



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTA TRITURADA Y  
PULVERIZADA A NEW YORK, USA, COMERCIALIZADA POR LA  
EMPRESA AGROEXPORTADORA SOL DE OLMOS S.A.C. DE LA  
CIUDAD DE LIMA”**

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

**PRESENTADO POR**

**Bach. RODRIGUEZ BERRIO, ALBERTO**  
<https://orcid.org/0000-0001-6102-2471>

**ASESOR**

**Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI**  
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**LIMA – PERÚ  
2022**

## **Dedicatoria**

Dedicado a mi madre que en todo momento me estuvo acompañando en mi proceso de estudio en la universidad.

## **Agradecimiento**

A mi papá y mis hermanos que me acompañaron en este proceso de formación académica.

## INTRODUCCIÓN

El pimiento, que será enviado a EE.UU., permitirá a la organización adquirir nuevas posibilidades de extenderse universalmente y obtener una gran productividad. El artículo a enviar es de primera y demanda en los sectores empresariales a nivel mundial ya que le da un toque picante, de olor dulce y un sabor extraordinario a cualquier platillo. Al igual que la sal, es un ingrediente fundamental en la cocina sin olvidar que puede ofrecer diferentes ventajas médicas. Según los estudios, la pimienta contiene niveles significativos de vitamina A, C y K, así como minerales, potasio, fósforo, magnesio y calcio.

La pimienta contiene piperina, que libera las enzimas digestivas del páncreas, favoreciendo a la digestión; también podría aumentar el ritmo del metabolismo y favorecer la quema de calorías.

Es usado también en la absorción de los nutrientes pues aumenta la biodisponibilidad de varios nutrientes como el selenio o betacarotenos; es decir que aumenta la capacidad de absorción y utilización por las diferentes partes del cuerpo.

Esta investigación tiene como objetivo realizar la secuencia de una operación de exportación de la pimienta triturada y pulverizada a Estados Unidos, periodo establecido, lo cual tiene como objetivo conocer los procedimientos y costos de exportación pero sobre todo saber qué se puede abrir mercados mucho más de lo ya establecido en especial el mercado americano.

## RESUMEN

La mejora de la elaboración de artesanía por capacidad competente fue satisfecha por la construcción presentada por la universidad; El artículo que se enviaría a partir de ahora era punto por punto: la mercancía de pimienta triturada y en polvo, se describió de la siguiente manera.

Como primera parte, en el capítulo I se encuentra la descripción del producto, pimienta triturada y pulverizada. En el capítulo II determinado aprovisionamiento se detallara los proveedores de los productos a necesitar, seleccionados según sus certificaciones de calidad, misión y visión.

En el capítulo III veremos el almacenamiento, su estrategia es poder identificar cuáles son las prioridades de sistema de trabajo para así poder tener un mecanismo efectivo. Continuando, tenemos el capítulo IV denominado rotulado y etiquetado, en general se verá la etiqueta del producto, las normas técnicas aplicables, normas de exportación y las de acceso.

El capítulo V empaque, argumentara acerca del diseño del producto, el tipo de empaque, criterios de selección, procesos, tiempos y costos. Prosiguiendo, el capítulo VI de embalaje, es donde se tratara las condiciones del embalaje con el cual será enviado a su destino de forma seguro y buscando tener el mínimo daño posible la mercancía.

En los siguientes capítulos estarán en relación debido a que tratan sobre los dos recursos a utilizar para su distribución. El capítulo VII trata sobre la selección del pallet, el proceso, el tiempo y costo del proceso y las características de este. En el capítulo VIII, trata sobre la selección, el proceso, el tiempo y costo del container.

Después de tratar sobre los recursos que va a contener y proteger el producto, se verá el transporte en el capítulo IX, tanto el transporte interno como el transporte para realizar las exportaciones. En el capítulo X argumentara sobre los agente de aduana para el servicio de soporte al comercio internacional.

En el capítulo XI se enfoca en la infraestructura física del país destinatario ya sea por vía aérea, terrestre o marítima. Siguiendo, el capítulo XII se verá cómo será la distribución visualizado a través de un mapeo siguiendo la secuencia.

En el capítulo XIII se trata exclusivamente de la matriz de costo de exportación, es decir, el importe de cada componente. Y por último, en el capítulo XIV trata de la valuación económica financiera, acabando con las conclusiones y referencias.

## ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figura.....	xi
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>8</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	8
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	13
2.3. Control de calidad.....	14
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	17
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>18</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	18
3.2. Lay-out de almacén.....	20
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	21
3.4. Costo fijo de almacén.....	23
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>24</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicable.....	25
4.3. Proceso de rotulado.....	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	29
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>30</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	30
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	32
5.3. Proceso de empaque.....	33
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34

<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>35</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado .....	35
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3. Proceso de embalaje .....	37
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	38
<b>7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....</b>	<b>40</b>
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	40
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	41
7.3. Proceso de paletización.....	42
7.4. Plano de estiba del pallet.....	43
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado .....	43
<b>8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto) .....</b>	<b>45</b>
8.1. Ficha técnica de seleccionado.....	45
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	46
8.3. Proceso de contenerización.....	47
8.4. Plano de estiba del contenedor .....	47
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenerización.....	48
<b>9. TRANSPORTE.....</b>	<b>49</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	49
9.2. Costo de transporte interno (Irlanda Wright).....	53
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional .....	53
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	57
<b>10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>58</b>
10.1. Agentes de aduana.....	58
10.2. Costo de agenciamiento .....	60
10.3. Aseguradoras .....	60
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	61
10.5. Terminales de almacenamiento.....	61
<b>11.INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FISICA EN EL PAÍS</b>	
<b>DESTINO .....</b>	<b>62</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	62
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria Del país destino .....	69

11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y Aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	71
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	72
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>75</b>
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor .....	75
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntosde ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	76
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del Producto	78
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, Incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. ....	79
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización .....	81
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal .....	81
<b>13.</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>83</b>
<b>14.</b>	<b>VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....</b>	<b>85</b>
14.1	Costo de oportunidad de capital.....	85
14.2	Valor actual neto .....	86
14.3	Tasa interna de retorno.....	87
	Conclusiones.....	89
	Referencias.....	90

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica.....	2
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	3
<b>Tabla 3</b>	Proveedores.....	8
<b>Tabla 4</b>	Matriz de selección.....	13
<b>Tabla 5</b>	Costo de fabricación y/o producto.....	17
<b>Tabla 6</b>	Detalle de mobiliario.....	21
<b>Tabla 7</b>	Costo fijo de almacén .....	23
<b>Tabla 8</b>	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	29
<b>Tabla 9</b>	Costos del proceso de rotulado .....	29
<b>Tabla 10</b>	Ficha técnica del empaque.....	31
<b>Tabla 11</b>	Tiempos y costos del proceso de empackado.....	34
<b>Tabla 12</b>	Ficha técnica para el embalaje.....	36
<b>Tabla 13</b>	Tiempo y costo del embalaje.....	39
<b>Tabla 14</b>	Ficha técnica para la unitarización de la pimienta.....	41
<b>Tabla 15</b>	Tiempos y costos .....	43
<b>Tabla 16</b>	Ficha técnica del contenedor.....	46
<b>Tabla 17</b>	Costo de transporte.....	48
<b>Tabla 18</b>	Proveedores de transporte.....	48
<b>Tabla 19</b>	Costo de transporte.....	53
<b>Tabla 20</b>	Proveedores de transporte.....	53
<b>Tabla 21</b>	Costo de agenciamiento .....	60
<b>Tabla 22</b>	Matriz de costos exportación.....	83
<b>Tabla 23</b>	Costo de oportunidad.....	85
<b>Tabla 24</b>	Flujo de caja.....	86
<b>Tabla 25</b>	Tasa de interés de retorno.....	87

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma del proceso productivo.....	3
<b>Figura 2</b>	Flujograma del proceso productivo .....	4
<b>Figura 3</b>	Pesado de la pimienta.....	5
<b>Figura 4</b>	Ramo de la Planta de Pimienta Negra.....	5
<b>Figura 5</b>	Selección de pimiento.....	6
<b>Figura 6</b>	Embazado del pimiento.....	6
<b>Figura 7</b>	Etiqueta de la pimienta.....	7
<b>Figura 8</b>	J&L Agroexportaciones .....	9
<b>Figura 9</b>	S&M Food.....	10
<b>Figura 10</b>	Consortio del Valle .....	12
<b>Figura 11</b>	Campo sol.....	13
<b>Figura 12</b>	Certificaciones ISO 14001 .....	15
<b>Figura 13</b>	Certificación ISO 9001 – 2015.....	15
<b>Figura 14</b>	Certificación HACCP SGS.....	16
<b>Figura 15</b>	Almacén.....	19
<b>Figura 16</b>	Lay – out de Almacén.....	20
<b>Figura 17</b>	Etiqueta.....	25
<b>Figura 18</b>	Rotulado del producto.....	27
<b>Figura 19</b>	Modelo de rotulación .....	28
<b>Figura 20</b>	Contenido de la rotulación .....	28
<b>Figura 21</b>	Envase primario.....	32
<b>Figura 22</b>	Envase secundario.....	32
<b>Figura 23</b>	Estructura Porcentual de Empacado.....	34
<b>Figura 24</b>	Estructura porcentual de embalaje.....	37
<b>Figura 25</b>	Estructura porcentual del proceso de embalaje.....	38
<b>Figura 26</b>	Pallet.....	40
<b>Figura 27</b>	Proceso de Unitarización .....	42
<b>Figura 28</b>	Planos de estiba del pallet .....	43
<b>Figura 29</b>	Estructura Porcentual de los tiempos y costos del paletizado.....	44
<b>Figura 30</b>	Contenedor.....	45
<b>Figura 31</b>	Plano de estiba del contenedor.....	47

<b>Figura 32</b>	Estructura Porcentual de los Tiempos y Costos del Contenerización	48
<b>Figura 33</b>	Ubicación de la Empresa .....	50
<b>Figura 34</b>	Logotipo de la Empresa .....	50
<b>Figura 35</b>	Ubicación de la Empresa .....	51
<b>Figura 36</b>	Logotipo de la Empresa .....	51
<b>Figura 37</b>	Ubicación de la Empresa .....	52
<b>Figura 38</b>	Logotipo de la Empresa .....	52
<b>Figura 39</b>	Ubicación de la Empresa .....	54
<b>Figura 40</b>	Logotipo de la Empresa .....	54
<b>Figura 41</b>	Ubicación de la Empresa.....	55
<b>Figura 42</b>	Logotipo de la Empresa .....	55
<b>Figura 43</b>	Ubicación de la Empresa .....	56
<b>Figura 44</b>	Logotipo de la Empresa .....	56
<b>Figura 45</b>	Flete promedio de las empresas navieras .....	57
<b>Figura 46</b>	Mapa del puerto del callao .....	63
<b>Figura 47</b>	Mapa del Puerto de Supe .....	64
<b>Figura 48</b>	Mapa del Puerto de Nueva York.....	65
<b>Figura 49</b>	Mapa del puerto de Montreal .....	66
<b>Figura 50</b>	Mapa del Puerto de Baltimore.....	67
<b>Figura 51</b>	Mapa de origen y destino .....	68
<b>Figura 52</b>	Puerto Nueva York.....	68
<b>Figura 53</b>	Infraestructura vial.....	70
<b>Figura 54</b>	Infraestructura portuario.....	70
<b>Figura 55</b>	Infraestructura aérea.....	71
<b>Figura 56</b>	Principales puertos y rutas.....	71
<b>Figura 57</b>	Logo de Pitney Bowes .....	73
<b>Figura 58</b>	Mapeo de secuencia comercial.....	76
<b>Figura 59</b>	Canales de distribución.....	77
<b>Figura 60</b>	Canal con mayor flujo .....	78
<b>Figura 61</b>	Logo Kalustyan´s .....	79

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto:**

La pimienta es un elemento óptimo para la elaboración de arreglos culinarios y da la casualidad de poder disminuir el uso de sal en los mismos.

La pimienta negra brinda variedades de alimentos que marcan un sabor intenso y dulce, pero también brinda ventajas médicas, ya que funciona como un estimulante natural de las secreciones gástricas.

En este sentido, la pimienta negra se inclina hacia los procesos relacionados con el estómago en el estómago.

**ALÉRGENOS:** puede contener toques de frutos secos, toques de apio, toques de mostaza y toques de semillas de sésamo y elementos determinados.

Guarde la pimienta negra molida en un lugar fresco y seco, lejos de la luz.

Se recomienda utilizar la pimienta negra molida antes de los 18 meses de su fecha de envasado.

### 1.1. Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Ficha técnica*

<b>Nombre Comercial</b>	<b>Pimienta Triturada y Molida”</b>	
<b>Nombre Científico</b>	Piper nigrum	
<b>Descripción</b>	Observar CAC/RCP 42 Pimienta molida utilizada para condimentar alimentos	
<b>Presentación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tamaño del envase</li> <li>✓ Bolsa Doypack</li> <li>✓ Envase papel/aluminio/plástico</li> <li>✓ Etiquetado</li> <li>✓ Envasado</li> </ul>	
<b>Variedades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pimienta verde</li> <li>• Pimienta negra</li> <li>• Pimienta blanca</li> <li>• Pimienta roja</li> </ul>	
<b>Zona de producción</b>	Lima	
<b>Consumos</b>	La pimienta molida es un gusto excepcionalmente fascinante para las personas que quieren darle a sus platos un toque picante, pero con un sabor más delicado y suave.	

**Nota:** el nombre científico, presentación, variedades y zona de producción.

**Fuente.** Autoría Propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

Partida	Descripción
09041200	PIEMIENTA TRITURADA Y PULVERIZADA

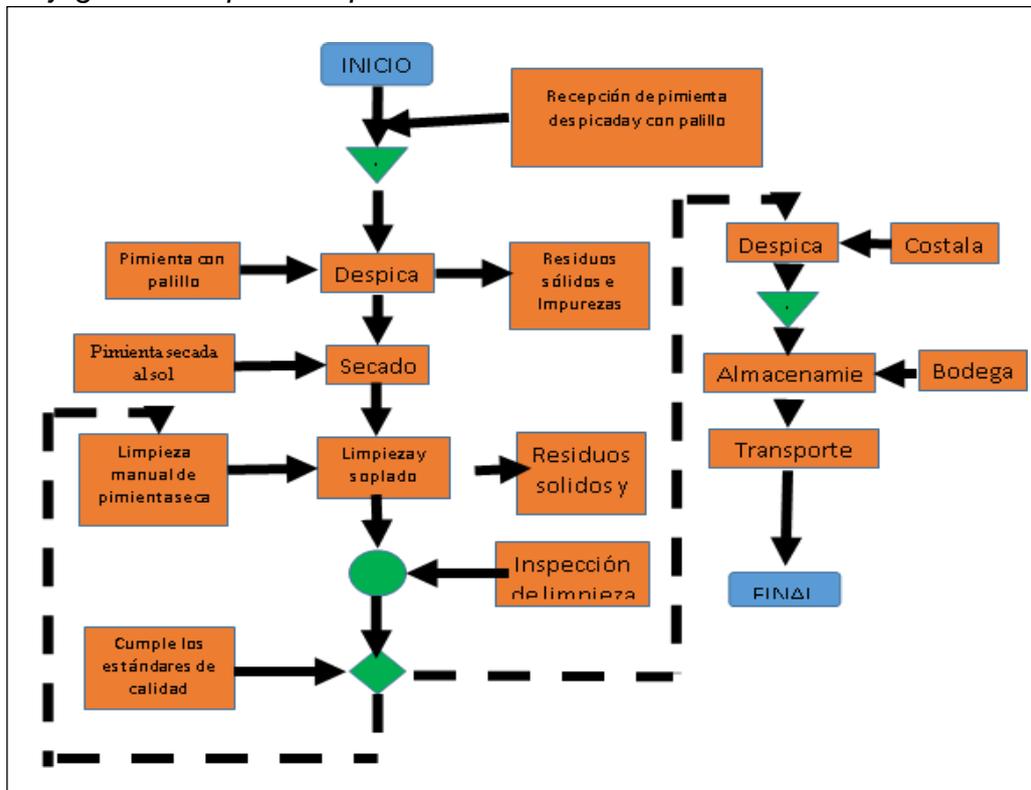
**Nota:** Muestra la clasificación arancelaria de la pimienta triturada y pulverizada

**Fuente:** <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

## 1.3. Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo

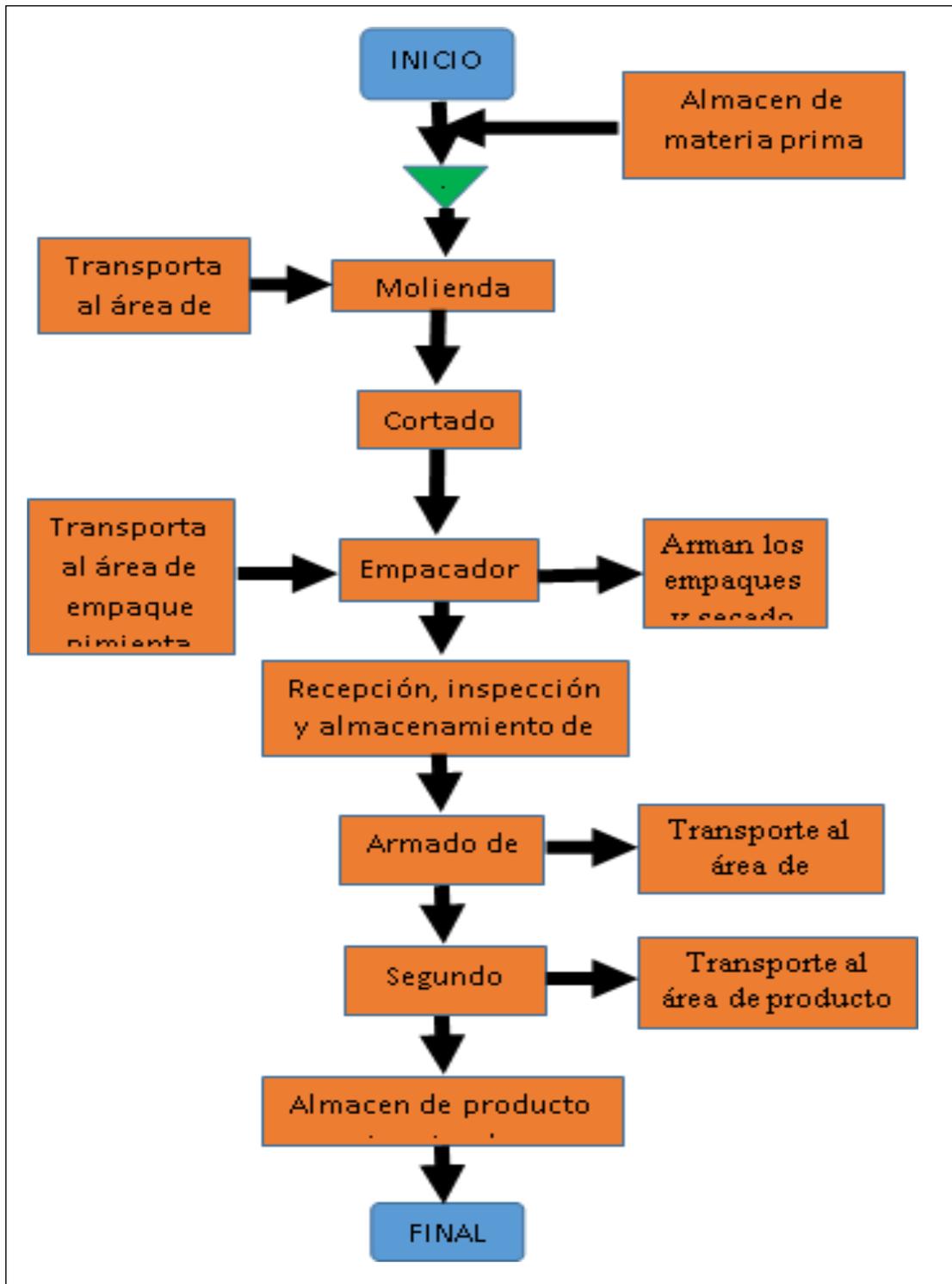


**Nota.** Muestra el proceso productivo de la pimienta. **Fuente.**

[https://www.researchgate.net/figure/Figura-3-Diagrama-de-flujo-proceso-de-transformacion-de-la-pimienta\\_fig1\\_264156551](https://www.researchgate.net/figure/Figura-3-Diagrama-de-flujo-proceso-de-transformacion-de-la-pimienta_fig1_264156551)

**Figura 2**

*Flujograma del proceso productivo*



**Nota:** Flujograma del proceso productivo desde la pimienta seca hasta el empaquetado. **Fuente:** Autoría propia

- **Recepción de la Pimienta.** - Los racimos se pesan para determinar rendimientos.

### Figura 3

*Pesado de la Pimienta*

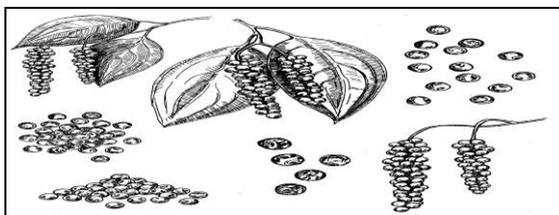


**Nota.** Muestra pimienta negra como materia prima **Fuente.** Web <https://www.corporacionliderperu.com/shop/pimienta/3703-pimienta-negra-entera-a-granel-x-kg.html>

- **Seleccionan los racimos.-** Se selecciona los racimos que presenten granos tiernos. Se eliminan los racimos sobre maduros o deteriorados. Los racimos se fraccionan según la medida del envase.

### Figura 4

*Rama de la Planta de Pimienta Negra*



**Nota.** Muestra la rama de la Pimienta **Fuente:** Web <https://es.dreamstime.com/dibujo-del-vector-de-la-rama-planta-pimienta-negra-ejemplo-bot%C3%A1nico-image115119083>

- **Limpieza de los racimos y granos.** - Se lavan por inmersión en un recipiente con agua clorada.

### **Figura 5**

*Selección de Pimienta*



**Nota.** Selección de la Pimienta seca.  
**Fuente.**

<https://05f.78a.mwp.accessdomain.com/wp>

- **Embazado.-** Se coloca la pimienta molida en las bolsas. Por lo general se utilizan envases pequeños con capacidad para 28, 70, 100, 150, 250 gramos.

### **Figura 6**

*Embazado de la pimienta*



**Nota.** Muestra el empaque para el embazado de la pimienta.

**Fuente.** <https://www.swisspac.pe/bolsas-doypack-o-stand/>

- **Etiquetado.** - Los pomos pasan por un proceso de limpieza exhaustiva, etiquetan y se embalan en cajas de cartón para su almacenaje y comercialización.

### Figura 7

*Etiqueta de la pimienta*



**Nota.** Muestra la etiqueta del producto. **Fuente.**

<https://www.alimarket.es/envase/noticia/340998/etiquetas-del-vinalopo-lanza-un-doypack-de-papel-y-sin-plasticos>

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Proveedores*

Nº	Proveedor	Lugar
1	J&L Agroexportaciones	Lima, Lima, Santiago de Surco
2	S&M FOODS	Lima, Barranca, Barranca
3	Consortio del Valle	Lima, Barranca, Barranca
4	Camposol	Lima, Lima,
5	AgrOlmos S.A	Olmos Lambayeque

**Nota.** Muestra los proveedores con certificación para la producción. **Fuente.** Autoría propia

**Empresa Provedora:** J&L Agroexportaciones **Lugar:** Lima, Lima, Santiago

de Surco **Productos:**

- Uva
- Pimienta
- **Certificaciones de Calidad:**
- GLOBALG.A.P
- GLOBALG.A.P GRASP

**Misión:**

Satisfacer las necesidades de productos orgánicos de nuestros clientes y compradores en todo el planeta y ofrecerles los mejores artículos, asegurando la mejor consideración en el campo; estableciendo así obligaciones de confianza, responsabilidad y consideración.

**Visión:**

Ser el principal exportador peruano de los mejores productos orgánicos, percibidos universalmente por la calidad y principios de novedad de sus artículos.

**Figura 8**

*J&L Agroexportaciones*



**Nota.** Muestra el logotipo de J&L Agroexportaciones. **Fuente.** Web J&L Agroexportaciones

**Empresa Provedora: S&M FOODS Lugar: Lima, Barranca, Barranca**

**Productos:**

- Granos
- Menestras
- Especies

**Certificaciones de Calidad:**

- Brocgs Food Safety
- JAS
- Grasp Gobal G.A.P.
- Global G.A.P.

**Misión:**

Impulsar el progreso de nuestros clientes con artículos hortofrutícolas peruanos con las características requeridas y generando un incentivo para todos.

**Visión:**

Ser percibidos universalmente por nuestros clientes como un cómplice vital confiable en la reserva de artículos hortícolas.

**Figura 9**

*S&M FOODS*



**Nota.** Muestra el logotipo de S&M FOODS. **Fuente.** Web S&M FOODS

## **Empresa Consorcio del Valle Lugar: Lima, Barranca, Barranca**

### **Productos:**

- Línea de menestras
- Línea de granos andinos
- Línea de frutas
- Línea de Especies

### **Certificaciones de Calidad:**

- Global G.A.P.
- USDA ORGANIC
- HACCP

### **Misión:**

Abastecer a la familia del mundo de alimentos sólidos y regulares, tratándose de una apropiación satisfactoria con buenas prácticas y acreditación mundial del ramo. Reforzar los valores con nuestros asociados aplicando mejoras consistentes en su satisfacción personal y creando una obligación social empresarial frente a nuestra circunstancia actual.

### **Visión:**

Contar con una cadena de valor en las carteras de productos que brinde al mundo alimentos sanos y nuevos, mayor satisfacción personal para el grupo de colegas y compromiso social empresarial con nuestra situación actual.

## Figura 10

### CONSORCIO DEL VALLE



**Nota.** Muestra el logotipo de CONSORCIO DEL VALLE. **Fuente.** Web CONSORCIO DEL VALLE

### **Empresa CamposolLugar:** Lima, Lima, **Productos:**

- Alcachofa
- Arándano
- Uva Italia
- Aji paprika
- Pimiento

### **Certificaciones de Calidad:**

- Global G.A.P.
- USDA ORGANIC
- HACCP

### **Misión:**

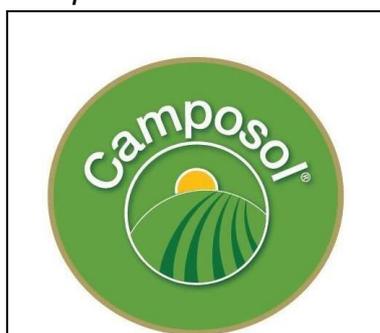
Cubrir de manera confiable las necesidades de alimentos cultivados desde el suelo de nuestros clientes y compradores en todo el mundo con eficacia, calidad y compromiso.

## Visión:

Ser pioneros a nivel mundial en el desarrollo, manejo y exhibición de excelentes alimentos cultivados desde la tierra, con una gestión moral y productiva que garantice la prolongada mantenibilidad de nuestro negocio.

**Figura 11**

*Campo Sol*



**Nota.** Muestra el logotipo de Campo Sol. **Fuente.** Web Campo Sol

## 2.2. Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Matriz de Selección*

Matriz de Selección										
Criterios	J&L Agroexportaciones		S&M FOODS		Consortio del Valle		Camposol		AgrOlmos S.A	
	%		%		%		%		%	
<b>Precio</b>	23.50	1kg	23.55	1kg	24.00	1kg	24.60	1kg	23.90	1kg
<b>Seguridad</b>	No	9%	Si	8%	Si	8%	Si	6%	No	9%
<b>Transporte</b>	No	8%	Si	10%	No	0%	No	0%	No	0%
<b>Certificacion</b>	Si	9%	Si	7%	Si	7%	Si	5%	Si	6%
<b>Cercano al punto</b>	No	5%	No	5%	Si	6%	Si	7%	Si	7%

**Nota.** Muestra la ponderación de proveedores **Fuente** Autoría Propia

**Resultado:**

Elegimos a J&L Agroexportaciones como proveedor esperado ya que cumple con los lineamientos ideales necesarios, teniendo posteriormente un valor no tan alto contrastado con el resto, en cuanto a seguridad se obtiene el 9%, cuenta con transporte para trabajar con la preparación del pimiento. a nuestro lugar de producción, tiene confirmaciones por lo tanto un promedio del 9%, en cuanto a cercanía se encuentra en un punto lejano pero sin modificar la última puntuación.

**2.3. Control de calidad:**

Pimienta se elabora con altos estándares de calidad, por este motivo se elaboran tres controles a lo largo de la cadena de producción.

- Control previo al proceso de maduración
- Control de calidad previo al envasado
- Control de calidad de envasado

**• Importancia de la calidad:**

La importancia de tener un control de calidad interior satisfactorio en el ciclo de creación para obtener un artículo de calidad radica en una evaluación exhaustiva en cada etapa predeterminada, al hacer este control realmente queremos poner el artículo en una gama alta de mezcladores como una bebida abierta. y sin embargo tiempo complejo.

- **Certificaciones de Calidad. -Certificación 1: ISSO14001**

La ISSO 14001 es la normal de gestión ambiental, al usar un envase de vidrio retornable contribuimos a la preservación ambiental.

**Figura 12**

*Certificación ISO 14001*



**Nota:** [www.isos.com](http://www.isos.com)

**Certificación 2: ISO 9001:215**

El pimiento a ser enviado contará con la acreditación ISO 9001:215, ya que esta es una norma mundial para los marcos de gestión de la calidad, asegura que el producto cumpla con los mayores lineamientos.

**Figura 13**

*Certificación ISO 9001-2015*



**Nota:** [www.iso9001.com](http://www.iso9001.com)

### **Certificación 3: HACCP Sistema de Certificación**

La acreditación HACCP espera cubrir los estados de bienestar y esterilización de los alimentos a lo largo de la cadena, incluyendo la creación, manipulación, difusión de la "Norma Limpia sobre la metodología para la utilización del Marco HACCP en la producción de Alimentos y Bebidas RM N° 482-2005MINSAs".

#### **Figura 14**

*Certificación HACCP SGS*



**Nota:** [www.haccp.com](http://www.haccp.com)

## 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 5**

*Costos de fabricación*

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Producto	960 Kilos	27.00	25,920.00
Etiquetado	1 bolsa – 100 gramos 9,600 bolsas	0.30	2,880.00
Empacado	1 caja – 8 bolsitas 1,200 cajas	1.90	2,280.00
Embalado	10 embales (120 cajas)	27.80	278.00
Paletizado	10 pallets	48.50	485.00
	<b>Costo</b>		<b>S/. 31,843.00</b>
<b>1 caja = 800 gramos = 1,200 cajas – Exportar – 960 kilos</b>			

**N**

**Nota.** Muestra el precio total de producto terminado **Fuente** Autoría Propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategia de almacenamiento:**

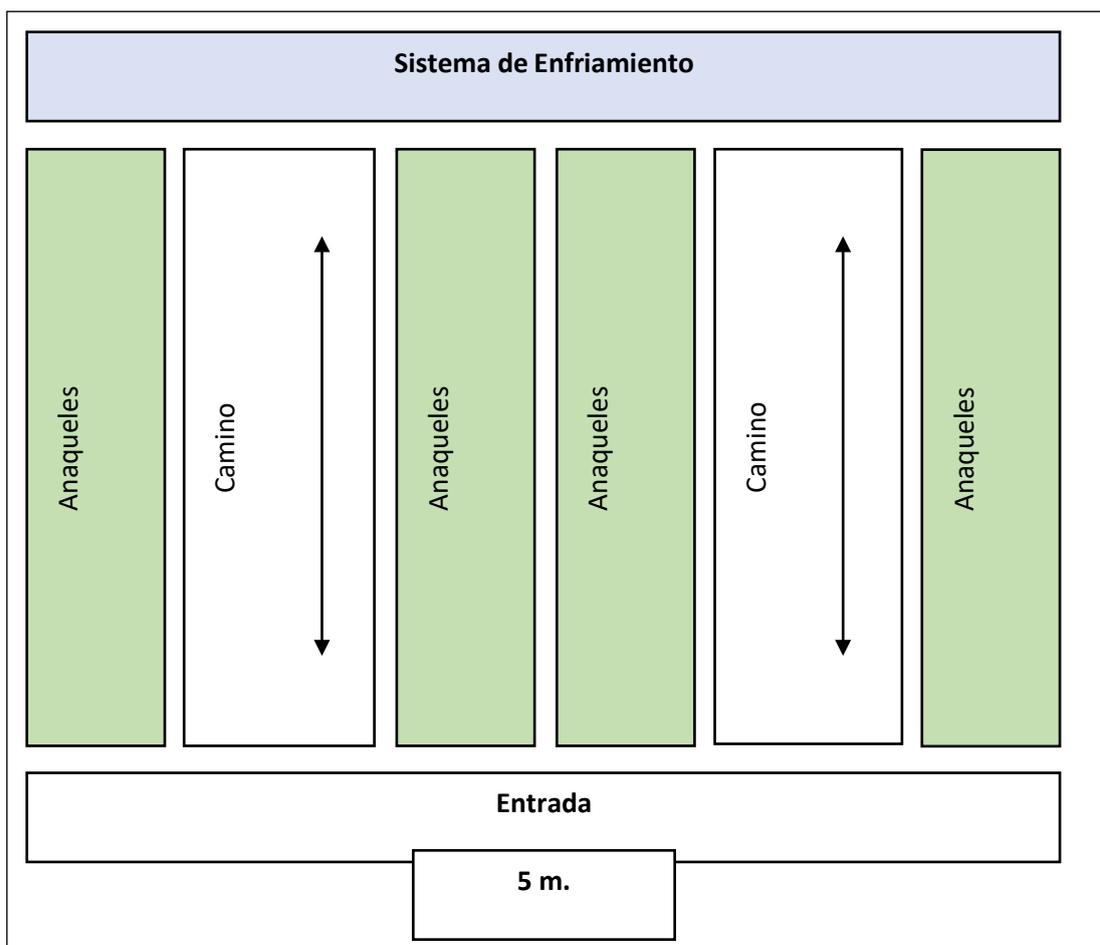
Durante todo el ciclo de elaboración, la pimienta molida debe guardarse en un clima de temperatura controlada. El centro de distribución en el que se guardarán los envases de pimienta molida tiene aspectos de 10 metros por 5 metros de ancho; dentro del almacén tiene 2 vías fundamentales que conducen a su límite más lejano, del lado izquierdo se guardarán las camas con los artículos más establecidos y del lado derecho los más frescos. El centro de distribución cuenta con 4 racks.

Cada rack tiene 4 niveles de capacidad los cuales contendrán 2 catres por cada nivel con 120 cajas por cada nivel dándonos un total de 1,680 cajas por cada rack, cada cajón tiene 8 manojos de pimienta molida, dando un total de 13,440 paquetes por cada rack, con cuatro racks se tiene una oferta completa de 53.760 fardos preparados para su difusión. Para el intercambio del montón, se utilizará un apilador.

El clima contará con ventilación para salvaguardar el elemento y no tener ninguna modificación y una pequeña oficina para el personal.

### Figura 15

*Almacén*

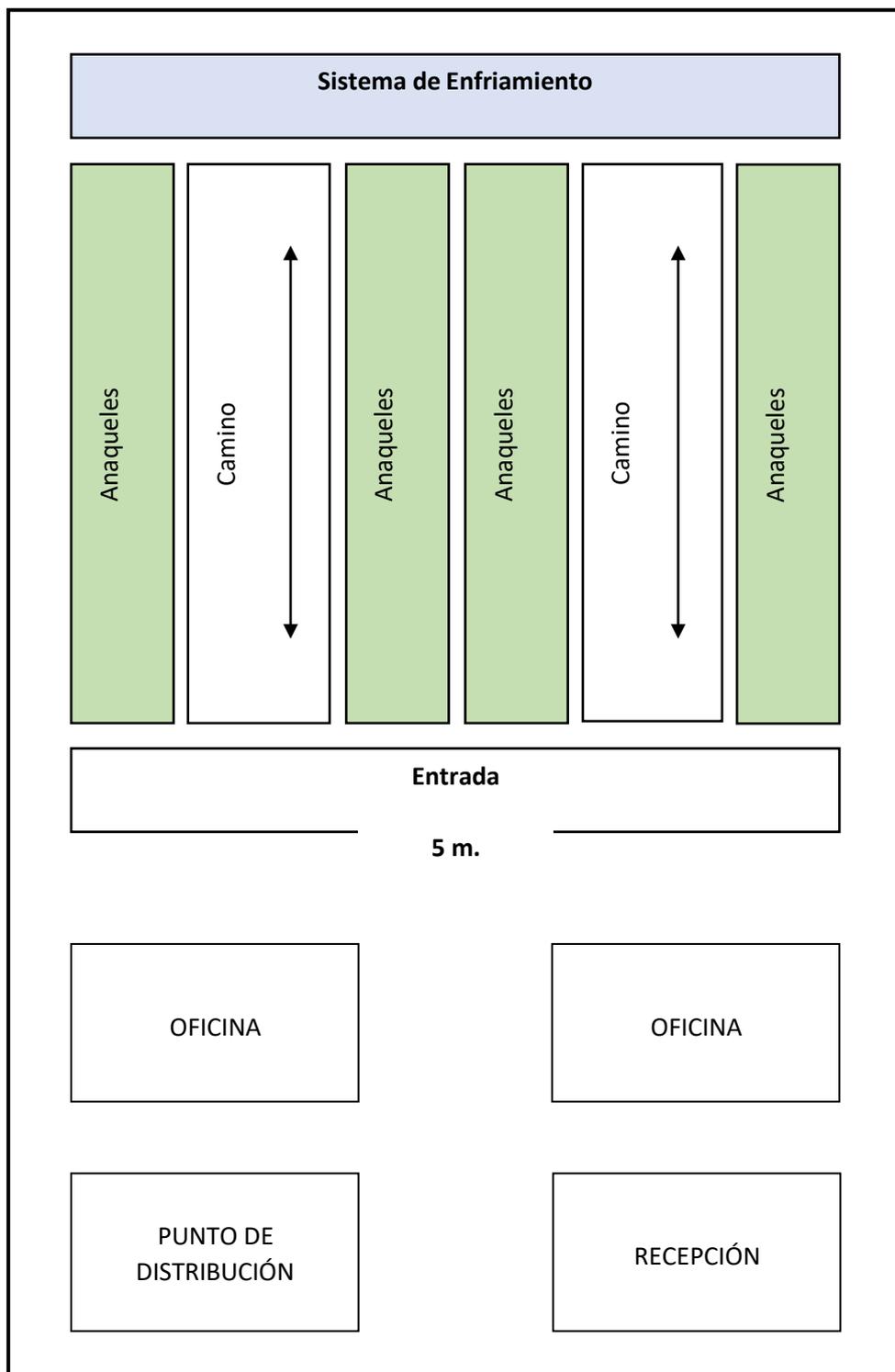


**Nota:** Muestra la distribución del almacén **Fuente:** Autoría propia.

### 3.2. Lay-out de almacén:

**Figura 16**

*Lay-out de almacén*



**Nota:** Muestra Lay-out de almacén **Fuente:** Autoría propia.

### 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

**Tabla 6**

*Detalle de mobiliario*

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	<b>Estantes de acero inoxidable</b>	bastidores con estimaciones Con 2,7 metros de largo x 1,20 metros de fondo y 3 metros de alto, estos racks tienen la capacidad de contener las cajas que albergan los fardos de pimienta. Cada estante contiene 1680 cajas de pimienta.
	<b>Apilador de parihuelas</b>	Involucraremos al apilador de camas para el surtido y movimiento de las camas que contienen los artículos.
	<b>Cajas de cartón</b>	Utilizaremos cajas de cartón onduladas 50 cm de ancho x 50 de profundidad con separadores.
	<b>Cinta de embalaje</b>	Utilizaremos la cinta de prensado para cerrar los contenedores para su adecuada distribución y comercialización a la nación de destino.

	<p><b>Parihuelas</b></p>	<p>Los catres tienen un componente de 1 metro de largo x 1,20 metros de ancho, que se utiliza para colocar cajas.</p>
	<p><b>Papel de embalaje</b></p>	<p>Obligado a embalar el flete y asegurarlo para el cambio, apropiación y mercancía</p>
	<p><b>Computadora</b></p>	<p>Se utilizará para la inscripción de inventarios y correspondencias individuales vía correo</p>
	<p><b>Impresora</b></p>	<p>Involucraremos a la imprenta para las guías de carga y transporte de los artículos que se enviarán</p>
	<p><b>Sillas y escritorios</b></p>	<p>Consolidado para que el personal complete sus ejercicios.</p>
	<p><b>Cascos de seguridad</b></p>	<p>Se utilizarán gorros protectores para los peligros que puedan surgir en el horario de trabajo y los trabajadores puedan sufrir catástrofes por la Cabeza.</p>



### Zapatos de seguridad

Evita los riesgos de golpes fuertes en los pies de los trabajadores.

**Nota:** Equipamiento **Fuente:** Autoría propia

### 3.4. Costo fijo del almacén:

**Tabla 7**

*Costo fijo de almacén*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO U. S/.	PRECIO T.
Apilador de parihuelas	1	1,141.26	5,141.00
Cajas	1200	2.23	2,676.00
Cinta	100	5.10	510.00
Parihuelas	10	27.00	270.00
Papel de embalaje	40	20.90	836.00
Computadora	1	1,500.00	1,500.00
Impresora	1	700.00	700.00
Sillas	5	250.00	1,250.00
Cascos	5	30.00	150.00
Botas	3	25.00	75.00
			<b>S/13,108.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:**

El nombre del artículo a enviar está administrado por la directriz (CXS 1-1985) que dice a la fecha: (Asociación de los Países Unidos por la Alimentación, 2018) "Las variedades de alimentos reempaquetados no deben representarse ni marcarse o nombre en el que se utilizan palabras, delineaciones u otras representaciones realistas que aluden o recomiendan, directa o indirectamente, algún otro elemento al que se hace referencia que podría confundirse, o demostrar al comprador o cliente que el alimento está relacionado con otro artículo

**Figura 17**

*Etiqueta*



**Nota:** Etiqueta **Fuente:** Autoría propia

#### 4.2. Normas técnica aplicable:

Las directrices serán utilizadas por la autoridad pública de la nación de destino para controlar la evolución del producto, ya sea para salvaguardar la planta útil y la economía pública, y con respecto al clima, salvaguardar el bienestar, el bienestar de las criaturas y las plantas para garantizar la gran naturaleza. del producto que están adquiriendo.

De esta manera, las diferentes organizaciones y divisiones, según sus capacidades, como la FDA, el USDA, la EPA y la TTB, tienen la capacidad de diseñar metodologías de reconocimiento y control de acuerdo con las regulaciones gubernamentales diseñadas para proteger a los seres humanos. bienestar. además, el bienestar hortícola, estableciendo los requisitos que deben cumplir los alimentos para ser publicitados en EE. UU., tanto a nivel

narrativo (autenticaciones) como de confirmación real (examen, examen de artículos).

### **ISO 3394**

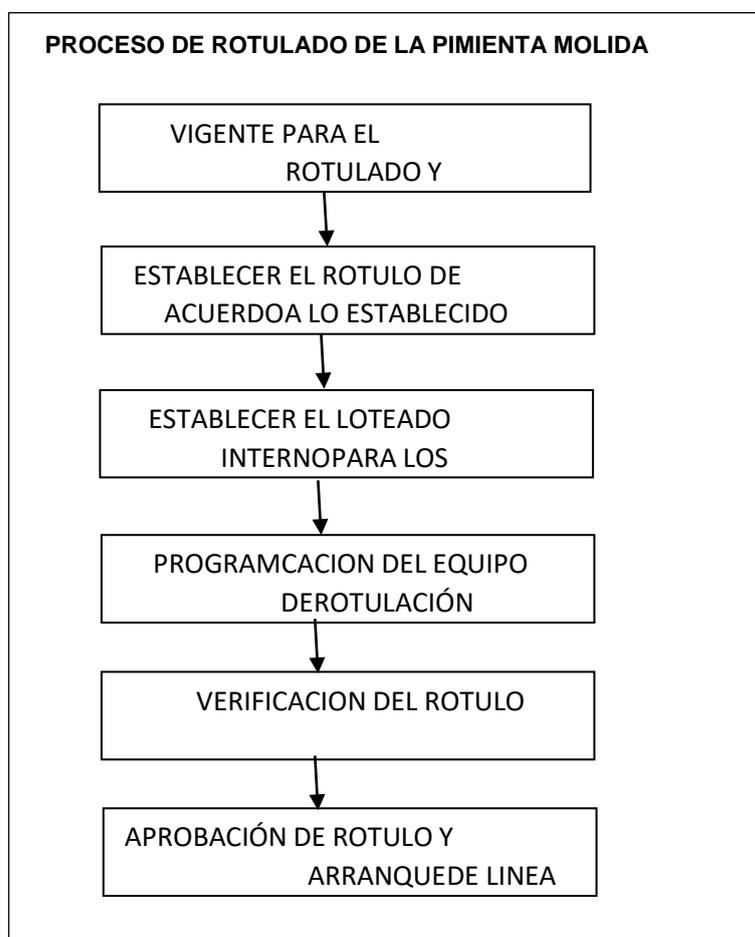
Hace alusión a los componentes de los contenedores, camas o tarimas y cargas politizadas. Usaremos este tipo de caja, porque las estimaciones de las cajas individuales de los elementos enviados deben adaptarse dentro del módulo especificado y siempre es posible encontrar la acción que permita este trabajo.

### **4.3. Proceso de rotulado:**

Todos los alimentos exhibidos en los EE. UU., deben llevar un nombre que concuerde con las pautas que se encuentran en el Código de Pautas Gubernamentales, Título 21, Sección 101 "Mercado de Alimentos" (21 CFR 101). De lo contrario, los expertos impedirán que el artículo entre en su dominio. Los requisitos previos con respecto al marcaje de artículos agro-modernos manipulados se especifican en las directrices de Nomenclatura general, marcación alimentaria e identificación estandarizada.

**Figura 18**

*Rotulado del producto*



**Nota:** Muestra el Proceso de Rotulado **Fuente:** Autoría Propia

En la representación, puede ver la marca de empaquetado que la organización espera para dar datos específicos al comprador o al transportista. En los datos esta:

## Figura 19

### Modelo de Rotulación



**Nota:** Muestra el modelo de Rotulación **Fuente:**

[https://http2.mlstatic.com/D\\_NQ\\_NP\\_805052-MCO43053956200\\_082020-O.jpg](https://http2.mlstatic.com/D_NQ_NP_805052-MCO43053956200_082020-O.jpg).

## Figura 20

### Contenido de la Rotulación

NOMBRE DE LA EMPRESA
PRODUCTO:
NÚMERO DE LOTE:
FECHA DE VENCIMIENTO:
PESO NETO:
PESO BRUTO:
DIRECCION DE EMPRESA:
TELÉFONO:
PAIS:

**Nota:** Muestra el contenido de Rotulación **Fuente:** Autoría propia

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 8**

*Tiempos del proceso de rotulado*

Proceso	Tiempo	Costo aprox. (soles)
Envasado	17 segundos	S/. 0.30
Sellado	10 segundos	S/. 0.20

**Tabla 9**

*Costos del proceso de rotulado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	22.15	Rotulo 2000 bolsas
8 horas laboradas	117.20	Rotular 9,600 cajas

**Nota:** Autoría propia, para rotular 9,600 bolsas serán 4.5 días

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:**

La agrupación también se denomina paquete Doy o sacos de pie, que tiene el potencial de éxito de tener por sí mismo. Esto nos brinda el beneficio de tener la opción de mostrarlo mejor, almacenarlo sin necesidad de un compartimento adicional y comodidad para el último comprador. Esto se debe a que cuenta con los correspondientes adornos como cremalleras resellables (conclusión), que permite abrir y cerrar tantas veces como el cliente desee.

**Tabla 10***Ficha técnica del empaque*

Ficha Técnica		
Descripción física del empaque	Es ideal para agrupar una amplia gama de artículos en la totalidad de sus introducciones, ya sea fuerte, en polvo o fluido. Estos paquetes permiten la protección del artículo debido a las propiedades de obstrucción de los materiales superpuestos utilizados para esta aplicación.	
Características físicas del empaque	Ancho	120 m.m.
	Largo	200 m.m.
	Alto	
	Resistencia vertical	
	Resistencia horizontal	80 m.m.
	Calibre	
	Color	Marrón

**Nota:** Autoría propia

El Empaque también llamado doy pack o sacos de pie, que tiene el potencial de éxito de tener en sí mismo. Esto nos brinda el beneficio de tener la opción de mostrarlo mejor, almacenarlo sin necesidad de un compartimento adicional y comodidad para el último comprador. Esto se debe a que cuenta con los correspondientes adornos como una cremallera resellable (conclusión), que permite abrir y cerrar tantas veces como desee.

Estos se entregan con excelente plástico, aluminio y la innovación que les da una impresión predominante. Están disponibles en 9 tonos, diferentes

tamaños y formas adicionales según sea necesario. Una justificación válida para obtenerlos es que refleja una imagen decente de la marca, logrando una ventaja de exhibición más notable. Además, a los compradores les gusta especialmente este tipo de paquete, ya que se puede volver a sellar una vez abierto, gracias a su cremallera deslizante.

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

Esto es generalmente excepcionalmente conocido ya que obliga a los requisitos del último comprador. El paquete no solo está protegido al proteger el artículo cuando se abre, sino también al no buscar otro compartimento.

- Adornos o complementos
- Cremallera o conclusión
- Deslice o corte la conclusión
- Ventana sencilla
- Apertura del euro slot
- Soporte ergonómico
- Esquina ajustada
- Acabado reflexivo o mate
- Láser separado para rotura simple

## Figura 21

### Envase Primario

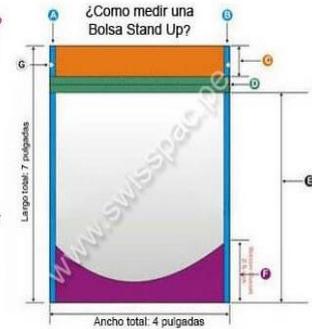
Muestra del Envase Primario



¿Cómo medir una Bolsa Stand Up?

Example : 4 inch x 7 inch x 2.5 inch  
Ancho total = 4 inch  
Largo total = 7 inch  
Fuelle de fondo : 2.5 inch

- A Area de sellado lateral
- B Area de sellado lateral
- C Area de sellado encima del zipper
- D zipper
- E Espacio a ser llenado debajo del zipper  
Este es el espacio total a ser llenado con el producto
- F Fuelle de fondo. Este espacio tambien puede ser llenado
- G Abre fácil



**Nota:** Muestra el Envase Primario **Fuente:** Autoría Propia

## Figura 22

### Envase Secundario

Muestra del Envase Secundario



Características del Envase Material :

Cartón corrugado Medidas:

50cmx50cmx50cm Color: Natural

(Mate)

Cantidad: 1200 unidades

**Nota:** Muestra el Envase Secundario **Fuente:** Autoría Propia

### 5.3. Proceso de empaque:

El proceso se inicia una vez secado; molidos y pulverizado la pimienta, el cual será colocado en bolsas de 100 – 300 gramos, para luego ser pesados mediante una balanza electrónica; luego serán etiquetadas y colocados en las cajas de cartón en los anaqueles del almacén.

#### 5.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado:

**Figura 23**

Estructura Porcentual de Empacado

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PROCESO DE EMPAQUE DE LA PIMIENTA TRITURADAMOLIDA.		
PROCESO	TIEMPO	COSTO APROX (PORCENTUAL)
ENCENDIDO	15 SEG	3,28%
CERRADO	9 SEG	1,96%
SELECCIÓN DE PALET	5 SEG	1,09%
PALETIZADO	58 SEG	12,69%
VERIFICADO	180 SEG	39,38%
SEGURIDAD	190 SEG	41,57%
<b>TOTAL</b>	<b>457 SEG</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Muestra la Estructura Porcentual de Empacado **Fuente:** Autoría Propia

**Tabla 11**

*Tiempos y costos del proceso de empaçado*

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	20.00	Empaque primario de 1500 bolsas
8 Horas Laboradas	160.00	Empaque de 9,600 bolsas

**Nota:** Autoría propia, son 1,200 cajas será, aprox. 2 días.

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

La paquetización para acopio y transporte satisface unas capacidades que son fundamentales para asegurar la confiabilidad de los artículos que pasarán un tiempo de almacenamiento de energía o que serán enviados a nuestros centros de distribución.

El agrupamiento es todo lo fundamental durante el tiempo que se dedica a moldear los elementos para protegerlos, y además agruparlos brevemente, teniendo en cuenta su manejo, transporte y capacidad.

**Tabla 12***Ficha Técnica para el embalaje*

<b>Ficha técnica para el embalaje de la pimienta triturada molida</b>	
<b>Nombre</b>	Pimienta Triturada Molida
Empaque	Doy pack
Origen	Perú
Ingrediente	Pimienta
Embalaje	Bolsas de polipropileno
Caja	Tipo Cartón corrugado Dimensiones 50cmx50cmx50cm
Condiciones de Recepción	El producto debe de ser Manejado y embalado en condiciones sanitarias.
Condiciones de Almacenamiento	Almacenado en lugares frescos y secos
Caducidad	24 meses (en condiciones óptimas)

**Nota.** Muestra la Ficha Técnica del Embalaje **Fuente** Autoría Propia

## 6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

El embalaje es de cartón corrugado según los siguientes criterios:

- Permite ganar espacio en el embalaje.
- Excelente relación calidad precio
- Es un producto reciclable y biodegradable.
- Facilita la agrupación de los productos
- Es liviano y resistente.

### 6.3. Proceso de embalaje:

El embalaje es un proceso que se lleva a cabo con el fin de proteger la mercadería durante la manipulación, traslado y almacenamiento. Con este proceso se protege la mercadería desde el momento de la producción hasta el consumo.

**Figura 24**

Estructura Porcentual de Embalaje

ESTRUCTURA DEL PROCESO DE EMABALAJE DE LA PIMIENTA TRITURADA MOLIDA.	
PROCESO	SEGURIDAD
<pre> graph TD     A[ENCENDIDO] --&gt; B[CERRADO]     B --&gt; C[SELECCIÓN DE PALET]     C --&gt; D[PALETIZADO]     D --&gt; E[VERIFICADO]     E --&gt; F[SEGURIDAD]         </pre>	<p>Se usara cinta de PVC o polipropileno de un mínimo de 40 micras.</p> <p>-</p> <p>El cerrado se realizara bajo la modalidad "U".</p> <p>Se verificara que el producto esté correctamente rotulado, seguro y bien ubicado para ser dispuesto.</p>

**Nota:** Estructura Porcentual de Embalaje de la Pimienta Triturada Molida. **Fuente:** Autoría Propia

#### 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

El precio del paquete no es solo por el valor que se paga por él, sino por una combinación de la cantidad de sus valores de uso.

- a. Avance de nuevos planes de compartimentación y paquetización.
- b. Revisiones y actualización de paquetes con algo de tiempo al acecho.
- c. Compromisos para reducir los costos y, además, la mantenibilidad de los compartimentos y la agrupación.

Estructura porcentual del proceso de embalaje: Tiempo y Costo

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PROCESO DE EMBALAJE DE LA PIMIENTATRITURADA MOLIDA: TIEMPO Y COSTO		
PROCESO	TIEMPO	COSTO
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">ENCENDIDO</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">CERRADO</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SELECCIÓN DE PALETES</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">PALETIZADO</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">VERIFICADO</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SEGURIDAD</div>	<p><b>35 SEG</b></p> <p><b>258 SEG</b></p> <p><b>30 SEG</b></p> <p><b>35 SEG</b></p> <p><b>60 SEG</b></p> <p><b>50 SEG</b></p>	<p><b>7,47%</b></p> <p><b>55,12%</b></p> <p><b>6,41%</b></p> <p><b>7,47%</b></p> <p><b>12,82%</b></p> <p><b>10,68</b></p>
<b>TOTAL</b>	<b>468 SEG</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Estructura Porcentual de Empacado **Fuente:** Autoría Propia

**Tabla 13**

*Tiempo y Costo del embalaje*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	40.00	Embalar 500 cajas
8 horas laboradas	320.00	Embalar 1,200 cajas

**Nota:** Autoría propia. Será aprox. 2 días.

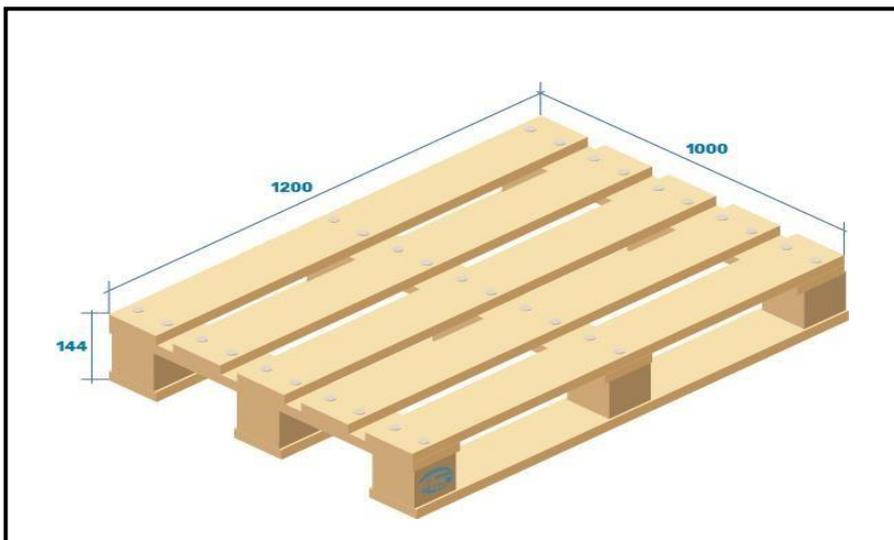
## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1. Ficha Técnica del contenedor seleccionado:

**Figura 26**

Pallet



**Nota:** Muestra al Pallet Americano **Fuente:** <https://bit.ly/38sjlqU>

**Tabla 14**

Ficha Técnica para la Unitarización de la Pimienta

<b>FICHA TÉCNICA PARA LA UNITARIZACIÓN DE LA PIMIENTA TRITURADA MOLIDA</b>	
<b>Variedad</b>	<b>Pimienta Triturada Molida</b>
Tipo de Caja	Cartón corrugado
Producto	Pimienta
<b>Cajas</b>	
Numero:	1200
Dimensiones:	210x184x267
Largo:	21.0cm
Ancho:	18.4cm
Alto:	26.7cm
Peso:	0.8 kg
Capacidad:	8
<b>Pallet</b>	
Dimensiones	120x100x15
Largo:	120cm
Ancho:	100cm
Alto:	15cm
Peso:	30kg
Capacidad:	1500 kilogramos
Número:	10

**Nota.** Muestra la Ficha Técnica para la Unitarización **Fuente:** Autoría Propia

## 7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

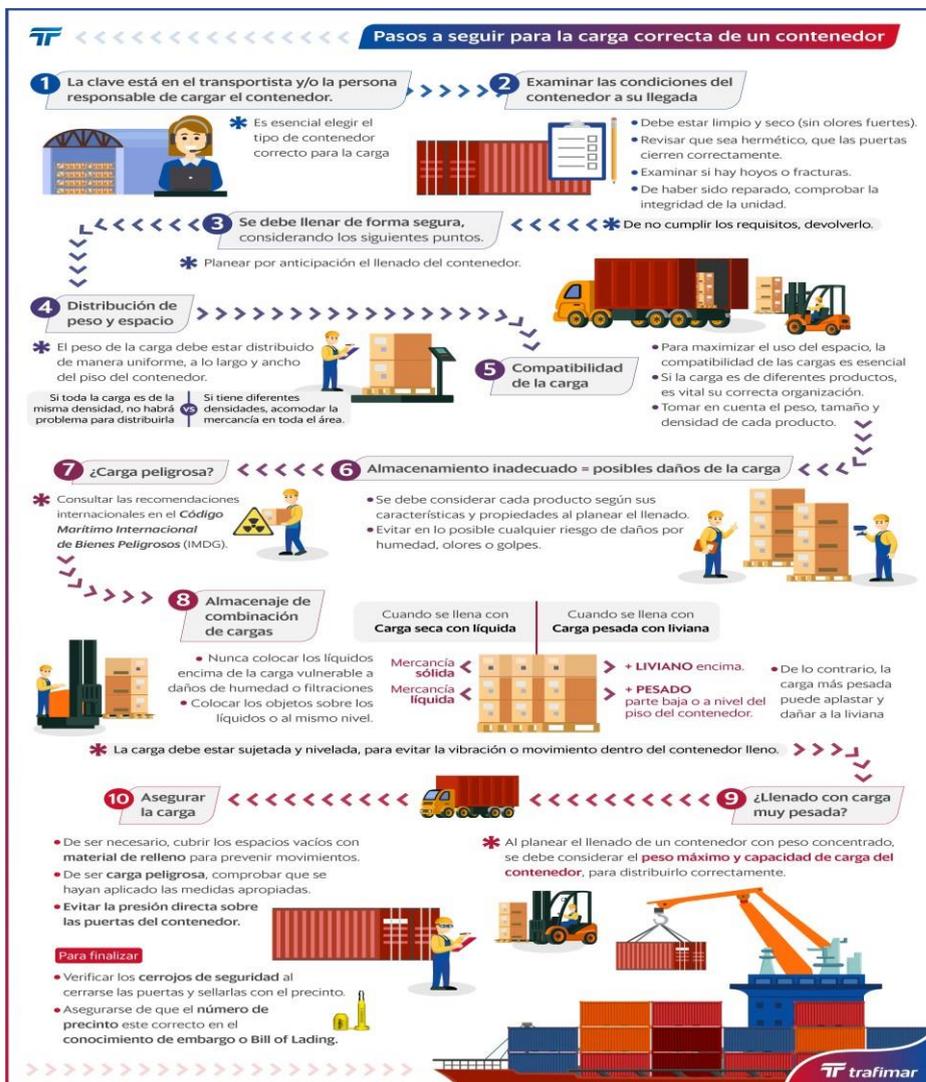
Los estándares utilizados para la determinación del lecho son:

- Simplicidad de recogida y control de transporte.
- Aumento de la velocidad de descarga y almacenamiento.
- Libertad de puestos de despacho.
- Liberarse de las etapas.
- Velocidad de los flujos de productos.
- Mejor aprovechamiento del espacio adicional.

### 7.3. Proceso de paletización:

El proceso en el que se transporta la mercadería en contenedores conforma y tamaño uniformes.

**Figura 27**  
Proceso de Unitarización



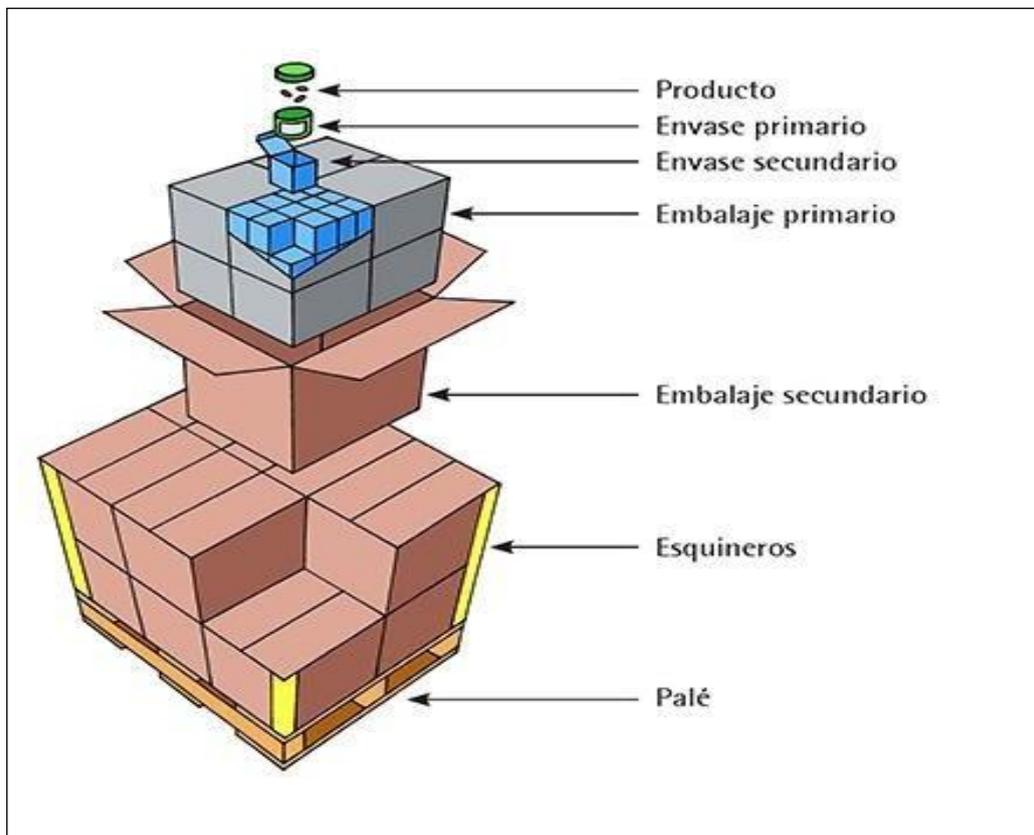
**Nota:** Muestra el proceso de unitarización de la mercadería

**Fuente:** <https://bit.ly/3N6HEJl>

#### 7.4. Plano de estiba del pallet:

**Figura 28**

Planos de Estiba del Pallet



**Nota:** Muestra el Plano de Estiba del Pallet **Fuente:** <https://bit.ly/3yUeNVh>

#### 7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado:

**Tabla 15**

*Tiempo y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Paletizado
1 hora	50.00	Paletizar 1 pallet de 120 cajas
8 horas laboradas	400.00	Paletizar 10 pallet de 1,200 cajas

**Nota:** Autoría propia

**Figura 29**

Estructura Porcentual de los Tiempos y Costos del Paletizado

<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS TIEMPOS Y COSTOS DEL PALETIZADO DE LA PIMIENTA MOLIDA Y TRITURADA.</b>		
<b>Proceso</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costoaprox. (porcentual)</b>
Apilar la carga sobre la tarima o pallet.		
Colocar el separador por cada nivel de carga		
Ajustar la altura de la carga al máximo (1.90mts)	185 SEG	36.96%
Colocar la bolsa porta documentos para garantizar la	32 SEG	6.16%
Accesibilidad	28 SEG	6.16%
Colocar la etiqueta para indicar la manipulación de la	25 SEG	1.02%
Mercadería	15 SEG	2.46%
Colocar esquineros de cartón para mayor resistencia	10 SEG	6.16%%
Al apilado	20 SEG	36.96%
Proteger con film la mercancía para evitar la suciedad	188 SEG	
Enrollar la carga con strech film para lograr rendimiento y equilibrio		
<b>TOTAL</b>	<b>503 SEG</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Estructura Porcentual de los Tiempos y Costos del Paletizado**Fuente:** Autoría Propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1. Ficha técnica seleccionada:

**Figura 30**

Contenedor



**Nota:** Muestra el Contenedor de 20 pies **Fuente:** <https://bit.ly/37PwgD2>

**Tabla 16***Ficha técnica del contenedor*

<b>FICHA TECNICA PARA LA CONTENEDORIZACIÓN EXPORTACIÓN DE PIMIENTA MOLIDA</b>			
<b>INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTENEDOR</b>			
CAPACIDAD	67.7 CBM / 2.387 CBFT		
GRUPO DE TIPO ISO	45 RT		
TAMAÑO DE TIPO	45 R1		
DIMENSION INTERNA			
<b>MEDIDAS</b>	<b>LONGITUD</b>	<b>ANCHO</b>	<b>ALTO</b>
MILIMETROS	5800	2200	1211.8
PIES	19.028872	7.217848	3.975721912
APERTURA DE LA PUESTA			
MEDIDAS	ANCHO	ALTURA	
MILIMETROS	2.2900	2.5570	
PIES	7´ 6 1/8"	8´ 4 5/8"	
PESO			
<b>MEDIDA</b>	<b>MAX BRUT</b>	<b>TARA</b>	<b>CAPACIDAD MAX</b>
KILOGRAMOS	30450	2210	28240
LIBRAS	67130.679	4872.2102	62258.4688
BALORACIÓN PROPIA			

**Nota:** Autoría propia**8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:**

Muy bien puede ser utilizado en el ciclo de creación, transporte y capacidad.

- Contemplar el tipo de carga, tamaño y peso
- Trate de no poner artículos húmedos sobre mercancías secas, ya que corre el riesgo de demoler la carga seca.
- Procura no poner objetos pesados encima de la carga más liviana para que no la pulverice.
- Empaque su compartimento tan firmemente como realmente se podría esperar. También puede utilizar pestañas para asegurar la de la carga.

- Recuerde no bajar en la entrada del compartimiento. Si eso es fundamental, utilice una pared o entrada para evitar la presión.

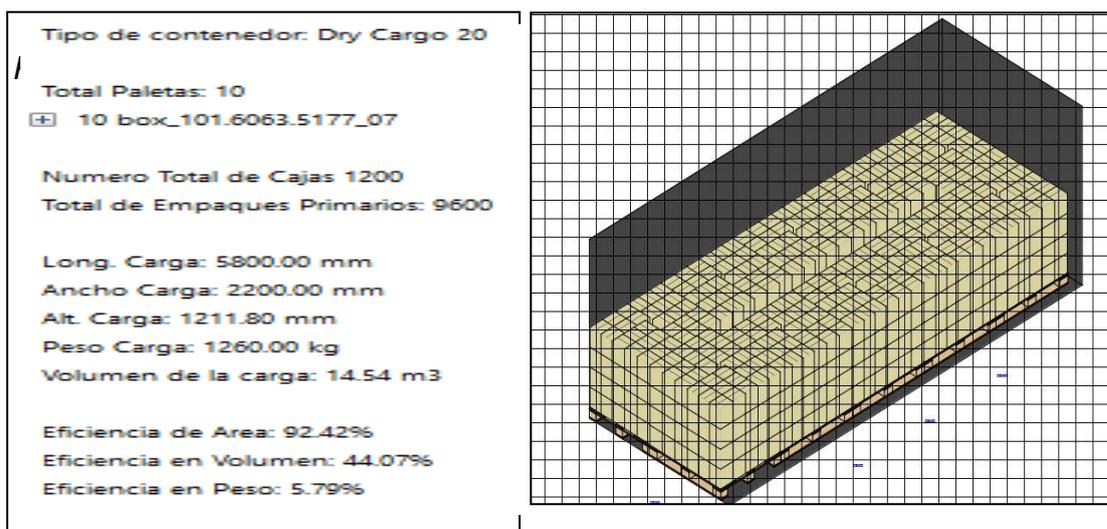
### 8.3. Proceso de contenedorización:

- Apilamiento de compartimientos en el sitio de creación en lugar del muelle.
- Los contenedores están debidamente fijados y señalizados, para colocarlos sobre el catre en cuantas 96 cajas y desde ese punto se pueden amarrar.
- Traslado de compartimientos al puerto por camión o ferrocarril.
- Utilización de grúas de muelle para subir y bajar los compartimientos del barco.

### 8.4. Plano de estiba del contenedor:

**Figura 31**

Plano de Estiba del Contenedor



**Nota:** Plano de estiba del Contenedor de 20 pies. **Fuente:** <https://bit.ly/37PwgD2>

## 8.5. Tiempo y costo del proceso de contenerización:

**Figura 32**

Estructura Porcentual de los Tiempos y Costos del Contenedorización

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS TIEMPOS Y COSTOS DE LA CONTENEDORIZACIÓN		
PROCESO	TIEMPO	COSTO APROX (PORCENTUAL)
Alquiler del Contenedor.	14 días	80%
Carga y Estiva de la mercancía	3 días	20%
<b>TOTAL</b>	<b>34 días</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Estructura Porcentual de los Tiempos y Costos de contenedorización

**Fuente:** Autoría Propia

**Tabla 17**

*Costos del contendor*

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta New York, USA	2,650.00 \$	Siendo el tipo de cambio 4.10 10,865.00 soles	14 días

**Nota:** Autoría propia. **Fuente:** Rutas marinas SIICEX

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1. Proveedor del transporte interno:

Este permite movilizar la mercadería desde el lugar de fabricación hasta el terminal portuario.

**Tabla 18**

*Proveedores de transporte*

Nº	Proveedores	Lugar
1	TRADE SUR S.A.C	Lima
2	Tan Cargo Logistic Perú S.A.C.	Lima
3	Nexos Operador Logístico S.A.C.	Lima

**Nota.** Muestra lista de Proveedores de Transporte **Fuente:** Autoría Propia

## TRADE SUR S.A.C

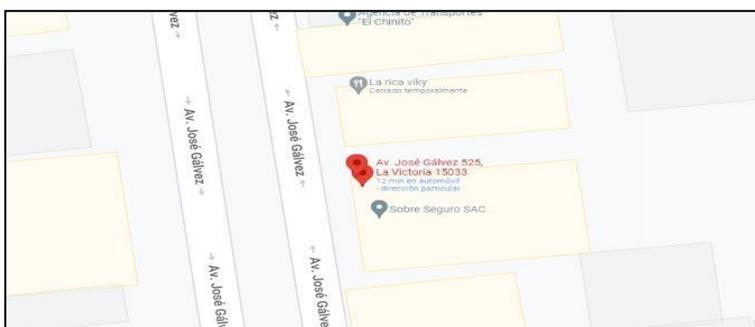
Compañía de transporte de carga en Lima

Dirección Jr. la Cantuta 271, San Juan de Lurigancho 15427 Teléfono: 998

986 771

### Figura 33

Ubicación de la Empresa



**Nota:** Ubicación de la Empresa **Fuente:** Autoría Propia

### Figura 34

Logotipo de la Empresa



**Nota:** Logotipo de la Empresa **Fuente:** <https://bit.ly/3wdDRoa>

## Tan Cargo Logistic Perú S.A.C.

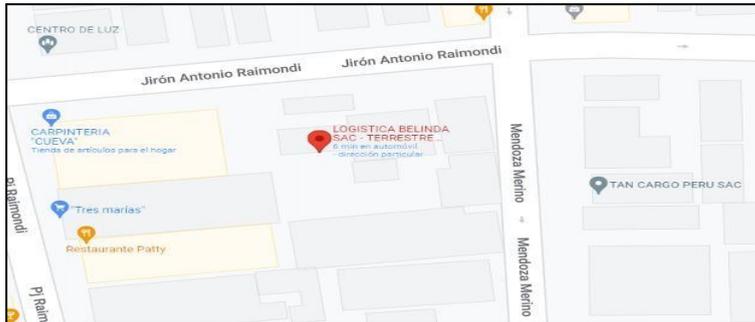
Compañía de transporte de carga en Lima Dirección: Jr. Mendoza Merino 317

La Victoria

Teléfono: (01) 424 2455 / 945768568

### Figura 35

Ubicación de la empresa.



**Nota:** Ubicación de la empresa. **Fuente:** Autoría Propia

### Figura 36

Logotipo de la Empresa Tan Cargo Logistic Perú S.A.C.



**Nota:** Logotipo de la Empresa Tan Cargo Logistic **Fuente:** <https://bit.ly/3LIE5hf>

### Nexos Operador Logístico S.A.C.

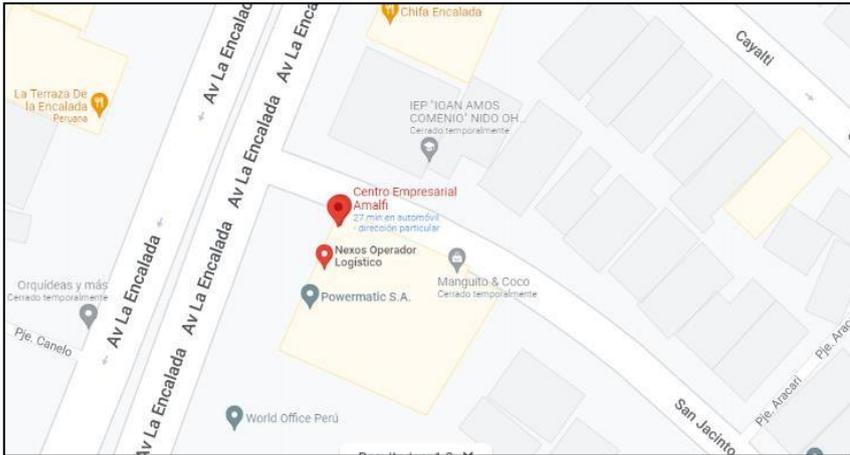
Compañía de transporte de carga en Lima

Dirección: AV. La encalada 1090, OF. 703 Edificio Amalfi, Santiago de Surco

Teléfono: +51 987 212 671

### Figura 37

Ubicación de la Empresa Nexos Operador Logístico S.A.C.



**Nota:** Muestra la Ubicación de la Empresa Nexos Operador Logístico S.A.C.

**Fuente:** Autoría Propia

### Figura 38

Logotipo de la Empresa Nexos Operador Logístico S.A.C.



**Nota:** Muestra Logotipo de la Empresa Nexos Operador Logístico S.A.C.

**Fuente:** <https://bit.ly/3PlmYj4>

## 9.2. Costo de transporte interno:

**Tabla 19**

*Costo de transporte*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	PanamericanaKM 120 kl.	650.00	4:00 horas

**Nota.** Muestra Costo de Transporte **Fuente:** Autoría Propia

## 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 20**

*Proveedores de transporte*

Nº	Proveedores Internacionales	Lugar
1	EVERGREEN SHIPPING AGENCY (PERU) S.A.C.	LIMA
2	CMA CGM PERU SAC	LIMA
3	TRAMARSA	LIMA

**Nota.** Muestra Lista de Proveedores **Fuente:** Autoría Propia

### Agentes Navieros

**Empresa** : EVERGREEN SHIPPING AGENCY (PERU) S.A.C.

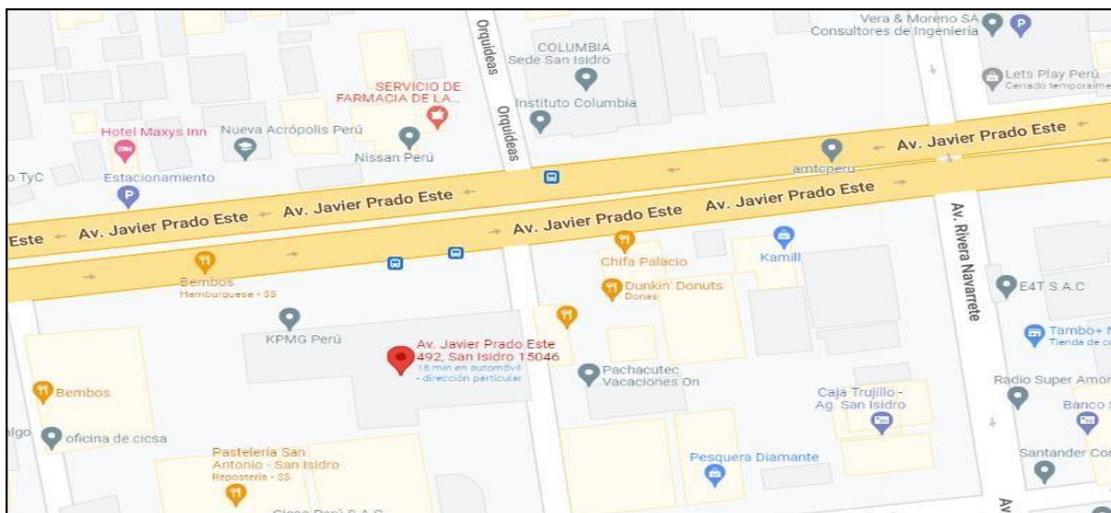
**Rubro** : Organización de Transporte

**Condición** : Habilitado

**Phone** : 51-1-6168000

**Figura 39**

*Ubicación de la EVERGREEN SHIPPING AGENCY (PERU) S.A.C.*



**Nota:** Muestra la Ubicación de la Empresa EVERGREEN SHIPPING AGENCY(PERU) S.A.C. **Fuente:** Autoría Propia

**Figura 40**

*Ubicación del Logotipo de la Empresa EVERGREEN SHIPPING AGENCY (PERU) S.A.C.*



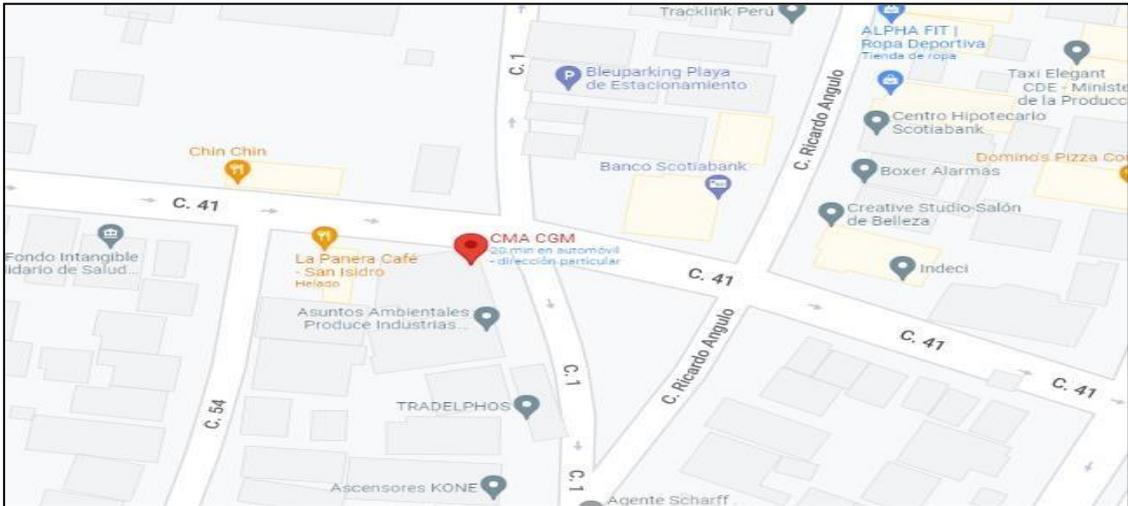
**Nota:** Muestra el Logotipo de la Empresa EVERGREEN SHIPPING AGENCY(PERU) S.A.C. **Fuente:** <https://n9.cl/pplyv>

**Agente Naviero**

- Empresa :** CMA CGM
- Rubro :** Organización de Transporte
- Condición :** Habilitado
- Phone :** 51 1 6113400

**Figura 41**

*Ubicación de CMA CGM*



**Nota:** Muestra la Ubicación de la Empresa CMA CGM **Fuente:** Autoría Propia

**Figura 42**



*Ubicación del Logotipo de la Empresa CMA CGM.*

**Nota:** Muestra el logotipo de la empresa CMA CGM **Fuente:** Autoría Propia

**Agente Naviero**

**Empresa** : TRAMARSA  
**Rubro** : Organización de Transporte  
**Condición** : Activo  
**Phone** : (511) 413 0400

**Figura 43**

*Ubicación de la empresa TRAMARSA*



**Nota:** Muestra el logotipo de la empresa TRAMARSA **Fuente:** Autoría Propia

**Figura 44**

*Logotipo de la Empresa TRAMARSA*



**Nota:** Muestra el logotipo de la empresa TRAMARSA **Fuente:** Autoría Propia

## 9.4. Cotización de flete marítimo y aéreo:

**Figura 45**

Flete Promedio de las Empresas Navieras



# 4. Logística

Partida: 0904120000 - PIMIENTA DEL GENERO PIPER,  
TRITURADA O PULVERIZADA  
País destino: ESTADOS UNIDOS  
# Simulación: 83723  
Fecha: 21/05/2022



**Medio de Transporte** Marítimo      **Puerto de Origen** CALLAO      **Tipo de Carga** Carga seca

**Rutas Marítimas** <http://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

**Ruta seleccionada**

Esta es la ruta seleccionada para su exportación

Ruta	Puerto origen	Puerto destino	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Costa Este EE.UU.	CALLAO	NEW YORK	17	SEMANAL

**Fuente: Rutas Marítimas, Fecha actualización: 23/02/2018**

**Tarifa promedio de flete seleccionado**

Este es el Flete promedio seleccionado para su exportación

Ruta	Tipo de Contenedor	US\$ Flete Unitario
Costa Este EE.UU.	20 Pies	1500

**Fuente: Rutas Marítimas, Fecha actualización: 23/02/2018**

**Cantidad de Contenedores** 1

**Cantidad de Mercadería** 10

**Unidad Medida** PALETAS

**Tipo de Carga** Carga seca

Activar Windows  
Vea Configuración na

**Nota:** Muestra el Flete Promedio de las Empresas Navieras

**Fuente:** <https://n9.cl/9b6pqu>



## 4. Logística

Partida: 0904120000 - PIMIENTA DEL GENERO PIPER,  
TRITURADA O PULVERIZADA  
País destino: ESTADOS UNIDOS  
# Simulación: 83723  
Fecha: 21/05/2022



### Líneas Navieras disponibles

Se muestran las líneas navieras disponibles según ruta elegida con la que podrá enviar su mercadería

Línea Naviera	Agente	Deposito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
EVERGREEN	GREENANDES	TPP	22	SEMANAL
EVERGREEN	GREENANDES	TPP	22	SEMANAL
CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR	14	SEMANAL
CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR	14	SEMANAL
MSC	MSC PERU	LICSA	17	SEMANAL
MSC	MSC PERU	LICSA	17	SEMANAL
HAMBURG SUD	COSMOS	DEMARES	17	SEMANAL
HAMBURG SUD	COSMOS	DEMARES	17	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	14	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	14	SEMANAL
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	14	SEMANAL
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	14	SEMANAL

Fuente: Rutas Marítimas, Fecha actualización: 23/02/2018

**Nota:** Muestra el Flete Promedio de las Empresas Navieras Fuente:  
<https://n9.cl/9b6pqu>

## **CAPÍTULO X**

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

#### **10.1. Agentes de aduana:**

**A.E. SMITH S.A.C AGENTES DE ADUANAS** Departamento: **Prov. Const.**

**Del Callao, Perú** Distrito / Ciudad: **La Perla**

Urbanización: **Benjamín Doig Lossio Et. (Block A)** Dirección Legal: **Cal los**

**Corales N° 143 Dpto. 201** CIIU: **63093**

RUC: **20101402348**

Razón Social: **A.E.SMITH S.A.C.AGENTES ADUANA**

Tipo Empresa: **Sociedad Anónima Cerrada**

Condición: **Activo**

Fecha Inicio Actividades: **30 / Septiembre / 1959**

Actividades Comerciales: **Organización de Transporte**

**DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A**

Departamento: **Prov. Const. Del Callao, Perú**

Distrito / Ciudad: **Callao**

Dirección Legal: **Cal. 1 Mza. F Lote. 2b u. Ind. Bocanegra**

CIU: **63093**

RUC: **20389395481**

Razón Social: **DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A**

Nombre comercial: **DHL Danzas Air & Ocean Aduanas Perú S.A.**

Tipo Empresa: **Sociedad Anónima**

Condición: **Activo**

Fecha Inicio Actividades: **02 / Junio / 1998**

Actividades Comerciales: **Organización de TransporteDHL EXPRESS**

**ADUANAS PERU S.A.C**

Departamento: **Prov. Const. Del Callao, Perú**

Distrito / Ciudad: **Callao**

Dirección Legal: **Cal. 1 Mza. A Lote. 06 U. Ind. Bocanegra (Habitación**

**Industrial Fundo Bocanegra)**

CIU: **63093**

RUC: **20385817836**

Razón Social: **DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C**

**Página Web:** <http://www.dhl.com.pe>

Tipo Empresa: **Sociedad Anónima Cerrada**

Condición: **Activo**

Fecha Inicio Actividades: **01 / Abril / 1998**

Actividades Comerciales: **Organización de Transporte**

## 10.2. Costo de agenciamiento:

**Tabla 21**

*Costos de Agenciamiento*

<b>LOS COSTOS DE AGENCIAMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PIMIENTA MOLIDA PULVERIZADA</b>		
<b>Descripción</b>		<b>Costo Soles</b>
Desconsolidación	\$	700,00
Almacenaje	21 días	
DGTC	\$	255,00
Documentos Fee	\$	160,00
Total	\$	1215,00

**Nota.** Costos de Agenciamiento **Fuente:** Autoría Propia

## 10.3. Aseguradoras:

Las empresas más conocidas en el rubro de Seguros en el Perú son:

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

#### **10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo):**

En caso de la pimienta molida pulverizada se estará asumiendo una exportación por \$ 30000 y asumiendo un deducible del 20%, por lo que se asegurara la carga por el valor de \$ 37500, por lo que la compañía de seguros asumirá los \$ 30000 y el deducible será de \$ 7500, asumiendo un prima neta del 1.2% por los términos monetarios será: \$450 y asumiendo un derecho de emisión del 7% será de \$31.5.

#### **10.5. Terminales de almacenamiento:**

##### **NEPTUNIA:**

Cuentan con más de 736.5 mil m2 de regiones de capacidad y administraciones de operaciones coordinadas, en las que realizan innovación impulsora de la industria para dar arreglos más imaginativos y competentes, garantizando así un efecto positivo y sostenible en la economía, la sociedad y el planeta.

## **CAPÍTULO XI**

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

#### **11.1. Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la cargaperuana en ella se mencionarán las más conocidas plataformas**

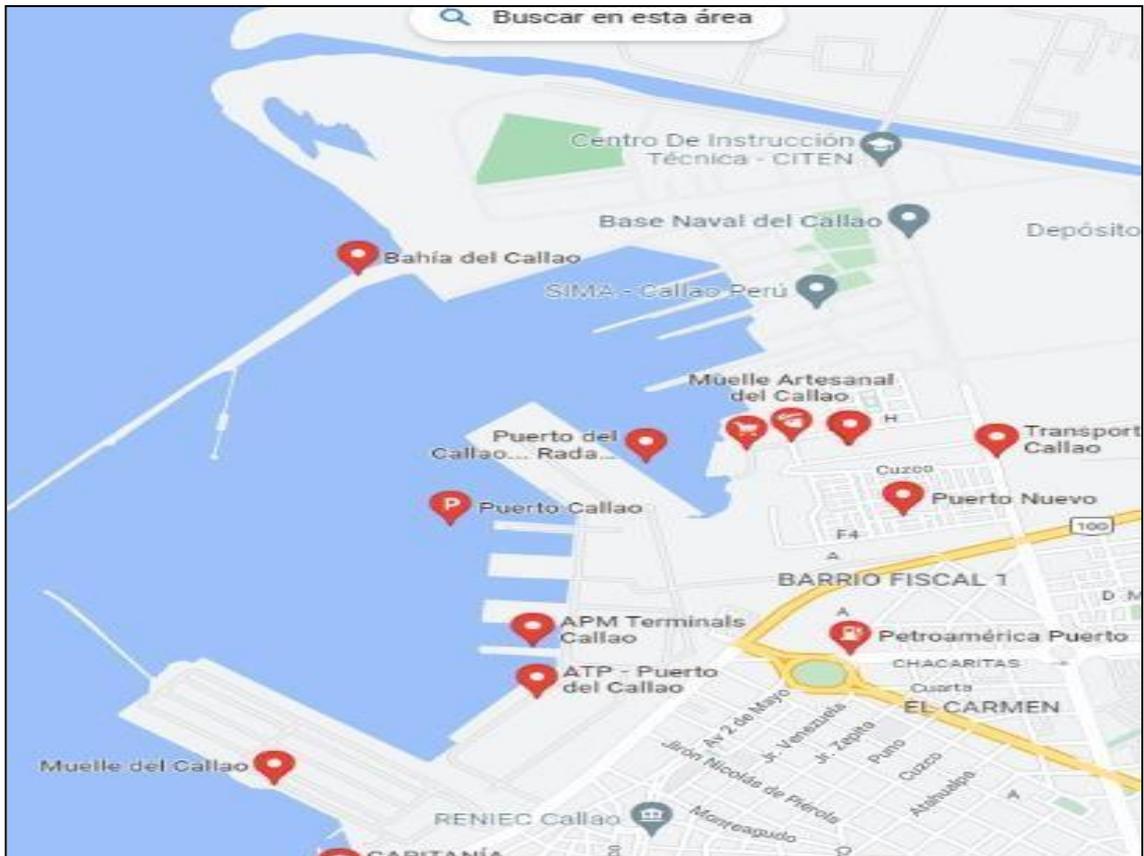
##### **Puerto del Callao:**

El puerto del Callao, anteriormente Terminal Portuario del Callao, es un puerto marítimo en el litoral central del Perú, en el Pacífico Suroriental, integrándose asimismo con la ciudad del Callao, en el Territorio Establecido del Callao. Es además el puerto aceptado de la ciudad de Lima.

Es el puerto fundamental del país en cuanto a tráfico y límite de capacidad. Asimismo, es una de las principales de América Latina, ubicándose en el séptimo y primer lugar en el distrito Pacífico Sur en 2015. En 2018, el desarrollo portuario en el puerto del Callao fue de 2.340.657 TEUs, ubicándose sexto en el ranking de movimiento portuario de América.

## Figura 46

### Mapa del Puerto del Callao



**Nota:** Nos muestra el plano del Puerto del Callao.

**Fuente:** <https://www.google.com/maps/place/Callao>

### Puerto de Supe

Es uno de los puertos importantes del norte del Perú, situado en la división de Lima; Es donde se encuentran las empresas harineras de vital utilidad y las prestigiosas plantas azucareras de la nación.

Cuenta con un muelle de anclaje, tipo espigón, 3 almacenes en su haber, y un equipamiento conformado por:

3 tractores

3 prensas

4 grúas

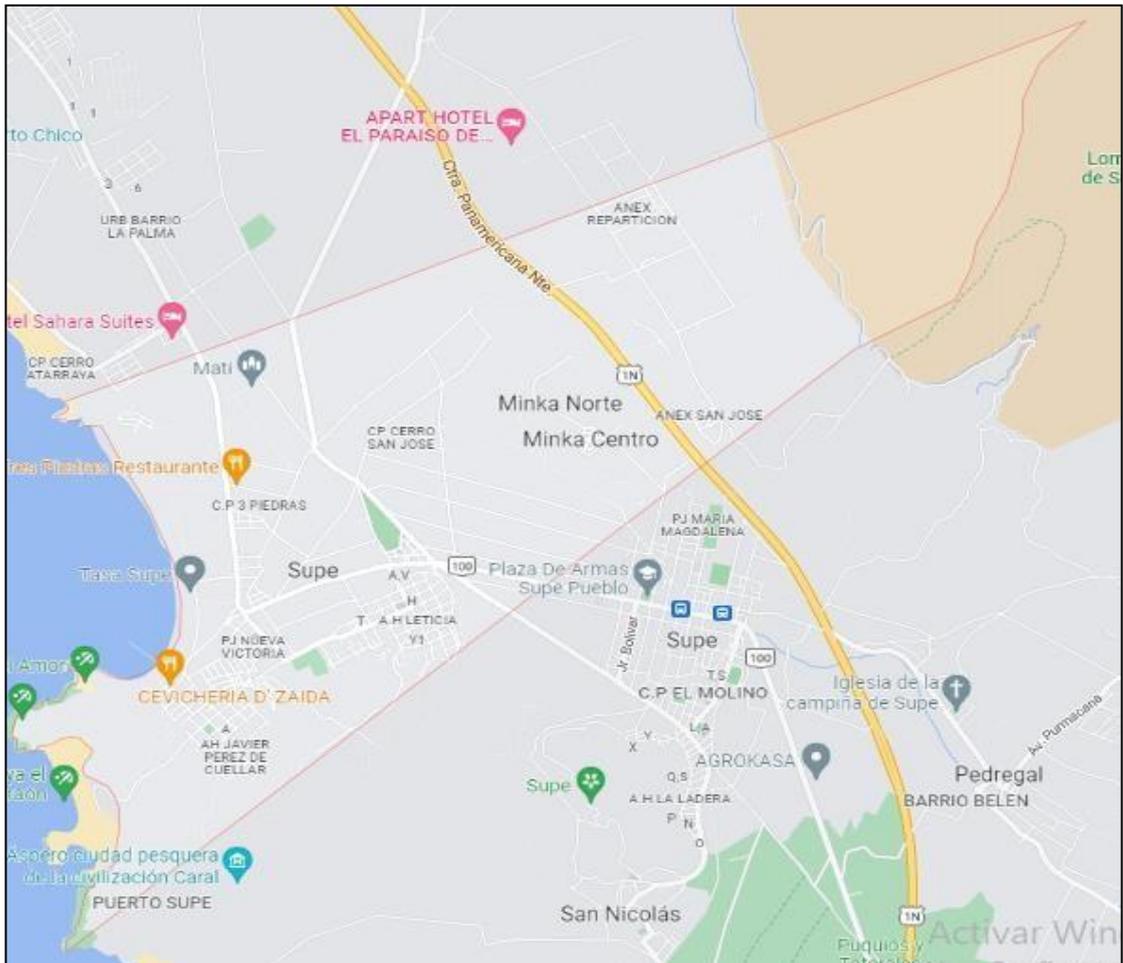
22 vagonetas

1 balanza camionera

1 grupo electrógeno

### Figura 47

Mapa del Puerto de Supe



**Nota:** Muestra el Plano del Puerto del Supe. **Fuente:** <https://n9.cl/js087l>

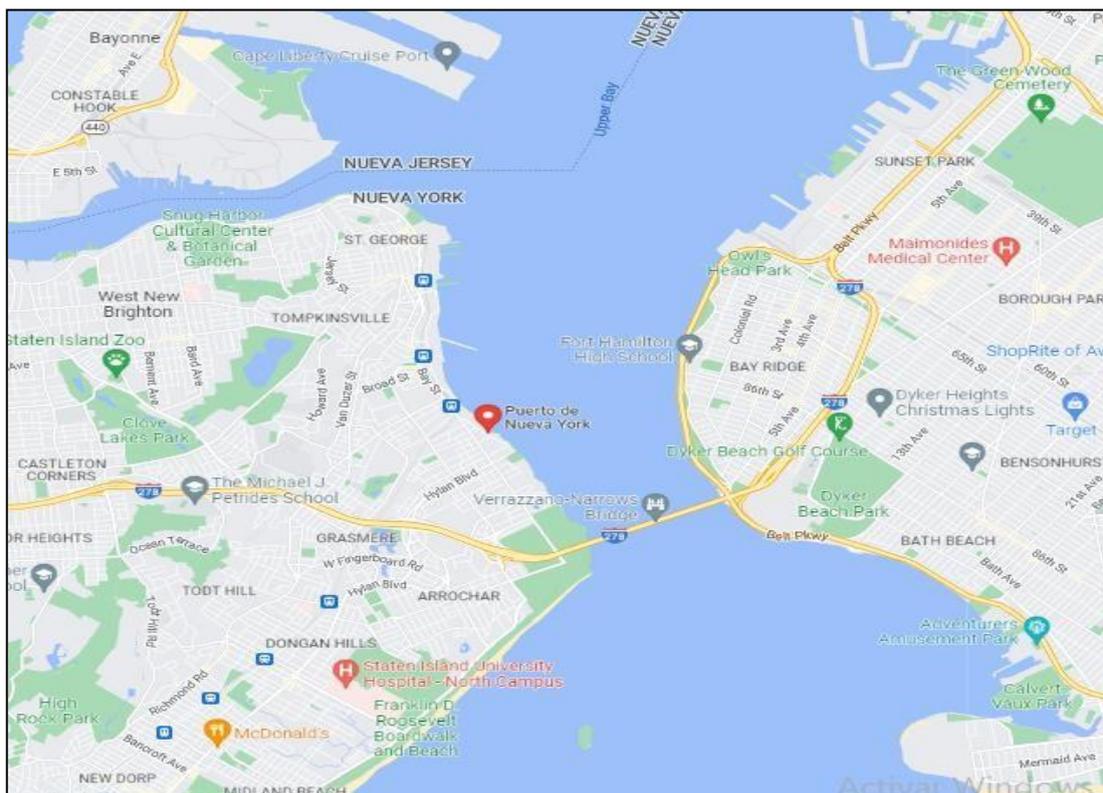
## Puerto de Nueva York

El Puerto de Nueva York y Nueva Jersey es posiblemente el mejor puerto regular del planeta en cuanto a peso, tamaño y operatividad.

Es muy posiblemente uno de los principales puertos de EE.UU. en la Costa Este, ya que es la entrada principal de vuelos a nivel mundial y la comunidad más activa en cuanto a vuelos de pasajeros y de carga completos. Tiene dos zonas francas, una a cada lado (Nueva York/Nueva Jersey).

### Figura 48

Mapa del Puerto de Nueva York



**Nota:** Muestra el plano del Puerto de Nueva York. **Fuente:** <https://n9.cl/20k7y>

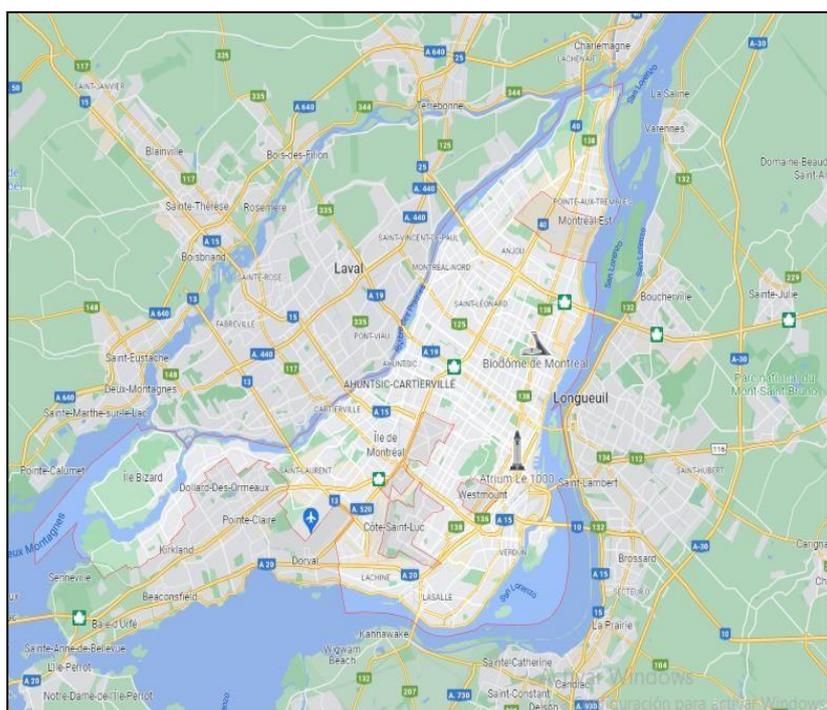
## Puerto de Montreal

El Puerto de Montreal<sup>1</sup> (en francés: Port de Montréal) es un puerto situado a orillas del Santo Lawrence Waterway en Montreal (Quebec, Canadá). Es

supervisado por Montreal Port Power. Más de 2.000 barcos que transportan una amplia gama de mercancías desde y hacia todas las regiones del planeta visitan el puerto cada año. El puerto manejó 28 422 003 toneladas (31 329 895 toneladas cortas; 27 973 121 lotes largos) de carga en 2012. Es un punto de carga para mercancías de consumo, ferretería, granos, azúcar, productos básicos a base de petróleo y otros tipos de carga. Montreal es también un puerto de viaje que invita a importantes líneas de viaje en todo el mundo.

### Figura 49

Mapa del Puerto de Montreal



**Nota:** Muestra el plano del Puerto de Montreal. **Fuente:** <https://n9.cl/w16wp>

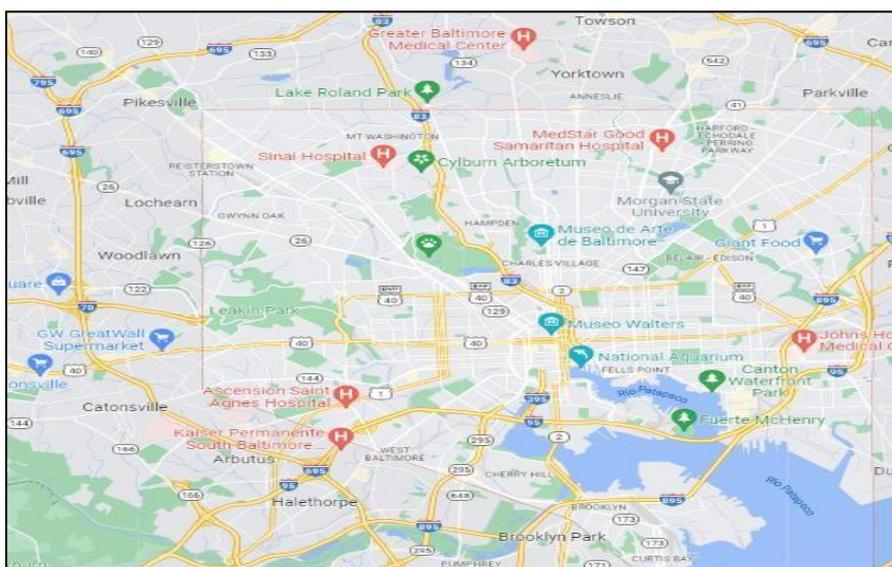
### Puerto de Baltimore

El Puerto de Baltimore consiste en terminales marítimas de propiedad estatal administradas por el MPA y terminales marítimas de propiedad

privada. Aproximadamente el 90 por ciento de todas las toneladas de carga general se mueven a través de las terminales públicas del AMP, mientras que las terminales privadas manejan la mayoría de los productos a granel del puerto. En 2018, el Puerto de Baltimore (POB) experimentó un año récord en toneladas de carga extranjera. Las toneladas de importación y exportación totalizaron casi 43 millones de toneladas, superando la marca anterior establecida en 1974. El valor de la carga extranjera que manejó el POB fue de \$ 59.7 mil millones. Las exportaciones de carbón y GNL fueron la razón principal del aumento general de los puertos en toneladas. Las exportaciones de carbón continúan estableciendo récords con más de 21.5 millones de toneladas exportadas en 2018. 2018 también trajo las primeras exportaciones de GNL a través del puerto. El POB también experimentó un crecimiento en las toneladas generales de carga general lideradas por contenedores y automóviles.

### Figura 50

Mapa del Puerto de Baltimore



**Nota:** Muestra el plano del Puerto de Baltimore **Fuente:** <https://n9.cl/s5rgnt>

## Figura 51

Mapa de origen y destino



**Nota:** Muestra el mapa de origen y destino **Fuente:** <https://n9.cl/9wdjp>

## Figura 52

*Puerto Nueva York*



**Nota:** Muestra el Puerto de Nueva York **Fuente:** <https://n9.cl/39xae>

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

Debido a su cercanía, se utilizará el Puerto de Nueva York, que tiene los atributos correspondientes, el Puerto de Nueva York es considerado como muy posiblemente el mejor puerto regular del planeta, es, por peso, el tercer puerto más grande de Estados Unidos y la más dinámica de la Costa Este. En 2010, 4.811 barcos ingresaron al puerto, transportando más de 32,2 millones de lotes métricos de carga, valorados en más de \$175 mil millones. En 2011, el puerto manejó US\$208 mil millones en transporte de carga. Anualmente se atienden 3.200.000 unidades TEU en contenedores. El puerto es la puerta de entrada fundamental para los viajes internacionales en el país y el punto central más activo en cuanto a vuelos completos de pasajeros y carga.

### Figura 53

*Infraestructura vial*



**Nota:** Muestra el Puerto de Nueva York **Fuente:** <https://n9.cl/5ua44>

**Figura 54**

*Infraestructura portuaria*



**Nota:** Muestra la Infraestructura del Puerto de Nueva York **Fuente:** <https://n9.cl/l0ya7>

**Figura 55**

*Infraestructura aérea*



**Nota:** Nuestra la Infraestructura aérea de Nueva York **Fuente:** <https://n9.cl/2hs4m>

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

Los grandes resultados de este año siguen marcando pauta en el puerto de Nueva York y Nueva Jersey, que en junio prácticamente duplicó las cifras conseguidas en torno al mismo periodo de 2020.

El volumen completo se expandió un 46,6% en junio a 749.400 TEU (415.813 desarrollos) en contraste con 511.306 TEU (290.454 desarrollos) un año antes. Esta cifra récord mes a mes lleva el total del año hasta junio a 4.395.072 TEU (2.440.039 desarrollos).

También hubo un buen desempeño de importaciones y commodities: el anterior sumó 388.449 TEUs (216.099 desarrollos) frente a 266.836 TEUs (151.922 desarrollos) en junio de 2020, lo que supone un incremento del 45,6%. Además, los envíos se expandieron un 47,6% en junio, sumando 360.951 TEU (199.714 desarrollos) frente a los 244.470 TEU (138.532 desarrollos) de junio de 2020.

En el agregado del año (de enero a junio) los incrementos son comparativos: las importaciones llegaron a 2.254.028 TEUs (1.259.463 Desarrollos) contrastó con 1.718.958 TEUs (979.092 desarrollos) en igual período de 2020, un incremento del 31,1%. Los productos agregados 2.141.044 TEUs (1.184.938 desarrollos), un incremento del 30% frente a los 1.646.667 TEUs (931.159 desarrollos).

## **Restricciones**

Las organizaciones y personas que ensamblan o comercializan productos de belleza son responsables de garantizar que sus productos cumplan con la regulación de los EE. UU. Autenticación de Inicio; con el punto de que el producto puede beneficiarse de un trato particular. Para esta situación, se debe introducir la declaración de configuración inicial A para los envíos que participen en el "Sistema Sumado de Incluciones (SGP)". Pautas generales de bienestar La sección y la oferta de productos de cuidado de belleza y artículos de consideración individual en los EE. UU. Dependen de las pautas proporcionadas por la Organización de Alimentos y Medicamentos (FDA) del gobierno. Los artículos de restauración en los EE. UU. son observados por la FDA, que trabaja en estrecha colaboración con las aduanas, para controlar la sección de artículos en el país, confirmando su consistencia a través de las pautas actuales.

### **11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

#### **PITNEY BOWES:**

Es una empresa global de transporte y correo que brinda tecnología, logística y servicios financieros a más del 90 % de las empresas Fortune 500. Los clientes de pequeñas empresas, minoristas, empresariales y gubernamentales de todo el mundo confían en Pitney Bowes para eliminar la complejidad de envío de correo y paquetería. Pitney Bowes, fundada en 1920, opera en todo el mundo y ofrece exactitud y precisión.

**Objetivo:** En Pitney Bowes, estamos firmemente comprometidos con nuestra función esencial en el comercio: crear soluciones y servicios que mantengan el correo, los paquetes y los paquetes en movimiento desde nuestros 750 000 clientes en todo el mundo hasta sus clientes en todo el mundo.

**Figura 57**

*Logo de Pitney bowea*



**Nota:** [www.pitneybowes.com](http://www.pitneybowes.com)

**HOGAN:**

Hogan es uno de los proveedores de servicios de transporte más grandes, de más rápido crecimiento y más respetados de los EE. UU. Fundada en 1918 y celebrando con orgullo más de 100 años exitosos en el negocio, somos una empresa privada con sede en St. Louis, MO. Brindamos una amplia gama de servicios a nuestros clientes, que incluyen: Arrendamiento de servicio completo, Alquiler de camiones comerciales, Servicios de mantenimiento de flotas, Servicios dedicados, Carga de camión, Logística y Venta de camiones usados en los EE. UU. Desde 1918, la familia de

empresas Hogan se ha destacado por brindar a nuestros clientes servicios de transporte y logística de la más alta calidad disponible. Ahora en nuestra tercera generación, la nuestra es una historia rica y profunda, construida sobre una base sólida de satisfacción del cliente, excelente servicio y el compromiso personal y la integridad de nuestro negocio operado y de propiedad familiar. Nos enfocamos en brindar la experiencia de la más alta calidad posible para nuestros clientes, empleados y socios estratégicos.

Nuestro equipo, en los EE. UU., y en nuestra oficina corporativa, realmente disfruta brindando un excelente servicio a nuestros clientes. Nuestros empleados son la razón de la increíble lealtad de nuestros clientes y estamos orgullosos de la cultura que hemos creado. Hogan continúa expandiendo su red de instalaciones de servicio en los EE. UU.

Gracias por su interés en Hogan. Por favor contáctenos con cualquier pregunta, necesidad específica o desafío particular. Nos encantaría tener la oportunidad de mostrarle por qué Hogan es la mejor opción para las necesidades de transporte y logística de su empresa.

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

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

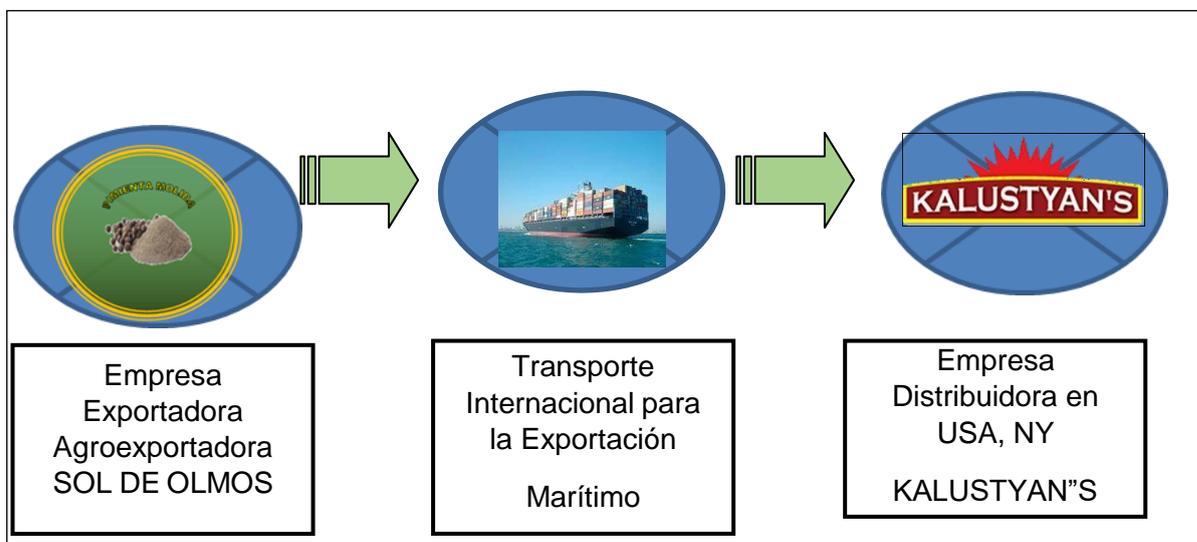
Nuestro proceso inicia desde el despacho de nuestros almacenes hasta el puerto de Callao – Lima a través de la contratación de nuestro transporte interno, para luego ser enviado al destino marítimo final.

La secuencia para la exportación de nuestros pimienta con destino a USA, New York donde será llevado hacia nuestro distribuidor KALUSTYAN”S quien se encargará de la entrega al cliente final, a través de su red de centros comerciales y PYME distribuidas en todo el estado de Nueva York – USA.

Después de haber elegido a nuestra empresa importadora a USA, encargaremos de que nuestro producto llegue de la manera más segura.

**Figura 58**

*Mapeo de secuencia comercial*



**Nota:** Autoría propia

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución:

### **Canales de distribución directa.-**

El canal de apropiación inmediata no utiliza intermediarios. El fabricante o fabricante vende directamente al último comprador. El tipo inmediato de apropiación es utilizado regularmente por los fabricantes o productores de artículos especiales y costosos y cosas de corta duración. Un modelo es un especialista en carros.

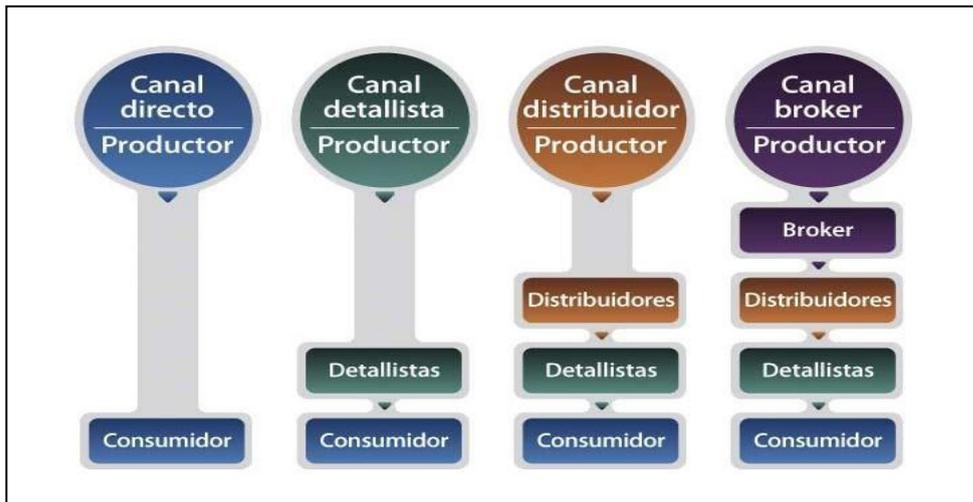
### **Canales de distribución indirectos.-**

El canal de distribución indirecto utiliza intermediarios para poner un artículo a la venta al público, es decir, permite que el comprador compre los artículos de un distribuidor o minorista. Los canales retorcidos se ejecutan en el molino de artículos vendidos en tiendas reales convencionales.

En su mayor parte, si hay más intermediarios comprometidos con el canal de difusión, el costo de un decente puede aumentar.

**Figura 59**

*Canales de distribución*



**Nota:** Autoría propia, Fuente, google.com

**Ficha de Perfil:**

**MORTON WILLIAMS SUPERMARKETS**

**140 West 57th Street (between 6th & 7th)**

Telephone: 218-982-7005,

Open 24 hours a day Manager: John

**917 Ninth Avenue (59th Street)**

Telephone 212-586-8784 Open 24 hours a day Manager: Junior

**15 West End Avenue (corner 60th Street)**

Telephone 917-388-3310 Open: 7 AM - midnight Manager: Danny

### **12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:**

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

#### **Figura 60**

*Canal con mayor flujo*



**Nota:** Autoría propia, Fuente, google.com

## Figura 61

*Logo Kalustyan 's*



**Nota:** Autoría propia, Fuente, kalustyan”S.com

**Tienda de especias 123 Lexington Ave** -Abre a las 11:00 Entrega:

12:00–17:00

Telephone +1 212-685-3451

### **12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.:**

En Nueva York los miembros del canal de distribución de la pimentamolida oscilan entre el 25% Y 60% del precio de venta.

#### **Incoterm FOB Obligaciones del Vendedor**

- **Preparación:** el vendedor debe ocuparse de la disposición del producto como se refleja en el acuerdo de compra y venta. En este sentido, será responsable de perspectivas como la agrupación, la denominación.
- **Transporte:** se hará cargo del traslado del producto desde el puerto de inicio caracterizado hasta su traslado en la embarcación.
- **Documentación:** gestiona la entrega de la documentación vital, por

ejemplo, el recibo, el albarán de prensa, así como cualquier otro informe que resulte aplicable y convenido en el contrato. Para la situación en la que el comprador exige documentación adicional para tener la opción de frustrar el producto, el vendedor debe asociarse con él.

- **Advertencia:** debe informar al comprador del transporte de la mercancía en el buque relegado.
- **Margen comercial:** si corresponde, el distribuidor será responsable de la documentación vital para completar la libertad tradicional al principio

### **Incoterm FOB Obligaciones del Comprador**

- **Vehículo oceánico:** el comprador se hace cargo de los gastos y peligros del transporte marítimo.
- **Recogida por transporte:** cuando el comerciante se hace cargo del transporte convenido, el comprador corre con los gastos y riesgos: transporte, libertad de importación y demás costes que pudieran surgir.
- **Cargos y gastos:** el comprador espera el pago de los derechos e impuestos, así como todos los gastos que se originen en el ámbito de actuación.
- **Margen de importación:** maneja la libertad tradicional del producto para su ingreso al país.

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

Los trabajadores están cumpliendo las normas de bioseguridad y distanciamiento social, además de exigir las tres dosis de las vacunas correspondientes contra el COVID. De acuerdo con lo que se ha confirmado con los asociados, las actividades en el campo se realizan con normalidad.

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

Tras determinar que el pimiento es el sexto producto más enviado en el campo agrario moderno, Carrión entendió que los chiles y pimientos son impulsados por la gastronomía y que, en el Perú, el consumo anual per cápita de guiso nuevo es de 4,75 kilos, volumen que se incrementa paso a paso.

"El patrón de desarrollo se debe a los esfuerzos realizados por varios elementos públicos y confidenciales y la prueba distintiva y el uso de nuevos surtidos, que ayudan a expandir el uso y la creación", dijo.

Carrión repasó que en 2016 los surtidos que atendieron el 79% de lo enviado fueron pimentón (32%), piquillo (29%) y pimiento morrón (18%), sin embargo hay otros que se destacaron por su gran desarrollo a lo largo del

últimos cinco años: potaje de frijol ancho (303%), cayena (203%), lombardi (192%), habanero (178%), cherry (85%) y potaje de frijol amarillo (43%).

Agregó que los pimientos lideran el posicionamiento del asunto, pero el cocido local -al igual que otros- cobra relevancia por su utilización en la gastronomía. Cabe señalar que Perú es el 27° productor de pimientos a nivel mundial

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 22**

*Matriz de costos exportación*

DESCRIPCIÓN	
<b>Costos de Exportación</b>	S/
Certificado de origen	1,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,865.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00

---

Vistos buenos	330.00
Deposito temporal	240.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	2,355.80
<b>Costo FOB</b>	<b>12,865.80</b>
Póliza de seguro (1.41% FOB)	181.11
<b>Costo Total de Exportación</b>	<b>13,046.91</b>

---

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costos de oportunidad de capital:**

El costo de oportunidad se caracteriza en materia financiera como el gasto que no se hizo para enfocarse en otra especulación más nefasta o necesaria. Es la disposición de activos que dejamos de ver cuando nos decidimos por otra electiva que puede ser mejor o más mala, en consonancia con activos restringidos.

**Tabla 23***Costo de oportunidad*

Exportación de Pimentón	89,000.00	160,000.00
Exportación de Pimienta triturada y molida	110,000.00	200,000.00
Diferencia		40,000.00

**14.2 Valor actual neto:****Tabla 24***Flujo de Caja*

<b>EGRESOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>S/</b>
Productor	960 Kilos	25,920.00
Costo de Etiquetado	1 bolsa – 100 gramos 9,600 bolsas	2,880.00
Costos de Empacado	1 caja – 8 bolsitas 1,200 cajas	2,280.00
Costo de Embalaje	10 embalajes (120 cajas)	278.00
Costo de Pallet	10 pallets	485.00
Transporte Interno	-	
Costos de Exportación	-	
<b>Total Egreso</b>		<b>S/. 31,843.00</b>
<b>INGRESOS</b>		
Año 1-Exportación 1		300,000.00
Año 2-Exportación 2		321,000.00
Año 3-Exportación 3		343,470.00
Año 4-Exportación 5		367,512.90
Año 5-Exportación 5		393,238.80
<b>Total Ingresos</b>		<b>1,725,221.70</b>

$$\text{VAN} = -160,000.00 + \underline{300,000.00} + \underline{321,000.00} + \underline{343,470.00} + \underline{367,512.90} + \underline{393,238.80}$$

$$1 + 1.89 \quad (1+1.89)^2 \quad (1+1.89)^3 \quad (1+1.89)^4 \quad (1+1.89)^5$$

$$\text{VAN} = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{8.35} + \frac{321,000.00}{24.14} + \frac{343,470.00}{69.17} + \frac{367,512.90}{201.60} + \frac{393,238.80}{201.60}$$

$$\text{VAN} = -160,000.00 + 103,806.23 + 38,433.45 + 14,229.68 + 5,268.43 + 1,950.60$$

$$\text{VAN} = 3,6789.49$$

### 14.3 Tasa de interés de retorno:

**Tabla 25**

*Tasa de interna de retorno*

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-160,000.00
1	300,000.00
2	321,000.00
3	343,470.00
4	367,512.90
5	393,238.80

$$0 = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{2.93} + \frac{321,000.00}{8.58} + \frac{343,470.00}{25.15} + \frac{367,512.90}{73.70} + \frac{393,238.80}{215.94}$$

$$= 242.74$$

$$0 = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{2.94} + \frac{321,000.00}{8.64} + \frac{343,470.00}{25.41} + \frac{367,512.90}{74.71} + \frac{393,238.80}{219.65}$$

$$= -596.57$$

$$\text{TIR} = a + \frac{m}{m - n} (b - a)$$

$$\text{TIR} = 1.93 + \frac{242.74}{242.74 - 596.57} (1.93 - 1.94)$$

$$\text{TIR} = 1.633\%$$

## CONCLUSIONES

1. El producto escogido como la pimienta triturada tiene las expectativas de los 3 factores fuertes en la exportación: calidad, cantidad y constancia más sus características de calidad, característica fundamental de nuestro mercado peruana.
2. Existen los proveedores necesarios para su abastecimiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por la empresa. Es importante destacar que la dinámica económica en el sector de alimentos en regiones como Lima, Lambayeque, Trujillo le dan ese potencial de desarrollo que tanto se necesita.
3. En la operación de exportación se ha logrado desarrollar la participación de los operadores aduaneros como los agentes de carga, agentes aduaneros, explicando de forma correcta el trámite en el transporte vía aérea que impulsara la distribución física internacional además la economía y eficiente de acuerdo a los tiempos concretados con la empresa distribuidora utilizando el canal directo.
4. Estados unidos, específicamente NY, cumple con las condiciones de ingresos económicos además de un inventario logístico impresionante ya que el poder adquisitivo, estabilidad económica, fuerte demanda interna dan el respaldo de aterrizar en un mercado potente y con gran apertura.

## BIBLIOGRAFIA

MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de

<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-pimienta-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marca-colectiva-zikuyo/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) -

PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de

Sierra exportadora. (s.f.). Pimienta peruano. Obtenido de

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/pimientatriturada/que-significa.php>

SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de

[http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_ue.pdf](http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf)

SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios Económicos y Sociales.

SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de

[http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA\\_RMT.pdf](http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf)

Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). Exportaciones pimienta triturada. Obtenido de

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604||||18|||2|1|1|2|3|>

1|

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/)

[how\\_vat\\_works/rates/vat\\_rates\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf)