



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

**TRABAJO SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE AJÍ AMARILLO AL**  
**MERCADO DE NEW YORK – EEUU,2022**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN**  
**ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. CAVERO CHÁVEZ ANDREAS BREMER**  
<https://orcid.org/0000-0001-7144-7721>

**ASESOR:**

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

**LIMA - PERÚ**

**2022**

## **Dedicatoria**

El presente trabajo está dedicado a mi madre que partió a la casa del señor y no puede acompañarme en estos momentos tan importantes de mi formación profesional.

## INDICE

|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| Portada .....   | i                                    |
| Dedicatoria.....  | ii                                   |
| Índice.....   | iii                                  |
| Introducción .....  | v                                    |
| Abstract.....   | vii                                  |
| CAPITULO 1 PRODUCTO A EXPORTAR .....  | 10                                   |
| 1.1 Ficha técnica del producto.....   | 11                                   |
| 1.2. Clasificación arancelaria del producto .....   | 11                                   |
| 1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....   | 12                                   |
| CAPITULO 2. APROVISIONAMIENTO .....   | 16                                   |
| 2.1. Proveedores potenciales .....  | 17                                   |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores .....   | 18                                   |
| 2.3. Control de calidad .....   | 19                                   |
| 2. 4 Se detalla los procesos de calidad del ají amarillo por parte del proveedor seleccionado ..... | 21                                   |
| 2.5 Retos que afronta la producción de ají amarillo.....  | 22                                   |
| 2.6. Costo de fabricación y/o adquisición de los proveedores de almacenamiento .....                | 24                                   |
| CAPITULO 3. ALMACENAMIENTO.....   | 27                                   |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento .....   | 27                                   |
| 3.2. Lay-out de almacén .....   | 27                                   |
| 3.3 Macro Localización.....   | 29                                   |
| 3.4 Micro localización.....   | 30                                   |
| 3.5 Detalle de mobiliario usado en almacén .....  | 30                                   |
| 3.6 Costo fijo de almacén.....  | 30                                   |
| CAPITULO 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO .....   | 33                                   |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto .....   | 33                                   |
| 4.2. Normas técnicas aplicable .....  | 34                                   |
| 4.3. Proceso de rotulado – Normas técnicas de rotulado en Perú .....                                | 36                                   |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....  | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| CAPITULO 5.....   | 37                                   |
| 5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....  | 37                                   |
| 5.2 Criterios usados para la selección del empaque .....  | 38                                   |
| 5.3 Proceso de empaque .....  | 38                                   |
| 5.4 Costo del proceso de empaçado .....   | 38                                   |

|  |    |
|--|----|
| CAPITULO 6.....  | 40 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....   | 40 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....   | 41 |
| 6.3. Proceso de embalaje.....  | 41 |
| 6.4. Costos del proceso de embalaje.....   | 42 |
| CAPITULO 7. PALETIZACION.....  | 43 |
| 7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.....  | 43 |
| 7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....   | 44 |
| 7.3. Proceso de paletización.....  | 44 |
| 7.4 Plano de estiba del contenedor.....  | 44 |
| 7.5Tiempo y costos del proceso de paletización.....  | 45 |
| CAPITULO 8. CONTENEDORIZACION.....   | 45 |
| 8.1. Ficha técnica de contenedor seleccionado.....   | 45 |
| 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....  | 45 |
| 8.3. Proceso de contenerización.....   | 47 |
| 8.4. Plano de estiba del contenedor.....   | 48 |
| 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenerización.....  | 48 |
| CAPITULO 9. TRANSPORTE.....  | 51 |
| 9.1. Proveedores del transporte interno.....   | 51 |
| 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....   | 52 |
| 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....  | 54 |
| 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....   | 55 |
| CAPITULO 10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....  | 57 |
| 10.1. Agentes de aduana:.....  | 57 |
| 10.2. Costo de agenciamiento.....  | 57 |
| 10.3. Aseguradoras.....  | 56 |
| 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....   | 57 |
| 10.5. Terminales de almacenamiento.....  | 60 |
| CAPITULO 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....                         | 62 |
| 11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....                | 62 |
| 11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....               | 64 |
| 11.3. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)..... | 73 |
| 11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....   | 77 |

|  |           |
|--|-----------|
| 11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....  | 78        |
| <b>CAPITULO 12. DISTRIBUCION.....</b>  | <b>79</b> |
| 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. ....   | 79        |
| 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....   | 80        |
| 12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....  | 83        |
| 12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados).....       | 84        |
| 12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución .....   | 85        |
| 12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..... | 86        |
| <b>CAPITULO 13. MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACION .....</b>   | <b>87</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA.....</b>   | <b>88</b> |
| Indice de tablas .....   | 89        |
| Indice de figuras.....   | 91        |

## INTRODUCCION

El Perú en los últimos tiempos ha demostrado un interesante desenvolvimiento en el mercado internacional en cuanto a ají amarillo, según el estudio “Ajíes peruanos, sazón del mundo” elaborado por la sociedad peruana de gastronomía, el ají amarillo es bastante aromático con forma de vaina y de color anaranjado, se cultiva en toda la costa, desde Lambayeque hasta Tacna, y se comercializa en todo el Perú.

Así el ají amarillo conquista las mesas peruanas en, por ejemplo, un ají de gallina, causa limeña, arroz con pollo o una mermelada de ají amarillo, este se viene exportando al mundo y esto se puede observar en las exportaciones en el periodo de enero – septiembre 2021 adquirió el 51% del total de exportaciones al mundo, con US \$ 1.3 millones, teniendo en cuenta estos datos.

Teniendo en cuenta los datos mencionados el presente trabajo monográfico busca entender de una manera practica real y objetiva podemos exportar el mismo producto con una variante atractiva, la mermelada de ají amarillo es una mermelada especial, ideal para personas que les agrada los sabores fuertes y diferentes.

Se puede servir esta mermelada de ají amarillo con queso crema, si desean variar el sabor de esta mermelada se le puede agregar jugo de maracuyá o de naranja, y/o se puede usar de relleno para bombones.

La producción de mermelada con nuevos sabores ha abierto una entrada a mercados internacionales como Estados Unidos, nuestro principal comprador de mermeladas, ya no solo optan por lo tradicional como sabores a fresa o piña, en los últimos cinco años se está empezando a exportar mermeladas de sabores menos tradicionales como las mermeladas de frutos como cocona o camu camu, las cuales están han tenido una gran acogida entre los consumidores estadounidenses.

Se está incentivando a exportar mermelada a base de ají amarillo como producto novedoso y que todavía no está posicionado en el mercado, como producto innovador y de agradable sabor se propone exportar con todos los estándares de calidad que solicitan los países, así mismo dar a conocer el ají peruano.

Se puede usar la mermelada de ají amarillo en las meriendas, desayunos, repostería, salsas, guarniciones de platos, con carnes, quesos o lo que su imaginación decida.

EL presente trabajo detallara como es la producción de la mermelada de ají amarillo desde el punto de vista de que ya se tiene la materia prima lista, ya que esta se comprara directamente al proveedor, se envasara y embalara y se pasara por todos los procesos para exportar de manera exitosa.

## **ABSTRACT**

Peru in recent times has shown an interesting development in the international market in terms of yellow pepper, according to the study "Peruvian peppers, seasoning of the world prepared by the Peruvian society of gastronomy, the yellow pepper is quite aromatic with the shape of pod and orange in color, it is grown along the entire coast, from Lambayeque to Tacna, but it is marketed throughout Peru.

Thus, the yellow chili conquers the Peruvian tables in, for example, a chicken chili, Lima cause, rice with chicken or a yellow chili jam, it has been exported to the world and this can be seen in exports in the January period. – September 2021 acquired 52% of our total exports to the world, with US \$ 1.3 million, taking into account these data.

Taking into account the data mentioned, this monographic work seeks to understand in a real and objective practical way we can export the same product with an attractive variant, the yellow pepper jam is a special jam, ideal for people who like strong and different flavors.

This yellow chili jam can be served with cream cheese. If you want to vary the flavor of this jam, you can add passion fruit or orange juice, and/or you can use it as a filling for chocolates.

The production of jam with new flavors has opened the door to international markets such as the United States, our main buyer of jams, they no longer only opt for the traditional, in recent years other less traditional flavors are beginning to be exported, such as jams from fruits such as cocona, camu camu or aguaymanto, which are experiencing a great reception among US consumers.

It is being encouraged to export jam based on yellow chili pepper as a novel product and that is not yet positioned in the market, as an innovative product with a pleasant flavor, it is



proposed to export with all the quality standards that the countries ask of us, as well as to give know the Peruvian chili.

You can use the yellow chili jam in snacks, breakfasts, pastries, sauces, side dishes, with meats, cheeses or whatever your imagination decides.

The present work will detail how is the production of the yellow chili jam from the point of view that the raw material is already ready, since it will be purchased directly from the supplier, it will be packaged and packed and it will go through all the processes for export successfully.

## CAPITULO 1:

### PRODUCTO A EXPORTAR

#### 1.-PRODUCTO A EXPORTAR

##### 1.1 Ficha técnica del producto

El producto para exportar al mercado de EEUU – Ney York es la mermelada de ají amarillo país de origen Perú.

A continuación, se describe la ficha técnica del producto, esta contiene de forma resumida las características principales del producto, así como una descripción de los benéficos y aportes nutricionales del producto y la normativa legal corriente al tipo de producto.

**Tabla 1:**

*Ficha técnica de la mermelada de ají amarillo*

| <b>PRODUCTO</b>                 | <b>MERMELADA DE AJI AMARILLO</b>  |
|---------------------------------|---|
| <i>Nombre</i>                   | Mermelada de ají amarillo   |
| <i>Descripción</i>              | Producto alimenticio obtenido mediante la transformación del ají amarillo |
| <i>Octógonos de advertencia</i> | Alto en Azúcar  |
| <i>Ingredientes</i>             | Ají amarillo, limón, agua glucosa, estabilizante y conservante            |
| <b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL</b>  |   |

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <i>Tamaño de porción</i>              | 15 gr.  |
| <i>Porciones por envase</i>           | 15 cantidad/ Porción                                    |
| <i>Calorías 50, Grasas total</i>      | 0g (0%VD) Grasa sat. 0g (0%VD)                          |
| <i>Grasas Trans 0g, Colesterol</i>    | 0mg (0%VD)  |
| <i>Sodio</i>                          | 0mg (0%VD)  |
| <i>Carbohidratos Totales</i>          | 13g (4% VD), Fibra dietaría 0g (0% VD), Azúcares<br>11g |
| <i>Proteína</i>                       | 0g.   |
| <b>CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS</b> |   |
| <i>Apariencia</i>                     | Crema homogénea característica a la mermelada           |
| <i>Color</i>                          | Amarillo  |
| <i>Olor</i>                           | característico del producto.                            |
| <i>Sabor</i>                          | Dulce, característico del producto.                     |

Fuente de datos: Elaboración propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La Organización Mundial del Comercio creó un código numérico para clasificar las diversas mercancías con el fin de que en el proceso de exportación e importación puedan ser identificadas rápidamente, se facilite la fijación de impuestos, derechos y obligaciones.

Por su naturaleza de este producto la partida sería considerada como “carga perecible” ya que es una mercancía que podría sufrir algún tipo de degradación en sus características fisicoquímicas a lo largo del proceso de exportación, el producto cuenta con fecha de vencimiento.

Tabla 2: Clasificación arancelaria

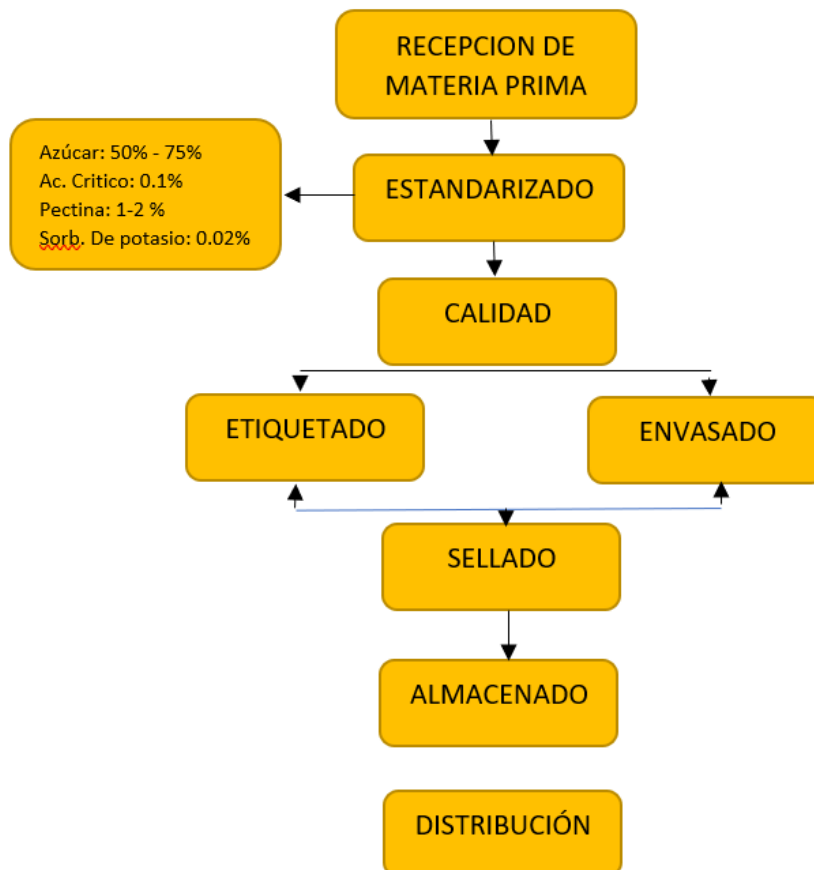
| PARTIDA              | DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA  |
|----------------------|--|
| <b>SECCION</b>       | <b>IV:</b> Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados           |
| <b>CAPITULO</b>      | <b>20:</b> Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas  |
| <b>20.07</b>         | Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. |
|                      | - Los demás:   |
| <b>2007.99</b>       | - - Los demás:   |
|                      | - - - Los demás:   |
| <b>2007.99.91.00</b> | LAS DEMAS CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS   |

Fuente de datos: SUNAT

### 1.3. Flujograma de procesos productivos

Flujograma del proceso productivo de mermelada de aji amarillo (cambiar comercialización por distribución)

Figura 1: Flujograma de procesos productivo



Fuente de datos: Elaboración propia

Descripción proceso de productivos

1. **Recepción de materia prima:** La recepción de la materia prima, en este caso la mermelada de ají amarillo que nos ha enviado nuestro proveedor de acuerdo con las características de calidad establecidas, estas son procesas para su inspección: se pesa la mermelada y se distribuye en cajas que soportan un peso de 10 kg/jaba.
2. **Estandarizado:** Se realiza la inspección minuciosa para revisar la mermelada recibida, esta no debe de tener grumos, el color debe ser propia de la fruta que se está utilizando, la norma permite la adición de los siguientes ácidos: Cítricos, tartárico, málico, láctico y fumárico, el que más se utilizará es el cítrico por su agradable sabor.

- 3. Calidad:** Para el control de calidad, los pasos del proceso se definen para enfatizar los estándares de calidad que la salida debe tener en cada paso. Los proveedores de materias primas deben contar con un certificado de sistema de gestión de seguridad que asegure un producto de calidad.
- Para asegurar el control de los procesos, se realizan visitas de inspección a cada empresa proveedora de materias primas e insumos de productos.
  - Todos los empleados de la empresa deben cumplir con las disposiciones de este sistema de calidad, pero la gestión, implementación y supervisión de este sistema es responsabilidad del personal de calidad.
  - Educación. Además de la orientación inicial, todo el personal de la instalación debe recibir capacitación en técnicas de procesamiento de alimentos y principios de seguridad alimentaria, así como en la detección de defectos en las condiciones higiénicas o contaminación de los alimentos. Se realiza veces al año.
  - Higiene y vestuario. La higiene personal y la vestimenta son la base para la implementación de buenos métodos de producción y el cumplimiento de los estándares de calidad
- 4. Etiquetado:** Se coloca la etiqueta con las especificaciones técnicas de la mermelada de aji amarillo en cada frasco de vidrio transparente.

En los Estados Unidos, el gobierno exige el etiquetado de los alimentos envasados para proporcionar la información más completa, útil, visible, legible y comprensible para el consumidor final. La agencia que regula el etiquetado de los alimentos envasados es la FDA. La información general en la etiqueta debe proporcionarse en inglés usando el sistema inglés de unidades (libras, onzas). Todos los alimentos extranjeros comercializados en los Estados Unidos. También debe tener una etiqueta que indique que cumple con la normativa, las autoridades estadounidenses prohíben la entrada a su territorio de alimentos que no cumplan.

La FDA hace cumplir las normas de etiquetado de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos, que establece los requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público. La ley exige que todos los alimentos procesados deben tener una doble etiqueta: etiquetas generales (etiquetas generales de alimentos) y etiquetas de valor nutricional (información nutricional) y además un código de barras con información del producto; Sin embargo, se aplican reglas especiales al etiquetado de alérgenos y ácidos grasos trans (TFA).

5. **Envasado:** En este proceso se coloca la mermelada de ají amarillo en su envase final. Estos son frascos de vidrio de 220 gr.
6. **Sellado:** Como parte del proceso se realiza el sellado del envase con la tapa metálica.
7. **Almacenado:** Se almacena nuestra mermelada en una cámara de enfriado automático donde se baja la temperatura de la mermelada a -30.
8. **Distribución:** En el caso de la empresa el flujo de comercialización, se comprará la materia prima al producto, lo procesaremos para luego exportarlo y ser adquirido por el importador el cual lo venderá al consumidor como supermercados, ferias, Tiendas de conveniencia, Tiendas por departamentos.

## CAPITULO 2:

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.-APROVISIONAMIENTO

##### 2.1. Proveedores potenciales

**Industrias Alimentarias IAMB:** Es una empresa con 35 años en el sector agroindustrial en el Perú, atendiendo nuestras solicitudes a mercados nacionales y de exportación. Estamos comprometidos con la generación de impacto positivo y crecimiento sostenido en nuestros principales grupos de interés: Agricultores, Colaboradores, Clientes, Comunidad y Medio Ambiente.

RUC: 20102154046

Dirección: Av. el Derby Nro. 254 Int. 1703

Precio tonelada: s/19,542.00

Tiempo de entrega: 7 días hábiles

Entrega: Gratis – solo en Lima/ Provincia tiene costo adicional

**AgroVado E.I.R.L:** Desarrolla actividades en el campo agroindustrial, a través de la elaboración y comercialización de diversos productos 100% naturales. Estos años de experiencia nos permiten brindarles productos de calidad PREMIUM

La empresa trabaja con una variedad de frutas congeladas y pulpas asépticas a nivel nacional. A partir de 1997 se comenzó la exportación de salsas, mermeladas y pulpas hacia los mercados de Europa, posteriormente amplió su gama de productos ofrecidos y de esta



manera comenzamos a ofrecer productos congelados teniendo gran acogida en mercados como el Japón, China, Francia y Alemania.

Son elaboradas a partir de trozos de frutas seleccionadas con una excelente textura y concentración de azúcares.

Nuestro objetivo primordial es brindar a nuestros clientes productos de primera calidad acorde a los estándares internacionales, para poder cumplir con este objetivo nuestros productos son procesados con materia prima seleccionada de primera calidad y nuestra planta de producción cuenta con sistema HACCP, lo cual nos permite ofrecerle un producto de excelente calidad el cual va acompañado de un eficiente servicio de entrega.

RUC: 20557737937

Dirección: Cal. el Dulce - Parc Ii Mza. K1 Lote. 11 P. Ind Parque Industrial (Espalda de Martín)

Precio tonelada: s/19,256.00

Tiempo de entrega: 7 días hábiles

Entrega: Tiene costo adicional

**Meza Foods:** Es una empresa que fabrica y comercializa, Congelados, bebidas y confitados, café seleccionado y otros. Nos dirigimos a la industria, al canal Horeca y consumidores finales. Garantizamos nuestros productos con un servicio rápido y moderno, identificando constantemente lo que valoran nuestros clientes. Estamos convencidos que beber y comer lo natural es lo que todos deseamos y si es con productos que son fáciles de usar mejor. Queremos que la gente vuelva a lo natural, como hecho en casa.

RUC: 20563477807

Dirección: Cal. Horacio Cachay Diaz Nro. 395 – La Victoria

Precio tonelada: s/19,377.00

Tiempo de entrega: 5 días hábiles

Entrega: Tiene costo adicional

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

Teniendo a nuestros potenciales proveedores, se ha hecho el comparativo de los proveedores y se ha hecho una calificación de acuerdo con los aspectos técnicos, comerciales y económicos y empresariales, en donde 5 es la mejor puntuación y 1 la más baja, Se sumará la puntuación y teniendo en cuenta el resultado se tomara mejor decisión, la selección es muy importante ya que, como empresa exportadora, de ella dependerá la calidad de nuestro producto.

Para la exportación de este producto se adquiriría la mermelada ya hecha, se trabajará así ya que somos exportadores ocasionales y nos va a permitir abaratar costos y dar un mejor precio al importador.

*Tabla N° 3: Proveedores potenciales*

|  | <b>Industrias Alimentarias<br/>IAMB:</b> | <b>AgroVado<br/>E.I.R.L:</b> | <b>Meza Foods:</b> |
|--|--|------------------------------|--------------------|
| <b>Aspectos Técnicos</b>                 |  |                              |                    |
| Calidad del producto/servicio            | 5  | 5                            | 5                  |
| Calidad certificada (ISO o similar)      | 5  | 5                            | 3                  |
| Capacidad de adaptación                  | 3  | 5                            | 5                  |
| Plazos de entrega                        | 4  | 4                            | 5                  |
| <b>Aspectos comerciales y económicos</b> |  |                              |                    |
| Precio                                   | 2  | 5                            | 4                  |

|                               |           |           |           |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Formas y plazos de pago       | 4         | 4         | 5         |
| Servicio postventa            | 5         | 5         | 5         |
| Garantías                     | 3         | 5         | 3         |
| <b>Aspectos empresariales</b> |           |           |           |
| Estabilidad del proveedor     | 4         | 5         | 4         |
| Proximidad                    | 3         | 3         | 3         |
| Facilidad de entendimiento    | 5         | 4         | 3         |
| Importancia como cliente      | 5         | 5         | 5         |
| Referencias de tercero        | 5         | 5         | 5         |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>53</b> | <b>60</b> | <b>55</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia

EL proveedor elegido es **AgroVado E.I.R.L** por la calidad premium que ofrecen, tienen 25 años en el mercado y hacen exportaciones a Europa mas no a Estados unidos que es el mercado a donde nosotros vamos a exportar, adicional el precio por tonelada es menor al que cotizamos con otras empresas, realizado el pedido la entrega demora 7 días hábiles y el costo de envío tiene un costo adicional, nosotros utilizaremos una empresa de transporte para movilizar la mermelada de aji amarillo desde Villa el salvador hasta Bellavista.

### **2.3. Control de calidad**

La calidad de la mermelada de aji amarillo es de suma importancia ya que para que pueda posicionarse internacionalmente debe regirse a normas de calidad e higiene. Inspección de calidad esta es una forma de garantizar que la producción está siendo efectiva y que reúne

los requisitos establecidos. Si se presenta cualquier imprevisto, hay tiempo suficiente para poder reaccionar y corregir los errores.

La mermelada de ají amarillo se va a comprar a granel, se detallan el control de calidad desde el momento que se recibe la mermelada:

### **Esterilización de envases**

Se revisan que los recipientes estén en correcto estado, estos no debe estar rajados ni deformes. Los frascos destinados a conserva se pueden esterilizar en autoclave.

### **Envasado**

El envasado se debe realizar en frascos secos y calientes, así mismo la temperatura no debe ser menor de 85°C, ya que la fluidez de la mermelada debe ser la correcta y permite la formación adecuada dentro del envase por efecto de la contracción de la mermelada una vez que se enfría.

El correcto envasado no debe tener derrames por los bordes el llenado del envases se realiza hasta casi el borde del mismo.

### **Enfriado**

La mermelada de ají amarillo ya envasada debe estar correctamente enfriada para conservar su calidad y asegurar la formación al vacío dentro del envase.

La contracción de la mermelada dentro de nuestro envase resulta un factor importante para la conservación del producto.

En el proceso de enfriado también se debe revisar la limpieza del exterior del envase, así no queden residuos de mermelada que se hubieran impregnado.

### **Etiquetado**

El etiquetado constituye la etapa final de la inspección de calidad, en la etiqueta se debe detallar los insumos y productos que se han utilizado para su preparación, así mismo la fecha de caducidad.

### **Almacenamiento**

Los frascos de con mermelada de aji amarillo deben almacenarse en un lugar fresco, limpio y seco; asegurar una ventilación adecuada durante la vida útil de nuestro producto hasta su comercialización

### **2. 4 Se detalla los procesos de calidad del aji amarillo por parte del proveedor seleccionado**

a) Preenfriamiento: Este es el proceso de bajar la temperatura del producto después de la cosecha. Hay que bajar la temperatura del producto a 8 o 10 grados muy rápidamente. Las máquinas utilizadas en este proceso son enfriadores.

b) Selección: Como primer paso, debe ser seleccionado por cintas transportadoras por madurez, tamaño y calidad estética. Las máquinas utilizadas en este proceso son seleccionadoras clasificadoras

c) Lavado: Los ajies se pueden lavar con agua clorada con un contenido de cloro libre de 80-100 ppm (miligramos por litro). Hoy en día, este proceso se puede hacer con lavadores secos, que son tambores giratorios en los que se colocan ajies y se agregan semillas de procesos anteriores. Esto permite eliminar el polvo y la suciedad de la superficie sin agua.

d) Secado: Los ajies amarillos frescos se secan solo después de haberlos lavado con agua. El aji destinado al polvo debe secarse hasta un contenido de humedad externa del 10%. Debe haber buen aire fresco entre los productos (envueltos o sin envolver) mediante ventilación natural o un ventilador. Las máquinas utilizadas son secadoras.

e) Encerado: Dado que el secado es uno de los principales problemas de esta especie, se puede realizar el encerado, que consiste en aplicar una capa de cera sintética.

f) Envasado: Puede envasarse en bandejas de 1 kg, bolsas de polipropileno de 10 kg, cajas de madera de 12-15 kg de capacidad y cestas de plástico, se utilizan máquinas envasadoras.

g) Almacenamiento: Los frutos del chile tienen una tasa de respiración y producción de etileno relativamente baja. En general, el almacenamiento adecuado requiere una temperatura de 7-10°C y una temperatura óptima de 8-9°C.

h) Transporte Luego del empaque, los chiles pueden ser llevados a la planta procesadora o directamente al mercado o entregados al comprador.

### 2.5 Retos que afronta la producción de ají amarillo

El estudio en torno a los ajíes peruanos se encuentra, como sabemos, en una fase inicial.

Existe, entonces, una verdadera oportunidad... ¿Cuáles son nuestros retos?

1. El mayor reto es iniciar un trabajo conjunto y organizado que nos permita dibujar un gran mapa de nuestros ajíes para el futuro. Se necesita un inventario.
2. Debemos preservar la diversidad de los ajíes. El ají de hoy es el resultado de una evolución conjunta entre plantas y humanos que ha evolucionado durante miles de años. Para que no se rompa, los pimientos deben mantenerse en el campo, cruzándose y produciendo nuevas variantes que se adapten a las nuevas condiciones, como el clima. un cambio que ya se aprecia en la agricultura de nuestro país.
3. Responsabilidad del Estado: Así como se financia la protección de monumentos históricos, obras de arte y parques nacionales, también se debe financiar la protección

in situ de nuestra cultura central. Y aquí se destacan nuestras Solanáceas, el gran aporte de los Andes a la alimentación del mundo: papa, tomate y ají.

4. Nuestros sistemas de producción agrícola deben ser más sostenibles. La producción a gran escala y con una sola especie de ají ocupando grandes extensiones de campo depende de fertilizantes y plaguicidas sintéticos, que afectan a los esenciales microorganismos del suelo. No solo eso, afectan a los trabajadores agrícolas, a sus familias y a los consumidores. Recordemos que los insecticidas pueden dejar residuos en aquello que comemos... Urge transformar nuestros sistemas de producción para conservar la diversidad, respetando el medio ambiente

5. Debemos celebrar nuestro conocimiento. Poco se sabe sobre nuestro antiguo uso de los pimientos (la etnobotánica nos recuerda que la diversidad no es solo genética sino también cultural). Existe un riesgo: a medida que disminuyen las poblaciones rurales, cambian los ecosistemas y cambian los cultivos, aumenta la posibilidad de que se pierda nuestra biodiversidad.

6. La ciencia de los alimentos tiene mucho por hacer. Pronto se empezará a analizar la pungencia de nuestros ajíes con métodos bioquímicos como el HPLC (cromatografía líquida de alto desempeño), que es más rápido y menos subjetivo que el método Scoville. Es necesario, además, investigar a fondo los compuestos que son responsables del sabor de nuestros ajíes, su capacidad antioxidante y su potencial en la prevención de enfermedades degenerativas.

7. Tenemos que innovar los productos que elaboramos con nuestros ajíes. Aunque en este libro hemos presentado varios ejemplos de creatividad, es obvio que muchos sectores siguen pensando en los ajíes como insumos menores. Esta innovación debe tomar en cuenta su valor histórico y cultural, y su papel como alimento benéfico para

la salud. Sus aplicaciones medicinales, el uso de sus oleorresinas y su papel como insecticida natural necesitan ser estudiados en profundidad.

## 2.6. Costo de fabricación y/o adquisición de los proveedores de almacenamiento

### A. Costo Directo:

Estos son los costos de los recursos que están contenidos tangiblemente en el producto final y su empaque. Ambos se comercializan juntos. El trabajo requerido para el procesamiento y conversión de los recursos mencionados también se considera en el costo directo.

### Costo de producción

El costo de Producción de mermelada de ají amarillo es de S/ 34,655.00

*Tabla N° 4: Costo de producción*

|                            | <b>CantidadUN/TN</b> | <b>Precio unitario S/</b> | <b>TOTAL</b>     |
|----------------------------|----------------------|---------------------------|------------------|
| Mermelada de ají amarillo  | 1                    | 19,256.00                 | 19,256.00        |
| <b>Materia Prima</b>       |                      |                           | 19,256.00        |
| frascos con tapa de 220gr  | 15,000               | 0.60                      | 9,000.00         |
| etiquetas (unid            | 15,000               | 0.20                      | 3,000.00         |
| Cajas                      | 750                  | 4.50                      | 3,375.00         |
| Film Strech                | 4                    | 6.00                      | 24.00            |
| <b>Materiales directos</b> |                      |                           | 15,399.00        |
| <b>TOTAL</b>               |                      |                           | <b>34,655.00</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia



B. Mano de Obra directa:

La mano de obra se utiliza para producir o transformar materias primas en bienes finales. En este caso el MOD es S/8, 800

Tabla N° 5: Mano de obra directa

|                             | <b>Cantidad</b> | <b>Sueldo S/</b> |                 |
|-----------------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Operarios                   | 5               | 1200             | 6,000.00        |
| Supervisor                  | 1               | 2800             | 2,800.00        |
| <b>Mano de obra directa</b> |                 |                  | <b>8,800.00</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia

El Costo directo de la mermelada de ají amarillo es de S/ 34,655.00, son todos los gastos que se han incurrido para la elaboración del producto final que es la mermelada.

Tabla N° 6: Costo directo

| <b>COSTO DIRECTO</b>       |                  |
|----------------------------|------------------|
| Materia Prima              | 19,256.00        |
| Materiales directos        | 15,399.00        |
| Mano de obra directa       | 8,800.00         |
| <b>TOTAL COSTO DIRECTO</b> | <b>43,455.00</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia

### C. Costos indirectos

Tabla N° 6: Costo indirecto

| <b>COSTO INDIRECTO</b>       |                  |
|------------------------------|------------------|
| Materiales indirectos        | 8,350.00         |
| Mano de obra indirecta       | 2,740.00         |
| Gastos Generales             | 1,000.00         |
| Gastos Administrativos       | 14,600.00        |
| Depreciación                 | 3,755.00         |
| <b>TOTAL COSTO INDIRECTO</b> | <b>30,445.00</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia

Para calcular el costo se fabricación, se aplica la siguiente formula:

$$\frac{\text{Costo Directo} + \text{Costo Indirecto}}{\text{Produccion Mensual}}$$

$$\text{Costo de Fabricación} = \frac{43,455.00 + 30,445.00}{15,000}$$

El costo de fabricación de mermelada por cada frasco de 220 gr. es de S/ 4.93

|                                |      |
|--------------------------------|------|
| <b>Costo de fabricación S/</b> | 4.93 |
|--------------------------------|------|

## **CAPITULO 3:**

### **ALMACENAMIENTO**

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

Se utilizará el método FIFO o PEPS ya que los envases de mermelada de ahí amarillo cuentan con fecha de caducidad.

El objetivo en nuestro producto es conseguir una buena rotación de existencias en almacén, dando prioridad a la salida de los productos que más llevan almacenados y pueden perecer o quedar obsoletos.

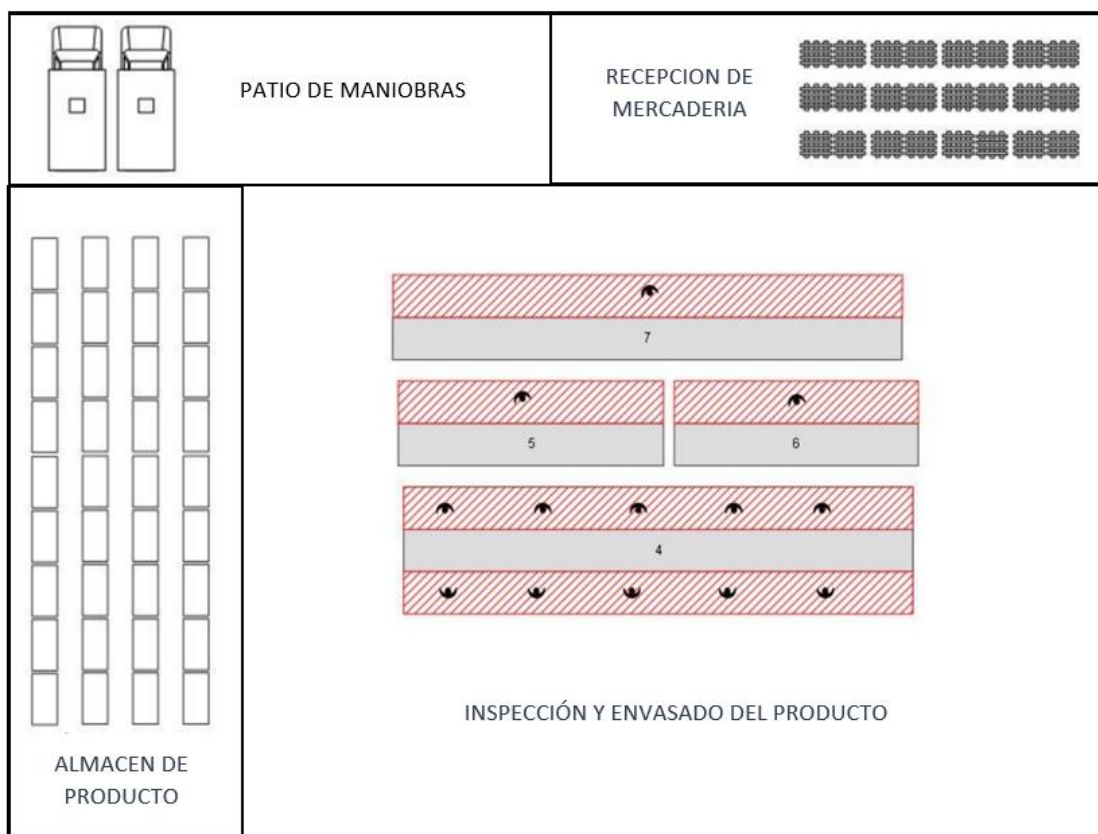
#### **3.2. Lay-out de almacén**

**Figura N°2:**

Lay-out

de

almacén



### LEYENDA

1. Patio de maniobras
2. Recepción de mercadería
3. Inspección
4. Envasado.
5. Almacén de producto.

### Proceso Descripción

**1. Patio de maniobras:** En este ambiente se utilizan los vehículos de recolección para realizar las maniobras tanto de recepción o como salidas de la mercadería.

**2. Recepción de mercadería:** Se recepciona la materia prima, en este caso la mermelada que nos ha enviado nuestro proveedor, de acuerdo con las características de calidad establecidas estas son procesadas para su inspección, se pesa la mermelada y se distribuye en canas que soportan un peso de 10 kg/jaba.

**3. Inspección y preproceso de almacén:** Se realiza la inspección minuciosa para evitar que pasen grumos, pasa un segundo filtro de calidad para luego entrar a la cámara de enfriado.

Nuestra mermelada ingresa a una cámara de enfriado automático donde se baja la temperatura de la mermelada a -30.

**4. Almacén de producto.** Los frascos de mermelada son almacenados en cámaras con una temperatura a -30°C, las jabas que se utilizaran para armar el pedido que se tiene pasaran al proceso de envasado.

Las jabas que no se utilizan se quedan en almacén para su posterior despacho.

**5. Envasado:** Se realiza el envasado de la mermelada en los frascos de vidrio transparente con la cantidad de 220 gr., el empacado y etiquetado se realiza de forma automática utilizando un armado de cajas y ahí es colocado el material de acuerdo a las especificaciones técnicas.

### 3.3 Macro Localización

La empresa JALEAS CAV RUC: 20047556199 se encuentra ubicada en:

Distrito: Bellavista

Departamento: Lima

País: Perú

### 3.4 Micro localización

La empresa JALEAS CAV estará ubicada en urb. Taboadita Mz. E1 #191

Bellavista - Callao

### 3.5 Detalle de mobiliario usado en almacén

- Montacargas; que servirá para movilizar las cajas.
- Fajas trasportadoras, la cual ayudara a proceso de inspección y preproceso de almacén.
- Anaqueles o estantes, que servirán de apoyo para algunos utensilios.
- Pallets de madera, en donde se colocarán las jabas de 10kg.
- Cámara frigorífica, necesarias para la conservación de la mermelada.

### 3.6 Costo fijo de almacén

Los costos de fijos de almacén son aquellos que no presentan variación de un periodo a otro y tampoco intervienen directamente en el proceso de producción:

*Tabla N° 8: Costo fijo de almacén*

| Concepto          | Cantidad | Precio unitario | Precio total     | Precio \$        |
|-------------------|----------|-----------------|------------------|------------------|
| <b>Maquinaria</b> |          |                 | <b>44,233.00</b> | <b>11,549.09</b> |

|                                |    |           |                   |                  |
|--------------------------------|----|-----------|-------------------|------------------|
| Envasadora                     | 1  | 18,500.00 | 18,500.00         | 4,830.29         |
| Etiquetadora                   | 1  | 11,925.00 | 11,925.00         | 3,113.58         |
| Balanza Electrónica 100 kg     | 1  | 531.00    | 531.00            | 138.64           |
| Balanza Electrónica 20 kg      | 1  | 331.00    | 331.00            | 86.42            |
| Congeladora                    | 1  | 4,956.00  | 4,956.00          | 1,293.99         |
| Lavadero acero inoxidable      | 2  | 550.00    | 1,100.00          | 287.21           |
| Mesa de acero inoxidable       | 2  | 1,040.00  | 2,080.00          | 543.08           |
| Coche de acero inoxidable      | 1  | 1,170.00  | 1,170.00          | 305.48           |
| Utensilios de acero inoxidable | 20 | 12.00     | 240.00            | 62.66            |
| Estantería semipesado          | 2  | 950.00    | 1,900.00          | 496.08           |
| Coche de transporte            | 2  | 750.00    | 1,500.00          | 391.64           |
| <b>Materiales de oficina</b>   |    |           | <b>9,848.00</b>   | <b>2,571.28</b>  |
| Escritores                     | 5  | 300.00    | 1,500.00          | 391.64           |
| Útiles de oficina              | 12 | 70.00     | 840.00            | 219.32           |
| computadoras                   | 4  | 1,567.00  | 6,268.00          | 1,636.55         |
| Sillas                         | 8  | 80.00     | 640.00            | 167.10           |
| Impresora                      | 2  | 300.00    | 600.00            | 156.66           |
| <b>Servicios</b>               |    |           | <b>193,800.00</b> | <b>50,600.52</b> |
| Luz                            | 12 | 1000      | 12,000.00         | 3,133.16         |
| Agua                           | 12 | 600       | 7,200.00          | 1,879.90         |
| Teléfono                       | 12 | 350       | 4,200.00          | 1,096.61         |
| Internet                       | 12 | 200       | 2,400.00          | 626.63           |
| Alquiler                       | 12 | 14000     | 168,000.00        | 43,864.23        |
| <b>Personal</b>                |    |           | <b>8,800.00</b>   | <b>2,297.65</b>  |

|              |   |      |                   |                  |
|--------------|---|------|-------------------|------------------|
| Operarios    | 5 | 1200 | 6,000.00          | 1,566.58         |
| Supervisor   | 1 | 2800 | 2,800.00          | 731.07           |
| <b>TOTAL</b> |   |      | <b>256,681.00</b> | <b>67,018.54</b> |

Fuente de datos: Elaboración propia



## CAPITULO 4:

### ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

La rotulada ayuda a identificar la mercancía para de esta manera poder facilitar su manejo, esta puede estar impresa en el empaque o adherible a la misma y el idioma a utilizar tendrá que ser la del país importador.

El etiquetado es obligatorio si la etiqueta o el anuncio contiene una declaración nutricional. Solo se permiten declaraciones nutricionales relacionadas con el valor energético y nutrientes tales como proteínas, carbohidratos, lípidos, fibras, sodio, vitaminas y minerales y sustancias que pertenecen a uno de los ingredientes enumerados.

La declaración de valores energéticos y nutricionales debe presentarse numéricamente utilizando determinadas unidades de medida. Los alimentos pueden contener los siguientes elementos:

- Identidad del alimento
- Listado de ingredientes
- Nombre y dirección del fabricante
- Información nutricional
- Contenido Neto

#### 4.1. Modelo de etiquetas / Rotulado del producto

*Figura N° 3: Etiqueta de composición nutricional*

| Informacion Nutrimental             |                   |
|-------------------------------------|-------------------|
| Tamaño de porcion                   | 15 gr             |
| Porciones de envase                 | 18                |
| Cantidad por porción                |                   |
| Contenido energetico                | 172.8 (40.7 Kcal) |
| proteinas                           | 0.066 g           |
| Grasas (Lipidos)                    | 0.19 g            |
| De las cuales                       |                   |
| Grasas Saturadas                    | 0 g               |
| Carbohidratos (Hidratos de carbono) | 9.69 g            |
| De los cuales                       |                   |
| Azucaras                            | 6.06 g            |
| Fibra Dietetica                     | 0.2 g             |
| Sodio                               | 10.5 mg           |



Fuente de datos: Elaboración propia

Figura N° 4: Nutritional composition label

| Nutritional information       |                   |
|-------------------------------|-------------------|
| Portion size                  | 15 gr             |
| Container portions            | 18                |
| Amount per proportion         |                   |
| Energetic content             | 172.8 (40.7 Kcal) |
| Proteins                      | 0.066 g           |
| Lipid fats                    | 0.19 g            |
| Of which                      |                   |
| Saturated fats                | 0 g               |
| Carbohydrates (Carbohydrates) | 9.69 g            |
| Of which                      |                   |
| Sugars                        | 6.06 g            |
| Dietary fiber                 | 0.2 g             |
| Sodium                        | 10.5 mg           |



Fuente de datos: Elaboración propia

#### 4.2. Normas técnicas aplicable

De acuerdo con el ISO 780, los pictogramas son símbolos utilizados para el manejo de la mercancía, las cuales son reemplazadas por escrituras y estas marcas deben estar situadas en la esquina superior izquierdo de los embalajes, deberán ser impresas de color negro y tendrán que presentar una medida a lo mucho de 10 cm.

Normatividad Vigente para las Grasas Trans

Las advertencias publicitarias para las grasas trans se rigen por el Reglamento aprobado con Decreto Supremo N° 012-2018-SA, en concordancia con el Artículo 6 del DS 033-2016/SA.

En el caso de los productos concentrados que deben ser diluidos para preparar el producto final, según las instrucciones de las etiquetas. Como ejemplo se puede mencionar las gelatinas, pudines, mazamorras, caldos, sopas instantáneas en polvo, concentrados de frutas.

Alimentos:

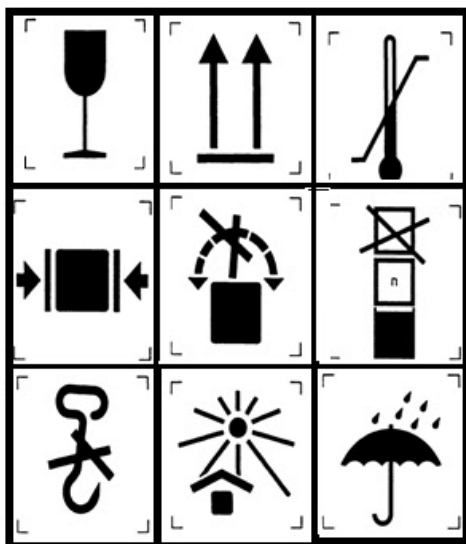
En Perú. Decreto Supremo 07-98-SA. Aprueba el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas. El peruano, 25 de septiembre 1998.

Con respecto a los envases de mermelada, cada uno será debidamente etiquetado con el nombre de la marca del exportador antes de ser colocados en el empaque.

El rotulado para la manipulación de la mercancía puede venir establecida de fábrica en el mismo empaque.

Adicionalmente se le pueden añadir etiquetas con la información de la carga como el nombre del exportador, destino, dirección, número de unidades, peso, etc.

*Figura N°4: Señales informativas*



#### 4.3. Proceso de rotulado

- Declaración de identidad, nombre común (naturaleza del producto)
- Marca o logo del producto
- Declaración exacta del contenido neto (peso, volumen)
- Nombre y lugar del establecimiento del fabricante, distribuidor.
- País de origen; Si ha sido elaborado con dos o más ingredientes, se deberá detallar la lista completa de los ingredientes, enumerados por su nombre común

#### 4.4. Tiempos y costos del proceso de empackado

|                         | <b>Cantidad</b> | <b>Precio unitario S/</b> | <b>Precio mensual S/.</b> | <b>Precio Unitario \$</b> | <b>Precio mensual \$</b> |
|-------------------------|-----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Etiquetas (unid)</b> | 15,000.00       | 0.20                      | 3,000.00                  | 0.05                      | 783.29                   |

Fuente de datos: Elaboración propia

## CAPITULO 5:

### EMPAQUE

Los diferentes envases que se utilizan para la exportación de mermeladas son diferentes según el producto deseado ya que se pueden enviar en frascos de 220g, 30g, 500g y 1kg. JALEAS CAV lleva mermelada de aji amarillo en frascos de cristal de 220g en este caso.

#### 5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Ficha Técnica del envase, en este caso serán frasco de vidrio de 220gr.

*Tabla N° 10: Ficha técnica del empaque*

| FICHA TECNICA DE EMPAQUE |  |
|--------------------------|--|
| Nombre                   | Frasco de Vidrio de 220gr  |
| Descripción y usos       | <p>El envase para la mermelada de cocona es de vidrio y con una tapa giratoria.</p> <p>EL envase de vidrio es inerte (no hay reacción química con el producto), higiénico y no interfiere en el sabor de la mermelada, garantizando así la calidad del producto.</p> |
| Medidas                  | Ancho: 5.5 cm  |
|                          | Alto: 7cm  |
| Color                    | Transparente   |



Fuente de datos: Elaboración propia

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque

- Es fácil de usar, de abrir y de cerrar
- Posee altas capacidades de conservación
- Es muy económica

## 5.3 Proceso de empaque

Terminado el proceso de concentrado y se realiza la inspección de calidad y si todo está correcto, se procede con el empaque (envasado) de la mermelada de ají amarillo.

## 5.4 Costo del proceso de empacado

*Tabla N° 11: Costo del proceso de empacado*

|                                    | <b>Cantidad</b> | <b>Precio unitario S/</b> | <b>Precio mensual S/.</b> | <b>Precio Unitario \$</b> | <b>Precio mensual \$</b> |
|------------------------------------|-----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <b>Frascos con tapa<br/>220 gr</b> | 15,000.00       | 0.60                      | 9,000.00                  | 0.16                      | 2,349.87                 |

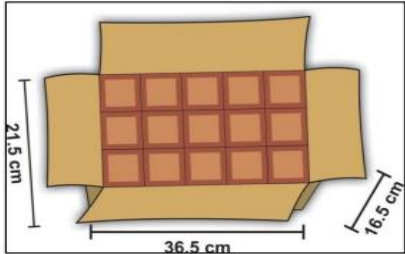
## CAPITULO 6:

### EMBALAJE

Los paquetes de mermelada de pimiento amarillo se envían en cajas de cartón ordinarias, y también se recomienda evitar daños en el transporte como la humedad. El pegamento utilizado para pegar y cerrar la caja debe soportar las condiciones ambientales.

#### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla N° 12: Ficha técnica del embalaje

| <b>FICHA TECNICA DEL EMBALAJE</b> |   |
|-----------------------------------|---|
| Nombre                            | Caja de cartón corrugado doble (doble canal)  |
| Descripción                       | <p>El cartón de embalaje está hecho de cartón prensado, el cartón laminado es un cartón que consta de varias capas de papel alternativamente liso y corrugado, lo que le da su forma. Su distribución es en forma de sándwich, y el papel corrugado y el papel corrugado interior se alternan con papel liso, que presenta una alta durabilidad.</p>  |
| Usos                              | Como embalaje es usado para todo tipo de objetos, ya que sirve como protección.   |
| Dimensiones                       | 36.5cmx21.5cmx16.5cm  |

|              |  |
|--------------|--|
| Manipulación | <p>Corte con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tijeras</li> <li>• Cuter</li> <li>• Cizalla</li> <li>• Sierra de calar</li> </ul> <p>Adhesivo con pegamentos especiales para cartón</p> <p>Se puede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Imprimir</li> <li>• Serigrafiar</li> <li>• Troquelar</li> <li>• Pintar</li> </ul> |
|--------------|--|

Fuente de datos: Elaboración propia

## 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los embalajes más comunes para el transporte mermelada son las cajas de cartón. Se recomienda utilizar cajas de cartón como embalaje para para evitar daños en el transporte, humedad, etc. El adhesivo empleado en el pegado y cierre de las cajas debe ser resistente a estas condiciones ambientales.

## 6.3. Proceso de embalaje

Cuando los frascos se encuentren llenos y con su etiqueta se procederá a su llenado.



- La caja de cartón corrugada contendrá 30 envases de mermelada de cocona, embaladas internamente asegurando adecuadamente los envases de vidrio.
- Una vez llenado se procederá al cierre de la caja.

Este procedimiento se hace en las cajas encima del pallet, los cuales podrían forrarse con mallas raschel y ser amarradas con 6 zunchos transversales y horizontales que darán estabilidad y 4 esquineros para fijar el cuadrante.

El proceso de enzunchado no deja salientes que pueda provocar daños a las personas o a otros materiales y pueden ser utilizados en objetos de diferentes dimensiones.

#### 6.4. Costos del proceso de embalaje

*Tabla 7: Costo del proceso de embalaje*

|              | <b>Cantidad</b> | <b>Precio unitario s/</b> | <b>Precio Mensual S/</b> | <b>Precio Mensual \$</b> |
|--------------|-----------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Cajas</b> | 750             | 4.5                       | 3,375                    | 12,926.25                |

Fuente de datos: Elaboración propia

## CAPITULO 7:

### UNITARIZACION

#### 7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

La finalidad del uso del pallet es unitarizar la carga, es decir empacar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena distribución con uso de montacargas y grúas, de acuerdo con la norma ISO 3394; los pallets necesarios para la unitarización de la carga vía marítima se deben utilizar los pallets estándar americano.

Tabla N° 14: Ficha técnica del pallet

| <b>FICHA TECNICA DEL PALLET</b>  |                       |
|--|-----------------------|
|  |                       |
| Material   | Madera                |
| Medidas  | 120cm x 80cm          |
| Altura   | 145 mm                |
| Peso   | Aproximadamente 22 kg |
| Carga dinámica   | 1000 kg.              |
| Carga estática   | 4000                  |

Fuente de datos: Elaboración propia

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Para determinar el pallet universal a usar se tomó a consideración los siguientes criterios:

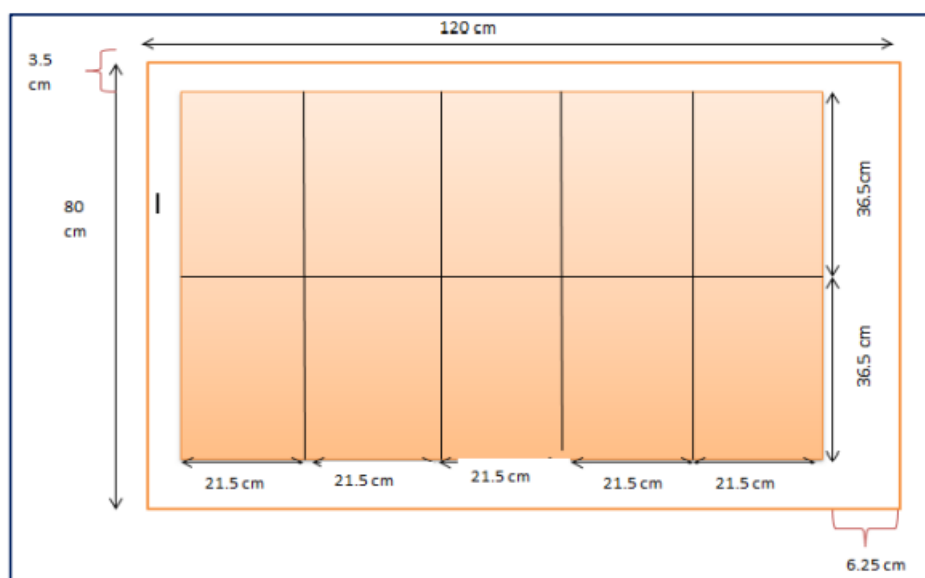
- El tipo de mercadería
- Capacidad o tamaño de almacén.
- Gran oferta en el mercado
- Facilidad de traslado o manipulación.
- Flexibilidad de organización

## 7.3. Proceso de paletización

El proceso de paletizado consiste en agrupar sobre una superficie una cierta cantidad de productos con la finalidad de una mayor eficiencia en el manejo al transportar y almacenar dicho producto. Las medidas de las cajas son 36.5 x cm 21.5 cm x 16.5 cm.

## 7.4 Plano de estiba del contenedor

*Figura N° 6: Plano de estiba del contenedor*



Fuente de datos: Elaboración propia

Por cada pallet irán 10 cajas del producto como base.

#### 7.5Tiempo y costos del proceso de paletización

*Tabla N°14: Tiempo y costos del proceso de paletización*

|                | <b>Cantidad</b> | <b>Precio</b> | <b>Costo S/</b> | <b>Costo \$</b> |
|----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| <b>Pallet</b>  | 11              | S/. 65.00     | S/. 715.00      | \$ 211.53       |
| <b>Zunchos</b> | 3               | S/. 35.00     | S/. 105.00      | \$ 31.07        |

## CAPITULO 8:

### CONTENEDORIZACION

#### 8.1. Ficha técnica de contenedor seleccionado

El contenedor que usaremos será uno Contenedor Refrigerado 20 pies Standard.

- Permite la transportación de carga en diferentes medios de transporte sin manipulaciones de por medio
- Fácil llenado y vaciado
- Fácil transbordado

Figura N° 7: Dimensiones de un contenedor de 20 pies

Contenedor Reefer de 20'

| Peso tara     | Capacidad de carga | Capacidad cúbica          | Longitud interna           |
|---------------|--------------------|---------------------------|----------------------------|
| 3.080 kg      | 27.400 kg          | 28,3m cúbicos             | 5,44 m                     |
| 6.791,4 lbs   | 60.417 lbs         | 999 cu ft                 | 17,9 ft                    |
| Ancho Interno | Altura Interna     | Ancho apertura de Puertas | Altura apertura de Puertas |
| 2,29 m        | 2,27 m             | 2,23 m                    | 2,10 m                     |
| 7,5 ft        | 7,5 ft             | 7,3 ft                    | 6,9 ft                     |



Fuente de datos: Siicex

#### 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La selección del contenedor de 20 pies refrigerado es para Uso habitual: frutas, carnes, pescado, etc.

- Nuestro producto por exportar no supera los 20,000 kg por lo tanto se escoge el container de 20 pies, puede almacenar hasta 21.000 kg. de producto, caso el volumen de este lo permita.
- Facilidad en manipuleo.

### 8.3. Proceso de contenerización

*Figura N° 8: Proceso de contenerización*



Se detalla el procedimiento para desarrollar una carga aduanera de trabajo desde el cargadero de Bellavista hasta Callao para conocer todos los pasos y aspectos que debe realizar el exportador peruano para lograr una carga aduanera completa, todo el trabajo

relacionado con el retiro del contenedor vacío. tarda un promedio de 72 horas en ingresar a un contenedor lleno y sellado.

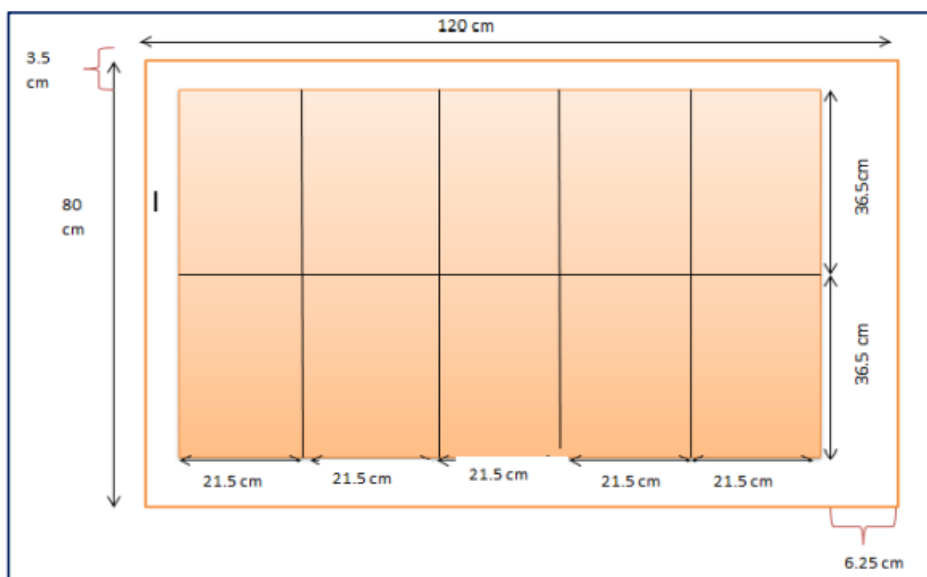
- 1) Retiro del contenedor vacío de los terminales temporales aduaneros habilitados para tal fin, con una copia de la reserva de espacio en la nave (Booking), otorgado por la línea naviera.
- 2) Traslado del contenedor a la zona de llenado bellavista (planta) para la carga del producto dentro del contenedor.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

10) Se dejan los documentos en la línea naviera para el embarque del contenedor en la naviera designada.

#### 8.4. Plano de estiba del contenedor

La planificación de la carga es importante por eso se tomó en cuenta las medidas de contenedor así mismo el máximo espacio utilizable.

*Figura N° 9: Plano de estiba del contenedor*



#### 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenerización

El tiempo de arribo de mercancías por vía marítima desde el puerto del Callao al puerto de Nueva York es de 22 días.

\* El tiempo de llegada para una exportación por vía aérea es de 8 horas respectivamente al aeropuerto de New York, desde el aeropuerto Jorge Chávez.

*Tabla N° 15: Tiempos y costos del proceso de contenerización*



| <b>TERMINAL</b> | <b>SERVICIO</b>                 | <b>CONCEPTO</b>   | <b>DESCRIPCIÓN</b>  | <b>TARIFA<br/>CONTENEDOR</b> |
|-----------------|---------------------------------|---|---|------------------------------|
| Neptunia        | Exportación                     | Servicio integrado de depósito temporal   | Incluye: embarque de contenedor lleno, tracción, gastos administrativos.  | S/. 825.36                   |
| Ransa           | Depósito de contenedores vacíos | Tarifa flat para llenado en el local del exportador, almacenaje del contenedor lleno y posterior embarque | Incluye todos los trámites operativos y documentarios para asignación y entrega de contenedor vacío listo para ser llevado al local de exportador. Recepción del contenedor cargado y posterior embarque en el puerto | S/. 1425.14                  |
| APM             | Depósito de contenedores vacíos | Tarifa flat para llenado en local de exportador, almacenaje del contenedor lleno y posterior embarque     | Incluye todos los servicios necesarios para el llenado de contenedor en el mismo terminal. Almacenaje de contenedor cargado y posterior embarque en el puerto   | S/. 1257.00                  |

Elaboración de datos: Fuente propia

## CAPITULO 9:

### TRANSPORTE

#### 9.1. Proveedores del transporte interno

El transporte interno de la materia prima será de Villa a el Salvador a Bellavista los principales proveedores son:

*Tabla N°16: Proveedores del transporte interno*

| Proveedor | Nolotrans Logistica y Transporte S.A.C.    |
|-----------|--|
| RUC       | 20604626740                                |
| Dirección | Av Juan Velasco Alvarado, Bellavista 07011 |
| Teléfono  | 947 332 860                                |

| Proveedor | Faster Solution Servicios Generales SAC |
|-----------|---|
| RUC       | 20477930922                             |
| Dirección | Edmundo, Zapatel 109, Callao            |
| Teléfono  | (01) 4642272                            |

| Proveedor | Transportes Fuentes Operador Logistico SRL   |
|-----------|--|
| RUC       | 20454319592                                  |
| Dirección | Guillermo Dansey 2026, Cercado de Lima 15081 |
| Teléfono  | 974 872 389                                  |

Fuente de datos: Elaboración interna

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

Se describe la cotización del transporte interno para el traslado de la mercadería del almacén (Bellavista) al puerto (Callao).

Tabla N°17: Costo de transporte interno

| ITEM         | CANTIDAD | DESCRIPCIÓN  | Nolotrans<br>Logística<br>Transporte<br>S.A.C. | Faster Solution<br>y<br>Servicios<br>Generales SAC | Transportes<br>Fuentes<br>Operador<br>Logístico<br>SRL |
|--------------|----------|--|--|--|--|
|              |          |  | 20604626740                                    | 20477930922  | 20454319592  |
| 1            | 1        | Por el servicio de transporte terrestre de mermelada de ají amarillo | 160  | 170  | 180  |
| <b>TOTAL</b> |          |  | <b>160</b>                                     | <b>170</b>   | <b>180</b>   |

Fuente de datos: Elaboración propia

#### 9.2.1. Transporte de Bellavista - Callao

El servicio de transporte de contenedores de 20' y 40' a nivel Callao - Callao se encuentra zonificada, quiere decir que la tarifa de los transportistas a nivel Lima se rige básicamente por la distancia del Callao, hasta nuestro centro de producción y de este último hasta el terminal extraportuario. En nuestro caso el transporte de un contenedor de 20" desde el callao hacia nuestra planta de Producción Bellavista tiene un Costo de S/ 160.00.

#### 9.2.2. Deposito temporal de contenedor

Costo de retiro de contenedor vacío 20"

*Tabla N°12: Deposito temporal de contenedor*

|                       |            |
|-----------------------|------------|
| <b>Contenedor</b>     | 20"        |
| <b>Costo Gate out</b> | S/. 482.00 |

Fuente de datos: Elaboración propia

### 9.2.3 Deposito temporal

Incluye: Embarque de contenedor lleno, tracción, gastos administrativos e incremento

*Tabla N°13: Deposito temporal*

|  |            |
|--|------------|
| <b>Contenedor</b>                              | 20"        |
| <b>Servicio Integrado de depósito temporal</b> | S/. 959.02 |

Fuente de datos: Elaboración propia

### 9.2.4. Agenciamiento Marítimo

El agente marítimo es el representante operativo y legal de la línea naviera en el puerto.

Entre sus principales funciones encontramos las siguientes:

- Presentar el manifiesto de carga.
- Otorga los vistos buenos (V°B°).
- Atiende la nave
- Emite los BLs
- Emite segundo VoBo (en el caso de trabajar con un agente de carga).

*Tabla N°14: Agenciamiento Marítimo*

|             |            |
|-------------|------------|
| <b>V°B°</b> | S/. 808.30 |
|-------------|------------|

Fuente de datos: Elaboración propia

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Para el presente proyecto de acuerdo con la información del importador nos indica que su agente naviera es Hamburg Süd.

#### 9.3.1 Hamburg Süd

Hamburg Süd es una empresa con una larga tradición que mira hacia el futuro. Además de la relación con este exitoso negocio en el envío, pero también en relación con la responsabilidad que conlleva. Uno de sus valores más importantes es siempre el comportamiento responsable con los clientes, socios y proveedores. En este entorno, la apertura, la tolerancia y el respeto son primordiales. Su visión es ser líderes en mercados importantes para la naviera.

Datos Generales:

**Nombre:** Hamburg Süd Peru

**RUC:** 20338846305

**Dirección:** Av. Pardo y Aliaga 652 3rd Piso, Office 302, Edificio Pardo y Aliaga  
Edificio Pardo y Aliaga. San Isidro, Lima 2

**Teléfono:** 01- 6107500

*Figura N°10: Datos generales Hamburg Süd Peru*



#### 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

En el siguiente cuadro se puede observar que el flete promedio de un contenedor de 20”es de \$1500 para New York, el transito es de 17 días.

*Figura N°11: Cotizaciones de flete marítimo y aéreo*

| Puerto de origen (Perú) | Puerto de destino                | US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (**) |         |                     |  | Días de tránsito (**) | Frecuencia de salida (**) | Lineas navieras            |
|-------------------------|----------------------------------|---|---------|---------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------|
|                         |                                  | 20 pies   | 40 pies | 40 pies refrigerado | Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup> |                       |                           |                            |
| Callao                  | Balboa (Panamá)                  | 1,200   | 1,500   | 2,100               | 70                                       | 4                     | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Miami (Estados Unidos)           | 1,400   | 1,900   | 3,700               | 60                                       | 17                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Port Everglades (Estados Unidos) | 1,700   | 2,000   | 3,400               | 80                                       | 18                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Charleston (Estados Unidos)      | 1,400   | 1,700   | 3,600               | 85                                       | 17                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Norfolk (Estados Unidos)         | 1,400   | 1,700   | 3,800               | 85                                       | 19                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Baltimore (Estados Unidos)       | 1,500   | 1,700   | 3,800               | 70                                       | 21                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | New York (Estados Unidos)        | 1,500   | 1,700   | 4,000               | 60                                       | 17                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |
| Callao                  | Montreal (Canadá)                | 2,200   | 2,600   | 4,700               | 105                                      | 21                    | SEMANAL                   | <a href="#">Ver líneas</a> |

(\*) El costo del servicio del flete del contenedor de 20” y 40” corresponde a la tarifa básica del flete internacional y no incluye los reajustes por características específicas, consultar directamente con las líneas navieras de su preferencia.

(\*\*) Para saber los datos exactos de frecuencia de salida y los días de tránsito revisar en “Líneas navieras”.

Fuente de datos: Siicex

## **CAPITULO 10:**

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

#### 10.1. Agentes de aduana

Agencia RANSA S.A.C.

##### **Visión**

Proveer servicios aduaneros para las operaciones de comercio exterior, especializados en distintos sectores como: Minería y Energía, Consumo Masivo, Retail, Agropecuario, Industrial y Textil; de manera rápida, oportuna y diseñando operaciones a la medida de cada uno de nuestros clientes.

##### **Misión**

Atender las necesidades (en Trámites aduaneros y asesoramiento técnico-legal) de nuestros clientes de cualquier sector económico, y ser reconocidos como la mejor alternativa de soporte para el crecimiento de sus operaciones, diseñando y ejecutando operaciones seguras y confiables pensadas a la medida de sus necesidades.

##### **Objetivo**

Nuestro objetivo principal es gestionar operaciones aduaneras que, de acuerdo con la Ley General de Aduanas, permitan cumplir con los requerimientos operativos de nuestros clientes, brindando un servicio con alto valor agregado.

#### 10.2. Costo de agenciamiento

El seguro de mercancía cubre posibles daños de la mercancía durante el transporte hacia su destino y se da de acuerdo con el medio de transporte y a los países de tráfico. A modo de ejemplo se mencionarán algunas aseguradoras en el caso de que el cliente solicite el incooterms CIF.

### 10.3. Aseguradoras

Tabla N°20: Aseguradoras

| <b>ASEGURADORAS</b>  |  |
|--|--|
|  <p><b>RIMAC</b><br/>Seguros</p>     | <p>RIMAC dispone del mejor seguro de transporte/carga para proteger sus intereses frente a siniestros que puedan afectarles durante el transporte en la ruta elegida como consecuencia directa de la ocurrencia de los riesgos cubiertos por el contrato.</p>  |
|  <p><b>MAPFRE   SEGUROS</b></p>     | <p>MAPFRE cubre las mercancías transportadas por su empresa durante la importación y/o exportación, incluyendo el transporte marítimo o aéreo, despacho de aduanas y transporte terrestre, almacenes en todo momento durante la importación y/o exportación normal. Su producto está protegido contra daños y/o pérdidas causadas por los riesgos descritos en las condiciones del seguro.</p> |
|  <p><b>pacifico</b><br/>seguros</p> | <p>En Pacífico Seguros sabemos que el transporte de sus mercancías es una prioridad. Por ello y pensando en su tranquilidad, ofrecemos coberturas de seguros</p>   |



|  |   |
|--|---|
|  | <p>especiales para asegurar su propiedad contra los riesgos asociados al transporte aéreo, terrestre, marítimo, fluvial y lacustre.</p> |
|--|---|


Fuente de datos: Elaboración propia

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

Los tipos de póliza de seguro para el transporte internacional por empresa son:

*Tabla N°16: Tipos de póliza*

|   |  |
|---|--|
|  <p><b>RIMAC</b><br/>Seguros</p> | <p>Rimac Seguros ofrece cobertura para importaciones y exportaciones, traslados en Perú, incluyendo cobertura de depósito a depósito o por cada viaje/traslado realizado. Si la entrega de mercancías y/o mercancías es continua, pero en días diferentes, se ofrece un seguro anual, que requiere una declaración individual y/o mensual de las mercancías en riesgo.</p> <p>Costo: 0.5-1% de FOB</p> |
|  <p><b>MAPFRE</b>   SEGUROS</p>  | <p>El seguro de Mapfre Seguros cubre al ASEGURADO las pérdidas inmediatas y/o pérdidas ocasionadas por los bienes especificados en las condiciones de contratación y/o los bienes durante su transporte a puertos internacionales y/o almacenes de proveedores y/o asegurados y/o particulares. .</p> <p>garantías aduaneras y derivadas de un riesgo cuya</p>   |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>causa inmediata o dominante esté cubierta por este seguro.</p> <p>Costo: 0.5-1% del valor FOB</p>   |
|  | <p>El seguro cubre las siguientes situaciones: Accidente de vehículo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Robo</li> <li>* Riesgos sociales y políticos</li> <li>* Riesgos naturales</li> </ul> <p>Costo: 0.5-1% del valor FOB</p> |

Fuente de datos: Elaboración propia

El costo de las empresas aseguradoras no varia en las 3 empresas cotizadas es el mismo, la segunda evaluación que realizamos son las coberturas el que brinda servicio mas completo es Pacifico Seguro, ellos aseguran la mercadería desde que sale de la fábrica en este caso desde Bellavista, ocurre un siniestro la mercadería está asegurada hasta llegar al puesto destino NewYork.

#### 10.5. Terminales de almacenamiento Deposito

##### NEPTUNIA

Es una empresa dedicada al comercio exterior y la industria nacional. Brindan soluciones logísticas que generan valor a las operaciones de los clientes sobre la base de un sólido grupo que desarrolla infraestructura en el Perú.

Razón social: NEPTUNIA S A

RUC: 20100001145

Dirección: Av. Argentina - 2085 - Callao

*Figura N° 12 Terminal de almacenamiento*

| Depósito Simple y Autorizado (Precios no incluyen IGV)  | 20                    | 40             | OBSERVACIONES   |
|---|-----------------------|----------------|---|
| <b>I. Recepción de Carga</b>  |                       |                |   |
| Recepción de Carga  | \$190 por ctn.        | \$212 por ctn. | Servicio incluye uso de montacarga y/o cuadrilla                        |
| Recepción de Carga suelta   | \$12 por m3           |                | Aplica para devoluciones de carga suelta del cliente                    |
| Carga Suelta-paleta   | \$4.14 por paleta     |                | Facturación mínima \$70.4   |
| <b>II. Despacho</b>   |                       |                |   |
| Despacho de la Carga  | \$ 134.5 por ctn.     |                | Servicio incluye uso de montacarga y/o cuadrilla                        |
| Despacho de la Carga  | \$98 por camión       |                | Servicio incluye uso de montacarga y/o cuadrilla                        |
| Despacho por paleta   | \$4.2 por paleta      |                | Facturación mínima \$75. Servicio incluye uso de trilateral, montacarga |
| Despacho por caja   | \$0.38 por caja       |                | Servicio incluye uso de trilateral, montacarga, cuadrilla               |
| <b>III. Almacenaje</b>  |                       |                |   |
| Almacenaje bajo techo   | \$8.97 por m2         |                | Mes o fracción del mes  |
| Almacenaje al intemperie  | \$6.9 por m2          |                | Mes o fracción del mes  |
| Almacenaje por m3   | \$7.50 por m3         |                | Mes o fracción del mes  |
| Almacenaje por posición   | \$ 10.34 por posición |                | Mes o fracción del mes  |
| <b>IV. Servicios Adicionales</b>  |                       |                |   |
| Transporte (Puerto CD / CD Deposito Vacíos de terceros)   | \$270 por ctn.        |                |   |
| Reenzunchado  | \$11 por paquete      |                |   |
| Reempaquetado   | \$22 por paquete      |                |   |
| Etiquetado  | \$0.5 por unidad      |                |   |
| Servicio de Cuadrilla   | \$34.5 por hora       |                |   |
| Servicio de Montacarga (2.5tn)  | \$ 27.6 por hora      |                |   |
| Paletizado  | \$4.5 por paleta      |                |   |
| <b>TODOS LOS SERVICIOS SON PARA CARGA GENERAL, OTROS SERVICIOS ADICIONALES Y MAQUILA DE MERCADERÍA SE COTIZARAN POR REQUERIMIENTO PUNTUALES.</b><br><b>* LAS TARIFAS VARIARÁN DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL SERVICIO Y AL TIPO DE PRODUCTO DEL CLIENTE</b> |                       |                |   |

Fuente de datos: Web Neptunia

## CAPITULO 11:

### INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

*Tabla N° 22: Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana*

| <b>Puertos</b>                         |
|--|
| Puerto de Nueva York y Nueva Jersey    |
| Puerto de Virginia, Norfolk (VA)       |
| Puerto de Savannah (GA)                |
| Puerto de Miami (FL)                   |
| Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA) |
| Puerto de Charleston (NC)              |
| Puerto de Oakland (CA)                 |
| Puerto de Houston (TX)                 |

Fuente de datos: Elaboración propia

El Puerto de Nueva York y Nueva Jersey es un área portuaria del área metropolitana de Nueva York-Newark que cubre aproximadamente 25 millas desde el Monumento Nacional de la Estatua de la Libertad. Incluye un sistema de vías fluviales navegables en la desembocadura a lo largo de 1050 kilómetros de costa cerca de Nueva York y el noroeste de Nueva Jersey, con aeropuertos en el área que dan servicio a los ferrocarriles y carreteras del sistema de vías fluviales.

El puerto de Nueva York es considerado uno de los mejores puertos naturales del mundo, incluso en términos de tonelaje, el tercero más grande de los Estados Unidos y el más activo

de la costa este. En 2014, llegaron al puerto 7.811 barcos con más de 2,2 millones de toneladas de carga valoradas en más de 225.000 millones de dólares.

En 2015, el puerto manejó US\$ 270.000 millones en transporte marítimo de carga. Aproximadamente 5 200 000 unidades TEU en contenedores y 700.000 autos son manejados cada año.

El puerto es la principal puerta de entrada de vuelos internacionales en el país y el centro más activo en cuanto a total de pasajeros y vuelos de carga. Hay dos zonas francas (FTZ, por sus siglas en inglés) dentro del puerto: la FTZ 1, primera en el país (establecida en 1937), en el lado de Nueva York, y la FTZ 49, en el lado de Nueva Jersey.

Con las instalaciones portuarias de Nueva York y Nueva Jersey, es el mayor punto de importación de petróleo y el segundo mayor puerto de contenedores del puerto de la nación. Aunque se ha implicado la actividad comercial del puerto de la ciudad de Nueva York.

Desde los años 50, el puerto comercial ha sido casi completamente eclipsado por la instalación de contenedores de buques en el cercano puerto de Newark-Elizabeth Marine Terminal, en la bahía de Newark, que es el puerto más grande de este tipo en la costa este de EE. UU. El puerto ha disminuido en importancia de viajes de pasajeros, pero la Autoridad Portuaria opera los tres principales aeropuertos de Nueva York (La Guardia, JFK y 1939 / Idlewild, 1948) y Newark (1928). La ciudad de Nueva York sigue siendo destino de varias líneas de cruceros, transbordadores y barcos de excursión turística. Un nuevo servicio de pasajeros se ha inaugurado recientemente en Red Hook, Brooklyn.

*Figura N° 13 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana*



Fuente de datos: [src.senate.gov/public/files](http://src.senate.gov/public/files)

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

### **Infraestructura Vial:**

El sistema de transporte de la ciudad de Nueva York es una red de complejos sistemas de infraestructura. La ciudad de Nueva York, siendo la ciudad más poblada de los Estados Unidos, tiene un sistema de transporte que incluye uno de los sistemas de metro más grandes del mundo; el primer túnel vehicular con ventilación mecánica del mundo; y un teleférico. La ciudad de Nueva York también alberga un extenso sistema de autobuses en cada uno de los cinco condados; sistemas de transbordadores en toda la ciudad y en Staten Island; y numerosos taxis amarillos y boro taxis por toda la ciudad. Autos privados se utilizan menos en comparación con otras ciudades del resto de Estados Unidos.

Dentro del área metropolitana de Nueva York, el sistema, que incluye el aeropuerto F. Aeropuerto Internacional John F. Kennedy, el aeropuerto LaGuardia, el Aeropuerto

Internacional Liberty de Newark (localizado en Nueva Jersey ), Aeropuerto Stewart y un par de pequeños centros de es uno de los más grandes del mundo. El puerto de Nueva York y Nueva Jersey , que incluye las vías fluviales alrededor de la ciudad de Nueva York y su área metropolitana, es uno de los puertos marítimos más activos de los Estados Unidos. También hay tres sistemas de trenes de cercanías , el sistema de tránsito rápido PATH a Nueva Jersey y varios transbordadores entre Manhattan y Nueva Jersey. Numerosos sistemas de autobuses independientes también operan con el condado de Westchester , el condado de Nassau y Nueva Jersey. Para los vehículos privados, un sistema de autopistas y avenidas conecta la ciudad de Nueva York con sus suburbios.

#### **Infraestructura Portuaria:**

La Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey invertirá \$30 millones durante la próxima década para mejorar la infraestructura de transporte en el área metropolitana de Nueva York, enfatizaron los funcionarios en un plan de capital de 10 años publicado en 2019. El plan de capital de \$27.6 mil millones para la agencia, que construye importantes aeropuertos, puentes y otras infraestructuras compartidas en la región, incluidas seis terminales marítimas, incluye \$5600 millones para nuevas terminales en los aeropuertos de The Guardian y Newark. El plan también incluye \$3.3 mil millones en mejoras al sistema ferroviario Trans-Hudson PATH, junto con una expansión del aeropuerto de Newark y una conexión directa entre el aeropuerto y el bajo Manhattan. La Autoridad Portuaria opera la Terminal Marítima Port Newark-Elizabeth, que en 201 manejó el tercer mayor volumen de tráfico marítimo entre los puertos de EE. UU. y el mayor volumen en la Costa Este de EE. UU. La Autoridad Portuaria también opera los cruces del río Hudson, incluidos el Túnel Holland, el Túnel Lincoln y el Puente George Washington que conectan Nueva Jersey con Manhattan, así como tres cruces que conectan Nueva Jersey con Staten Island. La terminal de autobuses de la Autoridad

Portuaria y el sistema ferroviario PATH son operados por la Autoridad Portuaria, además de los aeropuertos LaGuardia, John F. Kennedy, Newark Liberty, Teterboro y Stewart, que están ubicados cerca de Newburgh, Nueva York, a 55 millas (88,5 km) norte. Nueva York.

La agencia cuenta con un cuerpo policial propio de 1.600 efectivos encargados de la seguridad y prevención de la actividad delictiva en las instalaciones gestionadas y gestionadas por la Agencia Portuaria.

*Figura N° 14 Infraestructura portuaria del puerto de New York*



Fuente de datos: Coordinadora Tenerife

### **Aeroportuaria:**

Estados Unidos cuenta con 15,079 aeropuertos, donde varios son los más grandes y de mayor movimiento del mundo. Estados Unidos ocupa el primer lugar a nivel mundial, así como también 73 cuenta con 6 aeropuertos de los 20 aeropuertos de carga más grande del mundo.

*Figura N° 15: Mapa de aeropuertos en Estados Unidos*





Fuente de datos: USA mapa aeropuertos

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

La mermelada de ají amarillo se enviará vía marítima a la ciudad de New York, que se encuentra en la costa este de los estados unidos por lo que lo vamos a realizar una análisis de los principales puertos de la costa oeste.

#### 11.3.1 Puerto de Nueva York y Nueva Jersey

En la Costa Este, el puerto principal es el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey.

Es el puerto más grande y concurrido de la costa este de EE. UU. y el tercer puerto más grande del país. Esto da acceso a uno de los mercados de consumo más importantes del mundo. En 2015 se manejaron más de ,5 millones de TEU, lo que representa más del 11% del comercio de contenedores de América del Norte. Maneja productos básicos como petróleo, chatarra, carga general y a granel.

TEUs anuales: 6.251.953

Figura N° 16: Líneas Navieras Callao – New York

| Líneas Navieras:<br><b>Callao - New York</b>   |          |          |                  |                      |
|--|----------|----------|------------------|----------------------|
| <b>Puerto de origen:</b><br>Callao (Perú)  |          |          |                  |                      |
| <b>Puerto de destino:</b><br>New York (Estados Unidos)   |          |          |                  |                      |
| <b>Tarifa promedio de flete por contenedor</b><br>20 pies: \$ 2650<br>40 pies: \$ 3650<br>40 pies refrigerado: \$ 4800 |          |          |                  |                      |
| <b>Mercadería Consolidada</b><br><b>Tm/m<sup>3</sup></b><br>\$ 80  |          |          |                  |                      |
| Línea naviera  | Agente   | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
| MSC  | MSC PERU | LICSA    | 14               | SEMANAL              |
| HAPPAG LLOYD   | TRAMARSA | DPWORLD  | 14               | SEMANAL              |

Fuente de datos: Siicex

### 11.3.2 Puerto de Miami

el puerto de miami está ubicado en el estado de florida, es una ciudad con muchos atractivos turísticos y es reconocida como una ciudad de cruceros, la ciudad de miami no solo es eso, también es conocida como un puerto de carga. en américa podemos llegar a miami o al puerto de mansanillo dentro de los límites de la ciudad.

conocido como la capital mundial de los cruceros, la ubicación del puerto le permite recibir carga de todo el continente americano, lo que lo convierte en el mayor contribuyente a la economía local y estatal de florida, con aproximadamente cuatro millones de pasajeros de cruceros que llegan cada año. 9 millones de toneladas de carga llegando al puerto.

Figura N° 17: Líneas Navieras Callao – Miami

| Líneas Navieras:<br><b>Callao - Miami</b>  |          |          |                  |                      |
|--|----------|----------|------------------|----------------------|
| <b>Puerto de origen:</b><br>Callao (Perú)  |          |          |                  |                      |
| <b>Puerto de destino:</b><br>Miami (Estados Unidos)  |          |          |                  |                      |
| <b>Tarifa promedio de flete por contenedor</b><br>20 pies: \$ 1800<br>40 pies: \$ 2300<br>40 pies refrigerado: \$ 3550 |          |          |                  |                      |
| <b>Mercadería Consolidada</b><br>Tm/m <sup>3</sup><br>\$ 90  |          |          |                  |                      |
| Línea naviera  | Agente   | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
| MSC  | MSC PERU | LICSA    | 13               | SEMANTAL             |
| HAMBURG SUD  | COLUMBUS | ALCONSA  | 18               | SEMANTAL             |
| CMA CGM  | UNIMAR   | UNIMAR   | 18               | SEMANTAL             |

Fuente de datos: Siicex

### 11.3.3 Puerto de Baltimore

El Puerto de Baltimore se encuentra en el estado de Maryland, concretamente en la ciudad de Baltimore, en la costa este de los Estados Unidos. El Puerto de Baltimore es considerado uno de los puertos más importantes del país. Este puerto está controlado por la Autoridad Portuaria de Maryland y su dirección exacta es MPA World Trade Center 01 East Pratt street Baltimore, MD 21202 USA.

El puerto de Baltimore también se encuentra en 39° 17' N y 76° 36' W. El puerto es muy grande, lo que significa que puede albergar barcos con un gran calado. 11,00 metros y una longitud máxima de 8,00 metros. Este puerto es considerado un importante motor económico no solo para el estado de Maryland, sino también para los Estados Unidos.

*Figura N° 18: Líneas Navieras Callao – Baltimore*

| Líneas Navieras:<br><b>Callao - Baltimore</b>  |  | Línea naviera | Agente   | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
|--|--|---------------|----------|----------|------------------|----------------------|
| <b>Puerto de origen:</b><br>Callao (Perú)  |  | MSC           | MSC PERU | LICSA    | 21               | SEMANAL              |
| <b>Puerto de destino:</b><br>Baltimore (Estados Unidos)  |  | HAMBURG SUD   | COLUMBUS | ALCONSA  | 25               | SEMANAL              |
| <b>Tarifa promedio de flete por contenedor</b><br>20 pies: \$ 2500<br>40 pies: \$ 3650<br>40 pies refrigerado: \$ 4750 |  | HAPPAG LLOYD  | TRAMARSA | DPWORLD  | 26               | SEMANAL              |
| <b>Mercadería Consolidada</b><br>Tm/m <sup>3</sup><br>\$ 80  |  |               |          |          |                  |                      |

Fuente de datos: Siicex

#### 11.3.4 Puerto de Charleston

El tráfico de contenedores en el Puerto de Charleston ha crecido un 9% anual desde el final de la recesión de 2009. Esto fue posible gracias al cambio de los flujos comerciales de Europa en lugar de Asia. tiene capacidad para buques de 1 000 TEU, pero actualmente se está dragando el patio para albergar megabuques de 18 000 TEU.

TEUs anuales: 1.996.282

Figura N° 19: Líneas Navieras Callao – Charleston

| Líneas Navieras:<br><b>Callao - Charleston</b>   |  | Línea naviera | Agente   | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
|--|--|---------------|----------|----------|------------------|----------------------|
| <b>Puerto de origen:</b><br>Callao (Perú)  |  | Hamburg Sud   | Columbus | Alconsa  | 17               | SEMANAL              |
| <b>Puerto de destino:</b><br>Charleston (Estados Unidos)   |  | MSC           | MSC PERU | LICSA    | 17               | SEMANAL              |
| <b>Tarifa promedio de flete por contenedor</b><br>20 pies: \$ 2300<br>40 pies: \$ 3500<br>40 pies refrigerado: \$ 4700 |  | HAMBURG SUD   | COLUMBUS | ALCONSA  | 21               | SEMANAL              |
| <b>Mercadería Consolidada</b><br>Tm/m <sup>3</sup><br>\$ 110   |  |               |          |          |                  |                      |

Figura N° 15 Ruta del puerto del Callao al puerto de New York



Fuente: Mapex.pe/RutasMaritimas

La frecuencia de salida con destino Nueva York es una vez por semana y el flete al puerto de Nueva York-USA es de \$2.650 por contenedor de 20 pies, \$3.650 por contenedor de 40 pies y \$ 4.800 por refrigerador de 40 pies.

El precio de una tonelada del producto agregado es de 80 USD.

*Figura N° 16. Costo por contenedor*

| Puerto de origen (Perú) | Puerto de destino                | US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*) |         |                     |  | Días de tránsito (**) | Frecuencia de salida (**) | Líneas navieras |
|-------------------------|----------------------------------|--|---------|---------------------|--|-----------------------|---------------------------|-----------------|
|                         |                                  | Contenedores                                     |         |                     | Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup> |                       |                           |                 |
|                         |                                  | 20 pies  | 40 pies | 40 pies refrigerado |  |                       |                           |                 |
| Callao                  | Balboa (Panamá)                  | 1,600  | 2,100   | 2,800               | 80                                       | 3                     | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Miami (Estados Unidos)           | 1,800  | 2,300   | 3,550               | 90                                       | 16                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Port Everglades (Estados Unidos) | 2,412  | 3,604   | 4,874               | 80                                       | 18                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Charleston (Estados Unidos)      | 2,300  | 3,500   | 4,700               | 110                                      | 18                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Norfolk (Estados Unidos)         | 2,400  | 3,600   | 4,750               | 100                                      | 19                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Baltimore (Estados Unidos)       | 2,500  | 3,650   | 4,750               | 80                                       | 24                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | New York (Estados Unidos)        | 2,650  | 3,650   | 4,800               | 80                                       | 14                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |
| Callao                  | Montreal (Canadá)                | 2,700  | 3,650   | 5,300               | 120                                      | 19                    | SEMANAL                   | Ver líneas      |

(\*) El costo del servicio del flete del contenedor de 20" y 40" corresponde a la tarifa básica del flete internacional y no incluye los reajustes por características específicas, consultar directamente con las líneas navieras de su preferencia.

(\*\*) Para saber los datos exactos de frecuencia de salida y los días de tránsito revisar en "Líneas navieras".

Fuente de datos: Siicex

#### 11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)

**Régimen arancelario:** El arancel de Estados Unidos se basa en el Sistema Armonizado, En general, los gravámenes son ad valorem sobre CIF, hay algunos específicos.

#### Documentos de importación

Dentro de los cinco días laborables siguientes a la fecha de la llegada de un cargamento al puerto de entrada, se debe depositar la siguiente documentación en un lugar que determine el director del distrito o del área, a menos que se conceda una prórroga:

- Solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro documento o formulario para la entrega de mercancía requerido.
- Prueba del derecho de entrada
- Factura comercial o proforma cuando ésta no pueda ser presentada.
- Lista de empaque
- Otros documentos necesarios para determinar la admisible la mercancía.

Las mercancías deben ser entregadas a la aduana contra los documentos de entrada, debe presentarse un resumen de la entrada para el consumo y las tarifas calculadas deben depositarse en el puerto de entrada dentro de los diez días hábiles siguientes al día de llegada y entrega de las mercancías.

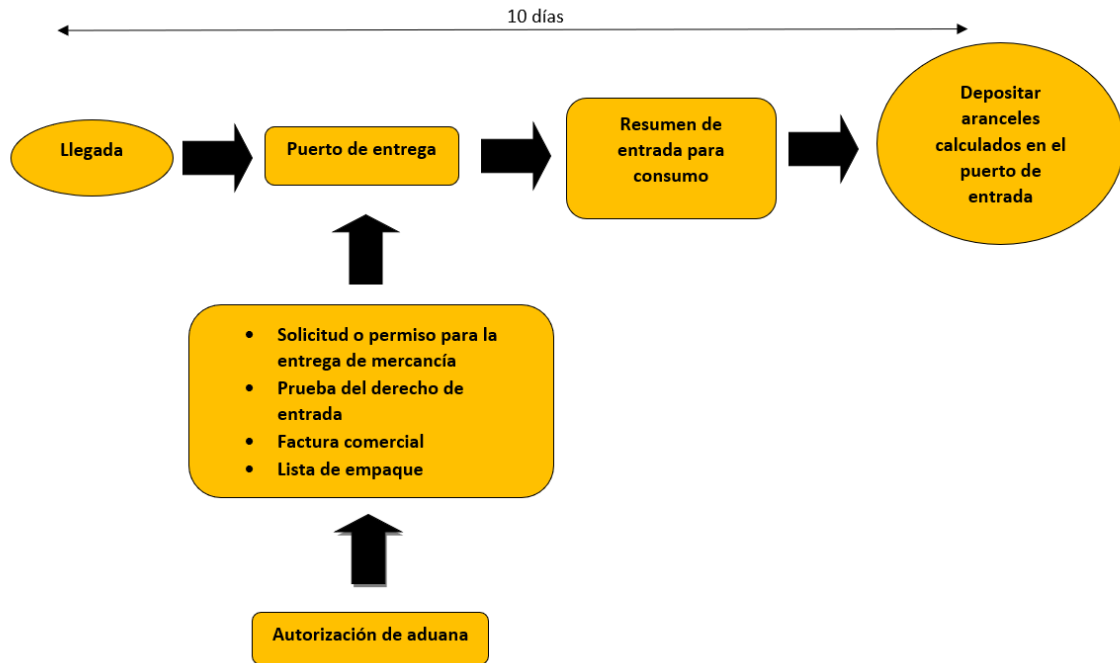
#### Disposiciones aduaneras especiales

Procedimiento de admisión: Cuando el envío llega a los Estados Unidos, el destinatario debe presentar los documentos de entrada al distrito o autoridad portuaria del puerto de entrada. Las mercancías importadas solo llegan legalmente cuando el envío ha llegado al puerto de entrada y la aduana ha autorizado la entrega de las mercancías y los impuestos están pagados en su totalidad.

El importador es responsable de hacer los arreglos necesarios para que las mercancías sean inspeccionadas y entregadas.

Las mercancías pueden integrarse al consumo, almacenarse en el puerto de entrada o transportarse a otro puerto de entrada y llevarse allí en las mismas condiciones que en el puerto de llegada.

*Figura N° 17: Proceso de importación y nacionalización en el país destino*



Fuente: Elaboración Propia

La nacionalización de la mercancía es un proceso que consiste en dos partes:

- a) Se deposita los documentos que contienen la información necesaria para determinar si la mercancía va a ser liberada.
- b) Se deposita la documentación que contiene los datos necesarios para el cálculo de los impuestos y para los fines estadísticos.

Zonas francas: En territorio de Estados Unidos se han identificado varias zonas francas las cuales disponen de todas las facilidades propias de estos territorios autónomos.

Los exportadores extranjeros con el objetivo a corto plazo de abrir nuevos mercados pueden enviar sus productos a la zona franca de EE. UU. para almacenamiento ilimitado sin requisitos aduaneros hasta que se abran mercados favorables en el país o en países cercanos, impuestos o la imposición de garantías.



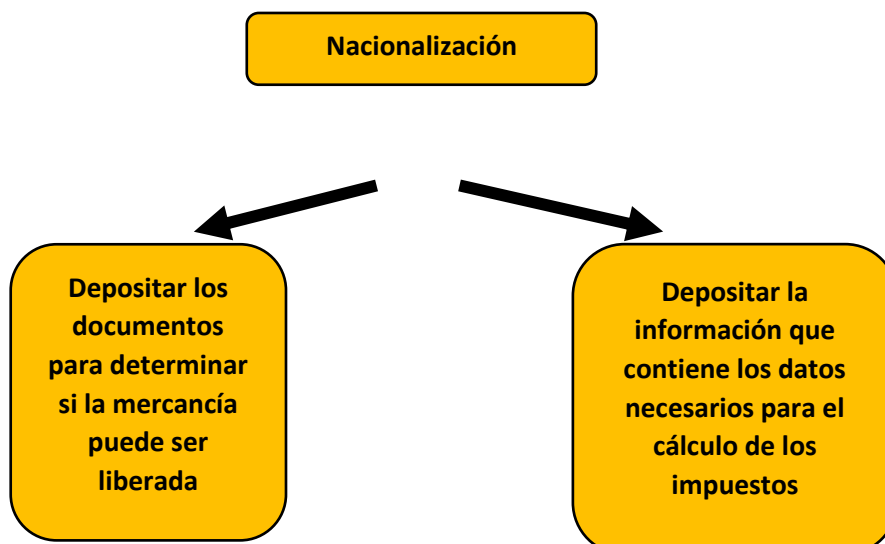
## Barreras no arancelarias

Control de divisas: No hay control de cambios.

Derechos antidumping y compensatorios: Los derechos antidumping pueden imponerse cuando el Departamento de Comercio determina que una empresa exportadora extranjera ha vendido o está vendiendo un producto por debajo de su valor justo. El valor razonable se define como el precio al que se vendería una materia prima o una materia prima similar en el mercado del país de origen. Para imponer estos deberes, la Comisión de Comercio Internacional de los EE. UU. debe determinar que una industria de los EE. UU. ha sufrido o está amenazada de sufrir un daño sustancial, o que el establecimiento o establecimiento de una industria en los EE. UU. se ha retrasado por ventas por debajo de un precio justo.

Se pueden imponer derechos compensatorios cuando el Departamento de Comercio determina que los bienes exportados a los Estados Unidos reciben subsidios a la exportación en el mercado interno que se limitan a una sola industria o sector. A diferencia de la ley antidumping, la legislación anti arancelaria no requiere una determinación de daño importante. Se requiere solo en países signatarios de las normas de la OMC sobre subsidios y derechos compensatorios, o países que tienen un acuerdo recíproco con los Estados Unidos.

*Figura N°18: Nacionalización*



Fuente: Elaboración propia

#### 11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Los productos o manufacturas de valor comercial no pueden destinarse a la venta interna del país por sí mismos, ya que no se encuentra sujeta al pago de derechos Ad Valorem.

Los requisitos son:

- Deben ser presentadas a despacho inutilizadas para la comercialización
- El valor total del envío no puede superar los 1,000 dólares
- Deben ser destinados para fines promocionales, experimentales, y publicitarios
- Se debe de cumplir con las normas sanitarias correspondientes
- Se debe de tener un certificado de origen

**Para el ingreso de muestras sin valor comercial por vía SERPOST se debe tener en cuenta:**

- Pedido de muestra sin valor comercial del importador al exportador
- Remitir vía correo electrónico las características de la muestra
- Se envía la muestra por vía aérea y son trasladadas al depósito temporal postal a fin de que aduanas realice su control.
- Serpost recoge y entrega el pedido al cliente en el país destino.

#### 11.5 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

- Pits logistics
  - NW 68 th Street

- Florida 33166 PH (305) 9949514
  
- Multi-channel logistics
  - 5804 Babcock Road Suite 222
  - 480 2372993
  
- Logistics USA
  - 248-25 Northern Blvd, 1J-428
  - 718-917-4800
  
- World Logistics Service
  - Long Beach California 90802-4622
  - 562-437-8005

## **CAPITULO 12:**

### **DISTRIBUCION**

#### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

En el caso de la empresa JALEAS CAV en el flujo de comercialización, se comprará la mermelada ya hecha nosotros la envasaremos para luego exportarlo y ser adquirido por el importador el cual lo venderá al consumidor.

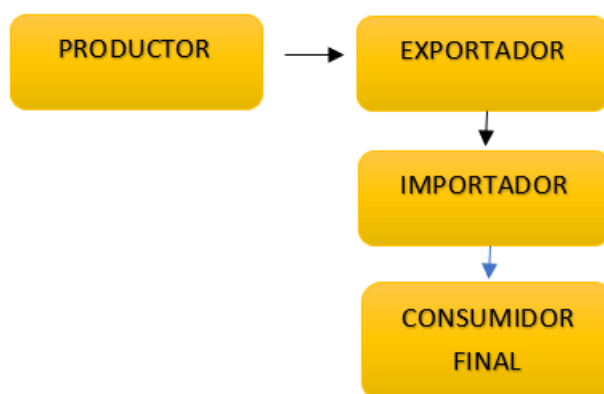
Se debe ubicar, contactar y dar seguimiento a los nuevos clientes y para ello se tiene diversos medios de contacto entre los que pueden estar:

- Cámaras y asociaciones empresariales
- Embajadas y consulados
- Ferias y exposiciones
- Misiones comerciales
- Promoción y visitas personales
- Compañías comercializadoras

Una de las oportunidades más importantes son los viajes de negocios a lugares donde se quiere crear oportunidades de negocio, ya que a través de ellos se pueden crear diversos contactos. La posibilidad de viajar a los puntos de venta brinda la oportunidad de aprender más sobre la competencia, las tendencias del mercado y la calidad del producto.

Además, es importante considerar que el consumidor estadounidense está abierto al exceso de oferta, por lo que al ingresar a este mercado, es necesario crear una estrategia sólida que se base principalmente en la publicidad y el marketing, canalizándolo a través de diversos canales de comunicación, como ferias y exposiciones, así como anuncios en revistas especializadas.

Figura N°19: Secuencia comercial proveedor-consumidor



Fuente de datos: Elaboración propia

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Tabla N°23: Datos importador

|                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Contacto</b>            | LCV JAM   |
| <b>País</b>                | Estados Unidos  |
| <b>Estado</b>              | New York  |
| <b>Ciudad</b>              | New York city   |
| <b>Dirección</b>           | 3 Times Sq, New York, NY 10036, Estados Unidos                |
| <b>Teléfono</b>            | +1 212-921-1984   |
| <b>Página web</b>          | <a href="https://www.lcvjam.com/">https://www.lcvjam.com/</a> |
| <b>Actividad comercial</b> | Importador y distribuidor de productos orgánicos              |
| <b>producto</b>            | Mermelada de ají amarillo                                     |

Fuente de datos: Elaboración propia

- **Canales de distribución**

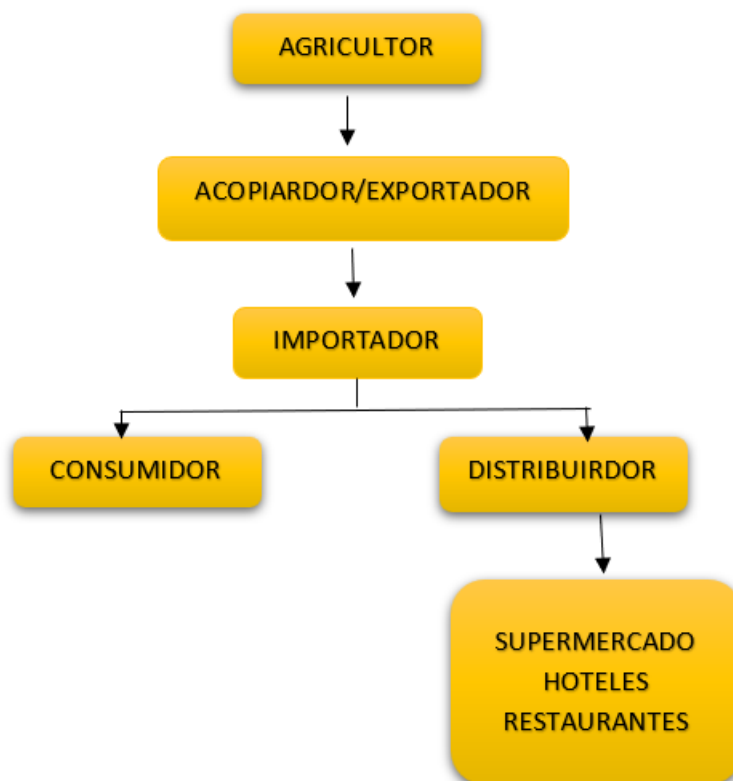
- **Supermercados:** Los supermercados disponen de una amplia gama de productos adaptados a las necesidades de las personas a las que van destinados. Están ubicados y distribuidos en todas las ciudades, siendo Nueva York la forma más numerosa.
- **Ferias:** En ferias internacionales la mermelada amarilla es un producto nuevo, principalmente por el ingrediente y porque hace una gelatina deliciosa, tenemos compradores potenciales y clientes objetivo en el mercado de ferias.
- **Tiendas de conveniencia:** Las tiendas convencionales son locales pequeños, ubicados en zonas estratégicas como calles con mucho tránsito y zonas comerciales. Este mercado actualmente mueve cerca de 120 millones de dólares con un aproximado de más de 14,500 locales en todo el país.
- **Tiendas por departamentos:** Las tiendas por departamento corresponden a empresas que operan con una gran área de cobertura. Están ubicados en diferentes regiones del país de acuerdo con su población y desarrollo económico. Su alto volumen de ventas les da un poder de negociación significativo con los proveedores y, por lo tanto, obtienen una ventaja de costos significativa. Ofrecen una amplia gama de productos para el hogar; Disponen de grandes territorios de venta, además cuentan con una amplia y extensa cartera de clientes. Los principales grandes almacenes incluyen Wal Mart, Wegmans, Trader Joe's, Publix, Costco, Sprouts Farmers Market, Market Basket, Raley's, Fairway Stores, Stater Bros, Winco Foods.
- **Estrategias**
  - **Joint Venture:** Acuerdo entre 2 empresas que aportan capital u otro tipo de activos para crear una nueva empresa en el exterior.

- **Licencia:** Es un acuerdo entre 2 empresas, por medio del cual una de ellas concede a la otra el derecho de usar una marca registrada o patente.
  
- **Alianzas estratégicas:** Acuerdo entre 2 o más partes a fin de verse beneficiadas con el desarrollo de un proyecto en común.
  
- **Benchmarking:** Se refiere al proceso de imitar los procedimientos de uno de los líderes de la industria a fin de mejorar los propios procesos y fomentar la mejora continua.
  
- **Publicidad:** Se refiere al sin fin de souvenirs y demás artículos como videos, fotos y fan page en los distintos canales publicitarios, ya sean en lugares muy concurridos, redes sociales, eventos y demás reuniones sociales que conglomeren un grupo selecto de personas considerable.

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

Un importador de Mermelada en Estados Unidos vende 60% y 65% de sus productos a Supermercados. El 25% lo vende a tiendas de productos orgánicos y entre un 5% son vendidos a panaderías.

Figura N°20: Flujo comercial para las importaciones del producto



Elaboración propia

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

De acuerdo con mutuo acuerdo con el cliente, se tendrá un plazo de entrega de 22 días a partir de la orden de compra con un crédito de 30 días.

El incoterm a usar será FOB- Puerto del Callao

INCOTERM FOB El incoterm FOB, cuyas siglas responden al término inglés “Free on Board”, es exclusivo del transporte marítimo e indica que el vendedor <sup>87</sup> debe poner la mercancía a disposición del comprador a bordo del medio de transporte elegido por el último. Bajo el incoterm FOB, el vendedor se hace cargo del coste y el riesgo hasta que la mercancía ha sido puesta a bordo del barco.

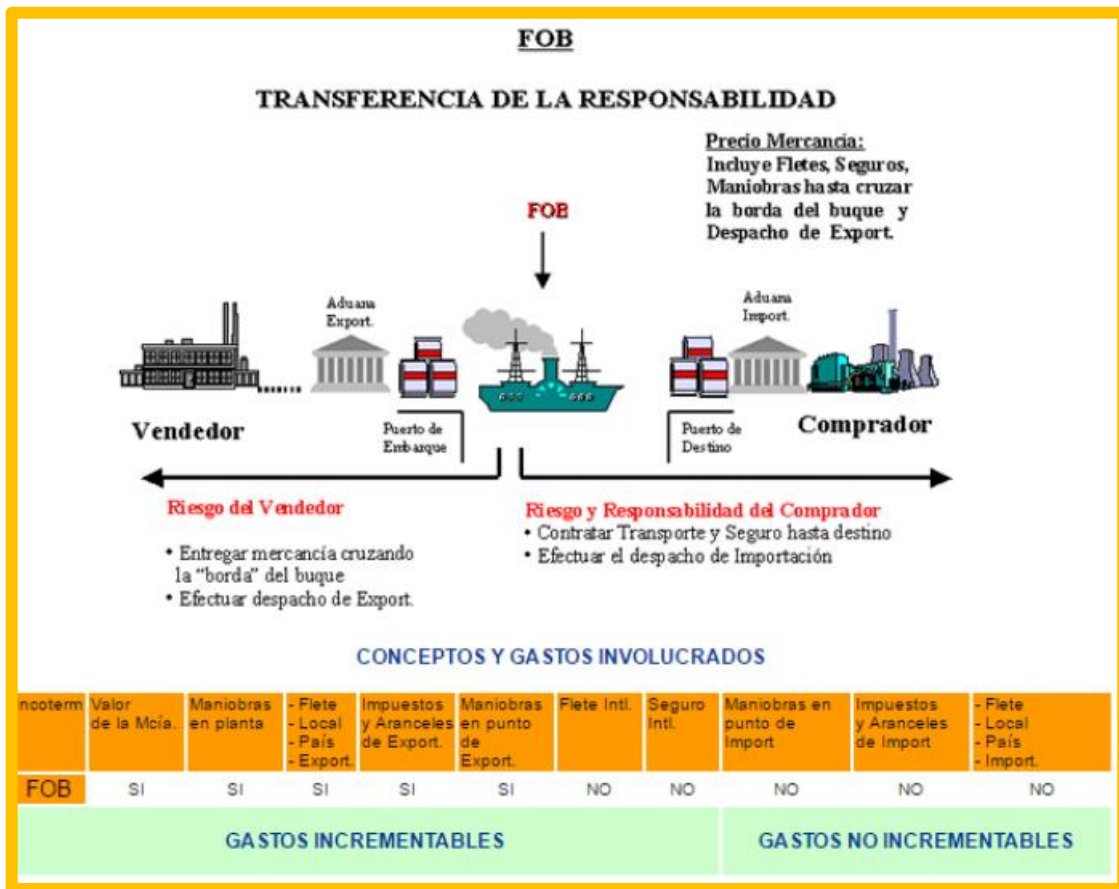


**a. Obligaciones del vendedor bajo Incoterm FOB**

- Entrega de mercadería y documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Transporte en el interior del país de origen
- Aduana en origen
- Gastos de salida

**b. Obligaciones del comprador bajo Incoterm FOB**

- Pago de la mercancía
- Flete internacional
- Seguro
- Gasto de llegada
- Aduana en destino
- Transporte interno en el país destino
- Pago de aranceles



Fuente: Logfor.com

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

En cuanto a la diversificación un estudio de mercado de mermelada de ahí amarillo en Estados Unidos, los supermercados que se sugiere abordar son aquellos dirigidos al público de ingresos medio-altos, que se preocupan de su salud y que tienen entre su oferta productos de tipo gourmet, naturales u orientados al segmento de consumidores sometido a una dieta especial.

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

La tendencia actual es llegar al consumidor de ingresos medios-altos, cada vez más preocupado por su salud, y para llegar a él tiene que pasar por una cadena de distribución que incluye importadores y distribuidores, que también marginan el producto. Los márgenes de estos productos dependen de las condiciones del mercado y varían ampliamente. En general, los márgenes para el importador, distribuidor y minorista son respectivamente del 35%, 30% y 50%, lo que significa que un producto con, por ejemplo, un precio CIF de 1 USD llega al consumidor final por un máximo de 4.4 USD.

*Tabla N°18: Margen y precio*

|        | PRECIO<br>CIF | IMPORTADOR<br>(Entre 30%-40%) | IMPORTADOR<br>(Entre 20%-30%) | RETAIL (33%-<br>50%) |
|--------|---------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Margen |               | 35%                           | 30%                           | 50%                  |
| Precio | 1             | 1.54                          | 2.2                           | 4.4                  |

Fuente: Prochile-NewYork

## CAPITULO 13:

## MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

|                               | S/. Mensual | \$ Mensual | S/. Anuales | \$ Anuales |
|-------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|
| <b>Costo de producción</b>    | 35,912.00   | 9,376.50   | 112,518.02  | 29,378.07  |
| Producción                    | 19,256.00   | 5,027.68   | 231,072.00  | 15,752.51  |
| <b>Producción</b>             | 16,656.00   | 4,348.83   | 199,872.00  | 13,625.56  |
| Envases y embalajes           | 12,399.00   | 3,237.34   | 148,788.00  | 10,143.09  |
| Etiquetas                     | 3,000.00    | 783.29     | 36,000.00   | 2,454.17   |
| Almacén                       | 1,257.00    | 328.20     | 15,084.00   | 1,028.30   |
| <b>Costo de materiales</b>    | 820.00      | 214.10     | 9,840.00    | 670.81     |
| Pallets                       | 715.00      | 186.68     | 8,580.00    | 584.91     |
| zuncho negro plástico         | 105.00      | 27.42      | 1,260.00    | 85.90      |
| <b>Costo marítimos</b>        | 8,514.75    | 2,223.17   | 102,177.00  | 6,965.55   |
| Contenedor                    | 5,070.00    | 1,323.76   | 60,840.00   | 4,147.55   |
| Gate out                      | 482.00      | 125.85     | 5,784.00    | 394.30     |
| Transporte de contenedor      | 1,200.00    | 313.32     | 14,400.00   | 981.67     |
| Servicio deposito temporal    | 959.05      | 250.40     | 11,508.60   | 784.56     |
| Vb°                           | 803.70      | 209.84     | 9,644.40    | 657.47     |
| <b>Agenciamiento Maritimo</b> | 470.00      | 122.72     | 5,640.00    | 384.49     |
| Servicio Agencia Aduana       | 250.00      | 65.27      | 3,000.00    | 204.51     |
| Servicio Aforo físico         | 150.00      | 39.16      | 1,800.00    | 122.71     |
| Gastos administrativos        | 70.00       | 18.28      | 840.00      | 57.26      |
| <b>COSTO TOTAL FOB</b>        | 26,460.75   | 6,908.81   | 317,529.00  | 21,646.41  |

|          |     |          |          |  |  |
|----------|-----|----------|----------|--|--|
|          |     |          |          |  |  |
| Utilidad | 0.3 | 7,938.23 | 2,072.64 |  |  |

|                         |  |                  |                 |  |  |
|-------------------------|--|------------------|-----------------|--|--|
| <b>PRECIO TOTAL FOB</b> |  | <b>34,398.98</b> | <b>8,981.46</b> |  |  |
|-------------------------|--|------------------|-----------------|--|--|

|                            |  |       |       |  |  |
|----------------------------|--|-------|-------|--|--|
| <b>PRECIO UNITARIO FOB</b> |  |       |       |  |  |
| Precio por caja            |  | 98.60 | 26.11 |  |  |
| Precio por unidad          |  | 4.93  | 1.31  |  |  |

*Tabla N°19: Matriz de costos de exportación*

## BIBLIOGRAFIA

- Villavicencio, M. (2007). Historia de la Cocina Peruana. inauthor:"Maritza Villavicencio F." [Archivo PDF]. [Seminario Historia de la Cocina Peruana - Maritza Villavicencio F. - Google Libros](#)
- Cadena Barrera, G. (2013). Análisis del consumo de ají en los ciudadanos guayaquileños para la creación de un plan de marketing del producto mermelada de ají. [Tesis de título de Licenciado en Publicidad y Mercadotecnia, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/1344>
- Acuña Seminario, F. (2018). Obtención de un excipiente a partir de semillas y venas de ají amarillo (*capsicum baccatum*) después de la extracción de capsaicinoides. [Tesis de título de ingeniero en industrias alimentarias, universidad nacional agraria la molina]. <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/3765/acuna-seminario-francisco-jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Terry Calderón, Víctor. (2018). Formulación de una salsa picante a base de pulpa de cocona (*Solanum sessiliflorum*), ají amarillo (*Capsicum baccatum*) y ají Charapita (*Capsicum chinense*). Vol. 5 Núm. 1, 13-15. <https://doi.org/10.36955/RIULCB.2018v5n1.001>
- Caballero Huilahuaña, M. (2019). Capski, ají amarillo en almíbar. [Tesis de título de bachiller, Universidad peruana de ciencias aplicadas]. <https://core.ac.uk/download/pdf/232263369.pdf>
- Reyes Colque, X. (2021). Los ajíes nativos y su potencial agroindustrial. JOURNAL BOLIVIANO DE CIENCIAS–Vol.17 –Número Especial, 60-61. <https://revistas.univalle.edu/index.php/ciencias/article/view/6/6>

- CondorI Cazón, X. (2018). Factibilidad de fabricación de mermelada artesanal a base de café en el municipio de viotá Cundinamarca. [Tesis de título, universidad católica de Colombia]. [DOCUMENTO\\_FINAL\\_PROYECTO\\_MERMELADA.pdf \(ucatolica.edu.co\)](https://ucatolica.edu.co/DOCUMENTO_FINAL_PROYECTO_MERMELADA.pdf)
- Rodríguez Gomez Jurado, M. (2016). Plan de negocios para la exportación y comercialización de mermelada de ají hacia el mercado de los EEUU de Norteamérica en el periodo 2016 - 2020. [Tesis de título, Universidad Internacional del Ecuador Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas]. [T-UIDE-1112.pdf](https://t-uide-1112.pdf)
- Arellano Guerrón, S. (2017). El ají es a la comida como el humor es a la vida. El ají, patrimonio alimentario de América y la universalidad de su uso (1library.co) [Tesis de maestría, Universitat de Girona]. [El ají como patrimonio alimentario de América y la universalidad de su uso \(udg.edu\)](https://udg.edu/El_aj%C3%AD_como_patrimonio_alimentario_de_Am%C3%A9rica_y_la_universalidad_de_su_uso)
- Huarez Ascención, J. (2019). REINGENIERÍA DE PROCESOS EN LA PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSAS PICANTES DE ALICORP. [Tesis de maestría, Universidad de Lima] <http://doi.org/10.26439/ulima.tesis/10639>
- Pérez Vivanco, N. (2018). Plan de negocio para la importación de ají limo peruano para la producción y comercialización de mermelada de ají con guayaba en la ciudad de Quito [Tesis de pregrado, Universidad de las Américas]. <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/2789488>
- APEGA, UNALM, INIA, USMP (2009). Ajíes peruanos sazón para el mundo. Sociedad Peruana de Gastronomía, Instituto Nacional de Innovación Agraria y el Instituto de Investigaciones en Hotelería y Turismo de la Universidad de San Martín de Porres. Editorial El Comercio, Lima, Perú. García, A.I., y García-Yi, J. (2013). [www.lamolina.edu.pe/hortalizas/webdocs/ajiesdelPeru.pdf](http://www.lamolina.edu.pe/hortalizas/webdocs/ajiesdelPeru.pdf)

Oportunidades de bio-comercio y preferencias de los hogares por atributos diferenciados de ajíes nativos sub-utilizados en Lima Moderna, Perú. *Latin American Journal of Business Management*, 4(1):272-291. *Hum*, V.9, N2, Jul-dez 2003.p65 ([ulima.edu.pe](http://ulima.edu.pe))

- SIICEX: Comercio Exterior | Exportaciones Peruanas (14 de agosto del 2022). Lineas navieras. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=160.00000>



## **INDICE DE TABLAS**

*Tabla N° 1: Ficha técnica de la mermelada de ají amarillo*

*Tabla N° 2: Clasificación arancelaria*

*Tabla N° 3: Proveedores potenciales*

*Tabla N° 4: Costo de producción*

*Tabla N° 5: Mano de obra directa*

*Tabla N° 6: Costo directo*

*Tabla N° 7: Costo indirecto*

*Tabla N° 8: Costo fijo de almacén*

*Ficha N° 9: Tiempos y costos del proceso de empaclado*

*Tabla N° 10: Ficha técnica del empaque*

*Tabla N° 11: Costo del proceso de empaclado*

*Tabla N° 12: Ficha técnica del embalaje*

*Tabla N° 13: Costo del proceso de embalaje*

*Tabla N° 14: Tiempo y costos del proceso de paletización*

*Tabla N° 15: Tiempos y costos del proceso de contenerización*

*Tabla N° 16: Proveedores del transporte interno*

*Tabla N° 17: Costo de transporte interno*

*Tabla N° 18: Deposito temporal de contenedor*

*Tabla N° 19: Deposito temporal*

*Tabla N° 20: Aseguradoras*

*Tabla N° 21: Tipos de aseguradoras*

*Tabla N° 22: Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana*

*Tabla N° 23: Datos importador*

*Tabla N°24: Margen y precio*

*Tabla N°25: Matriz de costos de exportación*

## **INDICE DE FIGURAS**

*Figura N° 1: Flujograma de procesos productivos*

*Figura N° 2: Lay-out de almacén*

*Figura N° 3: Etiqueta de composición nutricional*

*Figura N° 4: Nutritional composition label*

*Figura N° 5: Señales informativas*

*Figura N° 6: Plano de estiba del contenedor*

*Figura N° 7: Dimensiones de un contenedor de 20 pies*

*Figura N° 8: Proceso de contenerización*

*Figura N° 9: Plano de estiba del contenedor*

*Figura N° 10: Datos generales Hamburg Süd Peru*

*Figura N° 11: Cotizaciones de flete marítimo y aéreo*

*Figura N° 12: Terminal de almacenamiento*

*Figura N° 13: Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana*

*Figura N° 14: Infraestructura portuaria del puerto de New York*

*Figura N° 15: Mapa de aeropuertos en Estados Unidos*

*Figura N° 16: Líneas Navieras Callao – New York*

*Figura N° 17: Líneas Navieras Callao – Miami*

*Figura N° 18: Líneas Navieras Callao – Baltimore*

*Figura N° 19: Líneas Navieras Callao – Charleston*

*Figura N° 20: Ruta del puerto del Callao al puerto de New York*

*Figura N° 16: Costo por contenedor*

*Figura N°17: Proceso de importación y nacionalización en el país destino*

*Figura N°18: Nacionalización*

*Figura N°19: Secuencia comercial proveedor-consumidor*

*Figura N°20: Flujo comercial para las importaciones del producto*

*Figura N° 20: FOB*