

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

DEPARTAMENTO DE
FACILITACION DE EXPORTACIONES

LEVANTAMIENTO DE INFORMACION
LOGISTICA PARA EXPORTACIONES DE
HARINA DE MACA AL ESTADO DE NEW YORK
EEUU – 2016



I. DESCRIPCION DEL SERVICIO**Del Producto**

a. Descripción del producto.....	7
b. Sub partida Arancelaria.....	8
c. Código Sistema Armonizado de acuerdo al país de Destino.....	8
d. Características.....	10
e. Tamaño o calibre de la harina de Maca.....	12
f. Envase y embalaje del producto para los mercados de Estados Unidos (Nueva York)	12
g. Marcado y etiquetado del producto para los mercados de Estados Unidos (Nueva York)	13
h. Estacionalidad.....	14
i. Tiempo de corte y acopio.....	15
j. Temperatura de conservación por etapa en la cadena de suministro.....	15
k. Tiempo de vida del producto y condiciones de almacenamiento.....	16

Análisis del mercado nacional

a. Identificación de Asociaciones y/o empresas potenciales de exportación del producto en las zonas de Junín.....	16
b. Ubicación geográfica de las empresas y asociaciones, espacios de acopio y transformación.....	17
c. Producción nacional y regional de la región Junín.....	18

Análisis del mercado externo

a. Situación Arancelaria y Para Arancelaria.....	18
b. Arancel General y Arancel Preferencial Producto Peruano.....	18
c. Situación Arancelaria de Competidores.....	19
d. Otros Impuestos.....	20
e. Requisitos Y Barreras De Ingreso.....	21
f. Certificado Fitosanitario.....	23
g. Envasado.....	23
h. Etiquetado.....	25
i. Transporte.....	25

a. Zonas de producción:	26
• Vías que conectan las zonas de producción con el puerto (explicar y gráficas).....	28
• Distancia de carreteras.....	28
• Peajes.....	28
• Tiempos.....	30
• Empresas.....	31
• Costos.....	31
Costos logísticos de la harina de Maca:	
a. Costos de acopio de la harina de Maca.....	31
a.1. Costos que implicados de la zona de acopio hasta la producción ejemplo operación de recolección del producto, estiba, transporte interno y descarga del producto.....	32
b. Costos de transformación de la Harina de Maca.....	33
b.1. Costos de limpieza.	
b.2 Costos de calidad	
b.2. Costos de envase y embalaje	
b.3. Costos de almacenamiento.	
b.4. Costos de acondicionamiento y enfriado	
b.5. Costos de distribución.	
c. Costos Operadores logísticos internos que trabajan en la zona hasta el puerto.....	34
• Datos de Empresas	
• Ubicación	
• Costos logísticos de transporte que brindan (que tipos de productos manejan)	
• Tiempo de Atención	
• Beneficios que brindan	
d. Documentación que se solicitan a los exportadores para ser consideren como clientes por aspectos de seguridad en la cadena logística.....	37
• Protocolos establecidos de seguridad (Carta de compromiso de la línea, carta de temperatura, detalles del embarque)	
e. Costos logísticos de embarque.....	39
Costos de almacenamiento en el puerto.	

Costos de llenado del contenedor.

Costos de precintado del contenedor.

Costos de tracción del almacén aduanero hasta el puerto.

f. Costos de agenciamiento aduanero.....	41
Costos de comisión de agente aduana	
Costos de reconocimiento físico de despacho.	
Costos de precintado del contenedor.	
Costos despacho operacional	
g. Costos de servicios de SENASA.....	41
h. Costos de certificado de origen.....	42
i. Desarrollo matriz total de costos y tiempos de Distribución de la Maca y determinación del precio unitario CIF de exportación a los mercados de Estados Unidos (Nueva York).....	42
Identificación de los principales puntos a trabajar para mejorar el acercamiento de la oferta con la demanda.....	43
- Entrevistar a asociaciones productoras de las Regiones de Junín.....	44
- Entrevistas a los gremios y entidades del estado de corresponder.....	47
- Entrevistas a empresa que brindan servicios logísticos de exportación en la zona.....	47
- Formular un análisis de la información obtenida.....	48
- Describir los pasos que existen para desarrollar un despacho operativo aduanero desde la zona hasta el Callao, con la finalidad de conocer el flujo completo que existe y las consideraciones que debe tener el exportador peruano para lograr un despacho completo.....	50
- Elaborar un diagrama de flujo en donde indique el proceso de exportación de las Regiones visitadas para el producto Harina de Maca.....	52
- Desarrollar un manual que incorpore la información señalada en este rubro...55	
- Anexos.....	63

RESUMEN EJECUTIVO

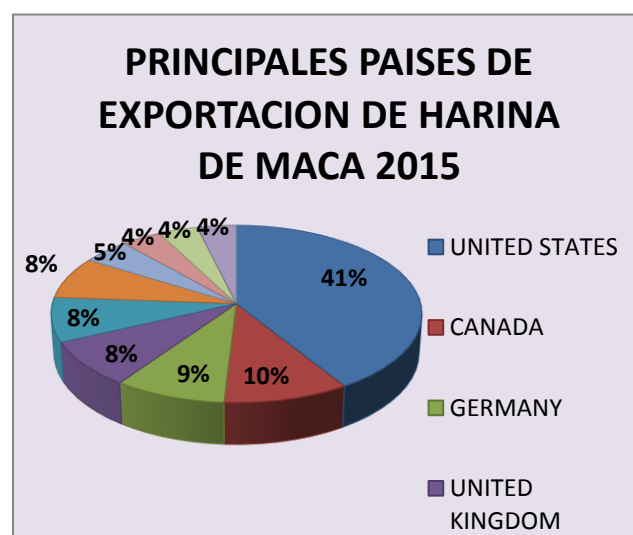
El objetivo de la presente investigación es el de obtener mayores conocimientos sobre la harina de maca su descripción, su proceso y las aplicaciones de producción, así como los gastos a incurrir en la exportación del producto.

Cabe destacar; que la producción ha evolucionado en el Perú en los últimos años gracias a las excelentes condiciones de clima y suelo y la mayor demanda en el mundo de este producto.

La exportación de harina de maca ascendió a 1,411 toneladas por un valor de 26,8 millones de dólares, durante el 2015.

Fuente: SUNAT

PAISES	TOTAL KG	TOTA FOB	%
UNITED STATES	483,158	9,397,450	41%
CANADA	92,563	2,248,704	10%
GERMANY	104,418	2,004,574	9%
UNITED KINGDOM	125,545	1,904,639	8%
CHINA	80,116	1,853,158	8%
JAPAN	80,827	1,758,098	8%
NETHERLANDS	76,007	1,056,712	5%
AUSTRALIA	90,607	888,737	4%
KOREA	30,037	879,129	4%
FRANCE	38,077	862,633	4%
OTROS	208,753	3,873	0%
TOTAL	1,410,108	22,857,707	100%



Por este motivo la oferta que encontramos en el mercado es de compradores de distintos países, y es importante resaltar que el lugar de origen más frecuente de este producto es de la parte central de nuestro país, esto debido principalmente a la influencia creciente de estos cultivos y a los precios menos elevados de sus productos en los mercados locales.

Este perfil de mercado tiene como objetivo dar un panorama general de la situación actual de la harina de maca en el mercado nacional y mundial, identificar tendencias y brindar contactos comerciales.

El producto analizado en este estudio tiene singular éxito en el mercado norteamericano, pero con una estrategia de corto plazo, el exportador debe estar dispuesto a asumir diferentes costos de promoción con el fin de hacer conocer más, las propiedades del producto en el mercado internacional.

El sector de productos naturales es uno de los nuevos sectores en la canasta de exportación peruana, que viene mostrando crecimiento tanto en la diversidad de productos, sus usos, así como en el número de mercados a los que se dirige.

Dado que los productos naturales son usados como insumos principalmente para la industria de suplementos alimenticios y para la industria cosmética, se debe tomar en cuenta los requisitos de esta economía.

I. DESCRIPCION DEL SERVICIO

a. Descripción del producto

La maca, especie perteneciente a la familia Brassicaceae, del genero *Lepidium* y de la especie *Lepidium meyenii*, es una planta herbácea anual o bienal nativa de los Andes del Perú, donde se cultiva por su hipocótilo comestible. Otros nombres comunes también son maca-maca, maino, ayak chichira, ayak willku, y es una raíz domesticada por los incas quienes ya conocían sus bondades desde mucho tiempo antes de la conquista española y la destacaban por sus cualidades nutritivas y afrodisiacas, cuenta la historia que durante la conquista del Perú, los animales traídos de España no se reproducían con normalidad a esas alturas; los nativos advirtieron a los conquistadores que alimentaran a sus animales con maca; con lo que consiguieron alcanzar los niveles de reproducción normales¹.

Su centro de origen y diversificación se encuentra en los andes centrales del Perú principalmente en las regiones de Junín y Pasco. Este se ha adaptado a condiciones climáticas extremas de la ecoregión puna. Entre las condiciones que soporta, destacan la alta radiación solar, temperaturas promedio entre 4 y 7 °C, heladas frecuentes, vientos

¹*Bernabé Cobo (1582 – 1657) sacerdote jesuita, cronista, y naturalista español; recopilado en el libro “Historia del Nuevo Mundo” (1890)*

fuertes y suelos ácidos (pH menor a 5). El ciclo de vida se divide en dos fases, vegetativa y reproductiva, de 9 y 5 meses, respectivamente. Ambas fases están separadas por un periodo de reposo (dormancia) de 2 a 2.5 meses.

La siembra de la maca se hace sobre terrenos descansados a modo de voleo con el inicio de las lluvias. En la actualidad el creciente interés de mercados extranjeros ha ocasionado el incremento del precio y la producción de este cultivo en las principales regiones productoras del país.

Foto 1

Pero la maca en forma natural está prohibida mediante D.S. N° 025-99-AG, estableciendo las prohibiciones para la exportación de especies, productos y sub productos de la Maca en forma natural o con procesos de transformación mecánica primaria a efectos de que su exportación sea con mayor valor agregado, es por ello que el presente trabajo también es atribuido a la HARINA DE MACA para su exportación.



Presentación del producto: La maca es adquirida en forma de harina ya sea por intermediarios, distribuidores y/o procesadores para la elaboración de pastillas y cápsulas, a las cuales se les atribuye diferentes cualidades como: potenciador sexual, vigorizante mental y físico, anti envejecedor para la piel, etc.



Partida arancelaria: **1106.20.10.00** Harina, sémola, y polvo de maca (*Lepidium Meyenii*)

b. Sub partida Arancelaria

De acuerdo al Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías 2012 (SA 2012), en Perú, el sector agro incluye todos los productos frescos, refrigerados, congelados, secos, en polvo triturado y sin triturar así como del capítulo 07 y 08 harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida no 07.14 o de los productos del Capítulo 8 del Sistema Armonizado, así tenemos en la partida **1106.20.10.00** de la Harina de Maca como subpartidas nacionales.

Estructura Arancelaria – Productos del Reino Vegetal

SA 2012 DESCRIPCION

S.A.2012	DESCRIPCION
1106	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida no 07.14 o de los productos del Capítulo 8.
1106.20.10.00	Maca (<i>Lepidium meyenii</i>)

*Fuente: SUNAT
Elaboración propia*

b. Código Sistema Armonizado de acuerdo al país de Destino

La nomenclatura aduanera de USA, se rige por el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, más conocido como “Sistema Armonizado” (Harmonized System o H.S.)

Una de las características principales es que los bienes son clasificados por 6 dígitos, que aumentan a 8 dígitos con fines de exportación y hasta 10 dígitos en el caso de bienes importados o para poder clasificar de acuerdo al arancel nacional del país comprador.

A continuación, se indican, las partidas y las sub partidas objetos de este estudio:

PAIS ORIGEN	PAIS DESTINO	PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	ADVALOREM
Perú	Estados Unidos de Norteamérica	1106.20.10	Flour, meal and powder of Chinese water chestnuts	0%
Otros países	Estados Unidos de Norteamérica	1106.20.10	Flour, meal and powder of Chinese water chestnuts	8.3%

Fuente: Aduanas EE. UU

Ranking de facilidad para hacer negocios en Estados Unidos 2015			
TEMAS	DB 2016 CLASIFICACION	DB 2015 CLASIFICACION	CAMBIO
Apertura de una empresa	49	44	-5
Manejo de permisos de construcción	33	33	NO
Obtención de electricidad	44	42	-2
Registro de propiedades	34	33	-1
Obtención de crédito	2	2	NO
Protección de los inversionistas minoritarios	35	32	-3
Pago de impuesto	53	48	-5
Comercio fronterizo	34	33	-1

Cumplimiento de contratos	21	21	NO
Resolución de la insolvencia	5	4	-1

Fuente: Doing Business 2016 Banco Mundial²

d. Características

- Cultivo de la Maca

Ceremonia

La ceremonia se realiza antes de la siembra y de la cosecha, de acuerdo a la tradición y costumbre andina, rezamos por un próspero cultivo y buena cosecha, a través de ofrendas a los dioses de la tierra.

Elección de Terreno

Trabajamos en terrenos vírgenes ubicados en la Provincia de Junín, a una altitud mayor de 4105 m.s.n.m., contando con 62 hectáreas de chacras orgánicas certificadas por Control Unión.

El nombre de las chacras de cultivo son las siguientes;

Rispanga- Chaquicocha (25 ha), Canorio- Cancha (7 ha), Ñausacocha (21 ha), Chupaca (9 ha), total 62ha.

Preparación de Terreno

Consiste en:

1. Limpieza de malezas y piedras
2. Barbecho que consiste en voltear el terreno virgen
3. Desterronado para mullir el terreno
4. Cercado del terreno

Siembra

La siembra se realiza desde el 30 de agosto hasta el mes de diciembre inclusive.

La semilla de maca se esparce en el terreno preparado, utilizando la técnica de siembra al "Boleo".

Cultivo I

² La primera sección presenta la clasificación global en la facilidad para hacer negocios (entre 189 economías) por cada tema. La segunda sección resume los indicadores de cada tema y los compara con el año anterior.

El cultivo de la Maca es una labor Cultural que requiere de un gran cuidado y arduo trabajo en la eliminación de malezas.

Cultivo II

La maca crece absorbiendo los minerales y nutrientes de la tierra durante 7 a 8 meses.

Cosecha I

La cosecha es la consolidación de 7 a 8 meses de trabajo, para lo cual previamente se agradece a la Mama Pacha y a los Dioses Tutelares. Reunidos en la Chacra a cosechar se procede al recojo de las raíces de Maca en forma manual.

Paralelo a esta actividad se prepara la "HUATIA DE MACA" utilizando raíces recién cosechadas que después son degustados por todas las personas que intervienen en la cosecha.

Cosecha II

Después de la cosecha, seleccionamos la maca fresca para el secado al sol y para obtención de la semilla.

Secado al Sol

Consiste en exponer la maca fresca cosechada bajo los rayos solares, en forma directa de modo que los almidones naturales que tiene la Maca fresca luego se convierten en azúcares naturales, lo que posteriormente se aprecia en las Harinas de Maca que son dulces y exquisitas al paladar.

El secado se realiza durante el día, y por las tardes la maca en proceso de secado se cubre para evitar su deterioro por efecto de las lluvias, frío y heladas.

Este proceso dura 3 meses como mínimo.

Termino de Secado al Sol

La técnica del secado de Maca mediante exposición directa de los rayos solares, constituye un conocimiento ancestral, y se obtiene Maca Seca como materia prima de excelente calidad para su industrialización en distintos derivados.

e. Tamaño o calibre de la harina de Maca

El producto harina de maca es un polvo de color crema oscuro obtenido de raíces seleccionadas, tostadas y molidas. 100% Orgánico y se puede consumir con diferentes tipos de leche, avena, yogurt, jugos, mazamoras, y postres en general, de manera similar como se usan otras harinas y cereales en el desayuno y en cuanto a las cantidades normales de comercialización se dan en bolsas de plástico o bolsas de papel

de 250gr, 500gr, 1kg, 2kg, 5kg, 10kg, y 25kg, y la recomendación a su almacenamiento debe ser en un ambiente fresco y seco, donde puede tener un tiempo de vida de 2 años.

f. Envase y embalaje del producto para los mercados de Estados Unidos (Nueva York).

Los diferentes envases que se viene utilizando en la exportación de la harina de maca y la harina de maca gelatinizada varían dependiendo el producto solicitado ya que se pueden enviar en bolsas de plástico doble adentro de 25 kg, o también en sacos de papel de 25kg, así mismo se puede embarcar maca en capsulas de 500mg., según requisito del comprador.



g. Mercado y etiquetado del producto para los mercados de Estados Unidos (Nueva York).

En Estados Unidos el gobierno exige colocar etiquetas a los alimentos envasados, con la finalidad de que estos brinden información lo más completa posible, útil, precisa y que sea claramente visible, legible y comprensible para el consumidor.

Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en Estados Unidos, debe llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, las autoridades estadounidenses prohibirán la entrada del alimento a su territorio.

La FDA³ aplica la normativa de rotulado establecida por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), que establece requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público.

La ley exige que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general (general food labeling) y etiquetado nutricional (nutrition facts) y adicionalmente un código de barras con los datos del producto.

La información del etiquetado general se debe presentar en inglés utilizando las unidades de medición del sistema inglés (libras, onzas). Debe considerarse, además:

- Declaración de identidad, nombre común o usual del alimento (naturaleza del producto);
- Marca o logo del producto;
- Declaración exacta del contenido neto (peso, volumen);
- Nombre y lugar del establecimiento del fabricante, envasador o distribuidor, exportador;
- País de origen;
- Si fuera elaborado con dos o más ingredientes, se deberá detallar la lista completa de los ingredientes, enumerados por su nombre común o usual y en orden decreciente a la cantidad presente en el producto.

Modelo de etiqueta



³ <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm2006828.htm>

h. Estacionalidad

Para la Dirección Regional Agraria de Junín (DRA) la maca demuestra, un patrón de estacionalidad. La producción comienza en alza en los meses de abril hasta la primera quincena de junio y bajas de la última quincena de junio a agosto. La oferta cae precipitosamente en agosto a setiembre (debido principalmente a la disminución de la temperatura de invierno y también la cosecha) creando un incremento de los precios en octubre a enero.

En octubre las ventas de maca se recuperan antes de caer al promedio mínimo anual en junio a setiembre.

Otro proveedor importante para Estados Unidos es Bolivia tiene un patrón de oferta similar.

Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.		

Leyenda:

Siembra:	Agosto	Setiembre	Parte de Octubre
Germinación de la planta:	Octubre	Noviembre	Diciembre
Crecimiento de la planta:	Enero	Febrero	Marzo
Cosecha de la planta:	Abril	Mayo	Hasta fines Junio
Heladas:	Junio	Julio	Parte de Agosto
Lluvias torrenciales:	Octubre	Noviembre	Diciembre

i. Tiempo de corte y acopio

En cuanto al corte y acopio es intensivo en mano de obra, para efectuar labores como cuidado y deshierbo de malezas que ocasionan competencias, el raleo, etc. Y una vez emergidas las plantas, se tratarán de eliminar cuidadosamente las malezas, tantas veces sean necesarias hacerlas (generalmente 02 veces)

En cuanto al desahijé, la densidad del cultivo estará dada proporcionalmente al grado de humedad, fertilidad del suelo y la constancia de las lluvias en el periodo de germinación en la primera etapa de crecimiento, debiendo desahijarse si el cultivo ha resultado ser muy denso, para la eliminación del follaje se vuelve de color amarillento y es muestra de

maduración, muchos agricultores optan por pastorear los ovinos en las áreas desapareciendo todo el área foliar, naturalmente esta práctica permite apresurar el proceso de maduración de las raíces.

Y esto se da en los meses de abril hasta fines de junio, información proporcionada por la asociación de productores de maca – Apromaca de Junín.

j. Temperatura de conservación por etapa en la cadena de suministro.

En cuanto a la cosecha, transcurrido de 8 a 10 meses desde la siembra, se procede a esta labor realizándola cuidadosamente pues no se deben malograr las raíces y se debe tratar de recolectar todas éstas.

En cuanto al secado, posteriormente a la cosecha, se procede a exponer a las raíces al sol en forma continua y aproximadamente un mes y si es en sombra (tinglado bajo techo) se triplica hasta quintuplica el lapso, evitando la exposición a las heladas, ya que de ocurrir ello el producto se degenera, tomando la apariencia corchosa y no logrando cocinarse. Para obtener un kilo de producto seco, se requiere de 4 o 5 kilos de maca fresca, determinándose el secado óptimo cuando al morderlo fuertemente no queda huella alguna de la dentición en la maca.

En cuanto a la conservación, una vez secado, su conservación en las tropas o colcas resulta práctico, pudiendo almacenarse por varios años, sin observarse deterioro alguno. Es conveniente prevenir el ataque de gorgojos en el almacén, ocurriendo ello generalmente cuando se almacenan en zonas abrigadas.

k. Tiempo de vida del producto y condiciones de almacenamiento.

En cuanto al tiempo de vida del producto se debe tener en cuenta el secado de poscosecha ya que el secado de la maca es delicado e influye en la calidad del producto. Es recomendable secar la planta limpia entera, así se mantiene un mejor sabor. Se debe evitar de guardar las raíces amontonadas porque estas fermentarán y se malograrán. Durante el secado hay que tener cuidado que no se mojen por lluvias, ni que les caiga la helada, porque se pondrán duras y amargas y perderán su valor. Las raíces totalmente

secas son almacenadas en costalillos de lana, en canastas, cilindros o extendidas en el atillo de la casa. El secado para la producción comercial se efectúa en condiciones controladas, con secadores solares o secadores de aire forzado; el almacenamiento se hace en cajas de madera, y en cuanto a la conservación, una vez secado, su conservación en las tropas o colcas resulta práctico, pudiendo almacenarse por varios años, sin observarse deterioro alguno.

Análisis del mercado nacional

a. Identificación de Asociaciones y/o empresas potenciales de exportación del producto en las zonas de Junín

Relación de asociaciones potenciales de producción y exportación

Nº	ASOCIACION EMPRESA	DIRECCION	PRODUCTO	REPRESENTANTE	CELULAR	REGION
1	Apromac – Valle del Mantaro	Valle del Mantaro	Maca Fresca	Efraín Zúñiga Molina	996 941 434	Junín
2	Asprimpra	Nación Pumpush	Maca Fresca	Ernestina Yali Barrera	968 984 962	Junín
3	Asameb	Nación Pumpush	Maca Fresca	Maura Pérez Echebarria	951 481 606	Junín
4	Aspromac Jpp / Asprimpra	San Pedro de Ninacaca	Maca Fresca	Gloria Loyola Huaricapcha	943 437 192	Junín
5	Villa Pasco	San Cristóbal	Maca Fresca	Luis Raymundo Miranda	963 628 314	Pasco
6	Asprocac	Porvenir / Huacaclancha	Maca Fresca	Yuli Carhuaricra Miranda	969 591 898	Junín
7	Nación Pumpush	Ulcumayo	Maca Fresca	Julio Machacuay Quiquia	950 685 382	Junín

b. Ubicación geográfica de las empresas y asociaciones, espacios de acopio y transformación

Las ubicaciones de las empresas productoras de piña se encuentran en la región Junín y Pasco, para lo cual la vía más usada para llegar a Junín es a través de la carretera

Central, tomando el desvío a Tarma en la Oroya y luego el desvío a Junín. Se llega a la localidad de Junín en aproximadamente 6 horas desde Lima.

En época seca se puede utilizar dos vías alternativas para llegar a la zona, a través de:

- La primera ruta es Lima – Santa Rosa de Quives - Canta – Huayllay - Cordillera de La Viuda – Pasco, en un tiempo aproximado de 7 horas.
- La segunda ruta menos conocida es Lima – Huaral - Canta – Huayllay - Cordillera de La Viuda (Yatac) – Marcapomacocha – Corpacancha – Conocancha – Atocsaico – La Cima – Junín en un tiempo aproximado de 9 horas

(Ver foto – ubicación geográfica en mapa)

Foto 3



c. Producción nacional y regional de la región Junín y Pasco.

La producción nacional según indica el Ministerio de agricultura y riego alcanzo las 19,737 toneladas anuales, seguidamente se detallan la producción del año 2014 información proporcionada por el MINAGRI.

JUNIN	AÑO 2014	AÑO 2014	AÑO 2014
	Producción (Tns)	Superficie Cosechada	Precio en Chacra S/.
	19 470	2 391	S/. 4.65
PASCO	AÑO 2014	AÑO 2014	AÑO 2014
	Producción (Tns)	Superficie Cosechada	Precio en Chacra S/.
	267	151	S/. 2.91

Fuente: Minagri

Análisis del mercado externo

a. Situación Arancelaria y Para Arancelaria

Para el mercado de los Estados Unidos

Bajo el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y Estados Unidos se establece para todas las exportaciones de la harina de maca a los Estados Unidos, vale la Ley de Preferencias Comerciales, permitiendo el ingreso de la harina de maca con 0% de aranceles.

Partida del sistema armonizado peruano: 1106.20.10.00

Descripción: Harina de maca (*Lepidium Meyenii*)

PAIS DESTINO	PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	ADVALOREM
Estados Unidos de Norteamérica	1106.20.10	Flour, meal and powder of Chinese water chestnuts	0%

b. Arancel General y Arancel Preferencial Producto Peruano

Para el producto harina de maca, cuenta con la partida arancelaria: 11062010, teniendo un arancel preferencial de 0% de advalorem, ya que gozamos de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

2016 U.S. Tariff and Trade Data for a specific product
2016 Tariff and Most Recent Annual U.S. Import Information

HTS Number	11062010	
Brief Description	Flour, meal and powder of Chinese water chestnuts	
Customs value of recent U.S. imports for consumption		
Click for more detail on imports by source country or imports by tariff program or imports by U.S. Customs district of entry or imports by statistical suffix (HTS10)	2015 imports (thousand dollars) \$ 630.4	
Tariff Treatment		
Preferential (duty-free or reduced rate) tariff program applicability to this HTS ítem		
PERU FTA Preference	Status	Eligible code:"PE"
	Ad Valorem Rate	0%
	Specific Rate	\$0
	Other Rate	\$0

Fuente: US Customs and Border and Protection

c. Situación Arancelaria de Competidores.

Otros países, como Hong Kong, China y la India, también exportan la Harina de Maca a los Estados Unidos, cuyo valor y porcentaje de importación para el consumo de la partida arancelaria:1106.20.10 del año 2015 y su comparación del año 2016 se detallan en el siguiente cuadro:

País	2013	2014	2015		2016		Cambio porcentual 2015 - 2016
	Miles de dólares			Porcentaje Total	Enero - Mayo		
					Miles de Dólares		
Otros	\$ 124.8	\$ 261.5	\$ 630.4	100%	\$ 373.6	\$ 171.3	-54.1%
Perú	\$ 7.9	\$ 102.6	\$ 488.0	77.4%	\$ 324.4	\$ 109.3	-66.3%
Hong Kong	\$72.6	\$ 97.9	\$ 74.5	11.8%	\$32.0	\$21.8	-31.9%
China	\$ 41.9	\$ 50.9	\$ 47.0	7.5%	\$ 11.0	\$ 40.3	266.4%
India	\$ 2.4	\$ 7.9	\$ 21.0	3.3%	\$ 6.1	\$ 0.0	-100.0%

Fuente: US Customs and Border and Protection

d. Otros Impuestos

Existe un acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Perú que le permite beneficiarse de un arancel preferencial, justificando del origen de la mercancía, tal es así que los productos de la molinería; malta; almidones; inulina; gluten de trigo Harina, sémola y polvo de las legumbres secas de la partida 0713, de sagú, Capítulo 8: De sagú o de las raíces o tubérculos de la partida 0714: De castañas de agua chinos., tienen un:

Arancel: 0% FOB

Y cuando no hay un tratado de libre comercio el arancel aplicado por los Estados Unidos, cuando no existe ningún acuerdo comercial con el país de fabricación:

Aranceles: 8.3% FOB

Otros impuestos:

Derechos de Importación o Arancel de Aduanas

Se refiere al impuesto que el importador debe pagar al Gobierno de los Estados Unidos a fin de que los productos extranjeros entren al mercado nacional. Los derechos de importación se diferencian de un producto a otro y depende de la mercancía que se importa, valor declarado, país de origen, y otros factores como las leyes antidumping y de competencia desleal, así como de los controles de cuotas. El valor de los derechos de importación puede ser tan bajo como cero o tan alto como 100% (o más) del valor declarado del producto importado.

Tarifa de procesamiento de mercancías (MPF) y por qué tengo que pagarlo.

Las entradas formales e informales están sujetas a una tarifa de procesamiento de mercancías (MPF) por parte de la Aduana, que requiere que el importador sea quien pague este honorario en el momento de presentación del despacho aduanero o entrada. Para las entradas formales, tiene una tarifa ad valorem de 0.3464 por ciento basada en el valor de la mercancía que se importa, no incluidos los gastos de impuestos, fletes y seguros. El importe máximo de la tasa no podrá exceder de \$ 485 y no deberá ser inferior a \$ 25. Por ejemplo, si el 0.3464 por ciento de la cantidad de su mercancía es mayor que el monto máximo de \$ 485, sólo estaría obligado a pagar el importe máximo de \$ 485.

El honorario de mantenimiento de puertos (HMF)

La cuota está destinada a exigir a los que se benefician de los puertos en Estados Unidos a compartir el costo del mantenimiento de los mismos. Actualmente el honorario es

0.125% del valor de la carga comercial enviada a través de los puertos identificados por la Aduana.

Sistema Comercial Automatizado (ACE)

El Sistema Comercial Automatizado (ACE) es para modernizar el comercio internacional y asegurar las fronteras estadounidenses. Cuya intención es la de acelerar el flujo de envíos legítimos, y la focalización de bienes ilícitos. Este nuevo sistema moderniza y mejora el procesamiento de la información con un sistema automatizado completamente, proporciona una centralización de acceso a datos y conecta la Aduana con toda la comunidad comercial.

e. Requisitos y Barreras De Ingreso

Dentro de las barreras más usuales podemos señalar las normas técnicas, certificación y etiquetado, reglamentos técnicos, medidas sanitarias, políticas de importación, procedimientos aduaneros, ambientales, obstáculos a la inversión extranjera, protección a la propiedad intelectual, etc. Una de las principales barreras para - arancelarias son las medidas sanitarias.

Y para ello las normas federales exigen que los alimentos LACF/AF, así como sus fabricantes, antes de realizar la primera exportación, estén registrados ante la FDA. El registro consiste en tener asignado un número de identificación de la instalación (Food Canning Establishment Number, FCE) y otro del producto registrado (Submission Identifier, SID). Para obtener estos registros, la FDA debe examinar los procesos de fabricación de cada uno de los productos que se pretenda exportar prestando especial atención al peso seco, actividad de agua, formulación, pH, proceso de esterilización, etc. que aseguran la ausencia de patógenos en dichos productos. Para ello las empresas interesadas deberán completar los formularios FDA 2541 para la obtención del número de identificación de la instalación (FCE). El registro, formularios y guía e instrucciones para su llenado, la puede encontrar en la siguiente página web⁴.

- Regulación contra el bioterrorismo:

⁴ Información general: www.cfsan.fda.gov/~comm/lacf-toc.html Formulario FDA 2541

La Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación/Respuesta ante el Bioterrorismo (Ley contra el Bioterrorismo)⁵ establecida en junio del 2002, es una de las numerosas iniciativas de seguridad de los Estados Unidos en respuesta al trágico evento del 11 de setiembre del 2001. Esta Ley establece una serie de disposiciones referidas al suministro de los alimentos, con el propósito de preservar la seguridad de los EEUU frente al bioterrorismo.

- Registro de instalaciones alimenticias (Food Facility Registration)⁶:

Todas las instalaciones que fabrican/procesan, envasan o almacenan alimentos para el consumo humano o animal en los Estados Unidos, deberán registrarse ante la FDA. El registro se realiza por única vez, pudiendo actualizarse en caso sea necesario. Asimismo, es gratuito y se puede completar llenando el formulario a través del sistema on-line del FDA que se encuentra en el sitio web: <https://www.access.fda.gov/oa/>, y para el cual, deberá previamente crearse una cuenta de usuario en dicho sistema.

Entre los datos que se solicitan en el formulario de registro de instalaciones alimenticias se considera: nombre del propietario de la instalación, dirección, agente en EE.UU., productos que procesa, entre otros. Uno de los requisitos más importantes en este registro es el que la instalación debe designar a un agente en los EEUU, el cual, debe residir o mantener una actividad comercial en los EEUU como requisito obligatorio. Una vez enviado el formulario electrónico, la FDA entregará automáticamente un número único de registro de la instalación (Registration Number), certificando su conformidad. Este registro es un número de 11 dígitos.

- Notificación previa de alimentos Importados (Prior Notice)⁷:

⁵ <https://www.access.fda.gov/oa/>

⁶ <http://www.fda.gov/Food/GuidanceComplianceRegulatoryInformation/RegistrationofFoodFacilities/OnlineRegistration/Tutorials/ucm154323.htm>

⁷ <http://www.fda.gov/food/guidancecomplianceregulatoryinformation/priornoticeofimportedfoods/default.htm>

Cada envío de alimentos a EE.UU. deberá notificarse al FDA antes del arribo de la carga a puerto estadounidense, siendo exigida para alimentos que van a ser usados, almacenados o distribuidos en los Estados Unidos, incluyendo los regalos, muestras comerciales, muestras para el control de calidad / aseguramiento de la calidad, alimentos que transitan a través de Estados Unidos hacia otro país, así como alimentos enviados por correo.

El envío de la notificación previa deberá ser recibido y confirmada su recepción por la FDA no más de 15 días antes del arribo y no menos del tiempo especificado según los modos de transporte utilizados, como se indica a continuación:

- 2 horas antes del arribo vía terrestre
- 4 horas antes del arribo por vía aérea o férrea
- 8 horas antes del arribo vía marítima

La notificación previa puede ser emitida por cualquier individuo con conocimiento de la información requerida, incluido, pero no limitado a brokers, importadores y agentes en Estados Unidos. Las notificaciones previas se realizan por artículo. Este trámite se efectúa por vía electrónica a través del portal de la FDA. En caso de alimentos enviados por correo internacional, la notificación previa debe ser emitida y confirmada antes que el alimento sea embarcado. Además, el número de dicha notificación previa deberá acompañar al artículo alimenticio.

f. Certificado Fitosanitario

Para el mercado de los Estados Unidos, no hay una exigencia para los productos procesados e industrializados como es el caso de la harina en polvo de la maca, pero a solicitud del cliente exportador la entidad del SENASA puede otorgar el certificado fitosanitario, si el país lo requiere.

Lo que sí es importante contar con el registro Sanitario del producto que es emitido por el DIGESA, que para ello el establecimiento debe cumplir con las medidas de control sanitario que permita el ingreso de alimentos procesados, medicinas, suplementos vitamínicos, etc. Certifica que el producto cumple con los requisitos establecidos en el país de destino, relativos a inocuidad, efectividad, empaque, información, etc.

Ver Anexo A: Modelo de Certificado sanitario.

Fuente: Gloria Chacón Vda. De Popovici

g. Envasado

En los envases o etiquetas de los productos deberán indicarse, a lo menos, las siguientes menciones: nombre y domicilio del envasador; nombre o naturaleza del producto, y su graduación alcohólica y volumen.

Tratándose de productos importados deberá indicarse el país de origen, y el nombre y domicilio del importador y del distribuidor.

En los envases o etiquetas no podrán incluirse menciones que no correspondan a la naturaleza y características del producto.

Y para el mercado de Estados Unidos, debe aparecer la información nutricional en la etiqueta de alimentos conforme a 21 CFR⁸ 101.9 (j) (13) (ii)(D), la información nutricional debe presentarse en cualquier panel de etiqueta si la superficie total disponible para el etiquetado es de 40 pulgadas cuadradas o menos. Los paquetes con más de 40 pulgadas cuadradas de espacio disponible deben colocar la información nutricional en el PDP o en el panel de información, según se define en 21 CFR 101.2, a menos que no exista suficiente espacio (se excluyen ilustraciones, etc.). En tal caso, la información nutricional puede colocarse en cualquier panel que pueda ser fácilmente visto por los consumidores.

21 CFR 101.9 (j) (17)

⁸ <http://www.accessdata.fda.gov/scripts/cdrh/cfdocs/cfcfr/cfrsearch.cfm?fr=101.45>



h. Etiquetado

La producción, empaque, envío y desaduanaje de bienes importados a Estados Unidos están sujetos a numerosas regulaciones. El grupo de entidades encargadas de reglamentar su ingreso está conformado por:

- Food and Drug Administration (FDA, por sus siglas en ingles)
- United States Department of Agriculture (USDA – APHIS, por sus siglas en ingles)
- US Customs and Border Protection (CBP, por sus siglas en ingles)

Cuya Norma⁹ fue establecida el 5 de octubre de 2004, que considera que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase como

⁹ <http://www.cfsan.fda.gov/label.html>

“Lugar de Origen”. Esta declaración se puede localizar en un lugar visible, excepto en la base del envase.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro de los Estados Unidos debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente, para los productos alimenticios, el Código General de los EE.UU. requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

Modelo de etiqueta



i. Transporte

En general los medios de transporte deben ser de uso exclusivo para envíos de similar condición fitosanitaria de ingreso y deberán estar debidamente precintados:

- Para el caso de transporte marítimo, el envío deberá estar en contenedores o bodegas, y con partidas de similar condición fitosanitaria. En algunos casos los contenedores deberán contar con el sello oficial, cada contenedor deberá estar en buenas condiciones, operando, con puertas de cierre hermético.

2016



Días de tránsito a Estados Unidos

PAIS	PUERTO	DIAS DE TRANSITO
PERU	CALLAO	0 DIAS
EEUU	MIAMI	15 DIAS
EEUU	PORT EVERGLADES	15 DIAS
EEUU	CHARLESTON	16 DIAS
EEUU	NORFLOK	17 DIAS
EEUU	BALTIMORE	17 DIAS
EEUU	NEW YORK	18 DIAS

De la zona de producción al puerto de embarque:

a. Zonas de producción:

•Vías que conectan las zonas de producción con el puerto (explicar y gráficas)



PERÚ

Ministerio de Transportes y Comunicaciones

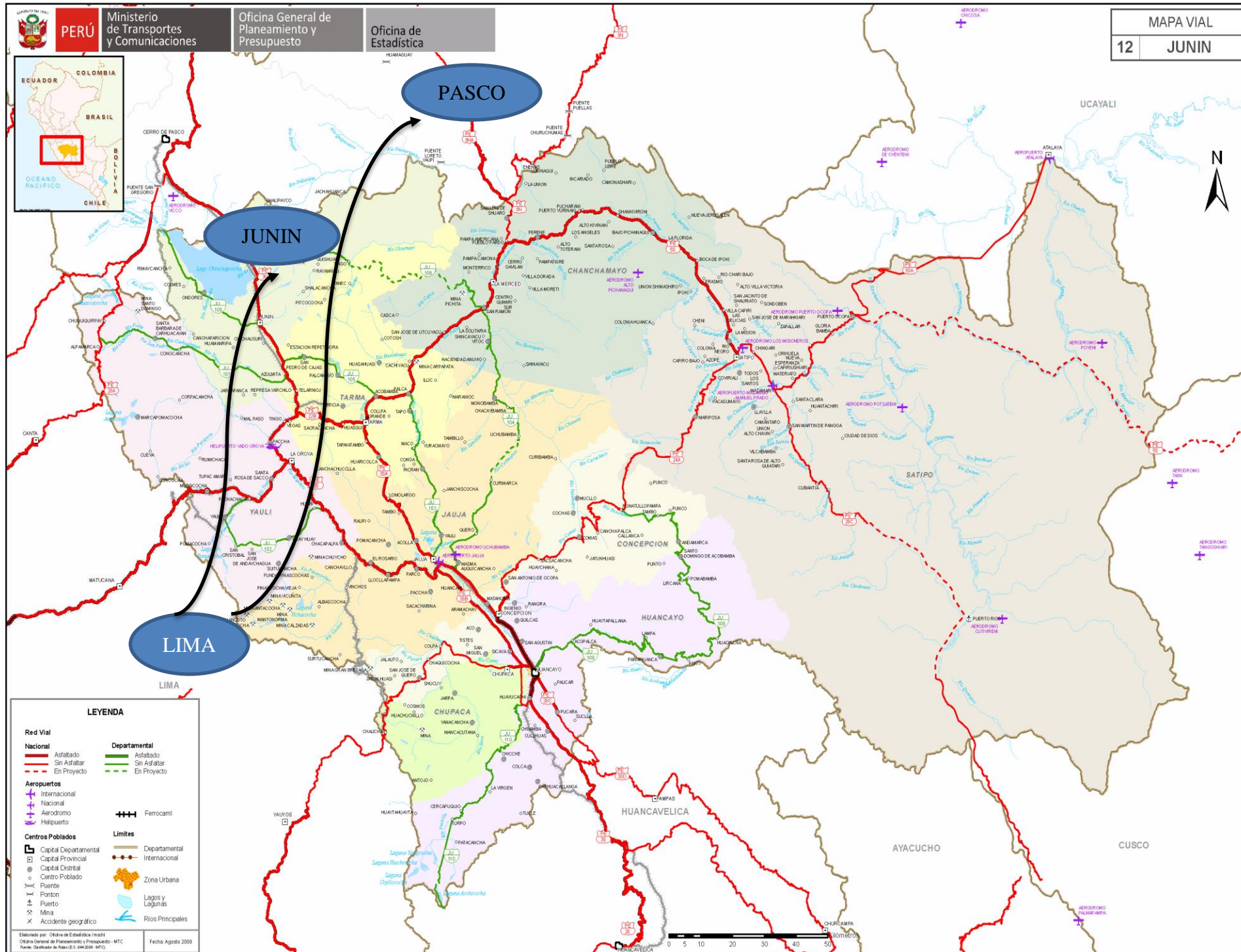
Oficina General de Planeamiento y Presupuesto

Oficina de Estadística

MAPA VIAL

12

JUNIN



LEYENDA

Red Vial	Departamental
Nacional	Asfaltado
Sin Asfaltar	Sin Asfaltar
En Proyecto	En Proyecto
Aeropuertos	Ferrocami
Internacional	Capital Departamental
Nacional	Capital Provincial
Aerodromo	Capital Distrital
Helipuerto	Centro Poblado
Centros Poblados	Límites Departamental
Capital Departamental	Límites Internacional
Capital Provincial	Zona Urbana
Capital Distrital	Lagos y Lagunas
Centro Poblado	Ríos Principales
Puente	
Pontón	
Puerto	
Mina	
Accidente geográfico	

Elaborado por: Oficina de Estadística / MTC
Oficina General de Planeamiento y Presupuesto - MTC
Fuente: Cuadro de Ruta (D. 344.203) - MTC

Fecha Agosto 2009



• Distancia de carreteras

Las ubicaciones de las empresas productoras de piña se encuentran en la región Junín y Pasco, para lo cual la vía más usada para llegar a Junín es a través de la carretera Central, tomando el desvío a Tarma en la Oroya y luego el desvío a Junín. Se llega a la localidad de Junín en aproximadamente 6 horas desde Lima.

En época seca se puede utilizar dos vías alternativas para llegar a la zona, a través de:

- La primera ruta es Lima – Santa Rosa de Quives - Canta – Huayllay – Cordillera de La Viuda – Pasco, en un tiempo aproximado de 7 horas.
- La segunda ruta menos conocida es Lima – Huaral - Canta – Huayllay - Cordillera de La Viuda (Yatac) – Marcapomacocha – Corpacancha – Conocancha – Atocsaico – La Cima – Junín en un tiempo aproximado de 9 horas

• Peajes

Estos tramos de concesión están ubicados las Estaciones de Peaje de Corcona (Ver foto 7), Casaracra (Ver foto 8 camino a Cerro de Pasco) y Quiulla (Ver foto 9 camino a Huancayo). Cuentan con servicios adicionales que ya están operando (servicios higiénicos, asistencia médica, auxilio mecánico, postes de comunicación S.O.S.)

Foto 6

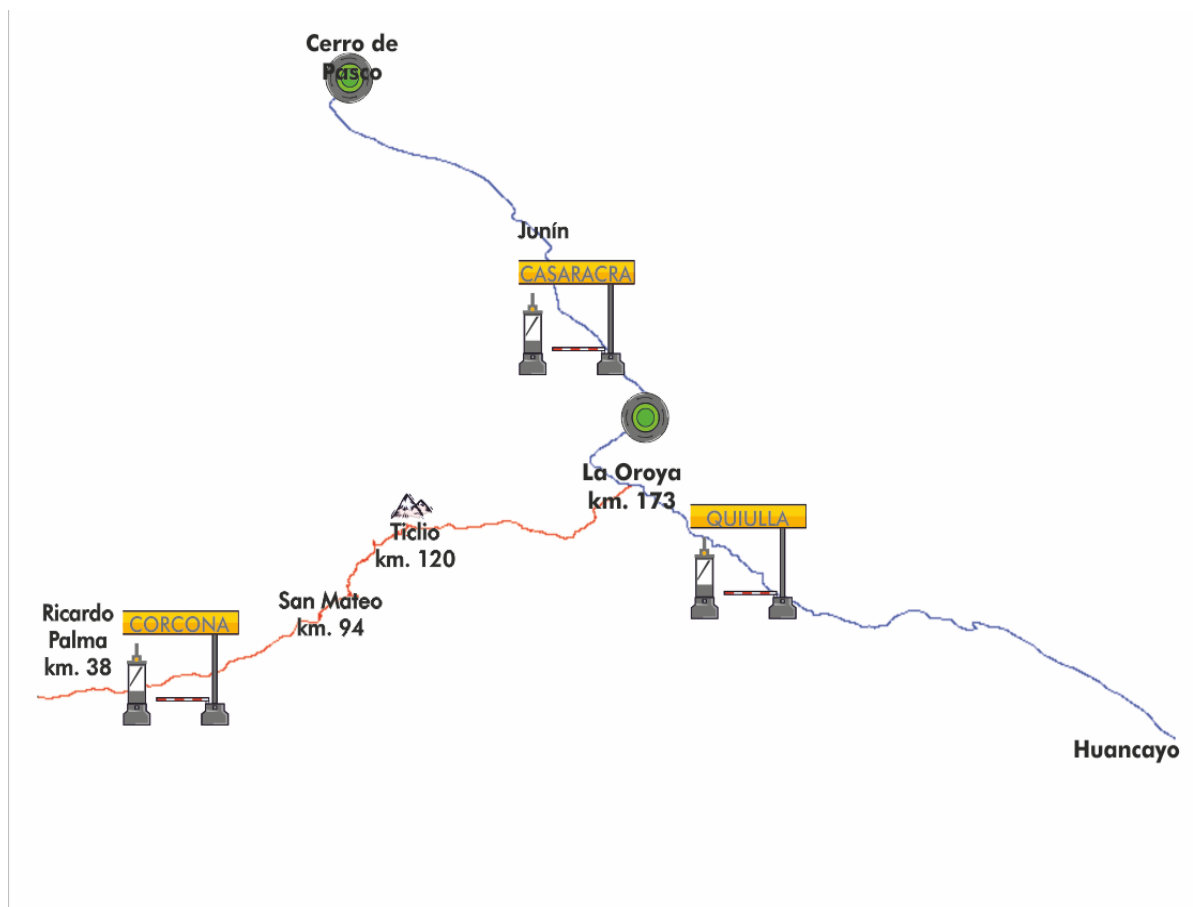


Foto 7



Foto 8





• Tiempos

Las ubicaciones de las empresas productoras de piña se encuentran en la región Junín y Pasco, para lo cual la vía más usada para llegar a Junín es a través de la carretera Central, tomando el desvío a Tarma en la Oroya y luego el desvío a Junín. Se llega a la localidad de Junín en aproximadamente 6 horas desde Lima.

En época seca se puede utilizar dos vías alternativas para llegar a la zona, a través de:

- La primera ruta es Lima – Santa Rosa de Quives - Canta – Huayllay - Cordillera de La Viuda – Pasco, en un tiempo aproximado de 7 horas.
- La segunda ruta menos conocida es Lima – Huaral - Canta – Huayllay - Cordillera de La Viuda (Yatac) – Marcapomacocha – Corpacancha – Conocancha – Atocsaico – La Cima – Junín en un tiempo aproximado de 9 horas

• Empresas

Listado de empresa de transporte que están dispuestos a hacer esta labor de transporte y su posterior exportación del producto harina de maca en contenedor y carga suelta.

Nº	EMPRESA	DIRECCION	CONTACTO	TELEFONO	EMAIL
1	CORP. LOGISTICA Y TRANSPORTE	JR. FRANCISCO MASIAS 2369 – LIMA	LUIS TENORIO FLORES	652-3034	comercial@cltsac.com
2	TRANSPORTES MERIDIAN SAC	AV. SAENZ PEÑA 155 – CALLAO	PABLO ZACARIAS INFANTAS	626-1000	rosa.roque@tmeridian.com.pe
3	TRITON TRANSPORT S.A.	AV. ARGENTINA 2085 - CALLAO	CARLOS VARGAS NUÑEZ	614-2800	ventas@tritontransports.com.pe
4	RANSA COMERCIAL DIV. TRANSPORTE	AV. ARGENTINA 2833 – CALLAO	WILLY GUERRA	313-6000	empresario@ransa.net
5	ALCONSA DIV. TRANSPORTE	AV. NESTOR GAMBETTA KM. 14.5 - CALLAO	JOSEPH BECERRA	615-0500	Joseph.becerra@apmterminals.com

Elaboración propia

• Costos

El costo del servicio de transporte llevando el contenedor desde Lima a Junín, llenado del contenedor, precintado del mismo y su retorno a Lima para su embarque, y esto se toma como base 1 contenedor de 20 pies, con un peso de 18,000 Kg.

Costo del transporte de 20 pies ida y vuelta Lima – Junín - Lima	S/. 4,000
--	-----------

Elaboración propia

Costos logísticos de la harina de Maca:

a. Costos de acopio de la harina de Maca

MATRIZ GENERAL					
EN BASE A 10,000 Kg.	PRECIO UNITARIO	US\$	PRECIO UNITARIO	S/.	LINEA DE TIEMPO
COSTOS DE ACOPIO Y PRODUCCION DE MATERIA PRIMA	\$4.77	\$47,745.36	S/. 18.00	S/. 180,000.00	4 DIAS

a.1. Costos que implicados de la zona de acopio hasta la producción ejemplo operación de recolección del producto, estiba, transporte interno y descarga del producto.

		UNIDAD		COSTO	COSTO
	ACTIVIDAD	DE	CANTIDAD	UNIT.	PARCIAL
		MEDIDA		(S/.)	(S/.)
1.	<u>PREPARACION DE TERRENO:</u>				5680
-	Alquiler de terreno	Has	1	3000	3000
-	Muestreo de terreno	Jornal	1	0	0
-	Limpieza de terreno	Jornal	8	40	320
-	Abonamiento del terreno	Jornal	12	40	480
-	Aradura	H/Maq.	5	120	600
-	Rastra/desterronado	H/Maq.	4	120	480
	cercado	Jornal	12	40	480
-	Encalado	Jornal	8	40	320
2.	<u>SIEMBRA:</u>				160
-	Desinfección de semilla	Jornal	1	40	40
-	Distribución de semilla	Jornal	2	60	120
-	Tapado de la semilla	Jornal	0	0	0
3.	<u>LABORES CULTURALES:</u>				200
-	1er. Abonamiento	Jornal	0	0	0
	2do. Abonamiento	Jornal	0	0	0
-	3er. Abonamiento	Aplicación	0	0	0
-	Control fitosanitario	Aplicación	5	40	200
4.	<u>INSUMOS/MATERIALES:</u>				15538
-	Semilla	Kilo	4	3000	12000
-	Estiércol	Sacos	10	50	500
-	Cal agrícola	Bolsa/40kg s	10	80	800
	tricoderma	kilo	4	12	48
	alambres	rollos	8	55	440
	fitotoldo y armazón	UNIDAD	1	1250	
	postes	Unidad	6	100	600
-	Costales	Unidad	100	1	100
-	Transporte de agua	Flete	0	0	0
-	Rollo de mantada para 1 has	Rollo	1	900	900
-	Plástico 750 x 3m/8 ton maca	Metros	0	0	0
	Pago a la tierra	Unidad	1	100	100

		Refrigerio		1	50	50
5.	COSECHA:					5400
-		1ra. Cosecha	Jornal	40	40	1600
-		Cargada y descargada	Sacos	0	0	0
-		Traslado de la cosecha	Flete	1	400	400
-		Tendido para el secado	Jornal	5	40	200
-		Ensayado	Jornal	80	40	3200
6.	POST COSECHA:					100
-		Clasificación y selección	Jornal	0	0	0
-		Secado	Jornal	0	40	0
-		transporte al almacén	flete	1	100	100
7.	SERVICIOS					0
-		Análisis de suelos (caracterización)	Muestra	0	45	0
-		Certificación Orgánica	Has	0	500	0
		Certificación Orgánica 2do Año				0
						S/. 27,078
		IMPREVISTOS	10%			

TOTAL, DE JORNALES
COSTO TOTAL

150
S/. 27,078

b. Costos de transformación de la Harina de Maca

b.1. Costos de limpieza.

b.2 Costos de calidad

b.2. Costos de envase y embalaje

b.3. Costos de almacenamiento.

b.4. Costos de acondicionamiento y enfriado

b.5. Costos de distribución.

MATRIZ GENERAL					
EN BASE A 10,000 Kg.	PRECIO UNITARIO	US\$	PRECIO UNITARIO	S/.	LINEA DE TIEMPO
COSTOS DE ACOPIO Y PRODUCCION DE MATERIA PRIMA	\$4.77	\$47,745.36	S/. 18.00	S/. 180,000.00	4 DIAS
COSTO DE TRANSFORMACION PULVERIZACION Y OTROS	\$1.11	\$11,140.58	S/. 4.20	S/. 42,000.00	4 DIAS

COSTOS DE DISTRIBUCION	\$0.08	\$795.76	S/. 0.30	S/. 3,000.00	1 DIA
COSTOS DE ENVASES Y EMPAQUES	\$0.03	\$344.83	S/. 0.13	S/. 1,300.00	1 DIA
COSTOS EX WORK	\$6.00	\$60,026.53	S/. 22.63	S/. 226,300.00	10 DIAS

c. Operadores logísticos internos que trabajan en la zona hasta el puerto

Empresa de transporte:

Nombre	TRANSPORTES MERIDIAN
Ubicación	Av. Oquendo Mza. H-L Ex Fundo Oquendo - Callao
Contacto	Pablo Zacarías Infantas
Teléfono	612-0900
Servicio que brindan	•Transportes por remolcadores, semirremolque, portacontenedores, plataformas, cama baja, semirremolques con suspensión mecánica tipo furgón (carga dos niveles regulables) y furgones que sumados hacen una flota de 115 vehículos para transporte y cargas en general.
Tiempo de atención	• 1 a 2 días
Beneficios que brindan	• Pertener a un grupo solido que forman el grupo Transmeridian • Amplia flota de unidades a disposición del cliente.
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• Carta de compromiso BASC • Carta de responsabilidad • Carta de temperatura
Protocolos establecidos de seguridad	• Certificación BASC
Página web	www.tmeridian.com.pe

Nombre	CORPORACION LOGISTICA & TRANSPORTE SAC
---------------	---

Ubicación	Jr. Francisco Masías 2369 Urb. Elio – Lima
Contacto	Luis Tenorio Flores
Teléfono	652-3035 / 652-3034
Servicio que brindan	• Servicios de transporte de carga en general a cualquier destino del país
Tiempo de atención	• 1 a 2 días
Beneficios que brindan	• Trato directo y personalizado
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• Carta BASC
Protocolos establecidos de seguridad	• Acuerdos de seguridad
Página web	• www.cltsac.com

Nombre	APM TERMINALS INLAND SERVICES
Ubicación	Av. Néstor Gambeta Km.14.5 - Callao
Contacto	Fernando Fauche Lafosse
Teléfono	614-0050 / 625-7400
Servicio que brindan	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de Contenedores de Importación y Exportación Libre de Cargos por ingreso nocturno. • Atención al público en ventanillas para despacho, hasta las 18:30 hrs. Carga FCL, sin costo. • Contamos con 02 Patios de Contenedores, cada uno con un propio pull de Maquinaria. • ALMACENES–BODEGAS para recibir mercadería llegada en Contenedor FCL y que requiera cambio de condición a LCL.
Beneficios que brindan	• Pertenecer al grupo MAERSK
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• Carta de compromiso y solvencia bancaria.

Protocolos establecidos de seguridad	• Acuerdos de seguridad BASC
Página web	www.alconsa.com.pe

Agentes de Aduanas:

Nombre	AUSA
Ubicación	Av. Santa Cruz 474 San Isidro
Contacto	Alan Mendizábal
Teléfono	616-3300
Servicio que brindan	• Servicios de agenciamiento de aduanas y un servicio logístico
Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	• Clientes con manejo de carga frecuente y facturación, acceden a cuentas con la empresa y sectoristas con atención personalizada
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• No se requiere de documentos. • Se evalúa al cliente en función del valor de su facturación mensual con la empresa y se toma controles de verificación interna y externa de los clientes.
Protocolos establecidos de seguridad	Mayor control sobre empresas no certificadas en BASC
Página web	www.ausa.com.pe

Nombre	MC LORET DE MOLA
Ubicación	Calle Las Lilas 130 Urb. Viru - Callao
Contacto	María del Carmen Loret de Mola
Teléfono	592-3939
Servicio que brindan	• Servicio de agenciamiento de aduanas y transporte

Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	• Trato directo con la gerencia
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• Se evalúa al cliente en función del valor de su facturación mensual con la empresa
Protocolos establecidos de seguridad	• Carta de acuerdo de seguridad BASC
Página web	www.mcloretdemola.com.pe

Nombre	ICA GROUP SAC
Ubicación	Calle Los Heliotropos 274 Of. B Urb. Juan Ingunza Vipol – Callao
Contacto	Cesar Sotelo Gonzales
Teléfono	622-9355
Servicio que brindan	• Servicio de Agenciamiento de Aduanas • Agenciamiento de carga • Servicio de Transporte • Servicio de cuadrilla
Tiempo de atención	1 a 2 días
Beneficios que brindan	• Atención personalizada
Documentación que solicita a los exportadores para ser considerados como clientes	• No solicitan documentos. • Sólo se requiere que el cliente acepte las condiciones de tarifas establecidas por la empresa.
Protocolos establecidos de seguridad	• Carta BASC
Página web	• www.agaduanasperu.com

d. Documentación que se solicitan a los exportadores para ser consideren como clientes por aspectos de seguridad en la cadena logística.

- Protocolos establecidos de seguridad (Carta de compromiso de la línea, carta de temperatura, detalles del embarque)

La coyuntura del comercio internacional se halla enmarcada en un escenario en el cual se identifican una creciente diversidad de amenazas que afectan día a día las actividades

del comercio internacional. Ante ello, los usuarios y operadores logísticos de la carga se ven forzados a afrontar los riesgos que ésta actividad conlleva poniendo en juego su prestigio y permanencia en el mercado.

La necesidad de realizar un esfuerzo conjunto por parte de todos quienes conforman la cadena de suministro resulta más que obligatoria cuando se trata de lograr un comercio seguro, es por ello que los diferentes actores de la cadena de suministros llámese, Exportadores, Importadores, Agentes de Aduana, Transportistas, Terminales Portuarios, Líneas Navieras, Almacenes, Aerolíneas, Aeropuertos, Operadores Marítimos, Consolidadores de Carga, Agentes Navieros, Operadores Logísticos han optado por una programa voluntario de cooperación entre el sector privado, organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar un comercio internacional seguro.

Es por ello que muchos de los operadores logísticos están solicitando hacer acuerdos de alianzas estratégicas de cooperación mutua para minimizar los riesgos implementando un Sistema de Gestión en Control y Seguridad – BASC, que les va a ayudar a tener una Política de Control y Seguridad sobre sus operaciones, Planeación del embarque, Implementación y Operación, Verificación del trabajo realizado, Acción Correctiva y Preventiva ante hechos inusuales y una Revisión constante por parte de Gerencia, llevando así a una Mejora Continua que es lo que se busca con estos programas de seguridad y así evitar ser utilizados para cualquier hecho delictivo.

La certificación C-TPAT y/o BASC es recomendable más no obligatorios para el ingreso de productos a Estados Unidos, quien es nuestro principal comprador.

C-TPAT¹⁰ (Customs – Trade Partnership against Terrorism). Es una iniciativa conjunta entre el gobierno americano y el sector privado cuyo objetivo es construir relaciones de cooperación que



¹⁰ <https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/c-tpat-customs-trade-partnership-against-terrorism>

fortalezcan la seguridad de toda la cadena de suministro y la seguridad en las fronteras. C-TPAT reconoce que la Aduana puede proveer el mayor grado de seguridad a través de una cercana cooperación entre los propietarios de la cadena de suministro: importadores, transportistas, agentes de aduana, almacenes de depósito, y empresas de manufactura.

BASC¹¹ (Business Alliance for Secure Commerce). Alianza Empresarial para un Comercio Seguro, es un organismo sin fines de lucro, cuya finalidad es de asegurar y facilitar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio, en asociación con administraciones aduaneras y autoridades gubernamentales.



La certificación BASC, que está dirigida a las empresas dedicadas a actividades industriales, comerciales, y de servicio que participan en la cadena logística, la expide La Organización Mundial BASC (OMB), siendo la vigencia de dicha certificación de 1 año, contado a partir de la fecha de expedición.

- Protocolos establecidos de seguridad (Carta de compromiso de la línea, carta de temperatura, detalles del embarque)

Ver Anexos:

- B)** Acuerdos de seguridad estratégicas,
- C)** Acuerdos sobre requisitos mínimos de seguridad,
- D)** Carta de temperatura

e. Costos logísticos de embarque

Costo de los servicios básicos del terminal de almacenamiento x contenedor

PUERTO DE ORIGEN	CALLAO
SERVICIOS BASICOS DEL TERMINAL DE ALMACENAMIENTO x CONTENEDOR	

¹¹ <http://www.wbasco.org/>

SERVICIOS BASICOS	SIZE 20	SIZE 40
DERECHO DE EMBARQUE	S/. 440	S/. 520
TRACCION	S/. 170	S/. 170
MANIPULEOS	S/. 90	S/. 90
GATE OUT	S/. 409	S/. 409
PRECINTO	S/. 12	S/. 12
MONTACARGA 2.5. TONS.	S/. 120	S/. 130
MOVILIZACION	S/. 90	S/. 90
CUADRILLA	S/. 130	S/. 150
ALMACENAJE AL 8 DIA	S/. 70	S/. 120
COSTO TOTAL POR ALMACENAJE	S/. 1,531	S/. 1,691
FLETE TERRESTRE DESDE JUNIN AL CALLAO x CONTENEDOR	S/. 5,000	S/. 5,000
SERVICIOS DE LA NAVIERA		
SERVICIO DE VISTO BUENO	S/. 520	S/. 760
SERVICIO DE DESGLOSE	S/. 240	S/. 270
SERVICIO DE MATRIZ	S/. 160	S/. 180
SERVICIO DE TRANSMISION ELECTRONICA	S/. 70	S/. 70
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 40	S/. 40
COSTO TOTAL POR SERVICIO NAVIERA	S/. 1,030	S/. 1,320
COSTO TOTAL GENERAL	S/. 7,561	S/. 8,011

Costo de los servicios básicos del terminal de almacenamiento carga suelta en base a 500 kg.

PUERTO DE ORIGEN	CALLAO
SERVICIOS BASICOS DEL TERMINAL DE ALMACENAMIENTO CARGA SUELTA EN BASE A 500 KG.	
SERVICIO DE CONSOLIDACION	S/. 315
MANIPULEO INGRESO DE MERCANCIA	S/. 180
GASTOS ADMINISTRATIVOS - EXPORTACION	S/. 30

GASTOS DOCUMENTARIOS	S/. 110
INCREMENTO DE PUERTO	S/. 18
MOVILIZACION PARA AFORO	S/. 160
SERVICIO AFORO CON CUADRILLA	S/. 160
SERVICIO DE TERMINAL	S/. 90
COSTO TOTAL POR ALMACENAJE	S/. 1,063
FLETE TERRESTRE DESDE JUNIN AL CALLAO	S/. 600
SERVICIOS BASICOS DE LA NAVIERA	
SERVICIO DE VISTO BUENO	S/. 280
SERVICIO DE DESGLOSE	S/. 120
SERVICIO DE MATRIZ	S/. 90
SERVICIO DE TRANSMISION ELECTRONICA	S/. 70
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 35
COSTO TOTAL POR SERVICIO NAVIERA	S/. 595
SERVICIO DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS	S/. 250
SERVICIO POR AFORO FISICO	S/. 150
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 70
COSTO TOTAL POR AGENTE DE ADUANAS	S/. 470
COSTO TOTAL GENERAL	S/. 2,728

f. Costos de agenciamiento aduanero

SERVICIO DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS		
SERVICIO DE AGENCIAMIENTO DE ADUANAS	S/. 250	S/. 250
SERVICIO POR AFORO FISICO	S/. 150	S/. 150
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 70	S/. 70
COSTO TOTAL POR AGENTE DE ADUANAS	S/. 470	S/. 470

g. Costos de servicios de SENASA

COSTOS DE SERVICION DE SENASA	CONCEPTO	MONTO
	Por Inspección Senasa	S/.54
	Emisión de Certificado Maca x Tonelada	S/.5.040 x Tons.

Fuente: TUPA SENASA – 2016
Elaboración propia

h. Costos de certificado de origen

COSTOS DE CERTIFICADO DE ORIGEN	CONCEPTO	MONTO
	Emisión del Certificado de Origen	S/.42.50

Elaboración propia

Listado de empresa proveedores que abastecen de materiales de empaque y envases y otros para el envasado, empacado y embalado para la exportación de la harina de maca en polvo.

PRODUCTO	RAZÓN SOCIAL	CONTACTO	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	PAGINA WEB
BOLSAS PLASTICAS Y ENVOLTURAS FLEXIBLES	BOLSIPACK	Michael Montani Valdivia	226-1610 / 270-2213 / 816*8737	ventas@bolsipack.com	www.bolsipack.com
BOLSAS PLASTICAS Y ENVOLTURAS FLEXIBLES	PERUPLAST	Marcelo Rodríguez	319-2200	mrodriguez@peruplast.com.pe	www.peruplast.com.pe
CAJAS Y ENVASES DE CARTON Y / O MADERA	CARVinsa	Marigen Rojas	287-3999	ventas@carvimsa.com	www.carvimsa.com
CAJAS Y ENVASES DE CARTON Y / O MADERA	CENPAC	Marco Antonio Meléndez	351-0597 / 351-0514	ventas@cenpac.com.pe	www.cenpac.com.pe
ENVASES Y PLASTICO	DYNAMIC TRANSPORT	Arturo Rafael salas	561-6032 / 420*4119	pcardenas@dy-transport.com	www.dy-transport.com
ENVASES Y PLASTICO	MATRITTECH	Enrique Ramírez	715-5178 / 715-5179	eramirez@matritech.com.pe	www.matritech.com.pe
ENVASES DE VIDRIO	CORPORACION PERUANA DEL VIDRIO	Gina Vega	523-6547	vidriosperuanos@peru.com	
ENVASES DE VIDRIO	ENVIPLAST	Segundo Muñoz	332-0443	enviplast@yahoo.es	www.enviplasteirl.com
ENVASES DE VIDRIO	SOLUCIONES DE EMPAQUE	Nilda Hawell	242-4668 / 446-6239 / 446-6292	solemsac@solemsac.com	www.solemsac.com
PALLETS O PARIHUELAS	INMADESA	Juan Montes	551-1776	informes@inmadesa.com	www.inmadesa.com

PALLETS O PARIHUELAS	REMASA EL PINO S.A.C.	Bernardo Feijoo Cogorno	326-0801	maderas@remasa.com.pe	www.remasa.com.pe
-------------------------	--------------------------	----------------------------	----------	--	--

i. Desarrollo matriz total de costos y tiempos de Distribución de la Maca y determinación del precio unitario CIF de exportación a los mercados de Estados Unidos (Nueva York)

VER MATRIZ: (CUADRO EXCEL)

Identificación de los principales puntos a trabajar para mejorar el acercamiento de la oferta con la demanda:

Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Existen productores ya listos para exportar de acuerdo a nuestra visita realizada - Productores agrarios recién organizados en empresas o cooperativas - Presencia de cooperación nacional e internacional para desarrollo productivo y comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo del sector público al desarrollo productivo, dictando charlas y haciendo seguimiento de los mismos. - Promoción de exportaciones como política de desarrollo. - Articulación del binomio sector público privado. - Mayor seguimiento al exportador, para que pueda exportar sus productos. - Se debe analizar en dictar mayores capacitaciones a los agricultores relacionado a aduanas, logística y sus costos. - Mayor capacitación a los productores en el uso de nuevas tecnologías y con valor agregado. - Adecuación de un centro de acopio especial en un punto intermedio de la chacra y la ciudad para inspecciones de los productos.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Débil organización empresarial de los productores. - Carencia de una cultura de forma de pago al agricultor. - Deficientes infraestructuras para la post cosecha. - No existe oferta de información comercial y tecnológica. - Poco nivel tecnológico de agricultores. - Falta de estrategias para la venta al mercado internacional. -Falta de asociatividad para poder cumplir con los volúmenes de las órdenes de compra. -No producen productos orgánicos - Evaluar la posibilidad de contar con precintos de seguridad propios que se utilizan actualmente en los contenedores y que puedan brindar mayor seguridad a la carga después de que se haya realizado la inspección. - Contar con mayores vías de comunicación (carreteras) entre pueblos y zonas de cultivo, lo cual encarecen el producto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creciente aplicación de exigencias ambientales, laborales y sanitarias en los mercados internacionales. - Exigencias por Bioterrorismo en Estados Unidos -Nueva barreras por parte de los Estados Unidos con el propósito de minimizar el riesgo de enfermedades serias y de muertes por el consumo de alimentos contaminados, la Agencia de Medicamentos y Alimentos Food and Drug Administration (FDA, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos, ha emitido, una ley que incluyen tres normas que deben cumplir las empresas que exportan alimentos a Estados Unidos. -Estas tres normas son: "Produce Safety Rule" (<i>Reglas sobre productos de Seguridad</i>), "Foreign Supplier Verification Programs" (<i>Programa de Verificación de Proveedor Extranjero</i>), y "Accredited Third-Party Certification" (<i>Acreditación de Certificación de Terceros</i>).

- Entrevistar a asociaciones productoras de las Regiones de Junín con quienes identificará las condiciones en campo, precios en campo, producción por hectárea, capacidad de producción por hectárea y por asociación, condiciones de

transporte y precios, periodo de cosecha, costos post cosecha y transporte hasta la ciudad de Lima.

Se tuvo entrevista y reunión con el Sr. Ing. Jhony Vélchez Espejo, presidente de la asociación Consorcio Apromaca Perú de la región Junín y Pasco - APROMACA PERU, que reúne a 9 asociaciones de todo el valle sito en Manzana S Lote 5 Pasaje Túpac Amaru 1 etapa Chaupimarca – Pasco, quien nos hace llegar su apreciación sobre el cultivo y desarrollo de la maca en sus zonas de influencia, haciendo énfasis en los precios bajos que se viene pagando en la chacra, sin embargo la inversión para poder producir una hectárea de maca fresca tiene un promedio de 27 mil a 30 soles utilizando un promedio de 60 personas por hectárea para la cosecha, así mismo nos brinda una relación de asociaciones de agricultores del valle de Junín y Pasco, para añadir al informe de la maca 2016.

Nº	ASOCIACION EMPRESA	DIRECCION	PRODUCTO	REPRESENTANTE	CELULAR	REGION
1	Apromac – Valle del Mantaro	Valle del Mantaro	Maca Fresca	Efraín Zúñiga Molina	996 941 434	Junín
2	Asprimpra	Nación Pumpush	Maca Fresca	Ernestina Yali Barrera	968 984 962	Junín
3	Asameb	Nación Pumpush	Maca Fresca	Maura Pérez Echebarria	951 481 606	Junín
4	Aspromac Jpp / Asprimpra	San Pedro de Ninacaca	Maca Fresca	Gloria Loyola Huaricapcha	943 437 192	Junín
5	Villa Pasco	San Cristóbal	Maca Fresca	Luis Raymundo Miranda	963 628 314	Pasco
6	Asprocac	Porvenir / Huacaclancha	Maca Fresca	Yuli Carhuaricra Miranda	969 591 898	Junín
7	Nación Pumpush	Ulcumayo	Maca Fresca	Julio Machacuay Quiquia	950 685 382	Junín



- Entrevistas a los gremios y entidades del estado (Cámara Comercio de Junín, Gobierno Regional, Senasa) de corresponder.

Se tuvo reunión también, con la actual directora de la Dirección Regional de Agricultura a través de la Agencia Agraria Junín a cargo de la Ing. Lucy Córdova Ponce, donde indica que está a nivel de todas las autoridades poner su máximo esfuerzo en la producción y comercialización de la maca en vista que de acuerdo a lo índices de exportación cada día el precio se está elevando y hay que darle un mayor valor agregado a nuestros productos y en eso está enfocado con las charlas y capacitaciones que se brinda a los agricultores y no solo en la siembra sino también en el cuidado del medio ambiente, asumiendo esta decisión de ejecutar obras que conllevan a la mejora de las poblaciones involucradas en la conservación del medio ambiente.

- Entrevistas a empresa que brindan servicios logísticos de exportación en la zona (Transportistas, agentes de carga, agentes de aduana, almacenes aduaneros, operadores logísticos)

Se tuvo reunión con diferentes operadores logísticos, que nos hace llegar sus puntos concordantes en que debemos de poner mayor énfasis a la sierra central ya que hay un sin número de productos que faltan ser explotados y exportador con poco o mayor valor agregado, producto no solo la maca, sino productos de la región como la piña, el jengibre, la granadilla, y hacer un plan exportador para estos productos pensando en un futuro cercano y gozar de todos los beneficios que nos dan los tratados de libre comercio que firmo el país con diferentes bloques económicos y aprovechar están ventajas arancelarias, porque países vecinos vienen exportando productos similares con mucho valor agregado muchas veces el doble a veces el triple de nuestros productos agrícolas sabiendo que el producto peruano muchas veces supera en calidad y sabor de los mismos.

Operadores como:

Agente de carga:

Yolanda Vertiz – BROKAL AGENTE DE CARGA

Cesar Sotelo Gonzales - ICA GROUP AGENTE DE CARGA

Agentes de aduanas:

Cesar Sotelo Gonzales – ICA GROUP AGENTE DE ADUANAS

Alan Mendizábal - AUSA

María del Carmen Loret de Mola – MC LORET DE MOLA

Empresas de transporte de carga pesada:

Luis Tenorio Flores – CORPORACION LOGISTICA DE TRANSPORTE SAC

Pablo Zacarías Infantas – TRANSPORTES MERIDIAN S.A.

Joseph Becerra – ALCONSA DIVISION TRANSPORTE

- Formular un análisis de la información obtenida.

Fortalezas

De acuerdo a lo conversado con los diferentes operadores económicos y logísticos, están dispuestos a enviar sus unidades de transportes si el volumen es alto ya que cuanto más volumen de carga puedan tener, menores serán los costos.

Así mismo los agentes de aduanas, pueden solicitar la ampliación de la zona primaria a una zona secundaria para poder hacer las revisiones de aduanas o en el mejor de los casos hacer en forma conjunta con las autoridades sanitarias las inspecciones a las cargas de exportación para que en el puerto no demore sus embarques y se pueda cumplir con el embarque justo a tiempo.

Oportunidades

Aprovechas las ventajas competitivas del tratado de libre comercio que mantenemos con los Estados Unidos siendo los aranceles a costo cero “0”, lo cual hace que los precios sean acordes al mercado internacional compitiendo con países como la China que embarcan miles de toneladas a un precio muy por debajo de la harina de maca peruana, lo cual le resta competitividad, debemos de hacer esfuerzos en conjunto con el sector público y privado y promocionar el producto acorde a las necesidades del consumidor.

Amenazas

Las grandes amenazas son los fenómenos naturales y cambios constantes de clima perjudican en la producción del cultivo de maca y de todos los productos agrícolas; en especial las heladas (perjudican hasta un 37% de la producción) y el fenómeno del niño (por la disminución fluvial), las entidades públicas, locales, regional y nacional debe poner énfasis en estos cultivos de gran potencial en el mercado local e internacional promocionando este producto en las ferias internacionales y del cual forma parte el Perú.

Otra de las grandes amenazas es el crecimiento de la oferta de maca boliviana desde este lado del continente ya que es nuestro principal competidor en cuanto a siembra producción y exportación.

Otro de las amenazas, de acuerdo a lo conversado con los productores es la contaminación de la actividad minera, latente por estos días.

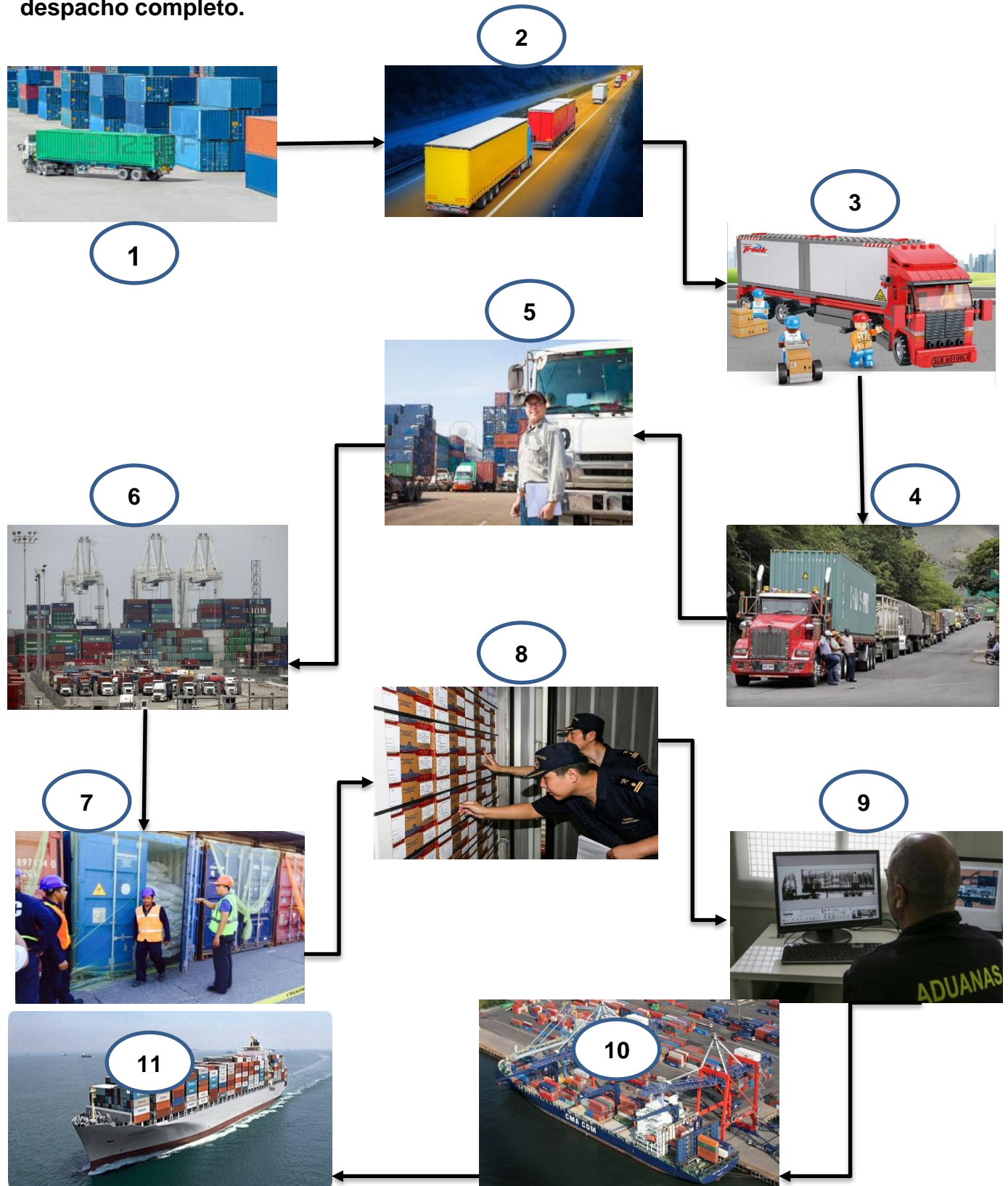
Debilidades

Las grandes debilidades hechos llegar por los propios productores es la falta de preparación técnica en los productores de maca para que puedan exportar mejores productos a precios y calidades más competitivas, así como la falta de información sobre como poder crecer en otros mercados con productos comerciales.

La escasa asistencia técnica, de parte de profesional, muchas veces de las propias instituciones públicas, locales o regionales.



- Describir los pasos que existen para desarrollar un despacho operativo aduanero desde la zona hasta el Callao, con la finalidad de conocer el flujo completo que existe y las consideraciones que debe tener el exportador peruano para lograr un despacho completo.



Describiendo los pasos que existen para desarrollar un despacho operativo aduanero desde la zona de carguío Junín hasta el Callao, con la finalidad de conocer el flujo completo que existe y las consideraciones que debe tener el exportador peruano para lograr un despacho completo, todo este trabajo desde el retiro del contenedor vacío hasta el ingreso del contenedor lleno y precintado, debe demorar un promedio de 72 horas.

- 1) Retiro del contenedor vacío de los terminales temporales aduaneros habilitados para tal fin, con una copia de la reserva de espacio en la nave (Booking), otorgado por la línea naviera.
- 2) Traslado del contenedor a la zona de llenado en Junín o Pasco para la carga del producto dentro del contenedor.
- 3) Se hace el llenado del contenedor llevando una correcta estiba y culminando con el precintando el contenedor.
- 4) El contenedor llega al Callao para su ingreso al puerto.
- 5) El despachador aduanero recibe los documentos que corresponden al contenedor verificando que se cumpla con todos los requisitos de exportación y que cumpla con todos los documentos exigidos para su ingreso documentos tales como guía de remisión y factura comercial de exportación, contando con el booking o reserva de espacio en la nave.
- 6) El camión y contenedor, ingresan al puerto del Callao para su descarga del contenedor y puesto a disposición de la autoridad aduanero para los controles respectivos.
- 7) El contenedor con la carga pasa inspección de Senasa organismo descentralizado del Ministerio de Agricultura para velar el correcto embarque de nuestra flora y fauna emitiendo un certificado fitosanitario.
- 8) El contenedor con la carga pasa inspección de aduanas y BOE de ser necesario para verificar que la mercancía indicada en la guía de remisión del exportador sea lo encontrado y embarcado correctamente.
- 9) De corresponder la carga es aforada físicamente por el especialista de aduanas, encontrando conforme procede a otorgar el levante correspondiente y su autorización de embarque.
- 10) Se procede a dejar documentos en la línea naviera para su embarque del contenedor en la nave designada.

- Elaborar un diagrama de flujo en donde indique el proceso de exportación de las Regiones visitadas para el producto Harina de Maca, en cuanto documentación, días tramites y costos referenciales. Además de incluir a los operadores que intervienen, plazos, y posibles demoras.

DIAGRAMA DE FLUJO

SERVICIOS AL EXPORTADOR | información



. Abastecimiento de herramientas producto y maquinarias.

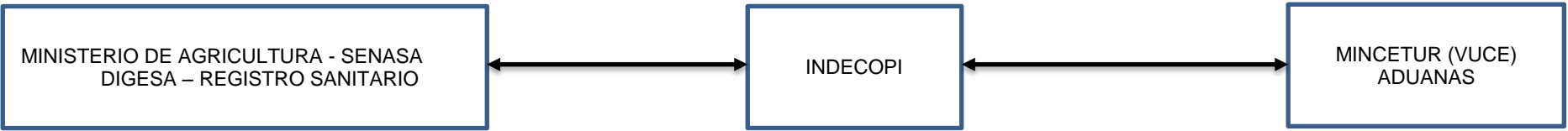
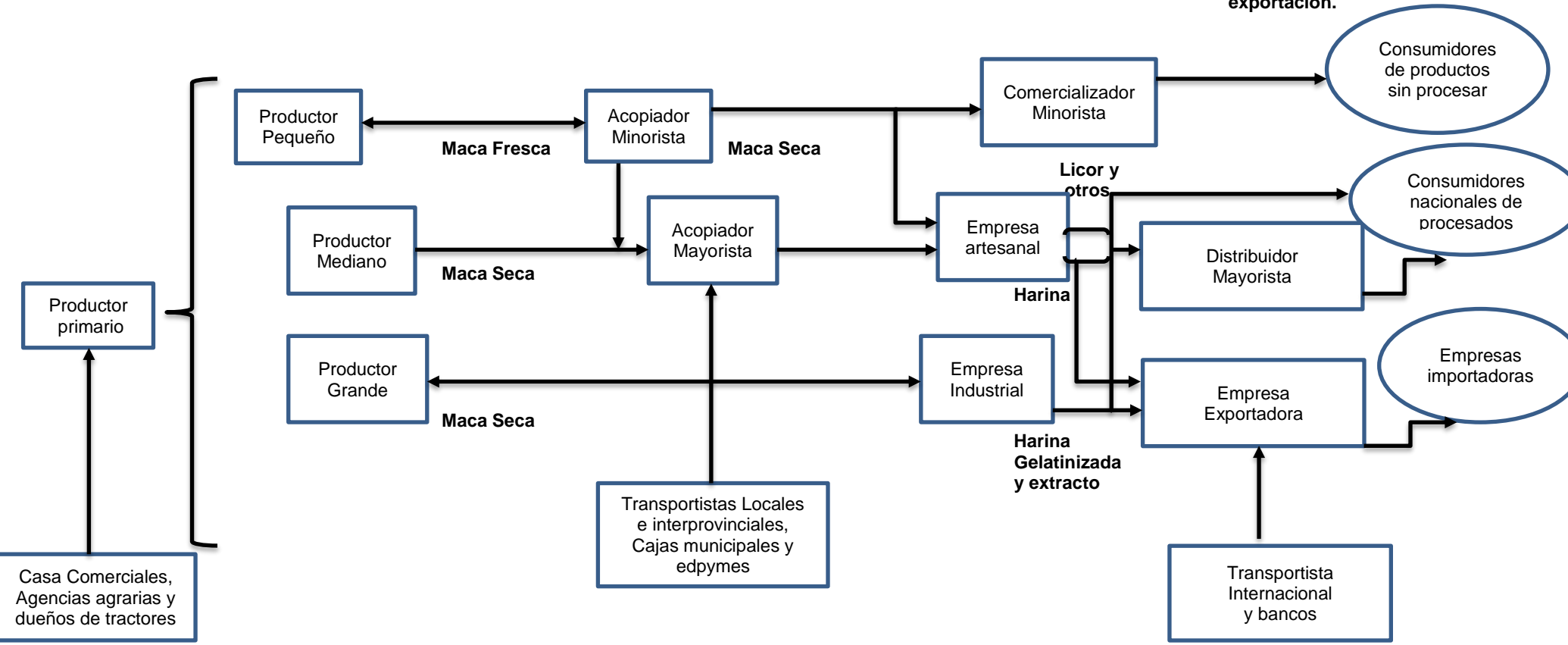
. Cultivo y cosecha de maca

. Secado

. Clasificación
. Almacenamiento

. Procesamiento de derivados
. Empaque

. Distribución y venta
. Embarque de exportación.



Maca Gelatinizada (En polvo y en cápsulas)

1



Selección -
clasificación

2



Lavado

3



Acondicionamiento

4



Escaldado en marmitasa
vapor

5



Molienda -
pulpeado

6



Filtrado en filtro
prensa horizontal

7



Calibración de
molino coloidal

8



Molienda en molino
coloidal

9



Refinado en molino coloidal

10



Deshidratación y gelatinización en
secador de tambor

11



Molienda en molino de
martillo

12



Determinación de
granulometría

13



Envasado de maca
gelatinizada

Fuente: Koken del Perú

ELABORACION DE HARINA INTEGRAL PRE-COCIDA DE MACA

1



Selección – Clasificación

2



Limpieza en Húmedo

3



Desinfectado-Rehidratado

4



Pre-Cocción.

5



Enfriado-Cortado

6



Secado solar

7



Secado en cabina

8



Molienda-Tamizado

9



Envasado

10



Producto

- Desarrollar un manual que incorpore la información señalada en este rubro.

El presente manual se desarrolló en base a la investigación obtenida y en base a las reuniones con los productores que nos explicaron que durante el procesamiento de la maca existen diferentes factores que pueden ser causa de contaminación accidental o inducida, pueden ser físicos, químicos o microbiológicos; desde el momento de la obtención de la materia prima hasta la llegada del producto al consumidor final.

Ver manual (aparte)

CONCLUSIONES

Este trabajo nos sirvió para interiorizarnos dentro de la región Junín y Pasco y aprender de una manera adecuada como se realiza la siembra, cosecha y post cosecha de la maca para que en un futuro tener una mejor noción a la hora exportar el producto maca y la forma correcta de tener los costos logísticos a la mano cuando nos decidamos exportar y esto va en apoyo a los productores.

El dar a conocer este trabajo de investigación nos damos cuenta de cómo se maneja la producción local y cuáles son las mejoras formas para poder llegar a otros mercados que esperan por nuestros productos ya que nuestra producción de harina de maca y sus derivados es de buena calidad según refieren los expertos, además de servir de alto potencial alimenticio.

La maca resulta ser un suplemento muy rico en vitaminas, minerales y nutrientes.

La raíz de Maca Andina ha sido utilizada durante más de 3.600 años por diversos pueblos de la zona del altiplano peruano con la finalidad de conseguir energía, vitalidad y, sobre todo, es un alimento muy apreciado por su valor para la tratar la infertilidad y para elevar la libido de forma natural.

La maca andina orgánica gelatinizada es la calidad más alta que se puede obtener en maca, ya que la gelatinización, es un proceso que divide y rompe las cadenas del almidón contenido en la maca.

La maca roja y negra es procesada en una moderna planta de producción, siguiendo los estrictos estándares de calidad internacionales (Orgánica, BPM y HACCP). Como resultado, se obtiene un producto concentrado y mucho más biodisponible (más asimilable por las células del cuerpo).

Al realizar este trabajo de investigación nos hemos encontrado que la exportación de harina de maca ascendió a 1,411 toneladas por un valor de 26,8 millones de dólares, durante el 2015 y nuestro país es el principal exportador de harina de maca en el mundo.

RECOMENDACIONES

Siendo Estados Unidos es uno de los países industrializados más avanzados y potentes, y es la primera economía del mundo, debemos de seguir mirando este mercado, aprovechando los tratados de libre comercio vigente a la fecha, ya que se embarca un 32% de nuestra producción del mercado mundial.

Se recomienda unas buenas prácticas de cosecha para mantener la temperatura, mantener la humedad relativa, proteger los productos y prevenir la entrada de plagas al producto de maca fresca, porque sin ella no se podría producir la harina de maca.

Adicionalmente podemos indicar que se debe dar mayor énfasis en un plan operativo institucional de parte del MINAGRI, Gobiernos Regionales que incluya la participación activa de agricultores/exportadores de la red facilitadora de Comercio Exterior donde se pueda organizar, supervisar y participar de las visitas a las plantas de procesamientos, y tener talleres y mesas de trabajo para el crecimiento del intercambio comercial y las exportaciones con destino a Estados Unidos en el corto, mediano y largo plazo.

ANEXOS:**Principales importadores de harina de maca en polvo del estado de New York**

CONSIGNATARIO	DIRECCION	TELEFONO	WEB	ESTADO
AIS INTERNATIONAL INC	1413 Tonne Rd, Elk Grove Village, IL 60007, EEUU	+1 847-593-2626	http://aisinternational.com/	New York
PERUVIAN IMPORT CO INC	88 South St, Passaic, NJ 07055, Estados Unidos	:(973)773-6705	http://www.peruvianimport.com	New York
CGS GENERAL DISTRIBUTION INC	245 Hinsdale St 1, Brooklyn, NY 11207	(845) 226-1457		New York
JP TRADING AND GLOBAL IMPORTS LLC	NEWARK NJ 07102, USA	(973) 242-3143	http://www.tradicionesandinas.com/	New York
UHTCO CORPORATION	Oleary Dr, Ancaster, ON L9K, Canadá	+1 905-616-4265	http://www.uhtco.com/	New York
MI PERU PRODUCTS IMPORTS LLC 1500 I	P.O. Box 1386 San Mateo CA , 94401	1-888-447-7286	http://www.miperuproducsimport.com	New York
PERUVIAN IMPORT CO INC	88 South St, Passaic, NJ 07055, Estados Unidos	+1 973-458-1999	http://www.peruvianimport.com/	New York
FITO GLOBAL INC.	857 GROVE AVE. LAURENCE HARBOR NJ 08879 USA	(302) 565-9857	http://www.fitoglobal.com/	New York
BIOACTIVE RESOURCES LLC 138 SYLVANIA PLACE SOUTHPLAINFIELD N	138 Sylvania Pl, South Plainfield, NJ 07080, Estados Unidos	+1 908-561-3114	http://www.bioactivesources.com/	New York
CGS GENERAL DISTRIBUTION INC	245 Hinsdale St 1, Brooklyn, NY 11207	(845) 226-1457		New York
CGS GENERAL DISTRIBUTION INC	245 Hinsdale St 1, Brooklyn, NY 11207	(845) 226-1457		New York
STRYKA BOTANICS	279 HOMESTEAD ROAD HILLSBOROUGH NJ 08844, USA		http://stryka.com/index.htm	New York

PAIS DE EXPORTACION	FOB	PESO NETO	%
UNITED STATES	2,915,266	309,991	32%
JAPAN	998,302	55,515	6%
UNITED KINGDOM	808,709	112,552	12%
GERMANY	617,269	80,550	8%
CHINA	588,371	89,694	9%
AUSTRALIA	399,089	51,376	5%
CANADA	306,179	36,824	4%
NETHERLANDS	295,103	45,381	5%
HONG KONG	220,640	24,728	3%
SPAIN	171,865	25,793	3%
OTROS	1,174,239	129,902	13%
TOTAL	8,495,032	962,306	100%

RAINFOREST HERBAL PRODUCTS INC	Suite 7 Etobicoke, ON M8W-4W3	(416) 2527246	https://www.rainforestherbal.com/	New York
--------------------------------	----------------------------------	------------------	---	----------

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION DE LA HARINA DE MACA PERUANA

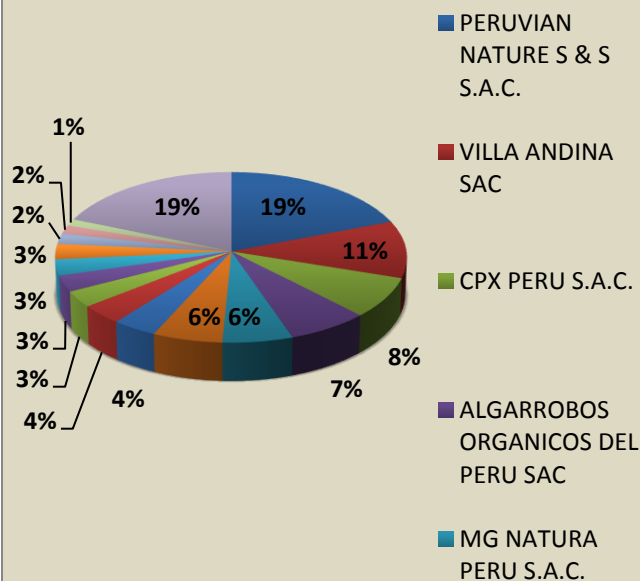
PRINCIPALES EMPRESAS DE EXPORTACION

EMPRESA	TOTAL, FOB	TOTAL, KG	%
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	1,625,500	206,503	19%
VILLA ANDINA SAC	922,495	128,594	11%
CPX PERU S.A.C.	653,775	45,593	8%
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU	598,000	78,731	7%
MG NATURA PERU S.A.C.	511,818	65,647	6%
KOECH S.A.C.	509,939	2,814	6%
INVERSIONES 2A SRL	327,649	11,900	4%
AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C.	314,027	44,110	4%
MAZZI CORP SAC	261,105	46,810	3%
ECOANDINO S.A.C.	259,770	37,553	3%
ORDOÑEZ GROUP SAC	257,930	32,880	3%
RFCAR SRLTDA	247,201	36,330	3%
COMPLEMENTOS Y SUPLEMENTOS	168,662	23,761	2%
INKANATURA WORLD PERU EXPORT	140,058	14,633	2%
JHK HOLDING S.A.C	109,696	21,939	1%
OTRAS	1,584,212	164,674	19%
TOTAL	8,491,837	962,472	100%

DE LA HARINA DE MACA PERUANA

EXPORTACION DE HARINA DE MACA 2016 POR PAISES DE

EXPORTACION DE HARINA DE MACA POR EMPRESA 2016 (Enero-Junio)





MINISTERIO DE SALUD
PERU
DIGESA
DIRECCION GENERAL DE
SALUD AMBIENTAL



No: 03290-2011
Exp. N° 22369-2011-R

REGISTRO SANITARIO

Para la puesta en el mercado nacional
de alimentos y bebidas de consumo humano

A. EMPRESA

CHACON VDA DE POPOVICI GLORIA
RUC: 10077735416
Av. GENERAL CORDOVA 759, DPTO. 404 - MIRAFLORES - LIMA - LIMA
Teléfono/Fax: 4218265
Rep. Legal: CHACON VDA DE POPOVICI GLORIA

B. ESTABLECIMIENTO

CHACON VDA DE POPOVICI GLORIA
Av. GENERAL CORDOVA 759, DPTO. 404 - MIRAFLORES - LIMA - LIMA

C. ALIMENTOS Y BEBIDAS

1 HARINA COCIDA DE MACA (LEPIDIUM PERUVIANUM) "LEPIDIUM
PERUVIANUM CHACON - MACA DE LA DRA CHACON -
REALYMED®", en bolsa de polipropileno de 1 kg, 500, 250 g.
Vida Útil del Producto: 12 meses
HARINA DE TUBERCULOS

Código del Registro
Sanitario

N8004511N
NACAVA

D. REGISTRO

La Dirección General de Salud Ambiental autoriza la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano de los productos descritos en el ítem C bajo las siguientes condiciones:

- La empresa y su representante legal son solidariamente responsables de que los productos descritos en el ítem C sean puestos en el mercado nacional en condiciones inócuas y aptas para el consumo humano.
- Cualquier cambio en el envase, presentación o etiquetado, requerirá una notificación a la DIGESA, la cual incorporará dicho cambio en el Registro, previa evaluación.
- La vigencia de la presente autorización de inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas es de cinco años a partir de la fecha de su expedición.
- La empresa está obligada a rotular el(los) producto(s), cuyo Registro Sanitario se otorga, con arreglo a lo establecido en el art. 117° del Decreto Supremo 007-98-SA. "Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas".
- Esta inscripción está sujeta a vigilancia sanitaria por parte de DIGESA, la cual podrá revocarla.
- La empresa está obligada a comunicar por escrito a la DIGESA cualquier cambio o modificación en los datos o condiciones bajo las cuales se otorgó el Registro Sanitario a un producto o grupo de productos, por lo menos siete (7) días hábiles antes de ser efectuada, acompañando los recaudos o información que sustente dicha modificación.

Lima, 22 de agosto del 2011



MINISTERIO DE SALUD
Dirección General de Salud Ambiental
Dirección de Higiene Alimentaria y Zoonosis

Dra. Milagritos Araujo Zapata
DIRECTORA EJECUTIVA (e)

329

ANEXO B - Formato CMA – CGM

San Isidro, XXX 2016

ACUERDO DE SEGURIDAD

Por el presente documento CMA CGM PERU S.A.C Y XXXXXXXX acuerdan establecer procedimientos seguros en las actividades que desarrollan como integrantes de la cadena logística del comercio exterior. En este afán CMA CGM PERU S.A.C ha implementado el Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC, previniendo y evitando de esta manera, que sus clientes y personal en general, puedan ser involucrados en actividades de tráfico ilícito de drogas, bioterrorismo y delitos conexos. Por su parte XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX se compromete a establecer los controles de seguridad necesarios en los procedimientos a seguir por el producto a exportar.

CMA CGM PERU S.A.C.

XXXXXXXXXXXXXX

(Sello y Firma)

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXX

(Sello y Firma)

Anexo: C FORMATO BASC COSCO PERU**ACUERDO SOBRE REQUISITOS MINIMOS DE SEGURIDAD**

Al no intervenir COSCO PERU S.A., en el llenado de la carga, el cliente debe asegurarse que las operaciones se realicen cumpliendo los siguientes requisitos mínimos de seguridad y control, manteniendo una trazabilidad adecuada:

- Controles de acceso físico durante el proceso de llenado de la carga, evitando que personas ajenas o no autorizadas tengan acceso a las mercancías.
- Controles de acceso físico en los lugares de almacenaje y de los productos terminados y materiales de empaque de la carga.
- Contar con un procedimiento seguro para la selección del personal.
- Mantener registros de la trazabilidad despachos de la carga.
- Realizar capacitaciones permanentes al personal sobre seguridad en las exportaciones, actividades sospechosas y reporte de incidencias.
- Realizar verificaciones de seguridad a proveedores y clientes, mitigando la posibilidad de vincularse con empresas que puedan cometer actos ilícitos sin limitarse a terrorismo, narcotráfico, contrabando y lavado de activos, etc.
- El presente acuerdo es una alianza voluntaria que tiene como objetivo, prevenir actividades ilícitas como contrabando, tráfico ilícito de drogas u otros delitos conexos, contribuyendo de esta manera a mejorar la imagen de nuestro país en el exterior.

Lima, xxxxx de xxxxxx 2016

ANEXO D: CARTA DE TEMPERATURA

BOOKING N°:

**LETTER OF TEMPERATURE FOR REEFER CONTAINERS.
CARTA DE TEMPERATURA PARA CONTENEDORES REFRIGERADOS.**

- 1.- VESSEL/VOY (NAVE/VIAJE): -----
- 2.- SHIPPER (EMBARCADOR): -----
- 3.- CONSIGNEE (CONSIGNATARIO): -----
- 4.- COMMODITY (PRODUCTO): -----
- 5.- PORT OF LOADING (PTO.DE EMBARQUE): -----
- 6.- PORT OF DISCHARGE (PTO.DE DESCARGA): -----
- 7.- PLACE OF DELIVERY (DESTINO FINAL): -----
- 8.- EQUIPO CON ATMOSFERA CONTROLADA: SI NO

**TEMPERATURE INSTRUCTIONS
INSTRUCCIONES DE TEMPERATURA:**

TEMPERATURE (IN DEGREES CELSIUS): -----
 TEMPERATURA AIRE SUMINISTRO (GRADOS CELSIUS): -----
 TOLERANCE RANGE/RANGO DE TEMPERATURA: -----
 HUMIDITY/HUMEDAD: -----
 VENTILATION/VENTILACION: -----
 CO2 LIMITATION %: -----

**CONTAINER PREFIX, NUMBER AND WEIGHT
PREFIJO, NÚMERO Y PESO DE CONTENEDORES**

- 1.- CONTAINER (CONTENEDOR) ----- WEIGHT (PESO) ----- TONS. (TONELADAS) --

- 2.- CONTAINER (CONTENEDOR) ----- WEIGHT (PESO) ----- TONS. (TONELADAS) --

- 3.- CONTAINER (CONTENEDOR) ----- WEIGHT (PESO) ----- TONS. (TONELADAS) --

- 4.- CONTAINER (CONTENEDOR) ----- WEIGHT (PESO) ----- TONS. (TONELADAS)

**THE ABOVE INSTRUCCIONES MUST ALSO BE STATED ON THE BILL (S) OF LOADING.
LAS INSTRUCCIONES INDICADAS TAMBIEN DEBEN ESTAR INCLUIDAS EN LOS
CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.**

ISSUED (EMITIDO)
DATE (FECHA): -----

RECEIVED (RECIBIDO)
DATE (FECHA): -----

SHIPPER'S SIGNATURE
FIRMA DEL EMBARCADOR

VESSEL'S COMMAND
COMANDO DE LA NAVE

NOMBRE DE EMERGENCIA: -----
CELULAR / NEXTEL DE EMERGENCIA: -----