



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJI CHARAPITA A ESTADOS  
UNIDOS, NUEVA YORK”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CABRERA REQUEJO, GIAN MARCO  
<https://orcid.org/0000-0001-5579-8118>

**ASESOR**

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO  
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ  
2022**

**DEDICATORIA:**

El proyecto de negocio va dedicado a Dios nuestro creador por la fe, la guía y la fortaleza. A mi madre por la ayuda incondicional desde que empecé la universidad.

**AGRADECIMIENTO:**

A mi madre por la dedicación, cariño afecto y por los valores que me enseñó en la vida. Lástima que las palabras no puedan dar a conocer la verdadera dimensión del sentimiento y agradecimiento hacia ella.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA:</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO:</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>viii</b>
<b>INDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>x</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>CAPÍTULO I: PRODUCTO A EXPORTAR</b> .....	<b>15</b>
1.1 Ficha técnica del producto: .....	16
1.2 Clasificación arancelaria del producto:.....	17
1.3 Flujograma de proceso productivo: .....	18
<b>CAPÍTULO II: APROVISIONAMIENTO</b> .....	<b>21</b>
2.1 Proveedores potenciales:.....	21
2.1.1 Empresa proveedora: Asociación de productores El Pimental. ....	21
2.1.2 Empresa proveedora: Sociedad Agrícola VIRU S.A. ....	22
2.1.3 Empresa proveedora: Capsicum Andino S.A.C .....	23
2.2 Matriz de selección de proveedores:.....	24
2.2.1 Proveedores de materia prima .....	24
2.2.2 Proveedores de Maquila.....	25
2.2.3 Proveedores de Envases.....	26
2.2 Control de calidad: .....	27
2.3 Costo de fabricación: .....	29
<b>CAPÍTULO III: ALMACENAMIENTO</b> .....	<b>29</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento:.....	30
3.2 Lay-out de almacén:.....	31
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	32
3.3 Costo fijo del almacén: .....	34
<b>CAPÍTULO IV: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO</b> .....	<b>35</b>
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:.....	35

4.2	Normas técnicas aplicables:.....	36
4.3	Proceso de rotulado: .....	39
4.4	Tiempos y costos del proceso de rotulado: .....	41
<b>CAPÍTULO V: EMPAQUE .....</b>		<b>43</b>
5.1	Ficha técnica del empaque seleccionado: .....	43
5.2	Criterios usados para la selección del empaque:.....	44
5.3	Proceso de empaque: .....	44
5.4	Tiempos y costos del proceso de envasado: .....	45
<b>CAPÍTULO VI: EMBALAJE.....</b>		<b>47</b>
6.1	Ficha técnica del embalaje seleccionado:.....	47
6.2	Criterios usados para la selección del embalaje: .....	48
6.3	Proceso de embalaje .....	49
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	50
<b>CAPÍTULO VII: UNITARIZACIÓN .....</b>		<b>51</b>
7.1	Ficha técnica de pallet seleccionada:.....	51
7.2	Criterios usados para la selección del pallet: .....	52
7.3	Proceso de paletización: .....	53
7.4	Plano de estiba del pallet: .....	54
7.5	Tiempo y costos del proceso de paletización:.....	56
<b>CAPÍTULO VIII: CONTENEDORIZACIÓN .....</b>		<b>57</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado: .....	57
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor:.....	58
8.3	Proceso de contenedorización: .....	59
8.4	Plano de estiba del contenedor:.....	60
8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización:.....	61
<b>CAPÍTULO IX: TRANSPORTE.....</b>		<b>62</b>
9.1	Proveedores del transporte interno .....	62
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight): .....	62
9.3	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo .....	64
<b>CAPÍTULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>		<b>66</b>
10.1	Agentes de aduana: .....	66
10.2	Costo de agenciamiento: .....	66

10.3	Aseguradoras:.....	68
10.3.1	Lexicología de seguro.....	68
10.3.2	Liquidación de siniestro según incoterm.....	68
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo):.....	70
10.5	Depósitos temporales: .....	71
<b>CAPÍTULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>		<b>73</b>
11.1	Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:.....	73
11.1.1	DP World Callao “Muelle sur” .....	73
11.2	Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino: 77	
11.2.1	Red de carreteras .....	77
11.2.2	Aeropuertos .....	78
11.2.3	Puertos .....	78
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.: 80	
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino .....	82
11.4.1	Trámitación en las exportaciones .....	82
11.4.2	Importación para el consumo en los Estados Unidos .....	82
11.4.3	Documento aduaneros de entrada .....	83
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	84
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino: .....	86
<b>CAPÍTULO XII: DISTRIBUCIÓN.....</b>		<b>87</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor: .....	87
12.1.1	Descripción del producto: .....	87
12.1.2	Segmentación.....	87
12.1.3	Precio .....	87
12.1.4	Promoción.....	88
12.1.5	Distribución .....	88
12.1.6	Comportamiento del consumidor .....	89
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución: .....	90

12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:.....	92
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, INCOTERMS utilizados), volúmenes mínimos, etc.:.....	92
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	94
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:....	95
12.6.1	Tendencias actuales.....	95
<b>CAPÍTULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>		<b>97</b>
13.1	Costos de oportunidad de capital:.....	98
13.2	Valor actual neto: .....	98
13.3	Tasa de interés de retorno: .....	99
<b>CONCLUSIONES .....</b>		<b>100</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>		<b>101</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>		<b>102</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica .....	16
Tabla 2 Clasificación arancelaria .....	17
Tabla 3 Proveedores .....	21
Tabla 4 Matriz de selección de proveedores de materia prima .....	24
Tabla 5 Proveedores de maquila .....	25
Tabla 6 Ponderación en la selección de la empresa proveedora de envases.....	26
Tabla 7 Costo de fabricación y/o producto .....	29
Tabla 8 Detalle del mobiliario y seguridad.....	32
Tabla 9 Costo fijo del almacén .....	34
Tabla 10 Implementos.....	34
Tabla 11 Activos fijos .....	34
Tabla 12 Tiempos y costos .....	41
Tabla 13 Ficha técnica del empaque.....	43
Tabla 14 Tiempos y costos del proceso de empacado .....	45
Tabla 15 Ficha técnica del embalaje .....	47
Tabla 16 Proceso de embalaje.....	49
Tabla 17 Proceso de embalaje.....	50
Tabla 18 Ficha técnica .....	51
Tabla 19 Unitarización de la carga.....	53
Tabla 20 Tiempo y costos .....	56
Tabla 21 Ficha técnica del contenedor.....	57
Tabla 22 Tiempos y costos del proceso de contenedorización .....	61
Tabla 23 Proveedores del transporte interno .....	62
Tabla 24 Proveedores de transporte .....	62
Tabla 25 Selección de la empresa de transporte interno .....	63
Tabla 26 Evaluación de proveedores de servicio de transporte internacional.....	63
Tabla 27 Agencias de aduana para la ejecución del servicio de soporte .....	66
Tabla 28 Cotización de Exportación con PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C.....	67
Tabla 29 Tipo de seguros.....	68
Tabla 30 Riesgos .....	69



Tabla 31 Criterios de selección .....	70
Tabla 32 Criterios de selección de aseguradoras .....	70
Tabla 33 Terminales de almacenamiento .....	72
Tabla 34 Análisis de los principales .....	80
Tabla 35 Con destino a New York.....	81
Tabla 36 Documentos para enviar muestras comerciales.....	85
Tabla 37 Proveedores de servicios en el país de destino .....	86
Tabla 38 Estrategias de segmentación .....	87
Tabla 39 Ficha técnica del distribuidor .....	91
Tabla 40 Responsabilidades Vendedor y Comprador según Incoterm FOB .....	93
Tabla 41 Cantidad a exportar por la Empresa.....	97
Tabla 42 Flujo de caja económico.....	98
Tabla 43 Tasa de interés de retorno .....	99

## INDICE DE FIGURAS

Ilustración 1	Flujograma de proceso productivo .....	18
Ilustración 2	Logo de la asociación el Pimental .....	22
Ilustración 3	Logo de la empresa.....	23
Ilustración 4	Lay – out del almacén.....	31
Ilustración 5	Etiquetado del producto.....	36
Ilustración 6	Proceso de etiquetado.....	40
Ilustración 7	Información nutricional.....	41
Ilustración 8	Flujograma del proceso de rotulado.....	42
Ilustración 9	Strech film y zuncho .....	54
Ilustración 10	Vista frontal Del paletizado .....	55
Ilustración 11	Plano de estiba en el contenedor de 20 pies.....	61
Ilustración 12	Cotización de flete aéreo .....	65
Ilustración 13	Cobertura.....	69
Ilustración 14	Área de concesión muelle sur Callao .....	77
Ilustración 15	Infraestructura vial.....	79
Ilustración 16	Infraestructura portuaria de Nueva York .....	79
Ilustración 17	Infraestructura aérea de Nueva York.....	80
Ilustración 18	Ruta de puerto del Callao – New York .....	81
Ilustración 19	Proceso e importación.....	84
Ilustración 20	Distribución física internacional de la empresa.....	90
Ilustración 21	Incoterms® 2020 “FOB “ .....	93
Ilustración 22	Proceso de distribución en Estados Unidos .....	95

## RESUMEN

La empresa Pasta y ajíes S.A.C está ubicado en Lima metropolitana, con el propósito de exportar pasta de ají charapita hacia Estados Unidos, el tipo de personería jurídica es una S.A.C y es la más utilizada por las microempresas. En el ámbito laboral la empresa tendrá personal de trabajo que estará bajo una modalidad de régimen laboral especial de microempresa, este tipo de régimen permite no pagar beneficios completos al colaborador lo que contribuye a reducir costos.

Conforme, al análisis de mercado que se hizo, EE.UU es el primer país importador de ají peruano de la partida arancelaria 21039090, asimismo Estados Unidos es un mercado atractivo porque hay un acuerdo comercial entre ambos países. Además, la tendencia actual del consumidor norteamericano es comer sano y natural, en ese contexto la empresa identifica una necesidad para ofertar un producto que se adapte a los reglamentos que exige el mercado norteamericano, así como los requisitos y certificados para su exportación.

Finalmente, se presenta la información económica del proyecto de exportación, se ha evaluado si reúne los criterios de rentabilidad para garantizar el éxito y minimizar las pérdidas. En este capítulo se calcula la inversión fija, el capital de trabajo, la estructura de la inversión, presupuestos de costos, ingresos y egresos, flujo de caja y la evaluación económica.

Como se ha observado en el proyecto de exportación, se ofrece data precisa y clara, asimismo, La inversión que se necesita para comenzar las operaciones es de USD 15,197.54, financiado con aporte propio. Se calculó los resultados económicos dando como resultado un VANE positivo de USD 38,975.60 soles y un TIRE de 82 % con lo cual cumple con los principios para aceptar un proyecto de exportación.

## **ABSTRACT**

The company Pasta and peppers S.A.C is located in the city of Lima with the objective of exporting charapita chili paste to the United States. The legal form of the company is that of a closed corporation, as it is the most used form by micro-enterprises. The labor regimen that the company will accept is a special microenterprise labor regimen as it is a company that has just started operations and is used as a cost reduction strategy.

The market analysis that was carried out determined the United States as the main buyer of Peruvian chili under tariff heading 21039090. Likewise, the United States is an attractive market because there is a free trade agreement between both countries. The current trend is the consumption of natural and healthy products. In this context, the company identifies the need to offer a product that meets the quality standards required by the North American market and the requirements and certificates for export.

Finally, the economic information of the business plan has been evaluated if it meets the conditions of liquidity and profitability to ensure success and minimize losses. This chapter calculates fixed investment, working capital, investment structure, cost budgets, income and expenses, cash flow and economic evaluation.

The business plan offers precise and clear information and the total investment to execute the project was determined, which is USD 15,197.54 financed with its own contribution. The economic results were calculated, resulting in a positive net present value of USD 38,975.60 soles and an IRR of 82%, which meets the profitability criteria for a project to be accepted.

## INTRODUCCIÓN

El proyecto tiene como propósito determinar la rentabilidad de exportar pasta de ají charapita al mercado estadounidense, con el objetivo de garantizar que la empresa sea sostenible en el tiempo en el corto plazo, así como asegurar la sostenibilidad de los proveedores locales de ají. La idea de exportar surge porque la demanda de ají en Estados Unidos en los últimos años ha aumentado y según las proyecciones de mercado seguirá a la alza.

Pese a la recesión económica a nivel mundial por el Covid 19, existen oportunidad de negocio para una diversidad de alimentos exóticos, entre ellos destaca los ajíes nativos, porque la tendencia del consumidor estadounidense es cuidar su salud y consumir productos novedosos y sanos. En los últimos años se ha incrementado las tiendas y cadenas naturales en Estados Unidos en donde los productos exóticos presentan más opciones de ser comercializados.

El producto ingresará al mercado como marca propia, dejando a un distribuidor vender el producto a mayoristas, minoristas, tiendas especializadas el producto se exporta bajo una presentación de 250 gramos en un envase de vidrio herméticamente sellada, cuyo precio unitario es de 1.41 USD, se utiliza la vía marítima como medio de embarque hacia Estados Unidos, cuyo Incoterm es FOB. El proyecto está formado por trece capítulos donde se detalla en forma organizada y ordenada los siguientes puntos:

En el primer capítulo se detalla la descripción del producto a exportar, la determinación del código arancelario y el flujo de proceso de la fabricación del producto a exportar.

En segundo capítulo se detalla el abastecimiento que consiste en la evaluación de posibles proveedores, el cual tiene que cumplir con todos los requisitos que exige el mercado de destino para su exportación. También se describe el control de calidad y los costos de manufactura

En el tercer capítulo se detalla que estrategias de almacenamiento se va a utilizar, el Lay – Out del almacén, el detalle de los muebles y enseres que se va utilizar en el almacén y el costo fijo del almacén.

En el cuarto capítulo se detalla la información que se debe cumplir para el rotulado, También se presentan las normas técnicas, procesos de rotulado y tiempos y costos del proceso de rotulado.

En el quinto capítulo se muestra la ficha técnica comercial de los empaques, criterios para elegir empaques, procesos de empaque y tiempo y costo que se necesita generar para el correcto empaque del producto

En el sexto capítulo se muestra la ficha técnica del embalaje seleccionado, criterios utilizados para la selección del embalaje, procesos de embalaje y tiempos y costos del proceso de embalaje.

En el séptimo capítulo se muestra la ficha técnica de la paleta seleccionada, criterios utilizados para la selección de la paleta, procesos de paletización y tiempos y costos del proceso de la paletización.

En el octavo capítulo se muestra la ficha técnica de la contenedorización seleccionada, criterios utilizados para la selección de la contenedorización, procesos de la contenedorización y tiempos y costos del proceso de la contenedorización.

En el noveno capítulo se muestra la evaluación y selección de los proveedores de transporte, costos de transporte interno y las cotizaciones del flete marítimo y aéreo.

En el décimo capítulo se muestra la evaluación y selección de las agencias de aduanas, costos de agenciamiento, las aseguradoras de comercio exterior, cobertura de pólizas de seguro y los depósitos temporales.

En el décimo primer capítulo se muestra el análisis de puertos, aeropuertos, terminales terrestres, descripción de los principales puertos, aeropuertos, terminales terrestres, procesos de importación y nacionalización en país de destino, requerimientos para la importación de muestras comerciales e información de proveedores de servicios logísticos en mercado de destino.

En el décimo segundo capítulo se detalla el mapeo, canales de distribución, márgenes de intermediación, de comercialización para que la mercancía se traslade sin problemas hasta llegar al consumidor final.

En el décimo tercer capítulo se detalla la matriz de costos de exportación, que nos da un pronóstico de la inversión que se necesita para iniciar las operaciones de la empresa.

## **CAPÍTULO I: PRODUCTO A EXPORTAR**

- **Descripción del producto:**

El ají es un ingrediente importante utilizado a nivel mundial, En la actualidad hay más de 30 especias de capsicum entre picantes y o no picantes. El ají charapita es uno de los ajíes con más nivel de picor y el primer ají en ser exportado a mercado internaciones contando con gran aceptación. El producto es saludable, natural, libre de saborizantes artificiales y de persevantes. El producto está formado por vitaminas y minerales entre otros.

El producto que se oferta al mercado internacional es de calidad, libre de colesterol, de grasas saturadas, con un aroma y sabor único. El producto se exporta en un envase de vidrio de 250 gramos con una tapa twist of, se utiliza en platos exóticos, aderezos, pasta y encurtidos. Los envases se empaquetaran en una caja de cartón que contendrán 24 unidades del producto.

El consumo del producto es recomendado para un público objetivo de 20 a 45 años, teniendo beneficios para la salud por contener vitaminas, hierro, potasio y magnesio, propiedades antioxidantes, cualidades curativa, elimina vinagrera, la tos, controla la cogestión nasal, problemas digestivos, asimismo, dolores musculares y contra picadura de abeja. Es relevante mostrar que la selva peruana es privilegiada porque se produce en grandes cantidades por la diversidad clima y ubicación, lo que favorece a una producción de ají charapita durante todos los meses del año.

## 1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
<b>Producto</b>	Pasta de ají charapita
<b>Nombre Científico</b>	Capsicum frutescens
<b>Cantidad</b>	250 gramos
<b>Descripción</b>	El producto que se oferta al mercado internacional es de calidad, libre de colesterol, de grasas saturadas, con un aroma y sabor único. Este producto contiene vitaminas y minerales que se utiliza en platos exóticos, aderezos, pasta y encurtidos.
<b>Características</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Olor: Aromático, distintivo, característico del ají charapita.</li><li>2. Sabor: Característico del ají, picante</li><li>3. Textura: Pasta</li></ol>
<b>Color</b>	Amarillo claro
<b>Valores Nutricionales</b>	Calorías: 50 Grasas: 0.8 g Carbohidratos: 12.4 g Fibra: 2.9 g Retinol: 382 g Proteína: 2.5 g Vitamina B2: 0.11 g Vitamina B5: 1.47 g Calcio: 21 g Hierro: 1.3 g
<b>Consumo</b>	Se utiliza en platos exóticos, aderezos, pasta y encurtidos
<b>Zona de Producción</b>	Loreto, San Martín, Ucayali y Amazonas

**Nota:** Autoría propia.



## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Según la validación de Superintendencia nacional de administración tributaria la partida arancelaria que le corresponde al ají charapita es la siguiente:

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria*

<b>En el Perú (País origen)</b>	
<b>Sección: IV</b>	Productos de las industrias alimentarias
<b>Capítulo: 21</b>	Preparaciones alimenticias diversas.
<b>2103.90.90.00</b>	Las demás.
<b>En Estados Unidos (País destino)</b>	
<b>2103.90.90</b>	Sauces and preparations therefor,neosi

**Nota:** SUNAT, USITC

Por el TLC entre los países de Perú y Estados Unidos en esta partida se libera el arancel en 100%. Por lo tanto el importador no paga aranceles por la preferencia arancelaria cuando presente el certificado de origen.

### 1.3 Flujograma de proceso productivo:

#### Ilustración 1

*Flujograma de proceso productivo*



**Nota:** Autoría propia

#### - **Recepción**

La empresa que realiza el servicio de producción recibirá la materia prima el ají charapita, la inspección de la materia prima solicitada será realizada por el asistente de logística de nuestra empresa.

#### - **Verificación y pesado**

En la empresa maquiladora se realizará la revisión y pesado del ají charapita con el propósito de asegurar la calidad, entrega y tiempo. La revisión se llevará a cabo para garantizar que toda la materia prima se encuentre en óptimas condiciones, porque debido a la cantidad hay ajíes que pueden estar en mal estado y al procesarse puede afectar toda la producción.

- **Lavado y remojo con limpiador desinfectante**  
Según la cantidad a procesar se realiza el lavado de ajíes en grupos de 8 a 10 kilogramos, el lavado se llevará a cabo en bandejas con caídas de agua y para la desinfección de bacterias se deja remojando.
- **Secado**  
Para que el agua se pueda escurrir, en un tiempo de una hora se deja secando los ajíes en fajas en movimiento.
- **Cortado**  
La parte superior del ají es cortado para que se pueda llevar a cabo el proceso de producción.
- **Despepitado**  
Se esteriliza la materia prima para que luego se proceda a quitar las venas y las pepas.
- **Reposo en agua salada**  
Para disminuir el sabor del picor se remoja el ají en agua con sal.
- **Lavado y escalfado**  
El siguiente paso es, el escalfado, que es hervir los ajíes, previamente se lava el ají.
- **Pelado del Ají**  
Como se ha realizado el lavado y hervor, se quita la cubierta de ají que se desprende con mucha facilidad.
- **Licuado**  
El siguiente proceso se llevará a cabo en licuadoras industriales, donde se mezcla el ají, aceite, sal fina, perseverante de sorbato de sodio hasta lograr una adecuada textura de ají.
- **Esterilizado**  
Los frascos pasarán por un proceso de esterilización que se realizará en un tiempo de 25 a 30 minutos.
- **Envasado**  
Se realiza la introducción de pasta de ají charapita en frascos de 250 gramos.
- **Sellado**  
Los frascos pasan por un proceso de sellado hermético

- **Etiquetado**  
Una vez envasado el producto se pasará al proceso de etiquetado según lo acordado con el cliente.
- **Embalado**  
Los 24 frascos de vidrios envasados se colocaran en una caja de cartón corrugado con sus divisiones acondicionada anticipadamente.
- **Paletización**  
Se unitarizará el producto en las paletas americanas con una base de 16 cajas por cada piso y 7 niveles de altura.
- **Almacenado**  
Cuando las paletas se encuentren unitarizadas se procederá a almacenarse

## CAPÍTULO II: APROVISIONAMIENTO

Según (SIICEX, 2017) señala que el aprovisionamiento logístico es la unión de todos los procesos de negocios desde que se adquiere el ají hasta que arriva al cliente final.

### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Proveedores*

N°	Proveedor	Lugar
1	Asociación de productores El Pimental.	Ucayali
2	Sociedad agrícola Viru S.A.C	La libertad
3	Capsicum Andino S.A.	San Martín

**Nota:** Autoría propia. |

#### 2.1.1 Empresa proveedora: Asociación de productores El Pimental.

**Lugar:** Ucayali

**Productos:**

- El Ají Charapita
- Ají Charapita Rojo
- Ají Pucunucho
- Pinchito de Mono

#### a. Certificaciones de calidad:

Es de importancia señalar que el gobierno regional de Ucayali, por medio del proyecto para mejorar la oferta de productos agroindustriales de las provincias, realizado por la gerencia regional de desarrollo económico, trabajó articuladamente y ofreció apoyo de certificación de PGH, HACCP y tratamiento de los procesos de transformación.

## Ilustración 2

*Logo de la asociación el Pimental*



**Nota:** Google Imágenes

### **2.1.2 Empresa proveedora: Sociedad Agrícola VIRU S.A.**

**Lugar:** La Libertad

**Productos:** Virú cultiva, procesa y realiza exportaciones de productos como espárragos, alcachofas, paltos, quinua procesada, palmito, así como diferentes líneas de productos preparados listos para ser consumido

- Espárragos
- Alcachofas
- Paltos
- Pimientos
- Ají en diferentes variedades
- Palmitos
- Quinua procesada

#### **a. Certificaciones de calidad:**

##### **- Rainforest Alliance**

Es una certificación basada en la seguridad, la protección del medio ambiente, la equidad y la eficiencia económica.

- **BRC FOOD**

Es un sistema desarrollado desarrollado por una cadena de supermercados británica: Consorcio Minoritas Británico (BCR), se basa en 4 pilares: La inocuidad, La calidad, la legalidad, la autenticidad de los alimentos que se exigen a las empresas de alimentos.

- **IFS FOOD**

Es una medida de seguridad alimentaria y de evaluación continua de selección y aprobación de proveedores. Garantiza la seguridad alimentaria a los distribuidores y controla los estándares de calidad de los fabricantes.

- **HACCP**

Certificación que garantiza que los alimentos procesados no dañe la salud del consumidor, tiene como finalidad identificar los puntos críticos en el proceso productivo, donde se necesita asegurar la inocuidad e higiene del producto. A través de controles específicos,

Se reduce los riesgos químicos, físicos y microbiológicos que pueden ocasionar daño al consumidor.

### **Ilustración 3**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google Imágenes

#### **2.1.3 Empresa proveedora: Capsicum Andino S.A.C**

**Lugar:** Lima

**Productos:**

- Hortalizas

- Aji Charapita y otras variedades
- Melones
- Raíces y otros tubérculos

**a. Certificaciones de calidad:**

**- Buenas prácticas de manufactura**

Las buenas (BPM) es un certificado de higiene que abarca la preparación, manipulación, procesamiento, envasado, almacenamiento, transporte, transporte y distribución de alimentos para consumo humano.

**2.2 Matriz de selección de proveedores:**

Se homologará proveedores de envases de vidrio, materia prima, caja de cartón corrugado y empresas maquiladoras de servicios. Luego, se realiza un análisis con promedio de factores ponderados en base a criterios como precio, flete, distancia, experiencia, puntualidad y capacidad de abastecimiento. Asimismo, debe de garantizar los controles de seguridad, inocuidad y certificaciones.

**2.2.1 Proveedores de materia prima**

Para la adquisición de aji charapita se homologaran tres proveedores, cuyos criterios de elección y ponderación se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 4**

*Matriz de selección de proveedores de materia prima*

Criterios	Importancia	Asociación de productores el Pimental		Puntaje	Sociedad agrícola Viru		Puntaje	Capsicum Andino S.A.C		Puntaje
Precio por kg	12%	2.1	5	0.6	2.3	4	0.48	2.4	3	0.36
Flete	17%	S/. 1,400	3	0.51	S/. 900	4	0.68	450	5	0.85
Lugar	12%	Ucayali	3	0.36	a Liberta	4	0.48	Lima	5	0.6
Experiencia	17%	21 años	4	0.68	23 años	5	0.85	18 años	2	0.34
Puntualidad	12%	Excelente	5	0.6	buena	4	0.48	buena	3	0.36
Capacidad Suministro mensual	16%	60 TN	5	0.8	50 TN	3	0.48	40	2	0.32
Certificaciones	14%	Si	4	0.56	Si	4	0.56	Si	4	0.56
TOTAL	100%			4.11			4.01			3.39

**Nota:** Autoría propia.

**Resultado:**



La tabla anterior muestra la homologación de las empresas que ofertan la materia prima, para ello se realizó una selección en base a factores de importancia para la empresa. De acuerdo a los resultados, La Asociación el pimental obtuvo el mayor puntaje en los criterios establecidos resaltando el precio competitivo, la capacidad suministro, la experiencia de 21 años en el mercado y el enfoque sostenible que tiene tanto ambiental como social.

## 2.2.2 Proveedores de Maquila

A continuación, se presenta a las empresas proveedoras que pueden realizar el proceso productivo:

**Tabla 5**

### *Proveedores de maquila*

Criterios	Importancia	Gráneles y derivados industriales S.A.C		Puntaje	Compañías de salsas Perú S.A.C		Puntaje	Art Pack Perú		Puntaje
Precio por kg.	25%	1.1	5	1.25	1.7	2	0.5	1.85	2	0.5
Experiencia	20%	14 años	3	0.6	9 años	4	0.8	15 años	3	0.6
Puntualidad	15%	Muy Buena	5	0.75	Muy Buena	5	0.75	Muy Buena	5	0.75
Ubicación	5%	Villa el Salvador	4	0.2	SJL	5	0.25	San Luis	3	0.15
Certificaciones	20%	Si	5	1	Si	5	1	Si	5	1
Capacidad de producción	15%	80 TM	3	0.45	60 TM	5	0.75	80 TM	5	0.75
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			<b>4.25</b>			<b>4.05</b>			<b>3.75</b>

### **Resultado**

Para elegir a la empresa proveedora del servicio de producción se ha evaluado factores como son: Precio, experiencia, certificaciones entre las más relevantes; escogiendo a la empresa Gráneles y derivados industriales S.A.C quién realizará el proceso productivo de la pasta de ají charapita, así como el envasado y el etiquetado del producto. Por último, para la elección de la empresa proveedora fue importante que cuente con certificaciones como son las BPM y el HACCP

### 2.2.3 Proveedores de Envases

**Tabla 6**

*Ponderación en la selección de la empresa proveedora de envases*

Criterios	Importancia	Envases del Perú Wildor E.I.R.L	Puntaje	Cork Perú S.A	Puntaje	Envases de vidrio S.A.C	Puntaje			
Precio	20%	Medio	5	1	Alto	3	0.6	Medio	5	1
Ubicación	25%	Chorrillos	3	0.75	Chorrillos	5	1.25	San Juan de Lurigancho	4	1
Experiencia	15%	6 años	3	0.45	11 años	4	0.6	16 años	5	0.75
Puntualidad	20%	Muy buena	5	1	Muy buena	5	1	Muy buena	5	1
Variedad	20%	Limitado	3	0.6	Diversa	5	1	Diversa	5	1
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			<b>3.8</b>			<b>4.45</b>			<b>4.75</b>

En el cuadro anterior se detalla el resultado del análisis para la elección del abastecedor de los frascos de vidrio y se obtuvo como resultado que la empresa probadora será Envases de vidrio S.A.C. Las estrategias a usar con las empresas proveedoras elegidas son.

- Se elaborará un contrato determinado.
- El contrato especificará cláusulas como precios, tiempo de entrega, embalaje, calidad del producto, ETC. Se determinarán las sanciones por incumplimiento de contrato.

Detalle de la cadena logística:

#### - **Abastecimiento**

Se elaborará un convenio con que vende la materia prima, la asociación el pimental. La materia prima será suministrada cada mes en el almacén de la empresa maquiladora Gráneles y derivados industriales para su producción.

#### - **Fabricación**

La producción será realizado por la empresa Gráneles y derivados S.A.C. Además, el proveedor envases es la empresa Envases de vidrio S.A.C. El producto

contará con una vida útil de 12 meses y el envasado y empaquetado en cajas de cartón corrugado será realizado por la empresa maquiladora.

## **2.2 Control de calidad:**

Para poder ingresar productos procesado a los EE.UU, se tendrá que cumplir con los requerimientos determinados en el contrato. Asimismo, se tomará en cuenta los requisitos especificado en el Codex alimentario según el producto alimenticio.

Cabe precisar que para escoger a la empresa Gráneles y derivados industriales S.A.C quién realizará el proceso de producción, se tuvo en cuenta criterios como: Tiempo en el mercado, rapidez de entrega y a los certificados que aseguran la calidad.

La empresa contratará un ingeniero en industrias alimentaria para supervisar la producción de la pasta de ají charapita y se asegure de que el producto satisfaga las necesidades del mercado objetivo, a pesar que empresa maquiladora cuente con certificaciones internacionales.

La calidad es establecida por las normas técnicas que es de carácter obligatorio en la exportación, para que el producto sea apto a exportar debe obedecer con los requisitos exigidos por el comprador en destino. En el Perú y Estados Unidos existen agencias y departamentos encargados de implementar y definir requisitos según el tipo de producto a exportar.

### **- Importancia de la calidad:**

La calidad del producto es una garantía que el producto a respetado cada etapa del proceso productivo, lo que asegura que sea saludable, nutritivo y exótico. Las certificaciones de calidad contribuyen a que las empresas sean competitivas y atractiva porque no es un requisito obligatorio, pero le da una valor agregado adicional.

### **- Certificaciones de Calidad:**

La empresa Gráneles y derivados industriales, cuenta con certificaciones que aseguran un proceso de calidad. La empresa produce y comercializa pasta de ají desde hace 14 años, con productos de alta calidad provenientes de Perú.

Gráneles y derivados industriales es una empresa que busca el desarrollo sostenible en bienestar de sus trabajadores, consumidores y comunidad, ofertando productos de calidad y con atributos nutricionales saludables. La empresa tiene

certificaciones ISO 9001, BMP y HACCP que aseguran un proceso de calidad y confiable.

La OMC con el objetivo de unir la estandarización sanitaria de los productos que se comercializan, proporciona las políticas para fijar normas, previniendo que cada país miembro cree sus propias normas y se transformen en barreras comerciales proteccionistas. A continuación, se muestra las principales certificaciones que facilita la entrada al mercado norteamericano.

- **ISO 9001**

Es un certificado de calidad cuya norma se aplica a los sistemas de gestión (SGS), no obstante, para que una empresa pueda tener un sistema efectivo debe de enfocar a todos sus elementos de administración que contribuya a mejorar la calidad de sus servicios o productos.

- **Requisitos microbiológicos (DIGESA)**

En Perú, los requisitos microbiológicos son obligatorios para controlar y evaluar la inocuidad de los alimentos. La seguridad sanitaria se mantiene de acuerdo a las normas microbiológicas establecida por ley del ministerio N° 615-2003.SA/DM. Entre los alimentos que se consideran aptos para el consumo de las personas se encuentran los alimentos y bebidas es estado natural.

- **Buenas prácticas de manufactura (BPM)**

Las buenas prácticas de manufactura es un certificado que consiste en cumplir procedimientos imperativos de manipulación e higiene en cuanto a actitudes, costumbres y hábitos para un proceso productivo higiénico para obtener productos saludables. Este proceso se inicia desde la adquisición de los bienes hasta su distribución.

Las buenas práctica de manufactura es un requisito para llevar a cabo el sistema HACCP con su aplicación se obtiene una adecuada elaboración de productos alimenticios, minimizando reclamos, devoluciones e incrementando la productividad y competitividad de la empresa.

## - HACCP

El HACCP es un método preventivo que garantiza la seguridad adecuada en todas las áreas de producción inicial, transporte, procesamiento, almacenamiento, distribución, comercialización y consumos de alimentos, además, El HACCP evalúa si existe un riesgo en el proceso desde el punto de vista biológico, físico y químico, y si detecta un riesgo, lo controla y corrige para que no perjudique la salud.

### 2.3 Costo de fabricación:

**Tabla 7**

*Costo de fabricación y/o producto*

Detalle	Unid	Costo * Unid	Cantidad	Costo S/.	Costo \$
Costo de producto tercerizado	unidad	1.1	21504	23,654.40	6,065.23
Materia Prima ají charapita x kg	Kg.	2.1	6982	14,662.20	3,759.54
Etiquetado y rotulado	unidad	0.3	21504	6,451.20	1,654.15
Transporte de materia prima	Kg.	0.1	6982	698.2	179.03
Transporte del maquilador hacia almacén	Kg.	0.12	11588.67	1,390.64	356.57
Costo de frascos	unidad	0.8	21504	17,203.20	4,411.08
Caja de cartón corrugado	unidad	0.5	896	448	114.87
Strech Film	unidad	20	1	20	5.13
Rollo de zuncho	metros	66.3	1	66.3	17
Embalaje	unidad	22	1	22	5.64
Pallets	unidad	40	8	320	82.05
Útiles de limpieza	unidad	21.92	1	21.92	5.62
Gerente General	Rem. Men	2,500.00	1	2500	641.03
Asistente Comercio Exterior y Logística	Rem. Men	1,500.00	1	1500	384.62
Asistente Ventas y Marketing	Rem. Men	1,500.00	1	1500	384.62
Auxiliar de almacén	Rem. Men	1,025.00	1	1025	262.82
Pago de alquiler de local	mensual	1,400.00	1	1,400.00	358.97
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	mensual	400	1	400	102.56
Hojas bond millar	Millar	20	1	20	5.13
útiles de oficina	items	6	5	30	7.69
Ingeniero Industrias Alimentarias	unidad	600	1	600	153.85
Asesor Contable	unidad	200	3	600	153.85
Gastos de ventas		31000	1	31,000.00	7,948.72
<b>Costo de planta</b>				<b>105,533.06</b>	<b>27,059.76</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO III: ALMACENAMIENTO

Según (Correa & Gomez &Cano, 2010) La administración de almacén es una parte importante para lograr el uso adecuado de las capacidades y recursos del almacén dependiendo del volumen y características de la mercancía a almacenar, lo más importante para un administración es el adecuado manejo los niveles de inventario y la coordinación con otros proceso logísticos.

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

La empresa busca realizar una eficiente administración de almacén y buscar reducir el espacio empleado, los riesgos con el personal, con los productos, pérdidas ocasionadas por robo, averías y las manipulaciones, para ellos se tiene que reducir los recorridos y movimientos a través de procesos simples.

La orden de pedido de los clientes es importante, ya que permitirá saber la cantidad solicitada de cada orden. Para el presente proyecto se realizará 10 exportaciones al año y la cantidad anual a tercerizar es de 215, 040 unidades que representan la cantidad de 8960 cajas, el proceso productivo se va a tercerizar con la empresa Derivados y Gráneles industriales S.A.C para el cumplimiento del pedido y se exportará en contenedor de 20 pies. Entre las estrategias de almacenamiento que se va aplicar se encuentran:

- Por medio de la señalización se realizará la codificación de cada espacio libre donde se podría colocar la mercancía en el almacén, a estos espacios se le conoce por ubicaciones donde se alojará la pasta de ají charapita. Las ubicaciones del almacén debe de estar identificadas con códigos
- El almacén ordenado, es el método de almacenamiento a utilizarse en este tipo de almacén cada producto tiene asignado una ubicación establecida. Generalmente son espacios adecuados a las dimensiones de la mercancía asignada. Este tipo de almacenamiento se encuentra en pequeñas empresas con pocas referencias de producto como es nuestro caso.
- Se ejecutara una administración de ubicación a priori que sigue un proceso que consta de 4 puntos:
  - a. Se lleva a cabo una consulta de espacios libres a la llegada del producto y finalizado el ingreso del producto se procede a almacenar en espacios libres
  - b. Se designa al producto el espacio más oportuno, avisando al asistente de logística por medio del sistema informático o físico.

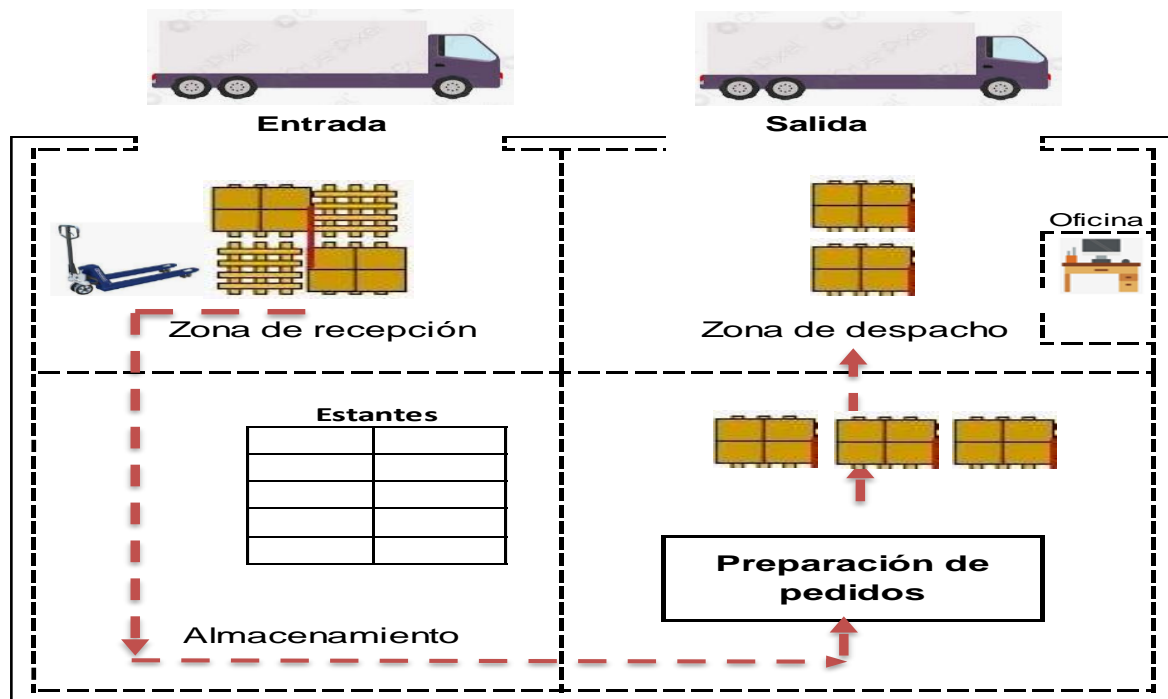
- c. El asistente de logística, recoge el producto de la zona de recepción llevándola al lugar exacto que tenía asignado.
- d. La ubicación que recientemente fue ocupada será anulada por el asistente de logística de la relación de vacías y constatará la correcta colocación del producto. Para el desarrollo del proceso otro factor a considerar son los materiales, herramientas o equipos para el desarrollo del proceso.

### 3.2 Lay-out de almacén:

Según (Muther, R.) El lay-out muestra cómo se encuentra distribuido un almacén. La importancia de esta estrategia consiste en revisar el ingreso y salida del almacén de los productos, asimismo, saber el proceso más adecuado para la preparación del producto hasta su distribución final, con el propósito de agilizar el proceso y reducir los costos de exportación. En consecuencia esta estrategia permite trabajar según el pedido del cliente, teniendo en cuenta el espacio y la capacidad del almacén.

#### Ilustración 4

Lay – out del almacén



### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

**Tabla 8**

*Detalle del mobiliario y seguridad*

Mobiliario	Función	Imagen
<b>Escritorio</b>	Gestión de almacén	
<b>Silla giratoria</b>	Gestión de almacén	
<b>Laptop</b>	Gestión de almacén	
<b>Pato hidráulico</b>	Movilización de los embalajes de forma manual	
<b>Mesa</b>	Desarrollar actividades de apoyo como el embalaje	
<b>Estantería para pallet</b>	Colocación de paletas	
<b>Pallets</b>	Unitarización de los embalajes (cajas)	



Mobiliario	Función	Imagen
<b>Extintores</b>	Seguridad	
<b>Luces de emergencia</b>	Seguridad	
<b>Guantes de seguridad</b>	Seguridad	
<b>Zapatos de seguridad</b>	Seguridad	
<b>Vestimenta</b>	Seguridad	
<b>Cámara de seguridad</b>	Seguridad	

### 3.3 Costo fijo del almacén:

**Tabla 9**

*Costo fijo del almacén*

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL MENSUAL S/.
Alquiler	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00
Servicio agua	S/. 150.00	S/. 150.00
Servicio energía eléctrica	S/. 250.00	S/. 250.00
<b>TOTAL</b>		<b>S/. 1,800.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

**Tabla 10**

*Implementos*

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Guantes de seguridad	4	S/. 15.00	S/. 60.00
zapatos	4	S/. 100.00	S/. 400.00
Uniforme	4	S/. 120.00	S/. 480.00
Mascarillas	1	S/. 20.00	S/. 20.00
útiles de limpieza	1	S/. 85.50	S/. 85.50
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 1,045.50</b>

**Nota:** Autoría propia.

**Tabla 11**

*Activos fijos*

ACTIVOS FIJOS			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Pato hidráulico	1	S/. 1,450.00	S/. 1,450.00
Escritorio	4	S/. 250.00	S/. 1,000.00
Laptop	4	S/. 1,800.00	S/. 7,200.00
Silla giratoria	5	S/. 90.00	S/. 450.00
Mesa de trabajo	1	S/. 2,184.00	S/. 2,184.00
Estantería para pallet	20	S/. 218.40	S/. 4,368.00
Cámaras de seguridad	3	S/. 480.00	S/. 1,440.00
Gasto de mantenimiento de equipos	1	S/. 480.00	S/. 480.00
Paletas	8	S/. 96.00	S/. 768.00
Extintores de 6 kg.	1	S/. 120.00	S/. 120.00
Luces de emergencia	1	S/. 99.00	S/. 99.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 19,559.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO IV: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

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

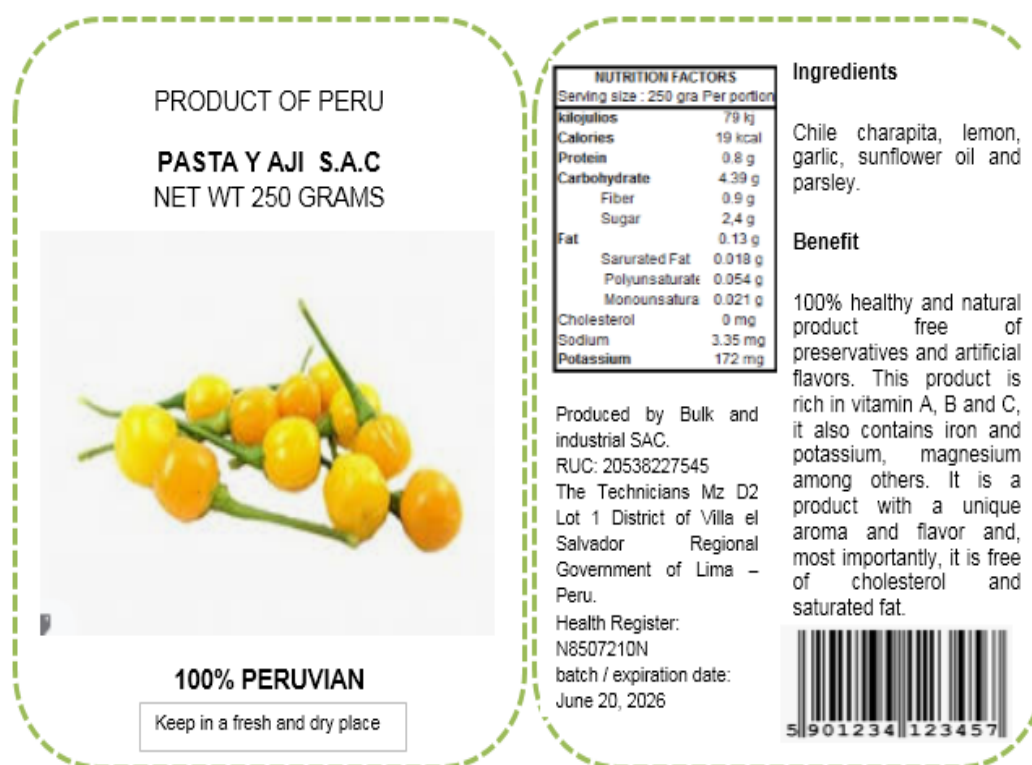
Las regulaciones de etiquetado deben cumplir con los requisitos de la FDA, esto debe indicarse en un lugar destacado en la etiqueta y estar escrito en inglés. Las letras no deben ser más pequeñas que 1/16 de pulgada (SIICEX, 2015). En el envase es imperativo que contenga lo siguiente:

- **Nombre del producto:** Pasta de ají charapita
- **Declaración de contenido neto:** El producto tiene un peso de 250 gramos, estos detalles deben mostrarse en la parte inferior del 30% del panel principal, y los números y letras deben ser mayores a un dieciseisavo de pulgada.
- **País de origen del producto:** El producto es de origen peruano, deberá exhibirse en un lugar visible, de forma comprensible, con un tamaño grande y precedido de las palabras “Made in”, “ Product of”.
- **Información nutricional:** Es obligatorio y debe constar en la etiqueta del producto, e incluye enumerar la cantidad de grasas (saturadas, insaturadas, hidrogenas o trans fat), calorías, colesterol, sodio, hidratos de carbono, proteínas y notas al pie de la etiqueta.
- **Dirección y nombre del productor:** En la etiqueta se menciona la dirección y nombre del productor del producto.
- **Gráneles y derivados industriales S.A.C**  
Los técnicos Mz. D” lote 1 Distrito de Villa el Salvador  
Esta información debe colocarse en la parte posterior o principal.
- **Descripción del producto:** Se dice que un producto está mal etiquetado si el nombre contiene información falsa o engañosa. Toda la información que se muestra en cualquier parte de la etiqueta debe ser consistente, verdadera y precisa de acuerdo con la descripción del producto
- **Ingredientes:** En este lugar de la etiqueta se mencionan los ingredientes que se utilizan para preparar la pasta de ají charapita. Debido a que la pasta de ají está hecha de 2 o más ingredientes, cada ingrediente se enumera en orden descendente.

Además, la etiqueta debe contener la siguiente información: Se debe indicar peso neto, fecha de caducidad, peso bruto, número de registro sanitario, condiciones de almacenamiento, nombre del fabricante del alimento, empresa exportadora, deberá decir para uso alimentario y país de origen.

## Ilustración 5

### Etiquetado del producto



## 4.2 Normas técnicas aplicables:

La procedencia y la nacionalidad de los bienes, debe determinarse para saber las obligaciones y derechos que se aplican, como también comprender las restricciones aduaneras u otros requisitos que exigen. En consecuencia, las normas de origen acreditan la procedencia del producto y las preferencias arancelarias del acuerdo comercial suscrito por Perú. Cabe señalar que las normas se aplican de acuerdo al país.

Es importante tomar en cuenta que las normas y preferencias que se tiene con Estados Unidos tiene como objetivo comprobar si presenta vínculo con el país exportador, para que el comprador pueda aprovechar las preferencias arancelarias.

Asimismo, están las normas no preferenciales, las mismas que sirven para señalar el origen del producto, cuando no se aplica dicho beneficios, para ellos se toma en cuenta los siguientes principios.

- Cuando el producto es producido en su totalidad en el país se considera originario.
- Cuando un producto es transformado en varios países, se considera su origen en el último país.
- **Requerimientos legales para exportación**
  - Licencia para el funcionamiento de la planta, señala la gestión de cierto permiso, lo cual conlleva a una verificación para que asegure y no afecte al bienestar social y medio ambiental.
  - Marcado de caja, se considera la limpieza y el marcado de cada caja, la misma que debe detallar información como es el código de registro, productor, etc.
  - DIGESA: Es responsable de evaluar y gestionar los problemas de salud ambiental en términos de peligros biológicos, químicos y físicos. Asimismo, el producto deberá ser seguro para el consumo humano en la industria producido en Perú y en el extranjero.

- **Requisitos en Estados Unidos.**

Los requisitos que cumplen los alimentos procesados y frescos, ya sean agrícolas, agroindustriales y pesqueros según la FDA son:

a. **La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)**

Según (Siicex, 2019) Es la autoridad que se encarga de verificar y determinar que se cumplan las regulaciones para asegurar la seguridad de los alimentos, medicamentos y cosméticos que utilizado en Estados Unidos.

La FDA regula todos los alimentos que ingresan a los EE.UU que debe ser inspeccionados por la aduana de los EE.UU; quienes no cumplan con las normas tienen que regularizarlo, reexportarlo o destruir el producto si se demuestra que amenaza la salud de los consumidores

. La FDA gestiona los siguientes aspectos

- Que se cumpla la ley contra el bioterrorismo
- Baja acidez y acidificados de alimentos envasados.
- Ingredientes y aditivos alimentarios
- Envasado y etiquetado de alimentos procesados
- Revisión de los límites máximos de residuos de medicamentos, plaguicidas, veterinarios, metales pesados y demás contaminantes, de acuerdo a lo establecido por la agencia de protección ambiental.

## **B. Ley contra el Bioterrorismo**

Los productos importados a los estados Unidos deben cumplir con la ley de bioterrorismo, que está diseñada para proteger la producción, distribución y venta de alimentos en los EE.UU y en el extranjero de los ataques terroristas. El proceso de uso de esta ley consta de los siguientes pasos:

### **- Registrar las instalaciones productoras de alimentos**

La planta que fabrique, procese, empaquete, almacene y venda alimentos el consumo humano en los EE.UU debe de estar registrada ante la FDA. El registro ante la FDA debe ser realizado por el propietario de una planta que fabrique, procese, empaquete o almacene alimentos para el consumo en los Estados Unidos.

El registro de las planta se realiza una vez por cada instalación alimenticia, sin embargo, si la información cambia, se realizará la actualización correspondiente. Las actualizaciones y los registros se realiza a través del sitio web de la FDA. El registro de la instalación se realiza una vez, salvo que se haya modificado la información, se realizará la actualización correspondiente

La empresa extranjera debe designar a un agente en Estados Unidos. Este representante debe ser ciudadano de los Estados unidos o estar involucrado en una actividad económica regular. El agente es el enlace entre la planta y la FDA para las comunicaciones de emergencia y de rutina.

### **- Notificación previa de alimentos importados (Prior notice)**

La ley de bioterrorismo requiere que la FDA reciba un aviso por adelantado de los productos alimenticios importados a los Estados Unidos. La información requerida para la notificación previa generalmente la proporciona el vendedor o broker a la

aduana de EE.UU. Aunque, la ley pide que la información sea facilitada a la FDA por adelantado.

Aunque la ley exija que la información se proporcione a la FDA con antelación. La FDA utilizará esta información para inspeccionar, identificar y verificar la información antes que los alimentos arriben a los puertos de EE.UU. La primera notificación debe ser recibida y verificada electrónicamente por la FDA a más tardar 15 días antes de la llegada y no menos del tiempo especificado según los tipos de transporte utilizados según se indica:

- Dos horas antes de la llegada vía terrestre
- Cuatro horas antes de llegar en tren o avión.
- Ocho horas antes de llegar por el medio marítimo

#### - **Establecimiento y mantenimiento de registros**

Las personas que producen, fabrican, empaacan, transportan, distribuyen, reciben, almacenan, o exportan alimentos deben establecer y mantener registros establecidos por la FDA de acuerdo con la fuente de origen y el destinatario inmediato

#### - **Detención administrativa**

Tiene la autorización de detener de forma inmediata alimentos si encuentra pruebas fehacientes de que el alimento pone en peligro la vida o la salud de personas o animales. Al enviar alimentos y bebidas fuera de los Estados Unidos, se deben seguir las 2 primeras normas en forma obligatoria.

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

El propósito de la FDA es asegurar que los productos alimenticios vendidos en los EE.UU sean sanos, seguros y que se encuentren etiquetado como corresponde. Aplica la ley de etiquetado determinada por la FDA and Cosmetic Act que determina cumplir con los requerimientos para los productos envasados y preparados para la comercialización al público (FDA, 2018). Los alimentos procesados que ingresan a Estados Unidos debe tener la siguiente información:

## Ilustración 6

### Proceso de etiquetado



Según lo mencionado, la pasta de ají charapita tendrá información sobre los ingredientes usados en su fabricación , nombre del producto, peso neto, país de origen, información nutricional, nombre y dirección del productor, fecha de vencimiento, registro de sanidad, condiciones para el almacenamiento, datos de la empresa que lo exporta, códigos de barras y especificación en uso.



## Ilustración 7

### Información nutricional

NUTRITION FACTORS	
Serving size : 250 grams	Per portion
<b>kilojulios</b>	79 kj
<b>Calories</b>	19 kcal
<b>Protein</b>	0.8 g
<b>Carbohydrate</b>	4.39 g
Fiber	0.9 g
Sugar	2,4 g
<b>Fat</b>	0.13 g
Sarurated Fat	0.018 g
Polyunsaturated fat	0.054 g
Monounsaturated fat	0.021 g
Cholesterol	0 mg
Sodium	3.35 mg
<b>Potassium</b>	172 mg

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

Según (Ministerio de Agroindustria, 2016) El objetivo del etiquetado es proporcionar a los consumidores información sobre los alimentos, su preparación, almacenamiento y manipulación, su composición y sus propiedades nutricionales. Según (Siicex, 2015) señala que para realizar una exportación de alimentos hacia EE.UU se debe cumplir con la ley de rotulado de alimentos, y de no cumplir con la normativa el producto no ingresará al mercado americano.

**Tabla 12**

*Tiempos y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	115.2	Rotulo 384 frascos de 250 gramos.
8 horas laboradas	921.6	Rotulo 3072 frascos de 250 gramos.

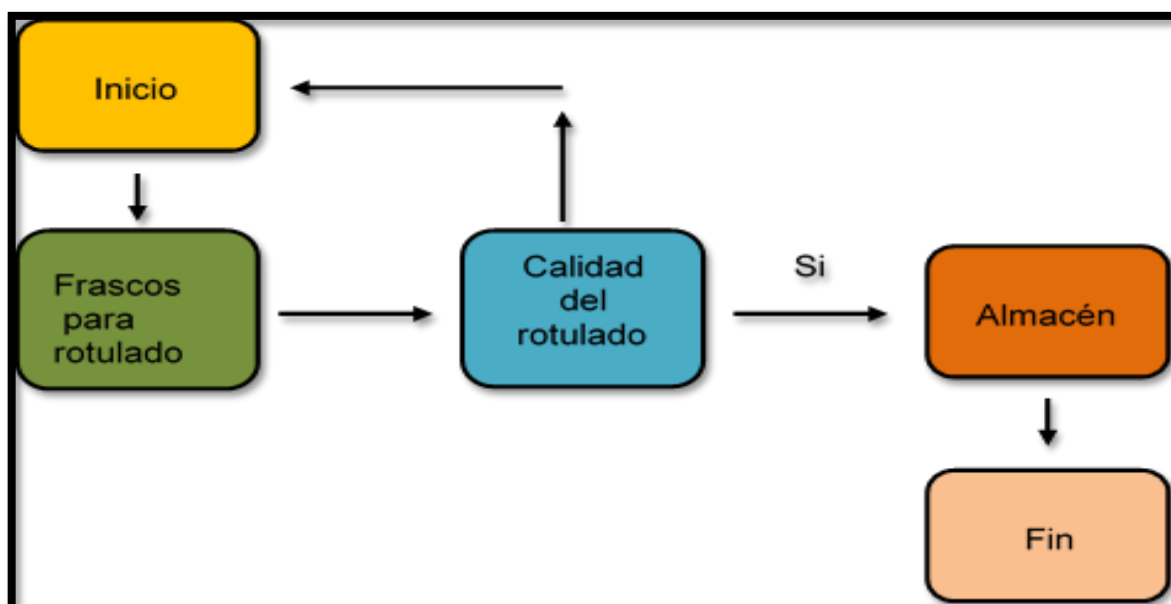
**Nota:** Autoría propia (1 d = 3072 7 d = 21504 Frascos)

En el cuadro 12 se indica los tiempos y costos del etiquetado de la pasta de ají charapita. La empresa Gráneles y derivados industriales realizará el etiquetado, en una hora rotulará 384 frascos de 250 gramo teniendo un costo de S/ 115.20. Luego,

en 8 horas laboradas se etiquetará 3072 frascos teniendo un costo de S/ 921.60. Finalmente, para etiquetar toda la producción del primer embarque tomará un tiempo de 7 días con un coto de S/ 921.60 soles.

### Ilustración 8

*Flujograma del proceso de rotulado*



**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO V: EMPAQUE


### 5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Según (SIICEX, 2009) manifiesta que el empaque se caracteriza por mantener, presentar, dosificar y describir a los productos. La importancia es que sirve como protección fundamental del producto que facilita su consumo, y hace posible su comercialización.

**Tabla 13**

*Ficha técnica del empaque*

---

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
	<hr/>
	La pasta de ají charapita Charapite se comercializará en un frasco de vidrio con una tapa giratoria (tipo rosca) que ofrece una fácil apertura y cierre con un pequeño con una fracción de vuelta. Este tipo de empaque y sellado se usa a menudo en la industria de alimentos y bebidas.
<b>Características generales</b>	<hr/> <ul style="list-style-type: none"><li>Es impermeable a los líquidos.</li><li>Es químicamente inerte.</li><li>Es un material higiénico.</li><li>Es transparente y lo hace visible al consumidor.</li><li>Es un material rígido.</li><li>Resiste elevada presiones internas.</li><li>Tiene resistencia mecánica.</li></ul> <hr/>
<b>Material</b>	El empaque de vidrio serán a base de vidrio con tapa twist off; un material que permitirá mantener inerte e higiénico a la pasta de ají charapita, conservando la naturaleza del sabor. A su vez, el sellado twist off, brinda una practicidad y facilidad de apertura, cierre y conservación del producto
<b>Características físicas</b>	<hr/> El empaque de vidrio contendrá 250 gramos de pasta de ají charapita. <hr/>
<b>Medidas</b>	El empaque de vidrio escogido mide 75 mm de diámetro x 86 mm de altura. <hr/>

**Nota:** Autoría propia

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios para la selección de empaques es el siguiente:

- Que sea impenetrable a los gases, los vapores y los líquidos y excepcional como barrera y protección.
- Que no presente problemas de compatibilidad.
- Que no deje olor porque no transmite los gustos ni los cambia.
- Que sea fácil de lavar y esterilizar.
- Debe ser transparente, que permita ver el producto y hacerlo visible al cliente.
- Protección de rayos ultravioletas que podrían malograr el producto, para ello se puede colorear.
- Adaptación a formas variadas para resaltar los productos.
- Que cambie a diferentes formas para que los productos se destaquen.
- Resistencia a las presiones internas altas.
- Resistencia para soportar golpes, así como apilamiento verticales durante el apilamiento.
- Es económico y se produce en grandes cantidades.
- Los problemas de acondicionamiento están perfectamente estudiadas y resuelto. @

## 5.3 Proceso de empaque:

La producción de ají charapita se realizará con la empresa Gráneles y derivados industriales S.A.C y se traslada hasta el sistema de empackado, en donde se pesa y se llena en el empaque de vidrio desarrollada para comercializar el producto en el mercado. El proceso de empackado presenta los siguientes pasos:

### - **Pesado del producto**

La empresa que realiza el servicio de producción Gráneles y derivados S.A.C Ejecuta un buen sistema de pesado para garantizar la rapidez a la hora de realizar la operación de pesado, en términos de número de empaques de vidrio pesadas por minuto. La empresa cuenta con máquinas pesadoras multicabezales que garantizan alta precisión con empaque de tamaños iguales con un pequeño margen de error. Se reduce el margen de error, pues la empresa tiene cálculo un porcentaje de desechos que repercuten directamente en los costos variables de producción

#### - **Llenado de empaque de vidrio**

La velocidad de la máquina llenadora se programará en número de 5 golpes por minuto, en consecuencia, la capacidad de productiva depende del peso del empaque, por ser los empaques iguales, la capacidad productiva depende de la velocidad de flujo de la pasta de ají. Posteriormente, el producto es colocado a la maquina llenadora y empieza el proceso de empacado de pasta de ají charapita, la capacidad de empacado de la máquina es de 300 empaque de vidrio por hora. En total se requiere 21,504 empaques de vidrio de ají charapita para el proceso de exportación en cada embarque.

#### **5.4 Tiempos y costos del proceso de envasado:**

El empacado de ají charapita será de la siguiente forma, En un minuto se empaca seis frascos de 250 gramos teniendo un costo de S/ 1.05 soles. Asimismo, empacar toda la producción del primer embarque de 21504 frascos de 250 gramos, tendrá un costo de S/ 313.60 en un tiempo de 5 horas producidas.

**Tabla 14**

*Tiempos y costos del proceso de empacado*

<b>TIEMPOS Y COSTOS</b>		
<b>TIEMPO</b>	<b>COSTOS S/.</b>	<b>PRODUCTOS</b>
1 Hora	62.72	Empacar 720 frascos de 250 gr. en 30 cajas
5 Horas Laboradas	313.6	Empacar 21,504 frascos de 250 gr. en 896 cajas

**Nota:** Autoría propia. ((1 hora = 720 5 horas = 21,504)

En el cuadro 14 se indica los tiempos y costos del empacado de la pasta de ají charapita. La empresa Gráneles y derivados industriales ejecutará el empacado y en una hora se empacará 720 frascos de 250 gramos teniendo un costo de s/ 62.72. Luego, en 5 horas laboradas se empacará 21,504 frascos teniendo un costo de S/ 313.60.

El proceso de empacado empieza cuando el licuado de la pasta de ají charapita se encuentre listo, luego se transporta a las licuadoras industriales donde se licuara

hasta que el ají tenga una buena que la textura, donde se mezcla con sal, aceite, y el perseverante de sorbato. Posteriormente, pasa por un proceso de esterilización de los empaques que tomará un tiempo de 25 a 35 minutos.

Esterilizado el producto, se llena el producto en los frascos de 250 gramos y se sella herméticamente el envase. Finalmente, que el producto ha sido llenado, se rotulará según lo coordinado con el cliente y se pone en las cajas de cartón, previamente acondicionado con sus separadores para que se puedan colocar. En cada caja se colocará 24 unidades junto a sus divisiones.

## CAPÍTULO VI: EMBALAJE

### 6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Para el embalaje de la pasta de ají charapita, se utilizará una caja master de cartón corrugado para su exportación hacia Estado Unidos. La caja de cartón facilitará la manipulación y el traslado del producto para su distribución.

Además, la caja está formado por un corrugado simple, conformado por un nervio central de papel ondulado reforzado externamente por 2 capas de papel (Liners) pegadas entre sí con un adhesivo. En Cada caja de cartón corrugado irán 24 unidades de vidrio que se exportará hacia New York - Estados Unidos. Este empaque elegido es ideal para cualquier forma de manipulación y por las dimensiones que presenta facilita el traslado de la carga.

**Tabla 15**

*Ficha técnica del embalaje*

	DESCRIPCIÓN
<b>Descripción física del empaque</b>	Cartón simple corrugado con una estructura formada por un nervio central de papel ondulado
<b>Beneficios</b>	Ligereza y Flexibilidad. Versatilidad (forma y dimensiones) Amplia gama de resistencia mecánica. Utilización de sus caras para comunicarse graficamente. Los costos de producción son bajos Se recicla
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	30 cm x 24 cm x 18 cm
Peso	Caja corrugada
Resistencia vertical	Cartón corrugado exterior e interior beige
Resistencia horizontal	5 kg.
Color	Beige

**Nota:** Autoría propia

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

Para la pasta de ají charapita la conservación del producto es muy importante para la exportación. Por consiguiente, para la elección de un buen embalaje hay que evaluar ciertos criterios. El embalaje para la pasta de ají charapita será una caja de cartón corrugado, la misma que es adecuada para la conservación. Para la elección del embalaje se toma en cuenta lo siguiente:





- Resistencia ante los golpes
- Es barato
- Protección
- El tamaño de las cajas se ajusta de acuerdo a lo que el empresario requiera.
- Facilidad al manipular la carga
- Fácil de apilar en las paletas
- Fácil de colocar en los contenedores
- La presentación del producto mejora
- Mayor flexibilidad cuando se realiza la unitarización



### 6.3 Proceso de embalaje

Tabla 16

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	Armar la caja de cartón corrugado y colocar la pasta de ají charapita de 250 gramos en las cajas ya armadas de cartón corrugado. Se arma las cajas de cartón y se coloca 250
	Las cajas de cartón contendrán 24 unidades de ají charapita por tamaño de caja.  30 cm x 24 cm x 18 cm
	Se almacenarán frascos de vidrio de ají charapita en cajas de cartón para su envío a New York - USA.
	La caja con el material de embalaje se cubrirá con una película de plástico para su sellado, que ayuda a proteger mejor el producto.
	Antes del embalaje, las cajas deben colocarse sobre el palet.  Después de eso, continuamos envolviendo las cajas empacadas en el paletas con el strechs film, para que las cajas no se muevan y se mantengan fuertes durante la paletización, el embalaje mantiene las cajas, se recomienda dar mas de una vuelta para garantizar la estabilidad de las cajas para evitar daños.

**Nota:** Autoría propia

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

Los costos y tiempos del proceso de embalaje tienen el siguiente proceso:

- Se arma cajas de cartón corrugado
- Se coloca los frascos de 250 gramos en cajas armadas de cartón corrugado.
- En la caja de cartón corrugado se colocan 24 frascos
- Los frascos de ají se encontrarán más conservadas en las cajas de cartón corrugado para su exportación a Estados Unidos.
- Se apila las cajas sobre la paleta

**Tabla 17**

*Proceso de embalaje*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPOS	COSTOS S/	PRODUCTOS
1 hora	S/. 78.40	Se embalará 224 cajas
4 horas laboradas	S/. 313.60	Se embalará 896 cajas

**Nota:** Autoría propia

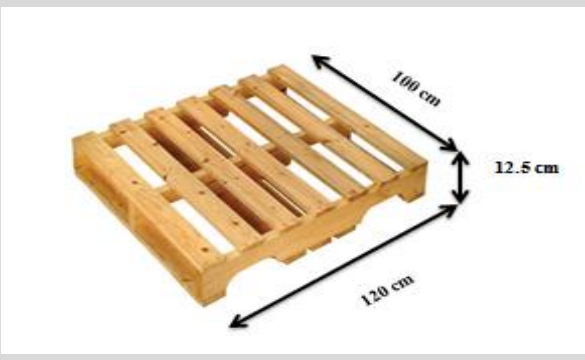
En la tabla 17 se indica los tiempos coste del embalaje de la pasta de ají charapita. La empresa Gráneles y derivados industriales realizará el embalado, y en una hora embalará 224 cajas de 24 unidades cada una teniendo un costo de S/ 78.40. Finalmente para embalará toda la producción del primer embarque, tomará 4 horas laboradas y se embalará 896 cajas teniendo un costo de 313.60

## CAPÍTULO VII: UNITARIZACIÓN

### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

**Tabla 18**

*Ficha técnica*

<b>DESCRIPCIÓN</b>		
DESCRIPCIÓN FÍSICA DE LOS PALLETS	<p>La plataforma está formada por tablas que se utilizan para almacenar y mover cosas. Una vez que las mercancías están en la paleta, se mueven fácilmente usando grúas hidráulicas como transpaletas o montacargas.</p>	
CARACTERÍSTICAS DE LOS PALLETS	Largo	120 cm
	Ancho	100 cm
	Alto	12.5 cm
	Volumen	0.15 m <sup>3</sup>
	Peso	30 kg
	Peso máximo carga dinámica	1500 kg
	Peso máximo carga dinámica	2000 kg
APLICACIONES	<p>Transporte</p> <p>Almacenamiento</p>	<p>El principal uso de los pallet es el transporte de mercancía de todo tipo de forma segura y eficiente.</p> <p>Se utilizan los pallets para almacenar productos de forma segura y ordenada. Gracias a su forma, los pallet de madera permiten apilar bloques uno encima de otro, facilitando el aprovechamiento de todo tipo de almacenes.</p>
NORMATIVA	NIMF 15	<p>El Reglamento de Control de Plagas, creado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, tiene como objetivo evitar por completo la propagación de plagas entre países, que puede ocurrir durante el transporte de piezas o mercancías.</p>

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

El nivel de uso de las tarimas americanas se debe a que son utilizadas en diversas industrias y cuentan con una exhibición adecuada para este tipo de negocio. La paleta para el almacenaje de la pasta de ají charapita será una plataforma de madera que es idónea para la unitarización, debido al peso que soporta y a la cantidad de cajas, por lo que es adecuada para su manipuleo, almacenaje y distribución. A continuación, se presenta los criterios para la selección de paletas:

- Baja inversión en equipos y unidades
- Tamaño
- Capacidad
- Material
- Ciclo de vida
- Precios económicos
- Fácil de apilar
- De fácil apilamiento.
- Higiénico
- Evita contacto del embalaje con el piso
- Soporte de peso de mercancías
- Ayuda en el transporte de carga y descarga del producto.
- Facilita el manejo

No solo es importante conocer las características de los tipos de paletas, sino saber el lugar donde se van a usar y el objetivo por el cual será utilizado. El tamaño y distribución del área de almacenamiento impactará en la elección, porque habrá que asegurarse que el proceso de manipulación de las paletas sea más sencillo y eficaz.

### 7.3 Proceso de paletización:

**Tabla 19**

*Unitarización de la carga*

<b>Medidas del envase</b>		
Diámetro	7.5	Centímetros
Altura	8.6	Centímetros
Peso neto por envase	250	Gramos
<b>Medidas de la Caja</b>		
Medidas de caja	24*30*18	Centímetros
Largo	30	Centímetros
Ancho	24	Centímetros
Altura	18	Centímetros
Nº de unidades por Ancho de caja	3	Unidades
Nº de unidades por largo de caja	4	Unidades
Niveles	2	Niveles
Numero de envases por caja	24	Unidades
Peso neto por caja	6	Kilogramos
Peso bruto por caja	12.8	Kilogramos
<b>Paleta</b>		
Ancho	100	Centímetros
largo	120	Centímetros
Nº de unidades por Ancho de paleta	4	Cajas
Nº de unidades por largo de paleta	4	Cajas
Niveles de caja	7	Niveles
Total de cajas por paleta	112	Cajas
Total de unidades por paleta	2688	Unidades
Peso neto por paleta :	672	Kilogramos
Peso bruto por paletas	1448.584	Kilogramos
Nº de paletas por embarque	8	Paletas
Nº de unidades por embarque	21504	Unidades
Nº de cajas por embarque	896	Cajas
Peso neto por embarque	5376	kilogramos
Peso bruto por embarque	11588.672	Kilogramos
<b>Nº de envíos año</b>		
Nº de unidades anuales	215040	Unidades
Nº de cajas anuales	8960	Cajas
Peso neto anual	53760	Kilogramos
Peso bruto anual	115886.72	Kilogramos

En la tabla anterior se muestra el proceso de unitarización por cada embarque, en una caja de cartón corrugado habrá 24 frascos de ají charapita de 250 gramos teniendo un peso neto de 6 kilogramos por cada caja. Luego, se unitariza en la paleta americana de 1.20 m x 1.00 m, en cada piso se coloca 16 cajas y 7 niveles de cajas teniendo un total de 112 cajas por paleta y un peso neto de 672 kilogramos.

De igual modo, en cada embarque se exportarán 8 paletas en un contenedor de 20 pies de carga seca, el total de cajas en cada exportación es de 896 cajas, 21,504 frascos de pasta de ají charapita, un peso neto de 5376 kilogramos y un peso bruto 11588.67 kilogramos. Por último, se realizará 10 embarques al año, el total de cajas es de 8960, 21504 frascos de ají charapita, un peso neto anual de 53760 kilogramos y un peso bruto de 115886.7 kilogramos. Es muy importante tener en cuenta la seguridad, aplicando los zunchos y esquineros, haciendo presión con la engrapadora

### **Ilustración 9**

*Stretch film y zuncho*

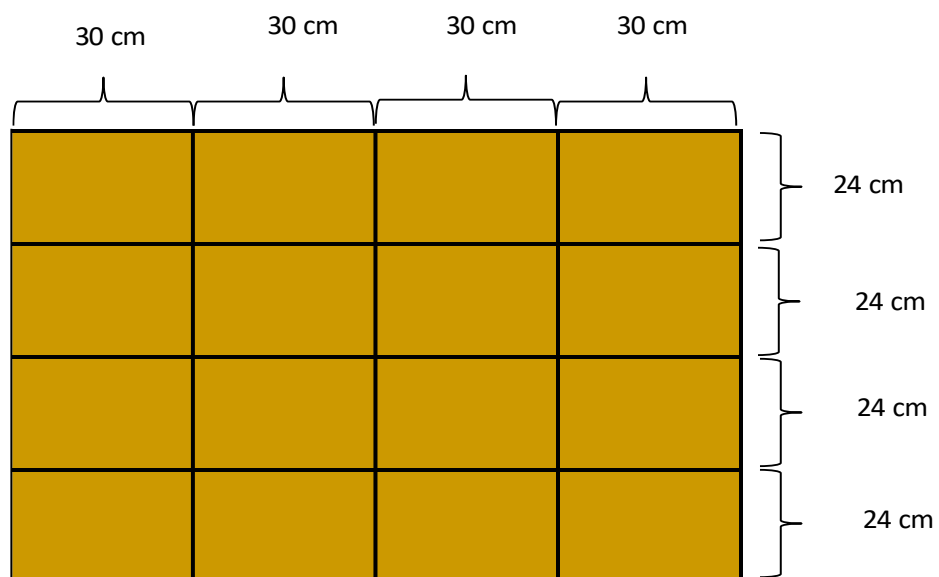
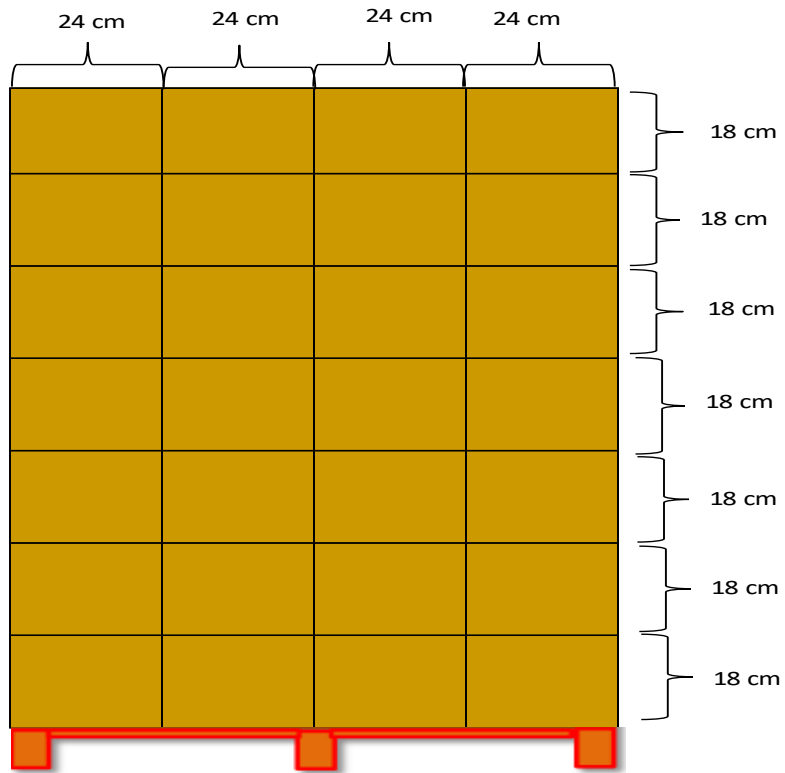


#### **7.4 Plano de estiba del pallet:**

En el gráfico 10 se detalla el croquis para la estiba de la paleta americana, donde por cada piso se colocaran 16 cajas y 7 niveles de cajas apiladas de altura.

## Ilustración 10

*Vista frontal Del paletizado*



## 7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

**Tabla 20**

*Tiempo y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	32	Paletizar 448 cajas en cuatro Pallet
2 horas laboradas	64	Paletizar 896.00 cajas

En el cuadro 20 se detalla los tiempos y costos del proceso de unitarización de la pasta de ají charapita. La empresa Gráneles y derivado industriales realizará la unitarización y en una hora paletizará 6 paletas de 448 cajas teniendo un costo de S/ 32.00. Por último, para paletizar toda la producción del primer embarque tomará 2 horas trabajadas y se paletizará 896 cajas teniendo un costo de S/ 64.00



## CAPÍTULO VIII: CONTENEDORIZACIÓN

### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 21**

*Ficha técnica del contenedor*



Los contenedores de carga general son componentes diseñados para transportar cualquier tipo de carga que no requiera un manejo especial durante su operación. Este es el tipo de contenedor más utilizado para el transporte de carga seca: bolsas, cajas, bolsas retráctiles, carros, muebles.

CANTIDAD DE PALLET: Aproximadamente 8 pallets de 120 cm x 100 cm

TIPO DE CARGA : Seca

MATERIAL : Metal

PESO VACÍO: 2300 kg

TARA: 2300 kg

CARGA MÁXIMA: 21800 kg

<b>MEDIDAS</b>		<b>EXTERNO</b>	<b>INTERNO</b>
LARGO		6.10 m	5.89 m
ANCHO		2.44 m	2.35 m
ALTO		2.59 m	2.39 m
<b>CARGA</b>			
PESO MÁXIMO		30,480 KG	
CARGA UTIL		28,250 KG	
VOLUMEN		32.6 m <sup>3</sup>	

Según (Mendoza, C. & Alfaro, J & Paternina, C., 2015) señala que el contenedor es un elemento de transporte, lo suficientemente resistente para ser reutilizado, facilita el transporte del producto gracias a su diseño, lo cual evita procesos intermedios de recarga y facilita la movilizaciones de carga.

## **8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:**

Los factores a considerar al elegir un contenedor dependen de lo que necesita el proveedor y el tipo de producto que se exporta. A continuación se explica lo siguiente:

- **Tamaño y volumen:**

El tamaño del contenedor depende de la cantidad y tipo de producto que se exporta. Dentro de la diversidad de contenedores que existen la empresa va a utilizar un contenedor de 20 pies carga seca.

- **El material y su calidad:**

La mayor parte de contenedores están hechos de acero porque es un material muy resistente, soporta la corrosión y gracias a su dureza permite moverlos y apilarlos sin que sufran daños.

- **Ergonomía:**

Para facilitar su utilización y asegurar la seguridad los contenedores están equipados con diferentes accesorios por ejemplo las cerradura en la mayoría de los casos las cerradura para llaves triangulares, le permiten restringir el acceso del contenido al personal autorizado, ya sea por razones de seguridad, confidencialidad o para evitar robos.

- **Certificación y conformidad ISO:**

Para la elección del contenedor idóneo es fundamental que cumpla con los estándares internacionales verificando el código de cumplimiento ISO, la certificación y el enchapado del contenedor.

- **Conservación y seguridad:**

Para que un contenedor te pueda ofrecer conservación y seguridad depende del tipo de producto, si es perecedero o no perecedero a cada se le asigna un contenedor diferente. Para la exportación de ají charapita se va utilizar un contenedor de 20 pies de carga seca de uso general que se caracteriza por ser

cerrado en su totalidad y resistente a la intemperie, techo rígido, equipado con puertas y techo rígido.

Identificar un tipo de contenedor ideal para el transporte marítimo incrementa la eficiencia, rentabilidad y productividad de todo el negocio. Asimismo, la asesoría de un operador logístico es fundamental para la elección de un contenedor y transportar carga. De esta forma se garantiza que todo llegue en buen estado y de manera oportuna.

### **8.3 Proceso de contenedorización:**

Para contenedorizar la pasta de ají charapita se usa un contenedor de 20 pies carga seca, se le conoce TEU y garantiza buen recaudo de la mercadería interiormente unitarizada. Asimismo, el tipo de contenedor es el lease container, porque espera a otras cargas para su exportación y de esta forma arribar al país de destino, para luego desembarcarla en el puerto de New York. Asimismo, en cada embarque se exportara un contenedor de 8 paletas.

- **Apertura del contenedor:** Al abrir la puerta del contenedor se realizará la estiba de las paletas de pasta de ají charapita.
- **Carga del pallet:** Las paletas son transportadas al contenedor por medio de los montacargas para su envío al mercado de Estados Unidos - New York.
- **Acomodamiento y llenado:**  
Las paletas se colocarán correctamente para proporcionar la máxima estabilidad y reducir el riesgo de daños a la mercancía durante el transporte.
- **Recomendaciones:**  
Ordenar por secuencia lógica las paletas en los contenedores es la manera más adecuada de acomodar con el propósito de dañar el producto.

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

Para el transporte de contenedores es obligatorio que los barcos cuenten con un plano de estiba. El plano de estiba es un mapa donde están situado todos los contenedores que tiene una embarcación. El plano de estiba debe definirse y entenderse de tal manera que proporciones la resolución necesaria para:

- Los sitios de estiba de los contenedores bajo y sobrecubierta en sentido longitudinal o transversal, según corresponda.
- La configuración de operaciones de estiba de contenedores de diferentes dimensiones.
- Las secuencias verticales permitido de masas en pilas.
- El uso de dispositivos de sujeción con símbolos idóneo que tengan en cuenta el lugar de estiba, la masa apilada, la secuencia de masas en las pilas y la altura.
- El puerto al que será enviado el contenedor.

#### - **Calculo del espacio Vacío ( EV)**

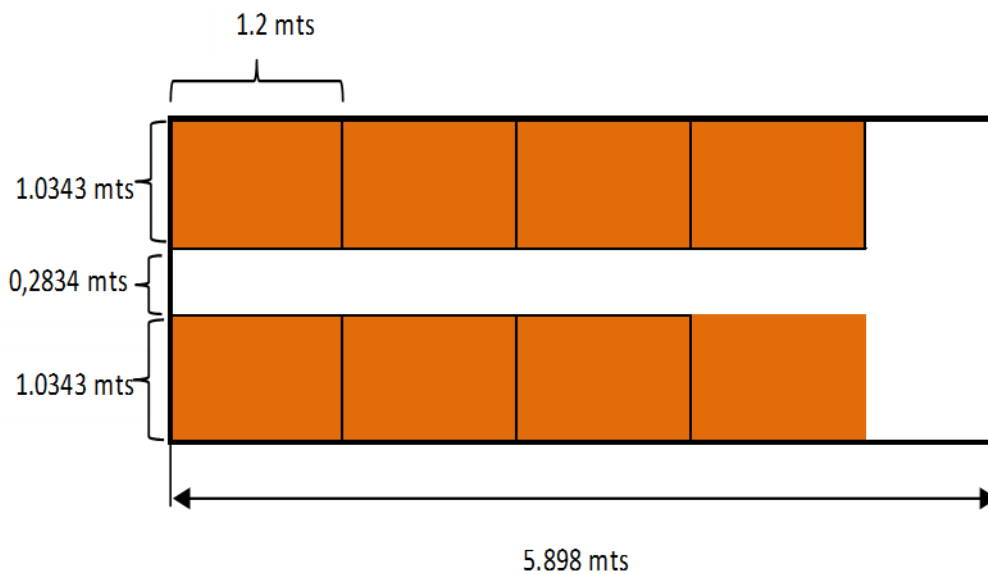
Medidas del contenedor de 20 pies

Ev	Espacio vacío
Eu	Espacio de utilización
Ev CTN 20 :	$5.898 * A * 2.393 = 4 \text{ M}^3$
Ev 20 ( m) =	0.2834
Eu CTN 20 :	$( 2.352 - 0.2834) / 2$
Eu ( m) 20 =	1.0343

El plano de estiba de carga en el contenedor de 20 pies se muestra a continuación:

### Ilustración 11

Plano de estiba en el contenedor de 20 pies



### 8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

**Tabla 22**

*Tiempos y costos del proceso de contenedorización*

Detalle	Costos S/	Costo \$
Incluye: Embarque del contenedor de 20 pies carga seca, tracción, gastos administrativos y gasto temporal	S/. 670.00	\$171.79
<b>TOTAL</b>	S/. 670.00	\$171.79
<b>CAMBIO DEL DÍA</b>	S/. 3.90	

## CAPÍTULO IX: TRANSPORTE

### 9.1 Proveedores del transporte interno

Según (Dorta, Pablo, 2013) señala que el transporte juega un papel importante en el sistema de aprovisionamiento y distribución, sin embargo, existe un vínculo directo con el proceso de producción y, por esa razón, el transporte no debe separarse de la cadena de suministro. En la siguiente tabla se muestra los proveedores de empresas que pueden realizar el transporte de carga de la región de Ucayali a Lima.

**Tabla 23**

*Proveedores del transporte interno*

N°	PROVEEDOR	LUGAR
1	Logistics carga Empresarial S.A.	Puente de Piedra
2	Agencia Mveloz Perú Express E.I.R.L	La Victoria
3	Logistics carga Empresarial S.A	La Victoria

**Nota:** Autoría propia

Los criterios que se requieren para la elección del transporte son los siguientes: Ubicación, precio, cumplimiento, siniestro y tiempo en el mercado.

**Tabla 24**

*Proveedores de transporte*

PROVEEDORES			
<b>Empresa</b>	Logistics carga Empresarial S.A	Agencia Mveloz Perú Express E.I.R.L	Transporte Aras E.I.R.L
<b>Ruc</b>	20543386198	20547524153	20606198419
<b>Dirección</b>	Av. México nro. 260 lima - lima - la victoria	Jr. Hipolito Unanue Nro. 644	Mza. A lote. 7 Asc. De propietarios los lirios del Gramadal Lima - Lima - Puente Piedra
<b>Contacto</b>	Blas Condori Maribel	Flores Aedo Otilia Maribel	Marzano Rodriguez Avigail Sara

### 9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Para definir el costo de transporte, se analizará en función al tiempo y a la distancia. A continuación, se detalla los costos aproximados en la selección del servicio de transporte.

**Tabla 25**

*Selección de la empresa de transporte interno*

Factores	Alternativas		
	AGENCIA MLELOZ PERÚ EXPRESS E.I.R.L	LOGISTICS CARGA EMPRESARIAL S.A	TRANSPORTE ARAS E.I.R.L
Precio	S/. 1,450.00	1400	S/. 1,500

El proveedor de transporte de nuestra empresa es Logistic carga empresarial S.A teniendo en cuenta criterios como el precio, cumplimiento, ubicación, tiempo en el mercado y siniestro. La empresa de transporte entregará la materia prima a la empresa maquiladora Gráneles y Derivados industriales S.A.C, posteriormente cuando el producto se encuentre terminado la empresa de transporte lo llevará al almacén de nuestra empresa.

- **Proveedores de servicio de transporte internacional:**

En el comercio internacional hay diferentes navieras que transportan carga a nivel mundial, desarrollando importaciones y exportaciones.

**Tabla 26**

*Evaluación de proveedores de servicio de transporte internacional*

EMPRESA	VIA	ORIGEN	DESTINOS	CONTACTO	UBICACIÓN
<b>MAERSK</b>	Marítima	Callao, Paita	Holanda, Hamburgo, Alemania, Inglaterra, Usa	+51 1 6140050	Lima, callao.
<b>CMA SGM</b>		Callao	Holanda, España, Inglaterra, Usa, Portugal.	www.cmacgm.com	
<b>APL</b>		Callao, Paita	Usa, Canadá, Japón	aplperu@apl.com	
<b>EVERGREEN</b>		Callao	Inglaterra, Alemania, Usa, Holanda.	aldept@evergreen- shipping.com.pe	

En la tabla anterior se observa proveedores de este servicio, se considera las navieras que presentan ingresos y salidas del Perú, entre ellos se destacó las que tienen mayor demanda como CMA, Maersk, SGM, APL y Evergreen.

### 9.3 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo



## **PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C**

Av. San Juan 992 Urb. Las Moras - San Luis - Lima - Peru  
R.U.C. 20601822769

### **COTIZACION FCL - EXPORTACIÓN**

Page: 1 / 1

**TO:** Pasta y ajíes S.A.C  
**ATTN:** Rodrigo Alvarado

Ref. Coti09112020-1

Lima, lunes 05 de Setiembre del 2022

**ORIGEN:** LIMA  
**DESTINO:** NEW YORK  
**PESO:** 11,588.67 Kgs  
**ALMACEN:** VILLAS OQUENDO

**VIA:** MARITIMA  
**MODALIDAD:** FCL

**INCOTERM:** FOB  
**MERCADERÍA:** GENERAL

OCEAN FREIGHT	USD 5058.00	COLLECT	I
BAF	USD 25.00	COLLECT	+ IGV
BL	USD 25.00	COLLECT	+ IGV
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>USD 5108.00</b>		
IGV	USD 919.44		
<b>TOTAL FINAL:</b>	<b>USD 6027.44</b>		

Atentamente .

Omar Miranda  
omiranda@prioritygf.com



## Ilustración 12

### Cotización de flete aéreo



## PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C

Av. San Juan 992 Urb. Las Moras - San Luis - Lima -  
Peru R.U.C. 20601822769

### COTIZACION AEREA - EXPORTACIÓN

**TO:** PASTA Y AJIES S.A.C

**ATTN:** Rodrigo Alvarado

**Ref. Coti09112022-2**

**Page: 1 / 1**

Lima, miércoles 27 de octubre del 2022

**ORIGEN:** LIMA  
**DESTINO:** NEW YORK  
**PESO:** 11,588.67 Kgs  
**ALMACEN:** TALMA

**VIA:** AEREA  
**MODALIDAD:** AEREA

**INCOTERM:** FCA  
**MERCADERÍA:** GENERAL

OCEAN FREIGHT	USD 17,910.00	COLLECT	
SED	USD 75.00	COLLECT	+ IGV
AWB	USD 45.00	COLLECT	+ IGV
<b>TOTAL</b>	<b>USD 18,030.00</b>		

UA FEE	USD 53
TRANSFER FEE	USD 66
COMISIÓN DE AGENCIA	USD 156
TRANSPORTE	USD 78
AFORO FISICO	USD 44
SERVICIOS ADICIONALES	USD 92
<b>TOTAL</b>	<b>USD 489</b>
IGV	USD 333,42
<b>TOTAL FINAL:</b>	<b>USD 21852.42</b>

Atentamente

Omar Miranda  
[omiranda@prioritygf.com](mailto:omiranda@prioritygf.com)

## CAPÍTULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

### 10.1 Agentes de aduana:

Según (Diario del exportador, 2016) señala que un actor fundamental en las operaciones de comercio exterior son las agencias de aduanas. Estas empresas son las responsables de realizar trámites de exportación e importación ante la autoridad aduanera. Asimismo, lo aconsejable es que una agencia de aduanas cuente con experiencia en el rubro. La autoridad aduanera autoriza a las agencias de aduana para que realicen las gestiones en las operaciones del comercio internacional.

Por ello, para la elección de una agencia de aduana consideramos las empresas con mayor prestigio. A continuación, se presenta los criterios que se tomaron en cuenta:

**Tabla 27**

*Agencias de aduana para la ejecución del servicio de soporte*


AGENCIA	PRIORITY GLOBAL FORWARDING	J & R GLOBAL LOGISTIC SAC	KUEHNE+NAGEL S.A	BEAGLE AGENTES DE ADUANA S. A
RUC	20601822769	20515076141	20347845150	20127705969
DIRECCIÓN	Av. San Juan Nro. 988 Urb. Las Moras Lima - Lima - San Luis	Av. Alejandro Bertello Mz. I Lote. 16 av. San Remo II (alt.cruce Av. Bertello y Av. Canta Callao) Lima - Lima - San Martín De Porres	Av. Las Begonias Nro. 441 int. 1201 Urb. Jardín Lima - Lima - San Isidro	jr. Comandante Jiménez nro. 120 (altura cdra. 7 j. prad) lima - lima - magdalena del mar
CONTACTO	Rodrigo Alvarado	Juan Rodríguez	Cesar de la Cruz	Tovar Asca Ricardo José
TELÉFONO	963755510	994032851	<a href="tel:015753377">(01) 5753377</a>	<a href="tel:016168585">(01) 6168585</a>

### 10.2 Costo de agenciamiento:

A continuación, se muestra el precio promedio basado en la tarifa de agencia para el envío de pasta de ají charapita al mercado de New York – EE.UU.

**Tabla 28**

*Cotización de Exportación con PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C.*

			
<b><u>PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C</u></b>			
Av. San Juan 992 Urb. Las Moras - San Luis - Lima - Peru R.U.C. 20601622769			
<b>COTIZACION FCL - EXPORTACIÓN</b>			
Page: 1 / 1			
TO: Pasta y ajíes S.A.C	Ref. Co009112020-1		
ATTN: Rodrigo Alvarado			
Lima, lunes 05 de Setiembre del 2022			
ORIGEN: LIMA	VIA: MARITIMA		
DESTINO: NEW YORK	MODALIDAD: FCL		
PESO: 11,588.67 Kgs			
ALMACEN: VILLAS OQUENDO			
INCOTERM: FOB			
MERCADERÍA: GENERAL			
OCEAN FREIGHT	USD 5058.00	COLLECT	I
BAF	USD 25.00	COLLECT	+ IGV
BL	USD 25.00	COLLECT	+ IGV
TOTAL DE GASTOS	USD 5108.00		
IGV	USD 919.44		
TOTAL FINAL:	USD 6027.44		
<b>CARGOS COLATERALES:</b>			
DESCARGA/DES CONSOLIDACIÓN	USD 30.00		
VISTOS BUENOS	USD 285.00		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD 30.00		
COMISIÓN DE ADUANA	USD 115.00		
PRECINTADO	USD 20.00		
ALMACEN APROXIMADO	USD 600.00		
TRANSPORTE ALMACEN AL CALLAO	USD 205.00		
Atentamente .			
Omar Miranda			
omiranda@prioritygf.com			

**Nota:** PRIORITY GLOBAL FORWARDING S.A.C.

### 10.3 Aseguradoras:

El seguro en el comercio internacional es un contrato en el que el tomador de la póliza es responsable de pagar a otra persona jurídica, denominada asegurado, por las pérdidas, daños, gastos, accidente de la carga durante el traslado al lugar de destino percibiendo a cambio el pago de una remuneración que se conoce como PRIMA.

**Tabla 29**

*Tipo de seguros*

CLAUSULA	A	B o C
Modalidades de Contratación	Todo Riesgo	Riesgos enumerados
En la póliza de señalan	Las exclusiones	Los riesgos a cubrir y las exclusiones
Interesa conocer	Los efectos	La causa
Carga de la prueba	Compañía de seguros	Asegurado

**Nota:** Autoría Propia

#### 10.3.1 *Lexicología de seguro*

- **Asegurador:** Es la compañía de seguro que se compromete a indemnizar las pérdidas, daños o gastos que se incida por riesgos cubiertos durante el transporte de la mercadería.
- **Asegurado:** En el caso el siniestro de la carga tiene derecho a cobrar
- **Prima:** Precio por la cobertura de riesgo
- **Póliza:** Es la prueba de un contrato de seguro, donde se muestra las condiciones de la cobertura.
- **Contratante:** Es quien pide el seguro, por voluntad propia
- **Beneficiario:** Persona que es favorecida en el contrato de seguros.

#### 10.3.2 *Liquidación de siniestro según incoterm*

La liquidación de siniestro depende de cómo el exportador desea asegurar la carga ante cualquier siniestro.

a) **La cobertura de cada póliza es la siguiente:**

**Ilustración 13 Cobertura**

$$\text{Indemnización} = \text{Pérdida} \times \frac{\text{Suma asegurada}}{\text{Valor Asegurable}}$$

**Nota:** Seminario de Adex

b) **Los riesgos se determinan de la siguiente manera**

**Tabla 30**

*Riesgos*

RIESGO	CLAUSULA C	CLAUSULA B
Perdida o daño razonable atribuible a Fuego o explosión	SI	SI
Encalladura, Varadura, hundimiento, zozobra del buque o embarcación	SI	SI
Volcadura o descarrilamiento del medio de transporte terrestre	SI	SI
Colisión o contacto del buque	SI	SI
Descarga de la mercadería en un puerto de refugio	SI	SI
Terremoto, erupción volcánica o rayo	NO	SI
Perdida o Daño causado por Sacrificios por avería gruesa	SI	SI
Echazón	SI	SI
Barrido de olas sobre cubiertas	NO	SI
Entrada de agua de mar, lago o río en el buque, embarcación o bodega, lugar de almacenaje y contenedor	NO	SI
Pérdida total de cualquier bulto caído al mar desde cubierta o caído mientras está siendo cargado en el , o descargado del buque	NO	SI

**Nota:** Seminario de Adex

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

Según la SBS y AFP en el Perú existen 22 empresas de seguros que han sido registradas y certificadas para el aseguramiento de mercancía en el comercio exterior son: Rímac seguros, La positiva, Pacíficos seguros, Mapfre Perú. Estas empresas figuran en la página de la SBS, lo que garantiza la seguridad de hacer negocios con ellas. A continuación, se detalla el método de ponderaciones para elegir a la empresa de seguro más idónea que pueda dar garantía a la empresa ante cualquier eventualidad.

**Tabla 31**

*Criterios de selección*

<b>Empresas De Seguro</b>	<b>Tasa de %</b>	<b>Valor Deducible</b>	<b>Emisión de Pólizas</b>	<b>Formas de Pago</b>	<b>Tiempo de Devolución de Siniestralidad</b>
<b>La positiva</b>	0.18% del valor Asegurado	1%	Electrónicas desde cualquier lugar	Hasta 30 días de emisión	2 semanas Max. si se tiene todo los requisitos
<b>Rímac Seguros</b>	0.23% del valor Asegurado	2.50%	Demora un día la emisión	Hasta 15 días de emisión	1 mes Max. si se tiene todo los requisitos
<b>Pacifico Seguros</b>	0.20% del valor Asegurado	1.50%	Demora un día la emisión	Hasta 7 días de emisión	1 mes Max. si se tiene todo los requisitos
<b>Mapfre Seguros</b>	0.24% del valor Asegurado	2.30%	Demora un día la emisión	Hasta 10 días de emisión	3-4 semanas Max. si se tiene todo los requisitos

**NOTA:** SBS

**Tabla 32**

### *Crterios de selecci3n de aseguradoras*

CRITERIOS	INTERÉS%	LA POSITIVA	PUNTAJE	RÍMAC	PUNTAJE	PACIFIC	PUNTAJE	MAPFRE	PUNTAJE
Tasa %	30%	5	1.5	3	0.9	4	1.2	2	0.6
Deducible	10%	5	0.5	3	0.3	4	0.4	2	0.2
Emisi3n de p3lizas	10%	5	0.5	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Formas de Pago	10%	5	0.5	4	0.4	2	0.2	3	0.3
Tiempo. Devol Siniestralidad	40%	5	2	3	1.2	3	1.2	4	1.6
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>5</b>		<b>3.2</b>		<b>3.4</b>		<b>3.1</b>

De acuerdo a la ponderaci3n la empresa contratara el seguro con la empresa La Positiva porque ofrece mayor rapidez, mejores beneficios para el correcto aseguramiento de las 3rdenes. Por medio de una solicitud se realizar3 la emisi3n de p3lizas, para ello se necesita determinada informaci3n para la correcta emisi3n final de la p3liza. Entre los requerimiento que solicita son datos de exportador e importador, n3mero de factura, cantidad de bultos, pesos netos y brutos, valor FOB, navieras, valor de flete, descripci3n de la mercadería, fecha de embarque, fecha de llegada, entre otros. La empresa contratar3 una p3liza de seguro flotante tipo A, cubre del almac3n de la empresa Pasta y ají S.A.C hasta el almac3n extra portuario en el puerto del Callao.

### **10.5 Dep3sitos temporales:**

Son llamados tambi3n terminales de almacenamiento, estas empresas reciben las mercancías en la zona primaria aduanera, donde todas las mercancías son manejadas por la aduana peruana.

**Tabla 33***Terminales de almacenamiento*

<b>TERMINALES DE ALMACENAMIENTO</b>			
<b>Empresa</b>	<b>Servicio</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Teléfono</b>
Alconsa	Servicio de almacenamiento de depósito aduanero	Av. Óscar R. Benavides 6121, Callao 15081	<a href="tel:(01)4528505">(01) 4528505</a>
Imupesa	Almacenaje de todo tipo de carga, ya sea suelta o consolidada	Av. Nestor Gambeta 5502, Las 200 Millas, Callao	(51-1) 619-0200
Neptunia	Nos ocupamos de los servicios de descarga y embarque de contenedores FCL (Full Container Load) de una importación y exportación.	Av. Argentina 2085, Callao 07001	614-2800
Tramarsa	Cuenta con un terminal de almacenamiento y embarque de líquidos	Av. Paseo de la República 5895 (Interior 501 - 502) Lima - Lima, Miraflores	(511) 413-04000
Unimar S.A	Servicio de Depósito Temporal para la gestión de carga suelta o consolidada	Av. Nestor Gambetta Nro 5349, Callao	(51 1) 613 6500

Los terminales de almacenamiento ofrecen los siguientes servicios que son: almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor, etc. Los principales depósitos temporales son: Alconsa, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Unimar S.A., entre otros.



## **CAPÍTULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.**

### **11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:**

Hay varias organizaciones responsables de administrar y desarrollar planes de desarrollo y proyectos de infraestructura dentro del país. El departamento de transporte y comunicaciones es el responsable de desarrollar políticas públicas y construir infraestructura, En la actualidad existen debilidades estructurales en el país, las cuales se manifiestan con diferentes indicadores.

Es importante invertir en el desarrollo de sistemas de transporte adecuados para aumentar la competitividad y la integración en el país. Los acuerdos comerciales firmados por Perú permitieron abrirse y asegurar la integración económica a nuevos mercados. Además, se han realizado importantes inversiones en el desarrollo y mejora de infraestructura vial, ferroviaria, portuaria y aeroportuarias. El objetivo es que el Perú se consolide como un “centro regional del pacífico Sur”, como una plataforma de transporte diseñada para ayudar a conectar y transportar mercancías hacia la costa Oeste de América y hacia el Asia Pacífico.

#### **11.1.1 DP World Callao “Muelle sur”**

##### **a) Introducción**

DP world es un operador portuario, líder internacioanl en operaciones logísticas, desarrollo de nuevas terminales portuarias y servicios relacionados al rubro marítimo. Asimismo, la experiencia, energía, conocimiento y reputación han sido aplicados en el Callao, impactando positivamente en la productividad del puerto y en la eficiencia. DP world tiene la mas alta tecnología para el manejo de operaciones portuarias. Además, cuenta con los sitemas de seguridad mas avanzados de la industria y cuenta con diversas certificaciones.

DP es un operador portuario nacional, líder mundial en logística, desarrollo de nuevos depositos temporales y servicios relacionados con el sector marítimo, De la misma manera, en el Callao se utilizó conocimiento, el poder, reputación lo que tuvo un efecto positivo en la opración y desmpño de la estación. DP World cuenta con

tecnología avanzada para mejorar el rendimiento. Además cuenta con los sistemas más seguros de la industria y cuenta con diversas certificaciones.

El personal altamente calificado y el soporte y la experiencia constante de DP World lo concierten en la mejor opción para impartir, además de facilitar la operación de líneas navieras más grande y populares (DP World Callao, 2020).

#### **b) Concesión**

El MTC y el consorcio Dubai Ports Callao el 29 de mayo del 2006 por acuerdo del directorio de la autoridad celebraron un contrato, por un tiempo de 30 años, con la fecha 24 de julio del 2006 se realizó el contrato de concesión del muelle sur del Callao a la empresa DP World Callao SRL; dicho contrato tiene como cláusula que OSITRAN estará a cargo de supervisar la ejecución de las obras y equipamiento así como APN supervisará el terminal de la zona sur del Callao (Ministerio de transportes y comunicaciones, 2020)

#### **c) Descripción y clasificación de las áreas del recinto portuario.**

Según el ministerio de transporte y comunicaciones (2020) se detalla la clasificación del establecimiento portuario:

- La instalación portuaria DP WORLD CALLAO S.R.L. se dedica exclusivamente a atender naves portacontenedores, por otro lado, si las líneas lo piden permitirá a terceros de brindar los servicios portuarios básicos para el abastecimiento de agua, víveres y combustible, a las naves que están acoderadas a muelle.
- La instalación portuaria DP WORLD CALLAO S.R.L se encuentra muy cerca a las instalaciones portuarias ENAPU Callao.
- Las labores en la instalación portuaria DP WORLD CALLAO S.R.L, se limitan a operaciones administrativas y de logística en tierra, operaciones marítimas con embarcaciones de apoyo a dichas operaciones propias de embarque y descarga de contenedores.
- El trabajo en el puerto DP WORLD CALLAO S.R.L se limita al manejo y logística de tierra con embarcaciones de apoyo para las operaciones de carga y descarga de contenedores.

- La instalación portuaria DP WORLD CALLAO S.R.L cuenta de los siguientes lugares específicamente delimitados y señalizados como son:
  - Un area de estacionamiento situado en el área exterior del edificio administrativo para autos del personal, usuarios y clientes.
  - Una subestación eléctrica y dos subestaciones generadoras como fuente de alimentación de emergencia.
  - Un tanque cisterna de agua, con su respectivo sistema de distribución situado en el área administrativa y un cisterna de agua en caso de incendios situado en el área operativa.
  - Sitios de seguridad restringidos, según lo convenido en el plan de protección.
  - Un sitio de almacenamiento de contenedores refrigerados.
  - Un sitio situado en la zona administrativa destinada al personal de la autoridad portuaria nacional, superintendencia nacional de aduanas, migraciones, SENASA, sanidad marítima, para los controles de competencia de dichas organizaciones.
  - Un sitio de balanzas para el pesado de mercancías de entradas y salidas de la instalación portuaria y puerta de ingreso vehicular.
  - Dos amarraderos
  - 02 Amarraderos.
  - Puesto de vigilancia y cerco perimétrico
  - Oficinas destinadas a actividades administrativas y a la atención del público.

#### **d) Infraestructura**

El estado peruano ha brindado a DP WORLD Callao un área de 738,841,61 m<sup>2</sup>, donde 83,157.09 m<sup>2</sup> de área terrestre y 655,684,52 m<sup>2</sup> de área acuática, teniendo así una longitud de perímetro total de 4,247.88 m ( ministerio de transportes y comunicaciones, 2010). DPWC cuenta con las siguientes limitaciones:

- Por el norte, con APM Terminals y el océano pacífico.
- Por el sur, con el océano pacífico y la plaza Grau.
- Por el este, con los terrenos del terminal portuario del Callao y la av. Manco Capac, INFOCAP.
- Por el oeste, con el océano pacífico



## Ilustración 14

Área de concesión muelle sur Callao



**NOTA:** Ministerio de transporte y comunicaciones

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

### 11.2.1 Red de carreteras

Según (ICEX, 2020) indica que el estado de New York tiene 2743 km de vías inter estatales y con 56,840 km de otras carreteras locales y estatales. El estado presenta las siguientes vías:

- I-78 – une Pennsylvania con el sur de Manhattan por medio del túnel holland cruzando el estado de Nueva Jersey.
- I-80 – por medio de los Estados Unidos desde la ciudad de Nueva York hasta San Francisco (California)
- I – 81 – une el sur del estado de Pennsylvania con la frontera canadiense, cruzando el estado de Nueva York pasando por la ciudad de Syracuse.
- I – 84 – une el estado de Pennsylvania (Dunmore) con la I -90 a su paso por el sur del estado de Massachusetts y cruzando el estado de Nueva York por el sur y de Connecticut.

- I- 86 – cruzando el estado de Nueva York por el sur, uniendo el límite del estado oeste con Binghamton, por donde cruza también la I-91. Además, está conectada con la I\_90 situada al norte por medio de la I-390.
- I-87 – enteramente localizada en el territorio en el estado d New York y une a la ciudad de New York con la frontera canadiense al norte del estado Champlain.

### **11.2.2 Aeropuertos**

El estado de Nueva York tiene 129 aeropuertos y 267 aeropuertos privados; 18 de ellos son considerados aeropuertos primarios. El Aeropuerto Internacional John F. Kennedy es el aeropuerto más transitado y está ubicado al este de Nueva York. Es el quinto aeropuerto más grande de Estados Unidos con 56,8 millones de pasajeros, según datos Council Internacional de 2020. Por otro lado, el Aeropuerto de Newark es el 13º aeropuerto de Estados Unidos en cuanto a tráfico de pasajeros con 33,8 millones de pasajeros en 2020 y es ubicado al norte de la ciudad de Nueva York, el Aeropuerto La Guardia ubicado al norte de la ciudad de Nueva York, respecto al tráfico de pasajeros con 26.9 millones..

### **11.2.3 Puertos**

El puerto más grande del país es de Nueva York y el de nueva Jersey es el tercero más grande del país. En 2020, el tráfico total alcanzó los 6.371 millones de TEU y se importan 3.2 millones de TEU. Es importante señalar que el estado de Nueva York y el estado de New Jersey crearon el plan básico que condujo a la creación de la autoridad portuaria de New York y Nueva Jersey para trabajar juntos en el mantenimiento de puentes, aeropuertos, túneles y puertos marítimos.

### Ilustración 15

*Infraestructura vial*



**Nota:** Google Imágenes

### Ilustración 16

*Infraestructura portuaria de Nueva York*



**Nota:** Google Imágenes

## Ilustración 17

*Infraestructura aérea de Nueva York*



**Nota:** Google Imágenes

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

**Tabla 34**

*Análisis de los principales*

PRINCIPALES PUERTOS				
Puertos	Capacidad/teus por año	Navieras	Rutas	Servicios
Nueva York	3.2 millones			
Virginia	978 000			
Miami	1.1 millones	MSC, Maersk Line, Hamburg Sud, CMA-CGM, Hapag Lloyd, CSAV, APL, China Shipping y Evergreen Line.	Sudamérica, Europa y Asia.	Ingreso y salida de mercancías, carga general y a granel. Carga de contenedores y pasajeros.
Los Ángeles	10.8 millones			
Georgia	1.6 millones			
Seattle – Tacoma	3.5 millones			
Houston	2.9 millones			



## Ilustración 18

### Ruta de puerto del Callao – New York



Las embarcaciones del puerto del Callao hacia New York – Estados Unidos tendrán una cuantificación de demora de 14 a 15 días. Asimismo, en el trayecto se realizará paradas en los puertos de ruta antes de llegar al mercado de destino. Las principales compañías navieras se detallan a continuación.

**Tabla 35**

*Con destino a New York*

LÍNEA NAVIERA	AGENTE	DEPÓSITO	DÍAS DE TRANSITO	FRECUENCIA DE SALIDA
MSC	MSC PERU	LICSA	14	Semanal
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	14	Semanal

**Nota:** SIICEX

## **11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino**

### **11.4.1 *Trámitación en las exportaciones***

U.S Customs and Border Protection, CBP es la oficina de aduanas de los Estados Unidos que administra los aranceles aduaneros. Su misión es hacer cumplir y recaudar aranceles, impuestos y tarifas sobre los bienes importados, cumplir con las leyes aduaneras y otras normas, administrar ciertos tratados y normas relacionadas a la navegación, así como el cumplimiento de los reglamentos de otras agencias gubernamentales.

### **11.4.2 *Importación para el consumo en los Estados Unidos***

En los Estados Unidos el área aduanera cubre los 50 estados de la unión, importar en Estados Unidos no es una actividad sencilla, se recomienda utilizar los servicios de un agente de aduana autorizado para acelerar el proceso de retiro.

Cuando las mercancías llegan a los Estados Unidos, el consignatario debe proporcionar a la autoridad aduanera los documentos de entrada de las mercancías para su liberación. Actualmente, para acelerar el proceso, esto se hace electrónicamente a través de un programa llamado "Interfaz de bróker Automatizado" que es el entorno de comercio automatizado ACE.

Además del CPB, los importadores necesitarán solicitar a las entidades competentes, según el producto que se trate, para ingresar a Estados Unidos, para ellos deberán presentar licencias o acuerdos especiales emitidos por otras agencias gubernamentales o también podrán acudir con certificados emitidos por un país exportador.

Si embargo, es importante señalar que desde el atentado del 11 de setiembre de 2001, las instituciones estadounidenses han tomado medidas para prevenir el terrorismo que pueda afectar el comercio internacional, como el manifiesto 24 horas recomendado por el servicio de aduanas de EE.UU o la ley de bioterrorismo de 2002. Asimismo, desde diciembre de 2003, la FDA ha ordenado que los importadores se registren con la FDA y notifiquen su destino.

### **11.4.3 Documento aduaneros de entrada**

Dentro de los 15 días posteriores a la llegada de las mercancías, los documentos de envío, la declaración de aduanas deben enviarse al lugar indicado por la autoridad local, a menos que se dé más tiempo. Lo documentos son los siguiente

**El Manifiesto de Ingreso de Mercancías (Entry Manifest)**, Solicitud y autorización especial de entrega inmediata, formulario 3461, u otro formulario de liberación requerido por el director de distrito.

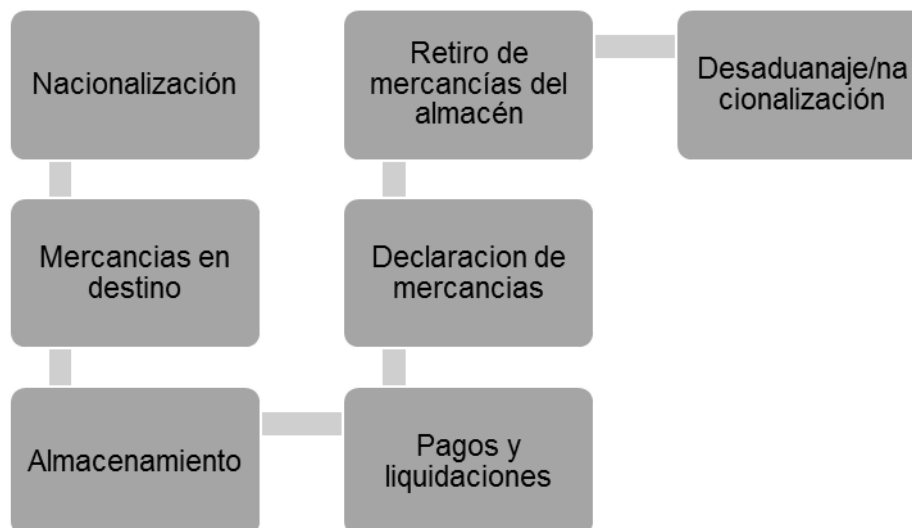
**La prueba de derecho de ingreso de las mercancías.** Se debe presentar el manifiesto de embarque o carta porter emitido por el transportista. Cuando la primera no pueda ser presentada se entrega la factura comercial. Si es posible, se proporciona una lista de empaque. La declaración de despacho de aduana debe ir acompañado de la prueba que se ha pagado un depósito para cubrir impuestos, gravámenes y penalidades

Se requiere la presentación del certificado de origen cuando el producto es originario del país exportador y cuando tenga un tratamiento arancelario preferencial. Sin embargo, el país de origen debe aparecer en todos los productos que ingresan a los Estados Unidos.

En el proceso de importación se debe conocer las leyes y políticas, para el ingreso de ciertas mercancías. De tal modo, es recomendable conocer los impuestos, proceso y documentación para la ejecución comercial. Por lo tanto, el producto que ingrese a Estados Unidos es monitoreado por un escáner a cada uno de los contenedores, con el propósito de revisar el producto y que tenga coincidencia con la factura comercial.

## Ilustración 19

### Proceso e importación



### 11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

En cualquier negocio y desarrollo de producto, las muestras comerciales es una parte importante. La importación de muestras comerciales es fundamental a la hora de solicitar pedidos y verificar la calidad del producto y sus materiales antes de la fabricación. Esta etapa es importante para cualquiera que realice cambio en los productos, que agregue a su línea de productos o que considere solicitar un gran pedido al proveedor. La entidad que regula la importación de muestras comerciales es la Oficina de Aduanas y protección de fronteras de EE.UU. y es fundamental que el importador actúe con conocimiento del proceso antes de enviarla

- **Entrada regular**

El importador puede importar las muestras como una entrada aduanera normal. El importador tiene que cancelar derechos e impuestos dependiendo del HTS y del tipo de derecho, y debe seguir todas las regulaciones y requisitos para la entrada en aduanas. Sin embargo, el producto tendría que permanecer en EE.UU. en forma indefinida y el importador tendría el derecho a comercializar la muestra después de utilizarla, si el valor de la muestra es menor a 800 dólares, el importador puede acogerse al tipo de ingreso 86, que acepta importaciones valoradas en menos de 800 dólares libres de impuestos, derechos y tasas.

- **Opción de importación temporal**

Si el importador trae muestras comerciales para solicitar ventas la importación temporal es una buena elección.

- **Importación temporal bajo fianza (TIB)**

Las muestras pueden ser aceptadas bajo la modalidad de importación temporal bajo fianza (TIB), que deja temporalmente la importación de productos libre de impuestos cuando el importador cancela una fianza, Las TIB se utiliza para importar temporalmente muestras comerciales con el propósito de solicitar pedidos del producto.

Los productos que se importan bajo la modalidad de TIB no deben ser comercializadas ni puestas a la venta y deben ser exportadas o destruidas dentro de un año a partir de la fecha de importación. Se puede pedir prórrogas con periodos adicionales a un año, sin propasarse los tres años en total. Si no se destruyen o exportan antes de la fecha de caducidad, se aplican perjuicios y daños equivalentes al doble de los derechos estimados para las muestras.

### **Tabla 36**

#### *Documentos para enviar muestras comerciales*

<b>Documentos</b>	<b>Características</b>
Factura comercial	Deben ser declaradas como tal.
Declaración de exportación	Deben cumplir con tope máximo del valor.
Certificado de origen	El valor es asignado por parte del exportador.
Guía aérea	Si el exportador sobrepasa el tope, será sancionado si pretende maximizar el tope, se puede hacer previa coordinación.

## 11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

**Tabla 37**

*Proveedores de servicios en el país de destino*

<b>PROVEEDORES</b>			
<b>Empresa</b>	<b>Servicios</b>	<b>Información de contacto</b>	<b>Teléfono</b>
<b>WINDWARD LOGISTICS LLC</b>	General, contenedores Grande/ Pesada Peligrosa.	7900 NW 68th St. 33166	+1 786 400 26 42
		Estados Unidos	
<b>ShemiTrans LLC</b>	Carga general, seca y granel, refrigerada, líquida y contenedores	10411 motor City Drive, Suite 750 20817	+1 240 395 15 07
		Bethesda, MD, Estados Unidos	
<b>POLE STAR SHIPPING INC</b>	General, contenedores, grande/ Pesada, peligrosa	200 Centennial Avenue, Suite 200	+1 732 377 20 99
		8854	
		Piscataway, NJ	
		Estados Unidos	
<b>SECURITY CARGO NETWORK INC</b>	Carga general, seca y granel, refrigerada, líquida y contenedores	PO Box 22477	+1 303 759 90 66
		80222	
		Denver, CO	
		Estados Unidos	
<b>V. ALEXANDER &amp; CO INC</b>	General, contenedores, Grande/ Pesada	6555 quince Road, Suite 201	+1 901 363 10 54
		38119	
		Memphis, TN	
		Estados Unidos	

## CAPÍTULO XII: DISTRIBUCIÓN

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

Para describir el mapeo comercial, con respecto al proceso de proveedor y consumidor sobre el consumo del ají charapita, se tendrá en cuenta lo siguiente.

#### 12.1.1 Descripción del producto:

El ají charapita es considerado uno de los ajíes nativos con mejor aroma y picor, entre los tipos de ajíes que se encuentran en el país, fue el primero en ser exportado y aceptado en los mercados internacionales

La empresa exportará ají charapita al mercado estadounidense, este producto se caracteriza por ser saludable y natural, sin conservantes ni saborizantes artificiales. De igual forma, el producto se exportará en cajas de cartón corrugado de 6 kg. La presentación se ofrecerá a través de un frasco de vidrios de 250 gramos, respetando el origen, la variedad y su calidad. Finalmente, cumplirá con los permisos, certificaciones y documentación para la entrada al mercado estadounidense.

#### 12.1.2 Segmentación

El segmento de mercado es la ciudad de New York y consta de lo siguiente:

**Tabla 38**

*Estrategias de segmentación*

VARIABLE DE SEGMENTACIÓN	MERCADO
Geográfica	Nueva York, Estados Unidos
Demográfica	Hombres y Mujeres – de 20 a 45 años
Psicográfica	Clase Media, con poder adquisitivo
Conductual	Consumidores con gustos de productos con sabores naturales, valor nutricional y de calidad.

#### 12.1.3 Precio

Para fijar el precio de venta la empresa realizara un análisis de precios de mercado y una estructura de costos donde se determinará cuanto es el costo unitario por cada producto. Una vez calculado el costo unitario se le agregará un margen de

ganancia hasta obtener un precio de acuerdo a la competencia. Asimismo, hay que considerar los costos en base al incoterm elegido,

#### **12.1.4 Promoción**

Para poder alcanzar los objetivos de venta se utilizará los siguientes mecanismos de promoción:

- Participación en feria internacionales
- Participación en ruedas de negocio
- Contratación de un comisionista en mercado de destino
- Creación de página web
- LinkedIn empresarial
- Google Adwords
- Merchandising

#### **12.1.5 Distribución**

La distribución del producto en el corto plazo será indirecta a través de un intermediario, mientras que en el largo plazo se busca la forma de distribución directa.

##### **a) Canal Indirecto**

Se realizará a través de distribuidores de Nueva York, Estados Unidos, quienes distribuirán a los mayoristas, minoristas, supermercados y tienda especializada para sí llegar al cliente final. El canal indirecto se recomienda para empresas que acaban de iniciar sus actividades en este negocio. Las estrategias a utilizar son las siguientes:

- Trabajar con distribuidores de alimentos en New York – Estados Unidos
- Para impulsar las ventas la empresa trabajará con distribuidoras con experiencia en el rubro.
- Enlazar los beneficios de la empresa y la del distribuidor con el propósito de brindar retroalimentación, para sí poder conocer nuevas opciones de promoción, precios y ventas.



### **12.1.6 Comportamiento del consumidor**

Según (Bioversity international, 2013), Estados Unidos es uno de los países más atractivos del mundo para productores, exportadores y/o vendedores de productos tradicionales y únicos. Además, uno de los más diversos en cuanto a productos que se ofrecen y se demanda.

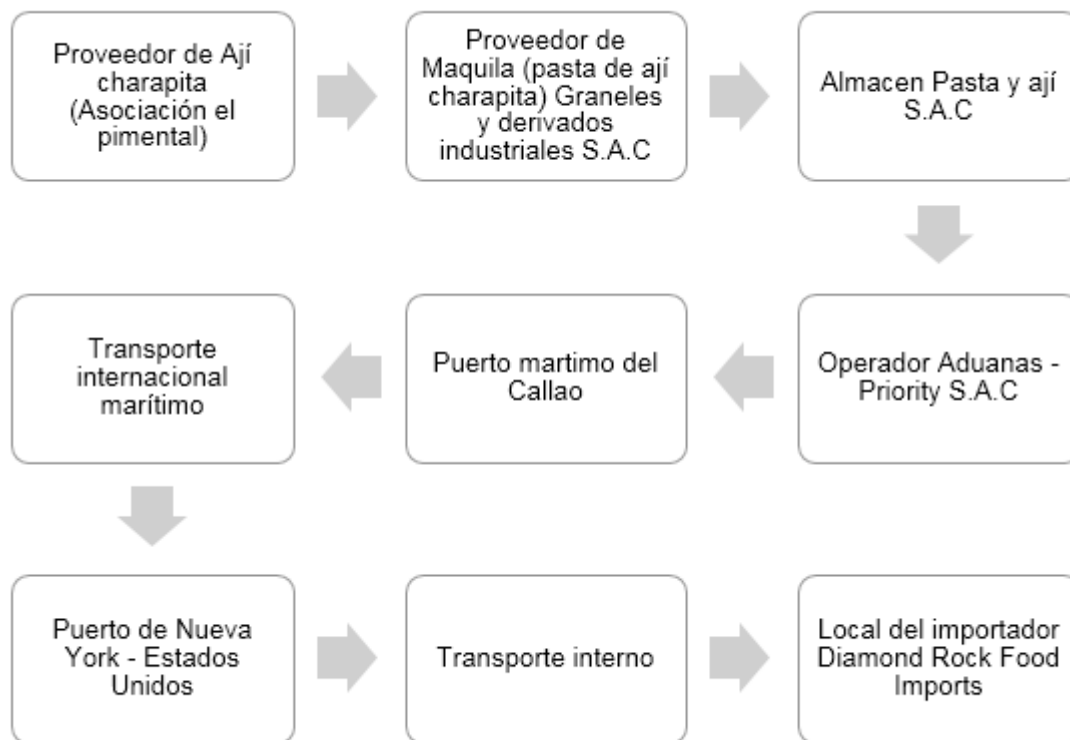
La gran diversidad de razas y culturas que componen la población del país, y los cambios demográficos, vistos en el aumento de números de hispanos en los últimos años, han provocado cambios en la demanda de los consumidores a través de la transmisión cultural y los hábitos alimentarios.

La generación millennials es la población de Estados Unidos que corresponde al tipo de consumidor que más adquiere este tipo de alimentos, provocando un mayor nivel de innovación en las marcas tradicionales en el mercado. Actualmente, los consumidores quieren probar y conocer diferentes sabores del mundo y se debe a la influencia como la inmigración, los viajes y el comercio internacional

Actualmente, los fabricantes de alimentos están tratando de satisfacer las fuertes demandas de los consumidores, que quieren nuevos sabores y diferentes tipos de aromas y ajíes en sus platos. Esta demanda motivó la compra de variedades de ajíes, lo que puso a disposición de los inmigrantes locales una diversidad de variedades ampliando sus opciones de consumo.

## Ilustración 20

### *Distribución física internacional de la empresa*



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

Para exportar, primero se debe enviar una cotización, porque es importante contactar al comprador en el país de destino, quien aceptará los detalles para completar la venta del producto, tales como: Cantidad a Exportar, forma de pago, tiempo de entrega, Incoterms entre otros. Se coordinará por e-mail, una vez llegado el acuerdo se notificará por e-mail y también se coordinará por teléfono.

Luego de establecido el primer contacto con el cliente, se acordará que se utilizarán Incoterms en términos FOB, la forma de pago será transferencia por banco por adelantado el 40%, debiendo abonar el 60% restante cuando la mercancía ingrese a zona primaria, posteriormente se le informará a este comprador que luego de pagar el depósito, se colocará un conocimiento de embarque a su nombre para que pueda realizar la descarga de la mercancía en el país de destino. Una vez aceptadas las condiciones de venta, el comprador procede a emitir una orden de compra y permitirá el inicio del despacho de la mercadería. Después de eso, se realiza la entrega de

acuerdo a lo acordado por el cliente. . A continuación, se presenta un perfil en base a lo acordado con el comprador.

**Tabla 39**

*Ficha técnica del distribuidor*

<b>FICHA DE PERFIL</b>	
<b>Ciudad</b>	New York
<b>Contacto</b>	Diamond Rocks Foods Import
<b>Dirección</b>	199 Sunrise Hwy # 3, Copiague, NY 11726, Estados Unidos
<b>Teléfono</b>	<a href="tel:+16318424410">+1 631-842-4410</a>
<b>Puntos de venta</b>	Distribuidora importadora
<b>Estrategias de compra</b>	Cumplir con los estándares de calidad del producto, considerándose desde su producción, cosecha, textura, sabor, color y presentación del producto, con el objetivo de cumplir con las expectativas del consumidor. El precio dependerá de los costos logísticos que incurra en la exportación y de la negociación que se establezca con el importador y demás requisitos que impliquen. Negociación directa, convenios, intermediarios, agentes, detallistas, etc.
<b>Geografía</b>	Nueva York
<b>Productos</b>	Ají, salsas y especias
<b>Proveedores</b>	Asociación el Pimental.
	Gráneles y derivados industriales S.A.C.
	Envases de vidrios S.A.C.
<b>Márgenes</b>	Los márgenes y comisiones dependerán de acuerdo a cada participante que fije su precio de tal forma que llegue al consumidor final.
<b>Plazos</b>	El plazo específico, enmarcara de acuerdo a la solicitud del importador, cabe indicar que ello también depende de la demanda que se considere en el mercado local, asimismo se pueda cumplir con la oferta exportable y satisfacer las necesidades de los clientes.

La empresa distribuidora Diamond Rocks Foods Import adquiere alimentos exóticos. Es una empresa dinámica ubicada y reconocida como una creciente y permanente opción en el mercado de la distribución de alimentos, busca ganar y mantener la preferencia de los clientes por la sencillez, calidez y honestidad s sus servicios, apoyados en una organización profesional, motivada, lista para una respuesta rápida a los cambios del entorno.

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

Según (Trademap, 2021) las exportaciones peruanas hacia el mundo en la partida 2103909000, Estados Unidos se destaca como el principal comprador registrando un aumento significativo en los últimos años, siendo una oportunidad para la empresa exportar ají charapita en pasta. La exportación del producto se despachará directamente con la distribuidora Diamond Rocks Foods Import, por lo tanto serán los encargados de la distribución del producto en todos los supermercados del país de destino, ellos están dentro del canal comercial de importadores, distribuidores minorista y mayorista.

Es fundamental para el negocio la relación entre importador y exportador, ya que requiere tener un control de cumplimiento de entrega de los productos para no desabastecer el mercado, teniendo en cuenta que el mercado americano le viene dando varios usos y formas de consumo. Es por eso, que se buscará otros canales de comercialización y puntos de venta.

Luego de haber identificado los canales de distribución en el mercado, se detallara lo siguiente. En primer lugar, el canal está conformado por el comercializador local, entre ellos el importador, en segundo lugar está formado por los mayoristas que abastecen a los minoristas, como también a pequeños distribuidores o detallistas y bodegas que enfoquen en la comercialización de productos alimenticios. Por otro lado, los agentes comerciales interactúan específicamente en el proceso de exportación para facilitar la entrada y la negociación, como también el contacto con los intermediarios.

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

Para exportar Pasta de ají charapita, la empresa usará el Incoterm Fob 2020, el cual consiste en que el vendedor realizará la entrega de la mercadería a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y designado por el importador, desde ese punto el riesgo de pérdida o daño del producto será asumida por el comprador, así como todos los costos en adelante. A continuación, se muestra las obligaciones de la empresa Pastas y Ají S.A.C (vendedora) y Diamond rock Food Import (compradora)

**Tabla 40**

*Responsabilidades Vendedor y Comprador según Incoterm FOB*

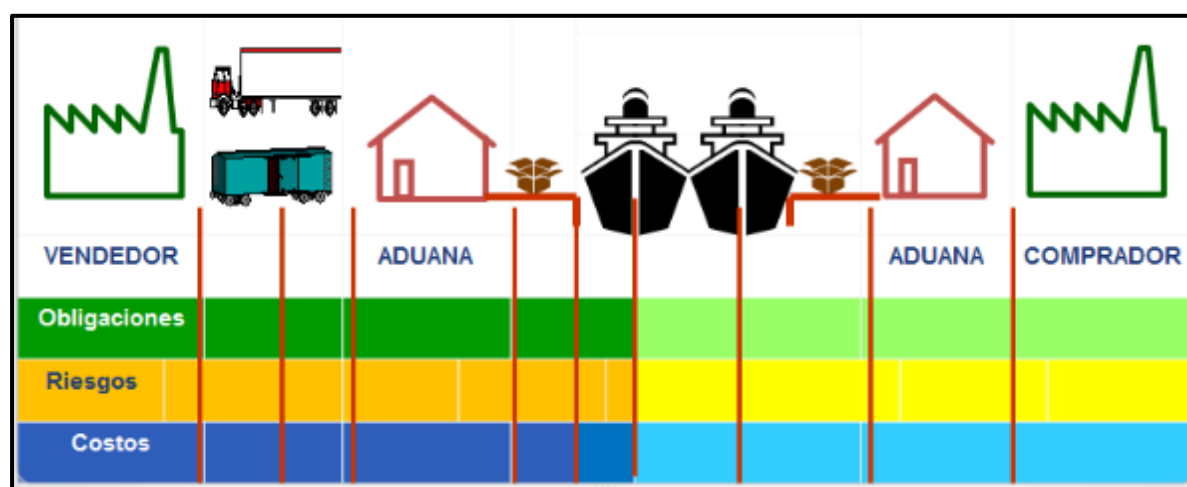
Empresa vendedora	Empresa compradora
- Suministrar la mercancía y factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa.	- Pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador, en la fecha acordada.	- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque.
- Corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado a bordo del buque.	- Corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados en la mercancía desde el momento en que es entregado a bordo del buque.
- Paga todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado a bordo del buque.	- Debe pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se entregó a bordo del buque.
- Avisar al comprador que la mercancía se ha entregado a bordo del buque, además de proporcionar el documento de entrega.	- Debe dar aviso al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y el momento de entrega
- Debe embalar la mercancía de manera apropiada para su transporte.	

*NOTA:* Manual de Incoterms® 2020 “FOB” – Cámara de Comercio Internacional

Según la tabla anterior la responsabilidad del vendedor parte desde el embalaje y llegan hasta que la mercadería sea puesta a bordo de buque, luego el comprador asume todos los gastos desde el transporte principal hasta la descarga en fábrica.

**Ilustración 21**

Incoterms® 2020 “FOB “



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

En los últimos años, la tendencia del mercado norteamericano, en relación al consumo de ají ha ido en aumento, por el alto valor nutricional que el producto presenta, porque en la actualidad el consumidor estadounidense prefiere productos inocuos y de calidad. Asimismo, al existir una alta demanda de consumidores, esto beneficia a los productos peruanos, provocando que la oferta sea mayor, también, permite que el mercado peruano siga creciendo, siendo competitivo con aquellos países que también producen y exportan ají. Por otro lado, la ventaja de exportar productos peruanos al mercado estadounidense es que nuestro país cuenta con acuerdos comerciales, facilitando la entrada de productos y reduciendo aranceles por las preferencias arancelarias.

- **Canales de distribución y comercialización**

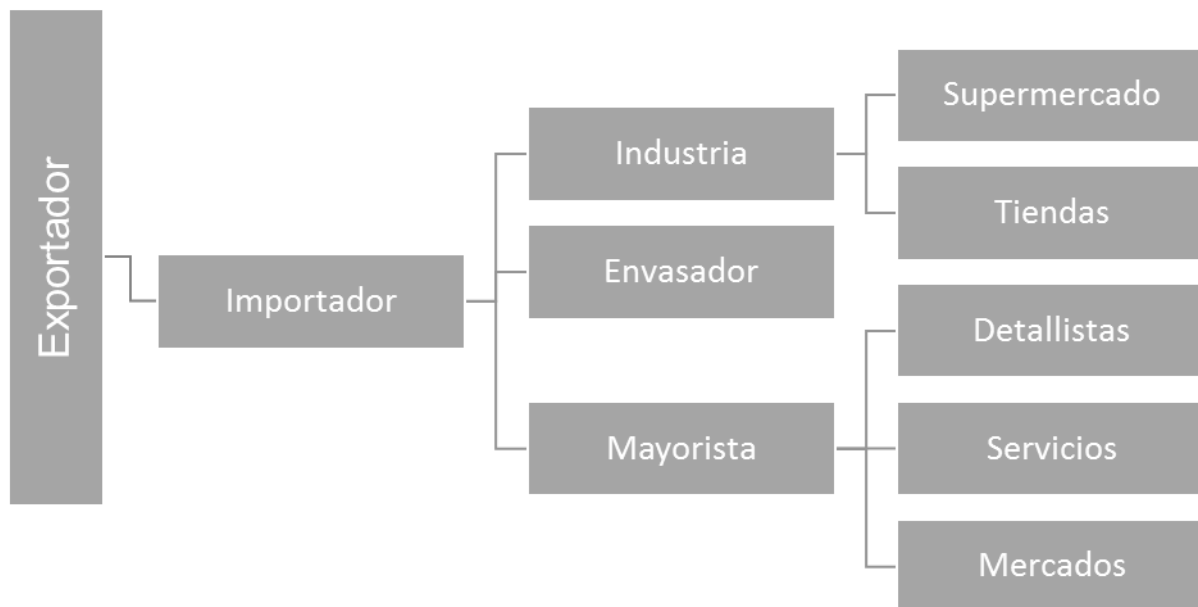
Las estadísticas y tendencias de los canales de distribución en Estados Unidos, indica que los puntos de ventas más visitados son: Supermercados, Hipermercados, Fruterías mercados, Minimarkets. Es fundamental considerar toda la cadena logística desde la producción en Perú hasta el consumo final en Estados Unidos.

Esto se debe a los costos que se incurren en la exportación, para que cada uno de los intermediarios participe del proceso, puedan establecer su precio de venta al consumidor final. Es así, que los canales de distribución tienen mucha relevancia en el proceso de importación.

De otra forma, actualmente se aplica y desarrolla canales digitales, que son medios que permite llegar a todos los clientes sin límite alguno, asimismo, contribuye a tener una mejor relación con el público objetivo, la misma que contribuirá a todos los que participan en el proceso de exportación y ventas locales. También, ayuda a vincular relaciones comerciales con el objetivo de conocer las necesidades de los clientes y poder emplear buenas estrategias para la satisfacción. A continuación, se detalla el flujo comercial de los canales aplicado en el mercado local para el consumo de ají.

### Ilustración 22

*Proceso de distribución en Estados Unidos*



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

### 12.6.1 *Tendencias actuales*

De acuerdo con las estadísticas oficiales de (Jager, M. & Jimenez, A. & Amaya, K., 2013), Estados Unidos realizó una producción en 2010 más el 3% de los ajíes y pimientos frescos del mundo, colocándose en quinto lugar con más de 932 mil toneladas, después de México, China, Turquía e Indonesia. Los ajíes y pimientos frescos son los productos que han presentado uno de los productos alimenticios de más rápido crecimiento en los hogares de Estados Unidos.

El Perú cuenta con una gran diversidad de ajíes que pueden ser exportados como insumo y con valor agregados como pasta de ají, en polvo o rocoto, chocolates de ajíes entre otros. La variedad *Capsicum annum* abarca la mayor parte de la producción doméstica en los Estados Unidos, del cual el 75 % está comprendido por variedades de picor moderado como el jalapeño que representa el 58% de la producción total nacional y el 25% de las variedades de más picor como el ají cayena representa cerca del 30% de la producción total nacional. La mayor parte de estos ajíes y pimientos es destinada al consumo humano interno, y solo cerca del 4% se destina a la exportación. El principal estado productor es Nuevo México que representa el 39% de la producción total del país.



## CAPÍTULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 41**

*Cantidad a exportar por la Empresa*

Egresos (Expresado en US\$)	Tipo de cambio: 3.9			Costo total anual
	Enero	Febrero	Marzo	
<b>COSTO FIJO</b>	<b>548.72</b>	<b>548.72</b>	<b>2535.90</b>	
Pago de alquiler de local	358.97	358.97	358.97	
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	102.56	102.56	102.56	
Útiles de limpieza e implementos de seguridad	87.18	87.18	87.18	
Gasto de ventas			1987.18	
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>1673.08</b>	<b>1673.08</b>	<b>1673.08</b>	
Mano de obra indirecta	1673.08	1673.08	1673.08	
<b>MATERIA PRIMA</b>			<b>3759.54</b>	
Ají charapita			3759.54	
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>6661.92</b>	
ají charapita en pasta	0.00	0.00	6065.23	
Transporte de materia prima			358.97	
Transporte del maquilador hacia almacén			237.72	
<b>COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1901.23</b>	
Etiquetado y rotulado			1654.15	
Empaquetado			80.41	
Gastos administrativos			166.67	
<b>COSTO DEL PALETIZADO</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>4750.64</b>	
Cajas y divisiones			114.87	
envases			4411.08	
Rollo film			5.13	
Rollo zuncho			17.00	
Cinta de embalaje			5.64	
Pallett			196.92	
<b>COSTO TOTAL EN PLANTA</b>	<b>2221.79</b>	<b>2221.79</b>	<b>21282.31</b>	<b>25725.90</b>
<b>UTILIDAD (%)</b>			<b>2979.52</b>	<b>2979.52</b>
<b>GASTOS ADUANEROS</b>			<b>1634.48</b>	
Seguro de carga			92.30	
Transporte del almacén hacia puerto			205.00	
Certificado de origen			11.54	
B/L			25.00	
Descarga / desconsolidación			30.00	
V°B - Agentes portuarios			285.00	
Gastos administrativos			120.00	
Agenciamiento de Aduanas (comision)			115.00	
Precintado			20.00	
Almacen aproximado			600.00	
Transferencia bancaria			25.00	
Manipuleo de la carga			105.64	
<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>			<b>1634.48</b>	<b>1634.48</b>
<b>VALOR FOB</b>				<b>30,339.90</b>
N° de unidades			21504	
	<b>Precio unitario (dólares) (Valor FOB)</b>			<b>1.41</b>
	<b>Precio unitario (soles) (Valor FOB)</b>			<b>5.50</b>

### 13.1 Costos de oportunidad de capital:

El costo de oportunidad es el costo del capital propio y es la tasa mínima de rentabilidad que exige el inversionista. Para que un proyecto sea rentable la tasa de rentabilidad del proyecto, que es el TIR, tiene que sea mayor al costo de oportunidad. Para este proyecto, se tiene como costo de oportunidad 10% que es lo mínimo que se piensa ganar por invertir en la exportación de pasta de ají charapita.

### 13.2 Valor actual neto:

**Tabla 42**

*Flujo de caja económico*

<b>Flujo de caja económico</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(Expresado en US\$)	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>Ingresos</b>		<b>121,360</b>	<b>133,496</b>	<b>146,845</b>	<b>161,530</b>	<b>177,683</b>
Ingresos Totales		121,360	133,496	146,845	161,530	177,683
<b>Costo total de planta</b>		102,904	113,194	124,513	136,965	150,661
<b>Gasto de exportación</b>		6,538	7,192	7,911	8,702	9,572
Egresos Totales		109,442	120,386	132,424	145,667	160,233
<b>Inversión</b>	15,197.54					
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-15,199</b>	<b>11,918</b>	<b>13,110</b>	<b>14,421</b>	<b>15,863</b>	<b>17,449</b>

VAN	38,975.60
-----	-----------

En el cuadro 42 se detalla el flujo de caja económico que está formado en el año cero por la inversión inicial, del año 1 al año 5 por los ingresos y egresos operativos. El flujo de caja muestra la liquidez que tiene una empresa y no considera ni depreciación y amortización. Asimismo, el cálculo del VAN fue positivo lo que indica que no solo se está recuperando la inversión inicial, sino que las expectativas de rentabilidad han sido superadas y el proyecto es rentable.

### 13.3 Tasa de interés de retorno:

**Tabla 43**

*Tasa de interés de retorno*

TIR	82%
-----	-----

El TIR es la tasa interna de retorno que indica la rentabilidad de un proyecto en término porcentual. El criterio de rentabilidad para que el proyecto se aceptado es que el TIR sea mayor al costo de oportunidad. De acuerdo al cálculo de los indicadores económico VAN y TIR se determina que el proyecto es rentable porque se está cumpliendo con los criterios de rentabilidad para que un proyecto sea aceptado

Por lo tanto, se tiene como resultado VANE igual a S/ 38,975.60 soles, un TIRE de 82 % y se cumple con los criterios de rentabilidad que el Van sea mayor a cero y que el TIR sea mayor a costo de oportunidad, por lo tanto se acepta el proyecto de exportación de ají charapita en pasta.

## CONCLUSIONES

- Se determinó la elección de la ciudad de destino New York a través de un análisis de mercado y según la partida 21039090 es una de las ciudades que más importa y en los últimos años su demanda ha ido aumentando, asimismo, la variables macro económicas sustenta la elección de la ciudad.
- Para poder lograr el objetivo de venta la empresa va invertir en gasto de ventas para asegurar las ventas. Entre los mecanismos de promoción que se va utilizar se encuentran: La participación en ferias internacionales, ruedas de negocio, merchandising, comisionistas, página web, google adwords y redes sociales.
- Para cumplir la demanda del mercado la empresa homologará semestralmente proveedores de materia prima, maquila, envases, transportistas, agencia de aduana, agencias de carga, operadores logístico para asegurar la oferta exportable.
- La empresa terceriza el proceso productivo como una estrategia de reducción de costo para evitar la inversión en activos fijos. Asimismo, al tercerizar se puede tener un respaldo con las certificaciones que tienen las empresas y nos facilitaría el ingreso al mercado norteamericano.
- Como estrategia de ingreso al mercado estadounidense se utiliza un distribuidor, porque tiene más experiencia en el mercado, cartera de clientes, credibilidad y reconocimiento. El producto ingresará con marca propia y se posicionara la marca a través de estrategias de promoción.
- De acuerdo a los resultados económicos se determina que el proyecto es rentable, porque se tiene TIR Económico de 82%. y un VAN Económico de S/. 38,975.60 positivo.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda alinear a los trabajadores de la empresa de acuerdo a la cultura organizacional de la empresa, políticas, valores, principios, misión y visión con el objetivo que todos los colaboradores se enfoquen en los objetivos.
- Se recomienda invertir en gastos de ventas para garantizar el incremento de las ventas proyectadas, Asimismo, al ingresar con marca propia se busca posicionarlo en la mente de los clientes a través de las estrategias de promoción.
- Se recomienda analizar el mercado de destino para identificar oportunidades de negocios en otras ciudades que demanden en la partida 21039090 y minimizar los riesgos del negocio.
- Se recomienda verificar constantemente a todos los actores que intervienen en la cadena logística para asegurar la oferta exportable en caso de una alta demanda y cumplirla
- De acuerdo al análisis de mercado, análisis logístico, de exterior, indicadores financieros, factores externos y oferta exportable se recomienda invertir en el proyecto porque reúne todo lo necesario para el inicio de las operaciones.

## BIBLIOGRAFIA

1. Bioersity international. (2013). *Guía de oportunidades de mercado para los ajíes nativos de Perú*. Obtenido de [https://www.bioersityinternational.org/fileadmin/\\_migrated/uploads/tx\\_news/Guia\\_de\\_oportunidades\\_de\\_mercado\\_para\\_los\\_ajies\\_nativos\\_de\\_Peru\\_1729.pdf](https://www.bioersityinternational.org/fileadmin/_migrated/uploads/tx_news/Guia_de_oportunidades_de_mercado_para_los_ajies_nativos_de_Peru_1729.pdf)
2. Correa & Gomez & Cano. (2010). *Gestión de almacenes y tecnologías de la información y comunicación*. Colombia: Universidad ICECI.
3. Diario del exportador. (2016). *Agencia de aduanas y su participación en el comercio internacional*. Obtenido de <https://blog.cliandina.com/wp-content/uploads/2016/02/Agencia-de-Aduana-y-su-participaci%C3%B3n-en-el-comercio-internacional.pdf>
4. Dorta, Pablo. (2013). *Transporte y logística internacional*. Obtenido de [https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte\\_y\\_logistica\\_internacional\\_2013.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf)
5. FDA. (2018). *¿Qué hace la FDA?* Obtenido de <https://www.fda.gov/about-fda/fda-basics/que-hace-la-fda#:~:text=La%20FDA%20es%20responsable%20de,los%20productos%20que%20emiten%20radiaciones>.
6. ICEX. (2020). *Guía país de estado de New York*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/implantacion-e-inversion-exterior/informacion-para-invertir-en-el-exterior/guias-incentivos/guia-estado-nueva-york-2021-doc2021896642.html>
7. Jager, M. & Jimenez, A. & Amaya, K. (2013). *Guía de oportunidades de mercado para los ajíes nativos de Perú*. Obtenido de [https://www.bioersityinternational.org/fileadmin/\\_migrated/uploads/tx\\_news/Guia\\_de\\_oportunidades\\_de\\_mercado\\_para\\_los\\_ajies\\_nativos\\_de\\_Peru\\_1729.pdf](https://www.bioersityinternational.org/fileadmin/_migrated/uploads/tx_news/Guia_de_oportunidades_de_mercado_para_los_ajies_nativos_de_Peru_1729.pdf)
8. Mendoza, C. & Alfaro, J & Paternina, C. (2015). *Manual práctico para gestión logística*. Obtenido de [file:///C:/Users/House/Downloads/Dialnet-ManualPracticoParaGestionLogistica-653185%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/House/Downloads/Dialnet-ManualPracticoParaGestionLogistica-653185%20(1).pdf)
9. Ministerio de Agroindustria. (2016). *Guía de rotulados para alimentos envasados*. Obtenido de <https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GRotulado.pdf>

10. Ministerio de comercio exterior y turismo. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
11. Muther, R. (s.f.). *Distribución en planta* (Segunda ed.). Barcelona, España: Hispano europea.
12. Santander Trade. (2019). *Estados Unidos: Llegar al consumidor*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>
13. SIICEX. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
14. SIICEX. (2015). Obtenido de Guía de Requisitos de Acceso de alimentos a los Estados Unidos.: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
15. Siicex. (2015). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
16. SIICEX. (2016). *Guía de requisito de acceso de alimentos* . Obtenido de <https://recursos.exportemos.pe/boletin/guia-requisitos-para-acceso-alimentos-EEUU-guia-exportador-2016.pdf>
17. SIICEX. (2017). *La cadena de abastecimiento en los negocios internacionales SCM*. Obtenido de [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)
18. Siicex. (2019). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
19. Trademap. (2021). *Exportaciones peruanas en la partida 2103909000*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS)

