a Lima hasta el Jorge Chávez para su traslado a destino.	*Comienza con el despacho de planta con la factura. *Carga va con el termoking (Unidad de despacho). *Ingreso al terminal de almacenamiento (Frio aéreo). * Despacho de la aerolínea para destino.	Una vez terminado el proceso de limpieza y selección en la planta de Ica, se traslada en camión refrigerado (3-5°C) hasta el terminal de carga refrigerada en el Callao. Ahí permanece hasta la partida del avión.
CIUDADES A DONDE VAN DIRIGIDOS LOS PRODUCTOS	*Inglaterra *Holanda *Bélgica *España *Francia * Alemania	*España; a Madrid. *Italia; llegamos a Roma, Milán *Francia; llegamos a Paris. *Holanda;	Van dirigidos al mercado del consumidor final – supermercados : *Holanda * España	El producto va dirigido a importadores, mayoristas y distribuidores *Londres *Ámsterdam *Madrid

		<p>Ámsterdam, Londres. *Alemania; Frankfurt</p>	<p>* Francia * Alemania * Suiza * Italia</p>	
<p>EXIGENCIAS EN EL MERCADO DE DESTINO</p>	<p>*Volumen *Calidad *Precio *Cumplimiento de pedidos *Tiempo adecuado- Sin demora *Global Gap es un tema más de campo.</p>	<p>*Los fitosanitarios; especialmente en el Reino Unido; y el cumplimiento de pesticidas. *La calidad con certificaciones del Global Gap o BRC; etc.</p>	<p>* Global Gap * ISO's * BASC</p>	<p>*Global Gap *BASC * ISO's *Certificado de Origen * Envases y embalajes.</p>
<p>PROBLEMAS AL MOMENTO DE ENVIAR LA MERCANCIA</p>	<p>*Falta de bodega aérea. *Tránsitos Largos *Costos de fletes elevados Netamente de la empresa: *Capacidad y hora de llegada con las aerolíneas.</p>	<p>*LAN mallas antiáfidas; es un requerimiento por el transito; afecta el costo. *El acondicionamiento de carga; *El tiempo; aunque las mallas antiáfidas ya es un requerimiento pero de transito *Los problemas para enviar la mercancía, generalmente son de Chancay a Lima; ya que usualmente, todo producto pasa por un tema de proceso. *Calidad del producto.</p>	<p>Los problemas que se presentan son: *Espacios (reservas) *Unidades de transporte (camiones y aviones) con adecuada refrigeración, que puede ocasionar que la carga se recaliente.</p>	<p>Falta de espacio o conexiones por parte de las líneas aéreas y las tarifas altas.</p>
<p>FRECUENCIA A QUE SE LE PRESENTA</p>	<p>En temporadas altas: Noviembre y diciembre Lo bueno es que cuentan con</p>	<p>Se presentan en el día a día por ejemplo: *Conteo de cajas *Error en el</p>	<p>Se presentan de vez en cuando.</p>	<p>Se presentan todo el tiempo y es por falta de flujo de aviones en el Perú.</p>

	<p>camiones propios; lo que les puede afectar son los factores externos.</p>	<p>packing list *Guía de remisión mal emitida. *Confusión de carga *Que la balanza este mal calibrada</p>		
<p>GENERAN COSTOS EXTRAS</p>	<p>*Menores retornos en los precios *Pérdida de la cadena de frío *Doble manipulación del producto.</p>	<p>*Mantenimiento a la cámara</p>	<p>*El problema de temperatura es el que genera mayores perdidas debido al deterioro del producto o al acortar su vida, al exponerlo a temperaturas ambiente.</p>	<p>Definitivamente presentan sobrecostos de almacenaje al no salir de Lima, pero el daño comercial de no llegar a tiempo a un destino o con la mercancía deteriorada es mayor.</p>
<p>TIEMPO EN DAR SOLUCIONES</p>	<p>Debe ser sin demora ya que la pérdida puede ser mayor.</p>	<p>Las soluciones deben de ser inmediatas; ya que en aéreo todo es veloz.</p>	<p>Por ser productos perecibles los problemas se pueden solucionar entre las 2 a 8 horas dependiendo el tipo de problema.</p>	<p>El problema debe resolverse en horas, de no ser así cada día que pasa va en contra del precio final.</p>
<p>SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS</p>	<p>*Vuelos directos *Contratos anticipados *Mayor supervisión de los embarques</p>	<p>Le hacemos mayor seguimiento y monitoreo</p>	<p>Mejor coordinación con los agentes y el terminal de almacenamiento, para un mejor manejo.</p>	<p>Planificar embarques de acuerdo a la producción y cumplir estos compromisos con las líneas aéreas.</p>

ESTRATEGIAS QUE APLICAN	*Contratos con las aerolíneas de bodega y tarifas *Monitorear las temperaturas.	*Coordinamos mejor con las Agencias de Carga, para que nos mantengan informados sobre los problemas que sucedan	Las estrategias que manejamos son la coordinación y comunicación constante.	Trabajamos programas con las líneas aéreas que tengan rutas frecuentes teniendo en cuenta el espacio asignado y calidad de servicio.
CUELTAN CON ALGUN HISTORIAL O FORMATO DE PROBLEMAS	Sí, reporte de incidencias y correcciones	Sí; pero generalmente esos problemas lo tienen archivados en planta; pero si hay algunas acciones correctivas no siempre se registran.	Si, contamos con un registro de incidencias.	Se cuenta con un reporte de incidencias que pasa a ser un registro. Generalmente se da por retrasos en la partida, cambio de vuelo y falta de conexión.
OBSTÁCULOS	Se da en el tránsito.	En el tránsito que se hace para llegar a destino.	En nuestro país, por la falta de capacitación y facilidades que brindan los entes reguladores del estado (SENASA y DIGESA).	Este es un negocio globalizado que se identifica por operación de línea o agente de carga, los problemas pueden ocurrir en cualquier punto de la distribución.
SE PIERDE AL CLIENTE POR ESOS OBSTACULOS	Sí, pero se trata de corregir y mantenerlos	Hasta ahora no hemos perdido clientes; pero si hemos dejado de trabajar con algunos por temas de pago. Y con otros porque buscan las sin razón	Aun seguimos trabajando con nuestros clientes.	Si, hemos perdido clientes por problemas de distribución, también se han perdido programas y luego de ajustar la logística se han retomado.

Fuente: Empresas agroexportadoras - entrevista semi-estructurada

Elaboración: Propia.

**TABLA 17:
PRESTACIÓN DE SERVICIO DE LAS AGENCIAS DE CARGA**

NOMBRES	AGRICOLA ATHOS S.A.	INCA FRUT S.A.	GREEN PERÚ	AGRICOLA CHAPI S.A
AGENCIAS CON LAS QUE TRABAJAN	*Panalpina *DHL *KN	*DHL *KN *New Transport *Ceva *HPL	*DHL *HPL *New Transport *Panalpina * DAMCO	*DHL *New Transport Por acuerdos logísticos utilizamos: *HPL *FPL
AGENCIA QUE DA MAYOR SEGURIDAD	La mejor agencia es la que te da: *Mayor información *Mejor monitoreo de tu carga hasta el destino.	*DHL *HELLMAN *KN	*DHL *HPL	*New Transport. *DHL
PROBLEMAS CON LAS AGENCIAS DE CARGA	*Cuando el cliente se entera antes, qué ha pasado con su carga. *Información con demoras *Llegan tarde para recibir la carga. *Desinformación de la carga.	Sobre todo cuando su personal operativos no están en el momento indicado para bajar la carga.	Si, por retraso en la comunicación y tramite de los documentos para el despacho; así como para el desaduanaje.	Los problemas principalmente son originados por deficiencia en las conexiones de las líneas aéreas.
SOLUCIONES Y CON QUE FRECUENCIA SE DAN	Se le notifica al agente y generalmente se dan de forma esporádica y por temporadas.	Coordinamos mejor con las agencias; para brindar un buen servicio. Se dan por temporadas.	Celeridad en la documentación.	De ser problemas operativos se solucionan en horas, máximo en días. Si son reclamos demora meses.
CRITERIOS PARA SELECCIONAR AGENTES	*Poder de negociación con las aerolíneas *Mejores tarifas *Personal capacitado.	*Calidad de Servicio *Que tengan buenas relaciones con las aerolíneas	*Comunicación * Seguridad.	*Tamaño de la empresa. *Responsabilidad que puedan asumir ante problemas.

Fuente: Empresas agroexportadora – entrevista semi-estructurada
Elaboración: Propia.

**TABLA 18:
PRESTACIÓN DE SERVICIO DE LAS AGENCIAS DE ADUANAS**

NOMBRES	AGRICOLA ATHOS S.A.	INCA FRUT S.A.	GREEN PERÚ	AGRÍCOLA CHAPI S.A.
AGENCIAS CON LAS QUE TRABAJAN	Es depende con qué agencia de carga trabajemos.	Nosotros trabajamos con Soporte aduanero.	*Feroga *Ultramar *Salinas Casaretto *Palacios asociados *MAREC *Géminis Aduanas.	Este es un servicio que nos & brinda el agente de carga. y
AGENCIA QUE DA MAYOR SEGURIDAD	Dan mayor seguridad aquellas que tienen mayor experiencia en el campo.	Las agencias que dan mayor seguridad es aquellas que regulariza inmediatamente las DUAS.	*Salinas Casaretto *Géminis Aduanas.	y No tenemos registro de las operaciones buenas, sino de las que cometieron errores, pero todo se canaliza a través del agente de carga.
PROBLEMAS CON LAS AGENCIAS DE CARGA	*Pérdida de documentos *Retraso en regularizar Duas.	*Cuando lanzan mal alguna información para regularizar y pérdida de documentos.	En regularización de los documentos – DUAS.	Algunas veces se han presentado problemas con el agente de Aduana.
SOLUCIONES Y CON QUE FRECUENCIA SE DAN	Agilizan el proceso de regularización.	Esto depende de la magnitud del problema.	Cuando se presentan lo problemas se máximo que se han demorado son 3 semanas.	Agilizar la operación o regularización. los problemas se presentan algunas veces.
CRITERIOS PARA SELECCIONAR AGENTES	Generalmente la escoge el agente de carga.	En este caso la escogemos por regularizar las DUAS en tiempo óptimos.	La agencia de Aduana es designada por el agente de carga.	En nuestro sistema de trabajo lo escoge el agente de carga.

Fuente: Empresas agroexportadora – entrevista semi-estructurada
Elaboración: Propia.

**TABLA 19:
PRESTACIÓN DE SERVICIO DE LOS TERMINALES DE ALMACENAMIENTO.**

NOMBRES	AGRICOLA ATHOS S.A.	INCA FRUT S.A.	GREEN PERÚ S.A.	AGRICOLA CHAPI S.A.
TERMINALES CON LOS QUE TRABAJAN	*Frío aéreo *Swissport, solo cuando trabajamos con American Airlines	Trabajamos todos nuestros embarques con frío aéreo	*Frío aéreo *Talma eventualmente .	*Frío aéreo *Talma *Swissport
TERMINALES QUE LE DAN MAYOR SEGURIDAD	*Frío aéreo	*Frío aéreo	*Frío aéreo.	*Frío aéreo.
PROBLEMAS CON LOS TERMINALES DE ALMACENAMI ENTO	Swissport, solo trabajan con American Airlines; su servicio es más restringido y limitado, ellos manipulan mucho la carga; haciendo que se recaliente. *Frío aéreo, su servicio es más completo	Frío Aéreo Hasta el momento han sido bien cuidadosos y cuentan con bastante experiencia en la cadena de Frío.	Sí; mal manipuleo de la carga o exponerla a temperaturas desfavorables.	Sí, principalment e al manipular carga que no vuela, termina por regresar a cámara con la consecuente subida de temperatura.
SOLUCIONES Y CON QUE FRECUENCIA SE DAN LOS PROBLEMAS CRITERIOS PARA SELECCIONAR TERMINALES DE ALMACENAMI ENTO	Mejor cuidado a la carga.	Ofrecen mejor cadena de frío.	Le dieron celeridad en cuanto a la operación en general.	Los problemas se dan algunas veces.
	*Cumpla con la cadena de frío *Manejo de grandes volúmenes.	*Mejor cuidado a la carga *Buena cadena de frío.	En base del manejo de volúmenes.	Servicio, este rubro tiene una oferta muy pequeña en nuestro país.

Fuente: Empresas agroexportadora – entrevista semi-estructurada

Elaboración: Propia.

**TABLA 20:
PRESTACIÓN DE SERVICIO DE LAS LÍNEAS AÉREAS.**

NOMBRES	AGRICOLA ATHOS S.A.	INCA FRUT S.A.	GREEN PERÚ S.A.	AGRÍCOLA CHAPI S.A.
AEROLINEAS CON LAS QUE TRABAJAN	*KLM *Delta *LAN *American A.. *Iberia	*Delta *LAN *Martinair *Air Europa *Iberia	*KLM *LAN *Continental	*Air Canada *LAN *Delta *Continental *KLM
AEROLINEA CON MAYOR SEGURIDAD	*KLM	*Madrid, escogemos a Iberia, por su buena cadena de frío *Para Italia y Londres; a Delta, por vuelos directos.	*KLM, ofrece vuelos directos.	Esto lo identificamos por destino y ruta, las líneas con itinerario directo a destino final son mas seguras.
LAS TARIFAS	Son altas en comparación con otros países	Son competitivos	Los fletes lo pagan nuestros clientes, y ellos eligen la aerolínea que van a trabajar.	Las tarifas son altas.
PROBLEMAS CON LA AEROLINEA PARA EL ENVIO DE LA CARGA	Con las aerolíneas hemos tenido varios problemas. *Vuelos retrasados *La carga que llega caliente; *Que la carga sea direccionada a otro lugar *Que la carga se pierda en los almacenes de la aerolínea.	*Por exceso de pasajero *Por mayores tarifas; es decir ofrecen una mayor tarifa a otro cliente y si este cliente les aceptan; a nosotros nos bajan la carga. *Porque no hay espacios para enviar la carga	En el caso de presentarse algún problema, nuestros clientes presentan el reclamo.	Los problemas que se presentan son varios es propio del negocio.

SOLUCIONES Y FRECUENCIA QUE SE DAN	<p>*Lo solucionamos notificando al cliente y enviando un pre reclamo a la aerolínea;. *También cambiamos de ruta o aerolínea y presionar por la mejor tarifa de la carga.</p>	<p>Las soluciones son inmediatas; ya que se puede perder el vuelo</p>	<p>Hasta el momento no se ha presentado problema pero el reclamo se demora entre un mes a tres meses.</p>	<p>La reacción debe ser inmediata, de no ser así, se convierte en un reclamo ante el agente o la línea. Demora considerablemente en recuperar el valor del producto perdido aproximadamente 6 meses</p>
CRITERIOS PARA SELECCIONAR AEROLÍNEAS	<p>*Tarifa *Vuelos de itinerarios *Vuelos directos.</p>	<p>*Experiencia *Diversificación de vuelos. *Tarifas</p>	<p>En nuestro caso usualmente el cliente paga el flete, pero generalmente se basa en: *Vuelos directos *Menos escalas</p>	<p>Sí, se eligen por: *Itinerario *Tarifa *Servicio.</p>

Fuente: Empresas agroexportadora – entrevista semi-estructurada
Elaboración: Propia.

TECNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS EXPERTOS:

ESPECIALISTAS EN DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS VERDES FRESCOS POR VÍA AÉREA

TEMA: ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE ESPÁRRAGO VERDE FRESCO POR VÍA AÉREA AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA.

NOMBRES Y APELLIDOS: JAN KLAUER CAILLAUX

EMPRESA: TALMA SERVICIOS AEROPORTUARIOS

CARGO: SUB GERENTE DE OPERACIONES DE CARGA

PREGUNTAS:

1. Cree usted que es importante la distribución física internacional en el comercio exterior? ¿Por qué?

Es de suma importancia para que las mercancías lleguen a destino en el momento adecuado y en buenas condiciones, tratando de reducir al máximo los riesgos y los costos.

2. Cree usted que como país exportador ofrecemos servicios competitivos en la DFI? Por qué?

Creo que aun tenemos que mejorar nuestros servicios porque carecemos de suficientes líneas aéreas y embarcaciones marítimas para cubrir la demanda. Además, debemos trabajar en mejorar la infraestructura que soporte todo el aparato logístico.

3. Para ofrecer una buena DFI en la exportación por vía aérea de espárrago verde fresco (producto perecible) en nuestro país; que estrategias recomienda utilizar?

Hacer negociaciones con las aerolíneas para manejar tarifas en el año, cerrando programas de volúmenes preestablecidos con una banda de tarifas preestablecidas.

4. En la exportación aérea del espárrago verde fresco es importante cumplir con la cadena de frío? Por qué? Que tanta influencia tiene en la DFI y que beneficios se obtienen?

La cadena de frío es esencial para que se conserve la buena calidad del producto. Tiene mucha influencia en la DFI porque en base a ello se determinarán las condiciones de viaje de ese producto para que llegue en buenas condiciones a destino y pueda prolongar su vida útil.

5. Cree que los costos de la DFI que ofrecemos como país son accesibles y atractivos para el mercado nacional e internacional?

Son accesibles pero podrían ser más bajos si fuéramos más eficientes.

6. Cuáles son los beneficios que se obtienen en la exportación aérea del espárrago verde fresco?

Que el producto llega en menor tiempo que si fuera exportador vía marítima, por lo tanto, tiene más probabilidades de conservar sus características de calidad y llegar a más mercados más lejanos.

7. Cuáles son los problemas que se presentan en la DFI para la exportación aérea de espárrago verde fresco?

Que hay mucha volatilidad en las tarifas de fletes aéreos y en la temporada alta del espárrago, las tarifas son demasiado elevadas llegando a duplicarse (2 \$/kg a USA).

8. Cree que los envases y embalajes son importantes para proteger al producto (espárrago verde fresco) en la exportación y en la DFI?

Sí. El embalaje juega un rol importante para mantener las condiciones de calidad del producto.

9. Qué factores limitan la exportación por vía aérea de espárrago verde fresco? Cree que el petróleo influye en la DFI?

Costo del petróleo, estacionalidad del producto, oferta de aviones, etc. El petróleo influye directamente en el costo del flete, siendo que a mayor precio del petróleo, mayor flete, por lo tanto mayor costo de la exportación.

10. Cree que el mercado europeo es un mercado atractivo para la exportación de productos perecibles como el espárrago verde fresco? Qué país cree usted que podría ser un mercado potencial?

Por supuesto. Todos los países de Europa que en la actualidad no consumen nuestros productos.

11. Qué recomendaciones da a los agroexportadores; terminales de almacenamiento (nueva ley general de aduanas Depósito Temporal), agentes de carga, agentes de aduanas y aerolíneas para brindar un servicio competitivo en la DFI?

Que se alineen hacia el mismo objetivo: lograr que el espárrago llegue en las mejores condiciones posibles a destino, pues eso traerá como consecuencia más demanda y por lo tanto más trabajo para toda la cadena. Cada uno es parte importante del eslabón y en ese sentido cada uno debe ser lo más eficiente posible en los procesos que afecten a la cadena de suministro.

12. Cree que el gobierno debe incentivar la exportación aérea en los agro exportadores? Qué le recomendaría para mejorar la DFI?

No necesariamente. Los agroexportadores son especialistas en el manejo de las negociaciones con sus clientes, pero sí requieren de una plataforma sólida para la logística de sus exportaciones, por lo que el gobierno debería enfocarse en hacer mejoras en infraestructura que incluya vías de acceso adecuadas.

ESPECIALISTAS EN DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS VERDES FRESCOS POR VÍA AÉREA

TEMA: ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE ESPÁRRAGO VERDE FRESCO POR VÍA AÉREA AL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA.

NOMBRES Y APELLIDOS: CATHERINE MORENO
EMPRESA: DHL GLOBAL FORWARDING PERÚ S.A.
CARGO: GERENTE DE EXPORTACIÓN AÉREA

PREGUNTAS:

1. Cree usted que es importante la distribución física internacional en el comercio exterior? ¿Por qué?

La cadena de distribución física internacional es de suma importancia para que las mercancías lleguen a destino en el momento buenas condiciones y justo a tiempo, quedando satisfecho todo aquel que participa en la distribución física internacional.

2. Cree usted que como país exportador ofrecemos servicios competitivos en la DFI? Por qué?

Creo que aún nos falta mejorar la infraestructura de nuestro aeropuerto internacional, ya que tenemos muchos problemas con las aerolíneas en cuanto a espacios.

3. Para ofrecer una buena DFI en la exportación por vía aérea de espárrago verde fresco (producto perecible) en nuestro país; que estrategias recomienda utilizar?

Comprometerse en brindar un buen servicio a través de alianzas estratégicas.

4. En la exportación aérea del espárrago verde fresco es importante cumplir con la cadena de frío? Por qué? Que tanta influencia tiene en la DFI y que beneficios se obtienen?

La cadena de frío es muy importante en el ciclo de vida del producto, es parte de la distribución física internacional y su cumplimiento hace que el producto llegue en buenas condiciones al mercado de destino.

5. Cree que los costos de la DFI que ofrecemos como país son accesibles y atractivos para el mercado nacional e internacional?

Creo que las tarifas son altas en comparación de otros países.

6. Cuáles son los beneficios que se obtienen en la exportación aérea del espárrago verde fresco?

Que el producto llega en menor tiempo por su rapidez y mayor seguridad.

7. Cuáles son los problemas que se presentan en la DFI para la exportación aérea de espárrago verde fresco?

Los espacios con las aerolíneas, el mal manipuleo de la carga, perdida en la cadena de frio y cargas sin conexiones.

8. Cree que los envases y embalajes son importantes para proteger al producto (espárrago verde fresco) en la exportación y en la DFI?

Si, ya que depende de este que el producto pueda llegar en buenas condiciones.

9. Qué factores limitan la exportación por vía aérea de espárrago verde fresco? Cree que el petróleo influye en la DFI?

El petróleo es el principal factor que influye en la distribución física internacional a través del costo del flete, en donde las tarifas son altas.

10. Cree que el mercado europeo es un mercado atractivo para la exportación de productos perecibles como el espárrago verde fresco? Qué país cree usted que podría ser un mercado potencial?

Por supuesto, el mercado de la Unión Europea es un país que tiene mucho ingreso y sus consumidores tienden a alimentarse de productos orgánicos como frutas y verduras. Y en mi opinión todos los países son potenciales.

11. Qué recomendaciones da a los agroexportadores; terminales de almacenamiento (nueva ley general de aduanas Depósito Temporal), agentes de carga, agentes de aduanas y aerolíneas para brindar un servicio competitivo en la DFI?

Que se unan y trabajen como un equipo, gestionando cada proceso de la distribución física internacional para poder brindar un servicio competitivo.

12. Cree que el gobierno debe incentivar la exportación aérea en los agro exportadores? Qué le recomendaría para mejorar la DFI?

Creo que el gobierno debe preocuparse en ver como se puede mejorar la infraestructura del aeropuerto para que se puedan enviar los productos sin ningún problema.

**MARCO MUESTRAL: EMPRESAS QUE EXPORTAN A LA
UNIÓN EUROPEA**

EXPORTADOR	PAÍS	EMBARQUES	VALOR FOB
AGRICOLA ATHOS SA		1090	8.507.937,64
	BELGIUM	33	239.703,33
	FRANCE	104	519.993,89
	GERMANY	36	180.510,66
	NETHERLANDS	505	4.777.989,74
	SPAIN	170	711.233,00
	UNITED KINGDOM	242	2.078.507,02
AGRICOLA CHAPI S.A.		368	2.276.689,62
	FRANCE	57	165.361,08
	GERMANY	4	27.281,24
	ITALY	5	18.378,24
	NETHERLANDS	220	1.448.350,08
	SPAIN	70	551.979,33
	UNITED KINGDOM	12	65.339,65
GREEN PERU S.A		241	4.610.008,36
	FRANCE	17	67.201,15
	GERMANY	5	29.026,11
	ITALY	6	58.555,07
	NETHERLANDS	165	4.318.943,42
	SPAIN	46	115.015,56
	UNITED KINGDOM	2	21.267,05
INCA FRUT SA		233	1.152.105,71
	FRANCE	1	980,00
	GERMANY	2	6.345,11
	ITALY	43	184.470,74
	NETHERLANDS	20	105.673,00
	SPAIN	92	395.208,40
	UNITED KINGDOM	75	459.428,46
Total general		1932	16,546,741.33