



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SALSA DE AJI PAPRIKA A
ESTADOS UNIDOS, LOS ANGELES, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA HEROICA S.A.C., DE LA CIUDAD DE TACNA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. RAMOS MONTORA, NORMA
<https://orcid.org/0000-0002-1437-9213>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

**TACNA - PERÚ
2022**

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres por ser mi motivación para poder continuar con mis metas y propósitos profesionales. Por apoyarme en culminar mi carrera y permitirme seguir creciendo profesionalmente.

Agradecimiento

Agradezco a mis Maestros de la UAP por sus conocimientos y experiencias transmitidas, y a todas las personas que me apoyaron para realizar este trabajo.

INTRODUCCIÓN

Las exigencias mundiales derivadas de la pandemia en cuanto a limitar los efectos adversos en los flujos de intercambio globales, convencieron a los empresarios y financieros peruanos de seguir abriendo sectores comerciales.

El propósito de implementar este proyecto es obtener oportunidades obvias que nuestros productos nacionales están disponibles en el mercado internacional e intentar la aventura con productos de alta calidad compatibles con las normas internacionales. Estudiar sobre el país importador. Para este trabajo centrado en el mercado de los Estados Unidos, que es una potencia en el planeta, veremos su impacto comercial y describiremos las necesidades de negocios que se deben trabajar.

También desempeñamos en esta publicación propiedades de los consumidores potenciales de nuestro producto, el ají paprika a corto plazo, mediano y largo plazo porque en este dominio, aumentan la demanda de medidas de transmisión porque esto fomentaría la producción y las ventas homogéneas porque los diferentes usos son normales.

Esperamos que este trabajo coincida con las expectativas deseadas en sus clases establecidas por la academia.

RESUMEN

La monografía describe el desarrollo de una operación de exportación, y aplicar una serie de procedimientos en el área de logística y los esfuerzos institucionales de SUNAT, incluidos los agentes de aduanas y los proveedores. Esto llevará a la actividad de exportación de ají paprika, incluido trece puntos: de productos a los costos de exportación y la terminación de exportaciones.

Como primera parte, en el capítulo I se encuentra la descripción del producto, el cual será envasado y su consistencia pastosa, de color anaranjado intenso y con sabor picante, ácido y salado. En el capítulo II determinado aprovisamiento, se detallará los proveedores de los productos a necesitar, seleccionados según sus certificaciones de calidad, misión y visión.

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

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

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

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

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

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

INDICE

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha técnica del producto.....	13
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	14
2. APROVISIONAMIENTO.....	18
2.1. Proveedores potenciales.....	18
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	22
2.3. Control de calidad.....	23
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	27
3. ALMACENAMIENTO.....	28
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	28
3.2. Lay-out de almacén.....	29
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	29
3.4. Costo fijo de almacén.....	32
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	34
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	34
4.2. Normas técnicas aplicable.....	35
4.3. Proceso de rotulado.....	37
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	38
5. EMPAQUE.....	39
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	39
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	40
5.3. Proceso de empaque.....	41
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	41
6. EMBALAJE.....	43
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	43
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	44
6.3. Proceso de embalaje.....	45
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	46
7. UNITARIZACIÓN.....	47
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	47
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	49
7.3. Proceso de paletización.....	50
7.4. Plano de estiba del pallet.....	50

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización.....	51
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	52
8.1. Ficha técnica de seleccionado.....	52
8.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	53
8.3. Proceso de contenedorización.....	55
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	57
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	57
9. TRANSPORTE.....	58
9.1. Proveedores del transporte interno	58
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	62
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	62
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	67
10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	68
10.1. Agentes de aduana	68
10.2. Costo de agenciamiento.....	70
10.3. Aseguradoras.....	72
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	72
10.5. Terminales de almacenamiento.....	73
11.INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS	
DESTINO	74
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles. para la carga peruana.....	74
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	78
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	80
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos.....	82
12.DISTRIBUCIÓN	85
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	85
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos De ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	86
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del Producto.....	88
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	88
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	89
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	91

14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	92
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	92
14.2 Valor actual neto.....	93
14.3 Tasa interna de retorno.....	94
Conclusiones.....	98
Recomendaciones.....	99
Bibliografía.....	101

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica	13
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	14
Tabla 3	Proveedores.....	18
Tabla 4	Matriz de selección.....	23
Tabla 5	Materiales directos.....	27
Tabla 6	Requerimiento de mano de obra.....	31
Tabla 7	Inversión de activos fijos.....	32
Tabla 8	Presupuesto de materia prima	33
Tabla 9	SUMINISTROS - MISTER AJI.....	33
Tabla 10	Proceso de rotulado	37
Tabla 11	Tiempos proceso de rotulado.....	38
Tabla 12	Tiempo y costo del proceso de rotulado.....	39
Tabla 13	Ficha técnica de empaque seleccionado.....	41
Tabla 14	Tiempos y costos del proceso de empackado	43
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de empackado.....	43
Tabla 16	Ficha técnica del embalaje	45
Tabla 17	Proceso y costo de embalaje.....	48
Tabla 18	Ficha técnica del pallet	50
Tabla 19	Tiempos y costos.....	53
Tabla 20	Proceso de contenerización	57
Tabla 21	Tiempo y costo del proceso de contenedorización.....	59
Tabla 22	Proveedores de transporte interno	60
Tabla 23	Cotización de transporte interno	64
Tabla 24	Proveedores del transporte internacional.....	65
Tabla 25	Cotización del transporte internacional	69
Tabla 26	Cotización de exportación con TRANSMERIDIAN S.A.C.....	73
Tabla 27	Aseguradoras.....	74
Tabla 28	Póliza de seguro	74
Tabla 29	Mapeo descriptivo.....	89
Tabla 30	Matriz de costo de exportación.....	94
Tabla 31	Costo de oportunidad.....	97
Tabla 32	Valor actual neto.....	98
Tabla 33	Tasa de interés de retorno	99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	14
Figura 2	Flujograma de Proceso.....	15
Figura 3	Logo de la empresa Tepagro SAC.....	20
Figura 4	Logo de la empresa Grecia.....	21
Figura 5	Logo de la empresa Jalpa.....	22
Figura 6	Logo DIGESA.....	25
Figura 7	Logo SENASA.....	26
Figura 8	Modelo ISO 9001.....	26
Figura 9	Logo ISO 22000.....	27
Figura 10	Lay- out de almacén.....	29
Figura 11	Etiqueta del producto.....	34
Figura 12	Rotulado del producto.....	35
Figura 13	Flujograma del proceso de rotulo.....	38
Figura 14	Proceso de empaque.....	42
Figura 15	Modelo de caja a embalar.....	46
Figura 16	proceso de embalaje	47
Figura 17	Plano de estiba del pallet	52
Figura 18	Logo New Transport.....	55
Figura 19	Plano de estiba del contenedor	58
Figura 20	Logo de New Transport	61
Figura 21	Logo Far Aduanas S.A.C	62
Figura 22	Logo Dinet	62
Figura 23	Logo AC Prologistic Perú	63
Figura 24	Logo de la empresa Ransa	64
Figura 25	Logo de la empresa Royal Cargo	66
Figura 26	Logo de la empresa AUSA	66
Figura 27	Logo TRANSITEX	67
Figura 28	Logo Grupo Atlantis.....	68
Figura 29	Logo empresa PIC	69
Figura 30	Logo Aduandina	71
Figura 31	Logo empresa ACAMAR ADUANAS	71
Figura 32	Logo empresa CROSSTAINER	72
Figura 33	Puerto de los Ángeles	78
Figura 34	Aeropuerto internacional de Los Ángeles.....	81
Figura 35	Infraestructura vial.....	82
Figura 36	Infraestructura portuaria.....	83
Figura 37	Infraestructura aérea.....	83
Figura 38	Puerto de los Ángeles.....	85
Figura 39	Formas de transporte internacional	87
Figura 40	Mapeo comercial	88
Figura 41	Canales de distribución	90
Figura 42	Canal con mayor flujo.....	91

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**


Es originario de Perú, donde es ampliamente utilizado en la cocina, tiene un sabor dulce. Contiene oleorresinas y capsicinoides, estos últimos responsables de sabor que se le atribuyen. Es importante ya que la gastronomía peruana lo utiliza mucho para sus platos típicos de mayor promoción.

La presentación del producto será en conserva, seco, molido, pasta, polvo, resina, congelado, salmuera y salsa. El ají paprika se puede exportar o bien entera o con un valor agregado. Se optara por darle un valor agregado para poder presentar el producto.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

Ficha Técnica	
Producto Nombre Científico	Capsicum chinense 
Cantidad	Cajas de cartón con 22 unidades, peso de cada uno ½ Lb equivalente a 254 gr.
Descripción	Producto pasteurizado de consistencia pastosa, color anaranjado intenso sabor picante, ácido y salado y de olor característico. Composición: ají paprika, vinagre blanco aromatizado sal, azúcar blanca, ajo, estabilizante: (Carboximetil celulosa)
Características	<ol style="list-style-type: none"> 1. Género: pimiento no picante 2. Grosor: 1.8 cm. 3. Largo: aprox. 21 cm. 4. Sabor: característico especial (agridulce) 5. Climas: se desarrolla en climas tropicales y semitropicales. 6. Suelo: arenosos, bien aireados, provista de materia orgánica y sobre todo con buen drenaje no tolera sales.
Color	Rojizo
Valores Nutricionales	Kilo Calorías: 290 Grasas (g): 13 Carbohidratos (g): 55.7 Fibra: 37.4 Omega 3 (mg): 900 Omega 6(mg): 7421 Proteína 8mg): 14.8 Vitamina A (mg): 54.71 Vitamina C(mg): 71.1
Consumo	Uso para consumo de la población y fertilizantes
Zona de Producción	Tacna Valle de Ite se encuentra en el territorio de Jorge Basadre, a 95 km por la calle frente al mar, hacia el norte del fraccionamiento de Tacna, que limita por el norte con la ciudad de Ilo.

Nota: Autoría propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

Partida	Descripción
0904.22.10.00	Paprika (Capsicum annum. L)

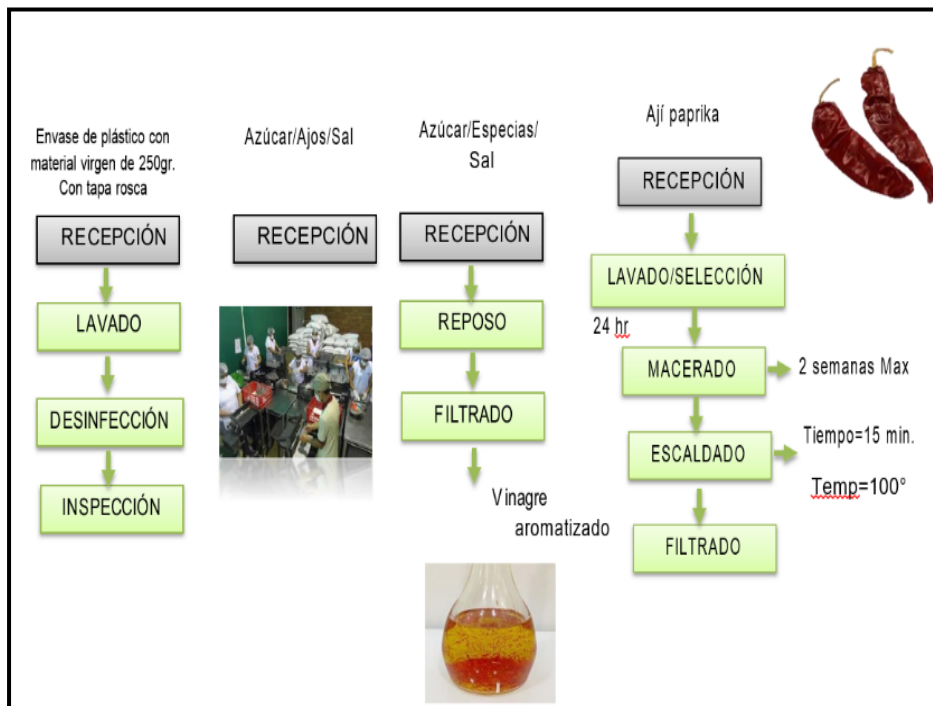
Nota: SUNAT

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Un flujograma muestra el paso a paso de un producto productivo. En este caso el de la elaboración de la salsa de ají paprika (MÍSTER AJÍ) que se va exportar a los ángeles EE.UU. A continuación, se detalla el proceso de elaboración que seguirá.

Figura 1

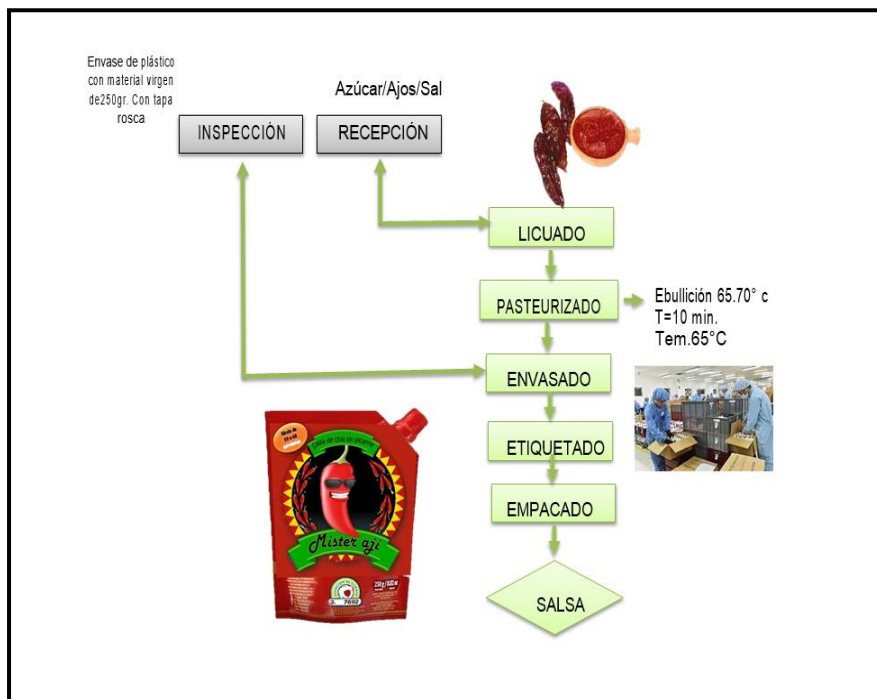
Flujograma de proceso productivo



Nota: Autoría propia

Figura 2

Flujograma de proceso productivo de a salsa



Nota: Autoría propia

- **Recepción:**

En esta etapa, nuestros proveedores obtienen la sustancia sin refinar. Ocurre en la región del centro de distribución de sustancias sin refinar de la organización. Se realiza un registro de control y se pesa saco por paquete utilizando una balanza de escenario debidamente ajustada.

- **Inspección:**

Se confirma la pesadez de las sustancias sin refinar transportadas y se garantiza que son acordes a las circunstancias convenidas con el proveedor. Asimismo, el personal de control de calidad verifica que el artículo no presente imperfecciones, por ejemplo, presencia de parásitos, rotos o quebrados, excepcionalmente húmedos, extremadamente secos, consumida, contaminada con polillas y otros factores contaminantes.

- **Selección:**

Consiste en seleccionar en calidades de ajíes minuciosamente de tal manera que sean aptas para la preparación de la salsa. Por supuesto se dispone de colaboradores capacitados y se realiza de forma particular. En caso que la materia prima entregada por el proveedor no cumple con los estándares pactados, esta se le será devuelta.

- **Lavado:**

El ají será lavado con abundante agua para evitar agentes microbianos, partículas extrañas impregnadas en la superficie del ají que afecten a la producción y/o la calidad de la salsa de ají paprika.

- **Desinfección:**

Luego del lavado, esta parte consiste en un lavado más profundo, en el cual se hará por inmersión en una mezcla de agua con hipoclorito, lo cual busca que la tierra adherida, se ablande y sea desechado.

- **Escaldado:**

Se sumergen los ajíes con agua caliente (90 ° C) por tres minutos, este tiempo estará a prueba.

- **Filtrado:**

Este proceso es unitario donde se separara los resto del lavado, desinfección y escaldado, dejando solamente lo sólido.

- **Reposo:**

Es el tiempo que se va a dejar reposar el tiempo necesario los ajíes, con lo cual se utilizara bacterias microareofílicas para así producir un ácido láctico, lo cual reduce el pH de la masa para dar mayor facilidad al licuado.

- **Macerado:**

Se va a sumergir los ajíes en líquido a temperatura ambiente para poder determinar en ablandarlos y extraer de ellas las parte solubles.

- **Licuada:**

El proceso de licuado se lleva a cabo dos veces, en la primera parte se busca obtener tamaños de partículas adecuadas para poder licuar por segunda vez de manera más fina.

- **Envasado:**

Se verifica el envase de la salsa de ají paprika no tenga cortes o fallos y que las tapas corran de manera correcta.

- **Etiqueta:**

Se podrá observar la información importante, se podrá encontrar la leyenda, imagen descriptiva que podrá ser escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del producto.

- **Empacado:**

Los artículos que se empaquetan con hardware de llenado volumétrico se llenan desde un compartimento y a través de una abertura que entrega el artículo a una pequeña tolva y al soporte correspondiente.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

N°	Proveedor	Lugar
1	Tepagro	Tacna
2	Grecia Nuevo Futuro	Lima
3	Ají Panca Fino	Arequipa
4	JALLPA Inversiones Perú S.A.C.	Lima

Nota: Autoría propia.

Empresa proveedora 1: Tegagro

Lugar: Lima

Productos:

- Ajo
- Cebolla
- Paprika
- Pimentón

Certificaciones de calidad:

- ISO 9000
- ISO 9001

Misión:

"Commodity de alimentos cultivados a partir de elementos molidos para el mundo, superando los supuestos de nuestros clientes globales, en cuanto a calidad, novedad, sabor y manipulación de alimentos; enfocados en una creación personalizada para cada uno de ellos y buscando la productividad de nuestros inversionistas, a través del esfuerzo coordinado de la mejor habilidad humana, la utilización de una administración competente, la obligación con el área local y el clima".

Visión:

"ser percibido universalmente, como una organización mercantil de alimentos cultivados en la tierra resulta de la mejor calidad; extendiendo la disposición de artículos beneficiosos y diferenciados, propietarios de tierras debidamente supervisados y coordinados a los mercados más exigentes del planeta, retratados por el excelencia y novedad de nuestros productos, generando valor

y prosperidad para nuestros representantes, nuestros abastecedores y nuestros clientes".

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora 2: Grecia Nuevo Futuro

Lugar: Lima

Productos:

- Ajo
- Paprika
- Chile ancho
- Guajillo

Certificaciones de calidad:

- HACCP
- DIGESA
- ISO 9001
- SENASA

Misión:

Ofrecer una ayuda de calidad mientras tanto, desde la creación del producto orgánico hasta su exhibición, ajustándonos a los requerimientos de cada cliente. Esencialmente, incluya a nuestros representantes funcionando colectivamente para lograr la grandeza.

Visión:

Desarrollar nuestra presencia a nivel mundial y público a través del avance, la mejora constante y la edad de valor significativo para nuestro socio.

Figura 4

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora 3: JALLPA Inversiones Perú S.A.C.

Lugar: Lima

Productos:

- Achiote
- Ajonjolí
- Anís

- Café pelado
- Soya
- Paprika
- Paprika en polvo
- Pimentón

Certificaciones de calidad:

- ISO 9001:2005
- ISO 37001:2016

Misión:

Llevar productos de nuestro campo, con altos estándares de calidad a todos los lugares del mundo.

Visión:

En año 2025 ser una de las principales empresas colombianas exportadoras de vegetales y frutas congeladas.

Figura 5

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

Criterio	Peso	Proveedor 1		Proveedor 2		Proveedor 3		Proveedor 4	
		Nota	Ponderación	Nota	Ponderación	Nota	Ponderación	Nota	Ponderación
Costo	40	4	160	4	160	3	120	4	160
Funcionalidad	10	4	40	3	40	4	40	3	40
Materiales	20	4	80	4	80	3	60	4	60
Garantía	10	5	50	5	50	5	50	3	50
Tiempo	20	5	100	4	80	4	80	5	100
TOTAL			43%		41%		35%		45%

Nota: Autoría propia.

Resultado:

El principal proveedor de ají paprika será el de Tacna - Tepagro ya que adquiere un mejor costo la necesidad de la empresa y por el tiempo a su producción, sabiendo que los agricultores cuentan con el certificado fitosanitario.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad debe mantenerse durante todo el ciclo, desde la naturaleza de la sustancia sin refinar, el tamaño, la metodología de ensamblaje y control, el espacio real satisfactorio en marcha, la ropa del personal según lo indicado por los requisitos previos, etc.

Existen principios de control que deben ser considerados por las organizaciones para garantizar la naturaleza del elemento. El control de calidad está relacionado con la consistencia con estas pautas.

Las perspectivas que los influyen deben ser continuamente consideradas:

- Gestión Y Especialistas Talentosos. Gestión de fabricación y producción de impacto de fuerza de trabajo establecida.
 - Investigación Y Determinaciones Especializadas. La investigación y las pruebas utilitarias confirman la consistencia con determinaciones especializadas.
 - Establecimiento Y Administración DEL Ítem. El establecimiento y administración del rubro ayudará a realizar la actividad correcta, según lo indicado por las determinaciones y por el control de apoyo satisfactorio.
 - MEJORA DE LA CALIDAD. Cada trabajo y mejora que se realice hacia la calidad y para mantenerse al día, significará un cambio positivo para el grupo de trabajadores de la organización.
-
- **Importancia de la calidad:**

Es un aspecto clave y necesario porque de esta manera satisfacen las necesidades de los clientes y quedan totalmente satisfechos. Ya que actualmente el consumidor final es más exigente en cuanto a la calidad de un producto especialmente en los mercados EE. UU., es por ello que la calidad es de suma importancia para nuestra empresa. Pues nos permitirá obtener mejores productos. Pero no solo se trata de ofrecer calidad en lo que estamos exportando, también es importante y necesario

ofrecer calidad en el servicio al cliente garantizando así la ventaja competitiva y comparativa.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificado sanitario oficial de exportación de alimentos de consumo humano:

La dirección general de salud ambiental (DIGESA) será la encargada de brindarnos el registro sanitario y el certificado.

Figura 6

Logo de la DIGESA



Nota: Google Imágenes

Certificado fitosanitario de exportación:

El producto cumplirá con los estándares de control de calidad exigido por EE. UU. Y por nuestro país. Por ello solicitaremos inspecciones fitosanitarias del servicio nacional de sanidad agraria del Perú (SENASA) para recibir la certificación que garantice que el producto ha sido elaborado bajo los mejores estándares de calidad.

Figura 7

Logo de la SENASA



Nota: Google Imágenes

Certificación 1: ISO 9001

El establece cada uno de los requisitos previos de un marco de administración de calidad. Nos ayuda a controlar la naturaleza de nuestros artículos a largo plazo y el volumen y de esta manera lograr el cumplimiento de nuestros clientes.

Figura 8

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: Google Imágenes

Certificación 2: ISO 22000:2018 con SGS:

Caracteriza los requisitos previos de un marco de ejecutivos de manejo de alimentos para garantizar el manejo de alimentos a lo largo del orden jerárquico bien establecido desde la granja hasta el refrigerador. Su objetivo es lograr una mayor seguridad del comprador, desarrollar aún más la colaboración entre las distintas áreas relacionadas con el negocio de alimentos y contribuir a reforzar los instrumentos de manipulación de alimentos del área.

Figura 9

Logo ISO 22000



Nota: Sitio web de SGS PERÜ

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costos de Producción – Míster Ají

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Costo unitario S/.	Costo Total S/.
Ají Paprika	11,865.74	Kilogramos	2.30	27,291.21
Rotulado	2,160	Etiquetas	0.29	626.40
Empaque	47,520	Sobres	0.03	1,348.97
Embalaje	2,160	Cajas	0.70	1,515.00
Unitarización	20	Pallets	20.65	413.32
Costo total de producción S/.				S/. 29,979.90
2,160 Cajas de Salsa de Ají Paprika por 5.5 kg. cada una (11 libras aprox.)				
Peso Neto 11.886 Toneladas				

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Para crear una estrategia de almacenamiento se debe identificar las prioridades de sistema de trabajo en la empresa, ya que se basa en la producción de un producto para su consumo final, por lo tanto, es necesario desarrollar un mecanismo efectivo del almacenamiento.

- Los artículos de limpieza y las sustancias peligrosas deben guardarse independientemente de los artículos de corta duración.
- Los insumos que requieran refrigeración deben guardarse a 4°C o menos para permitir la seguridad de los alimentos contra la contaminación física, de sustancias y microbiana.

- La revolución de provisiones debe estar de acuerdo con la pauta de first in, first out. Esto evitará la utilización de suministros terminados.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 10

Lay-out de almacén – Míster Ají



Nota: Autoría propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

- **Recursos humanos:**

Mano de obra directa (manipula el producto):

Proceso de la materia prima en la fabricación de un producto a la prestación de un servicio.

(2) ayudante de producción

(1) jefe de producción

Mano de obra indirecta (dirección supervisión y control de equipos):

• **Recursos de capital:**

Obras civiles acordes al desempeño

Máquinas para el acompañamiento

Equipos de manutención

- Licuadora
- Balanza
- Mesa de trabajo
- Cajones
- Anaquel
- Juego de cuchillos
- Silla
- Extractora de semillas
- Molinera

• **Recursos energéticos y consumibles:**

- Gas natural
- Electricidades
- Pallets
- Empaquetados
- Embalajr

3.4 Costo fijo del almacén:

- Recursos humanos

Tabla 6

Requerimiento de mano de obra

Requerimiento de mano de obra				
Requerimiento de mano de obra	Cargo	Funciones	Tipo de contrato	Precio
2	Ayudante de producción	Pelar el ají y secarlo /limpieza	jornal 5 días al mes	S/. 3,030.00
1	Jefe de producción	Realizar la producción de lasalsa ing. de industrias alimentarias	fijo	S/. 3,715.00
Total de mano de obra al mes				S/. 6,745.00

Nota: Autoría propia.

- **Inversión de activos fijos**

Tabla 7

Inversión de activos fijos

Inversión de activos fijo-míster ají					
Ítems	Unid.	Cant.	Característica	vida útil	Costo inicial
Licuadaora	unidad	2	maquinaria de licuadaora industrial	5 años	S/. 1,600.00
Balanza	unidad	1	balanza electrónica	5 años	S/. 600.00
Mesa trabajo	unidad	2	mesa metálica acero 1.3m. x 2.00 m.	5 años	S/. 300.00
Cajones	unidad	4	cajones de plástico apilables	5 años	S/. 120.00
Anaqueel	unidad	1	estantes para almacén	5 años	S/. 150.00
Juego de cuchillos	unidad	2	juego de cuchillos cerámicos incluye pelador	5 años	S/. 200.00
Silla	unidad	5	diversas actividades	5 años	S/. 75.00
Total					S/. 3,045.00

Nota: Autoría propia

Tabla 8*Presupuesto de materia prima*

Presupuesto de materia prima			
Ítems	Precio unitario	Precio por 90 Unid.	Precio por 2,160 cajas
Empaque	S/. 0.03	S/. 56.20	S/. 1 , 3 4 8 . 9 7
Envase	S/ .0.55	S/. 27.50	S/. 2 6 ,136.00
Cartón	S/. 2.35	S/. 2.35	S/. 5 ,076.00
Total, de costos en materia prima por el primer mes de producción			S/. 32,560.70

Nota: Autoría propia**Tabla 9***Suministros - Míster Ají*

Ítems	Unidad	Forma de pago	Costo total
Agua	m3.	mensual	S/. 250.00
Electricidad	Kws.	mensual	S/. 400.00
Teléfono internet	Dbm.	mensual	S/. 100.00
Total			S/. 750.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Figura 11

Etiquetado del producto



Nota: Autoría propia

Figura 12

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia

La marca se utiliza para nombrar la marca que presenta datos considerados significativos para un artículo específico. La organización MÍSTER AJÍ utilizará en la representación, leyenda, imagen inequívoca que haya compuesto, impreso, estarcido, estampado, embellecido o cuadriculado o pegado en el compartimento de alimentos.

4.2 Normas técnicas aplicables:

El etiquetado deberá tener:

- Nombre de la comida
- Sustancia neta única
- Número y fecha de la resolución
- Fecha de montaje o fecha de empaquetado del artículo
- Fecha de terminación o duración del artículo

- Fijaciones, el nombre debe incorporar el resumen, en igualdad de condiciones,
- Indicaciones de capacidad

Normas de Perú para la Exportación:

La planta de producción contara con los permisos y certificaciones fitosanitarias emitidas por SENASA y DIGESA y son las siguientes:

- Inspección fitosanitaria del SENASA
- Inspección sanitaria de DIGESA
- Emisión del certificado fitosanitario de exportación emitido por SENASA
- Emisión del certificado sanitario de exportación emitido por DIGESA

Tratamientos requeridos:

- Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo
- pasteurizado del producto terminado
- Plaguicidas permitidas según SENASA

Normas de Acceso de EE.UU.:

Para la comercialización de alimentos. Debe tener en aprobación de la FDA (Food And Drug Administration).

Requisitos para productos agrícolas frescos:

- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección Zoonitaria y Vegetal

- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino
- Libre plagas

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

Conjunto de normas técnicas de carácter obligatorio que han sido puestas a disposición de todos los ciudadanos por parte del Instituto Nacional de Calidad, organismo adscrito al Ministerio de la Producción, estas sirven para orientar y ofrecer herramientas técnicas relacionadas a un sistema de gestión de calidad e innovación en toda la empresa para promover una cultura de calidad en el Perú, mejorar la competitividad en las organizaciones, la eficiencia estatal y la protección ciudadana y medioambiental.

4.3 Proceso de rotulado:

Tabla 10

Proceso de rotulado

Actividad	Descripción	Responsable
Encuesta de lineamientos legítimos actuales para marcando	El supervisor de planta junto con el jefe de calidad +I+D completan un relevamiento de las pautas legítimas en vigor correspondiente a la planta de creación	Gerente de planta
Establecer el rotulode acuerdo a lo establecido legalmente	Con los datos adquiridos de la encuesta legítima adecuada a la organización, se establecen los modelos de los nombres. de los elementos terminados,	Líder de calidad
Establecer el loteado interno para los productos	Para completar el reconocimiento de nuestra interacción, se diseñó un grupo interior, el grupo estará compuesto por: Una letra que se compara con el año en curso	Gerente de planta
Verificación de los rótulos	Los administradores de creación son los responsables de completar la confirmación que el nombre es correcto y que el grupo se compara con el día en curso	Supervisorde producción

Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 11

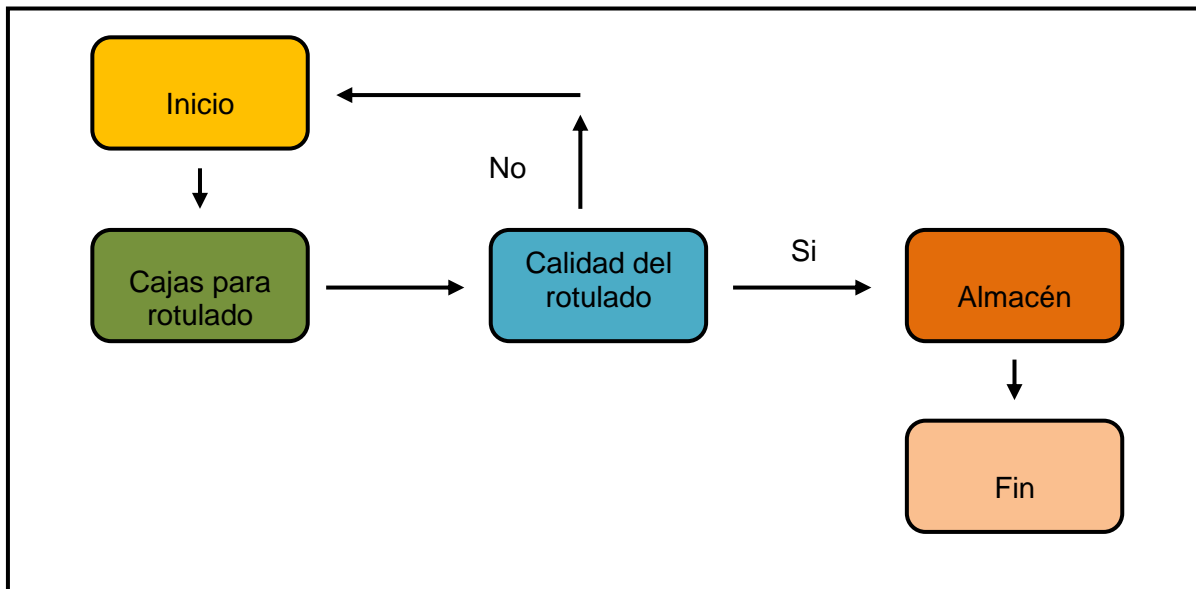
Tiempos y costos del proceso de rotulado

DESCRIPCIÓN	
Tiempo	Productos
1 hora	Rotulado 90 cajas
8 horas	Rotulado 720 cajas
24 horas	Rotulado 2,160 cajas

Nota: Autoría propia

Figura 13

Flujograma del proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

Tabla 12*Tiempos y costos rotulados*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.29	Rotulado 90 cajas
8 horas	206.81	Rotulado 720 cajas
24 horas	626.40	Rotulado 2,160 cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es la presentación comercial de un producto que está diseñado para contener, preservar y mantener bajo óptimas condiciones el contenido de este mientras es transportado, almacenado y adquirido por el consumidor. La importancia radica debido a que permite que el producto llegue a los clientes finales con la misma calidad con la que salió de su lugar de producción, porque ayuda a la promoción y comercialización del bien.

Tabla 13

Ficha técnica del empaque



Tipo de empaque: envoltura desechable

Tiene una buena protección, es fácil de sellar y conserva el producto.

- Ser nuevo y de primer uso (no reenvasado).
- Estar marcado con un nombre que demuestre la nación y división de origen.
- Tener el nombre de la especie.
- Tener el nombre o código del fabricante.
- Contar con el nombre o clave del empacador.
- Tener fecha urgente

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que la empresa MÍSTER AJÍ utilizará en cuenta, con las siguientes características:

- Capacidad contenedora: necesita demostrar la masa o volumen específico de su sustancia.
- Capacidad de representación: atrae la atención del comprador el canal de apropiación.
- Capacidad de datos: para el marcaje relacionado con el compromiso legítimo de la exactitud de la información anunciada.
- Capacidad de administración: en la medida en que dé utilidad.

- Capacidad de resguardo y garantía de la naturaleza del artículo agrupado contra especialistas externos de modificación física-sustancia y bioquímica del artículo.

5.3 Proceso de empaque:

El proceso se inicia el empackado de la salsa en el envase de 254 gramos de capacidad, para poder lograrlo nuestra empresa seguirá el procedimiento.

Figura 14

Proceso de empaque



Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

El empaçado de la salsa de ají paprika será de la siguiente manera; empaçar cajas con 22 unidades que contiene, peso de cada uno ½ libra o su equivalente a 254 gramos.

Tabla 14

Tiempos de empaçado

TIEMPOS Y COSTOS	
TIEMPO	PRODUCTOS
1 Hora	Empacar 90 cajas de 5.5.kg.
8 Horas	Empacar 720 bolsas de 5.5.kg.

Nota: Autoría propia.

Tabla 15

Tiempos y costos del proceso de empaçado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	56.21	Empacar 1,980 bolsa de 227 gr.
8 Horas Laboradas	449.66	Empacar 15,840 bolsas de 227 gr.
24 Horas	1,348.97	Empacar 47,520 bolsas de 227 gr.

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es el medio de producción que condicionara un producto terminado para ser enviado de un destino a otro de una forma segura y sin que sufra daños.

El embalaje es importante, ya que protegerá el producto “salsa de ají paprika” de daños que se generen por movimientos fuertes, de cambios de clima de un deterioró a otro. De posibles robos o sufrir contaminación durante su traslado, como también facilitara la manipulación de nuestra carga, ayudara a su fácil identificación y se ajustara a las regulaciones y exigencias de nuestro mercado destino.

Tabla 16*Ficha técnica del embalaje*

	Descripción
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado cubiertas de cera.
Beneficios	Adaptabilidad en el sistema de montaje. Protección contra el cuidado durante el transporte. Explotando sus semblantes para una correspondencia realista. Bajo costo de creación. es reciclable
Características técnicas del empaque	
Medidas	50X40X10
Peso	C/U: 12,500 KG.
Color	Marrón claro

Nota: Autoría propia**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

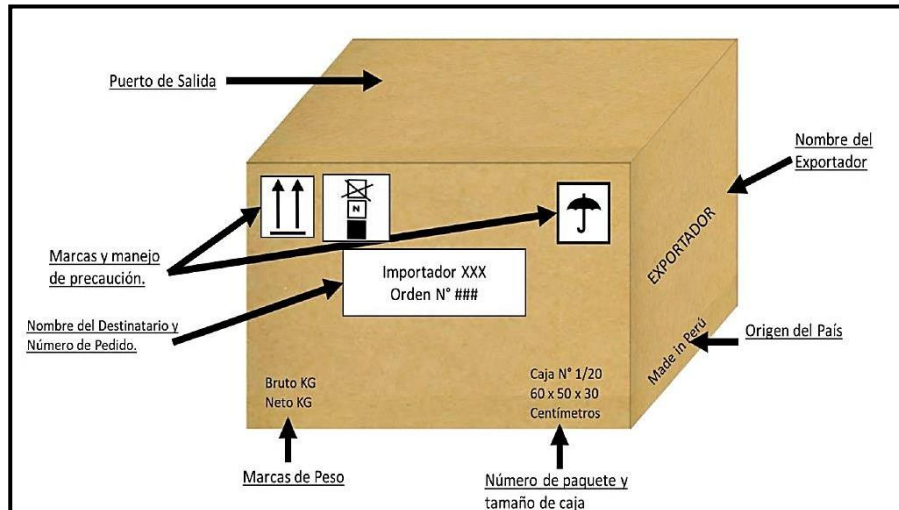
En una actividad, el comerciante es responsable de garantizar que el bulto del artículo sea adecuado para el transporte, de esta manera, debe conformarse con los materiales de bulto correctos. La Organización Mr AJÍ tendrá en cuenta las normas de acompañamiento para la determinación de la paquetización:

- Gran acolchado e impermeable al aturdimiento y la vibración.
- La impresión y el marcado son excepcionalmente simples

- Es factible cubrirlo con cera, parafina y polietileno para hacerlo más seguro
- Permisos para contener celdas de cartón por espacio

Figura 15

Modelo de caja a embalar



Nota: Autoría propia

6.3 Proceso de embalaje:

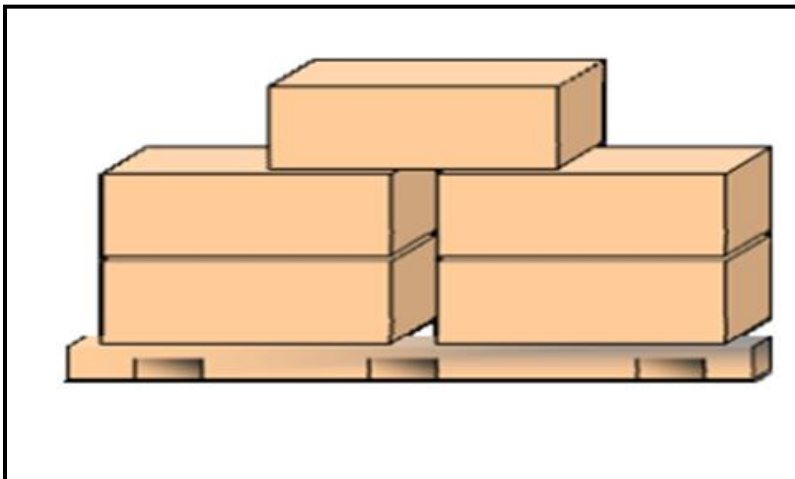
Teniendo en cuenta los principios en el manejo de carga mundial, se sugiere la utilización de camas. Para garantizar la fiabilidad del montón en las camas, es normal incluir pestañas o grupos combinados con esquinas de cartón. A pesar de que también se utilizan envolturas con películas plásticas estirables, no se recomienda para el vehículo de artículos de corta duración ya que estas películas impiden la ventilación.

Las esquinas o cantoneras, de cartón o plástico, se colocan hacia arriba en cada punto de la cama, cubriéndola y se unirán a la cama mediante un lazo o banda. El componente base de cada uno de ellos debe ser de 50 X 50 X

4 mm. de segmento y su longitud debe ser equivalente al nivel absoluto de la cama. La faja se hace por medio de unas cuatro tiras, una de ellas abrazada a la estiba, y cada una de ellas suficientemente apretada, pero sin dañar el atado. Cabe señalar que las pestañas tienden a soltarse cuando los cambios de temperatura no son innecesariamente extraordinarios. El nivel de apilamiento de las camas que se embarcan en el compartimiento no debe superar los 2 metros, incluidas las estimaciones de camas.

Figura 16

Proceso de embalaje



Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 17

Proceso y costo de embalaje

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	63.13	Empacar 180 cajas de 5.5 kg.
8 Horas Laboradas	505.00	Empacar 720 cajas de 5.5 kg.
24 Horas	1,515.00	Empacar 2,160 cajas de 5.5 kg.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado:

Los compartimentos o soportes son los compartimentos de carga que permiten la capacidad del producto para trasladarlo tanto en camiones, trenes y barcos, facultando así el transporte polivalente. Por lo general, se utilizan para enviar materiales pesados o existencias paletizadas.

De esta forma, para nuestra actividad de commodities debemos ajustarnos a los gastos y naturaleza de la administración de paletizado que dan las administradoras de factores coordinados en nuestro país.

Tabla 18*Ficha técnica del pallet*

Pallet de madera																	
Características	<table border="0"> <tr> <td>LARGO:</td> <td>ANCHO:</td> <td>PESO:</td> <td>PESO</td> </tr> <tr> <td>120 cm.</td> <td>100 cm.</td> <td>14.5kg.</td> <td>MAX.</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>APILABLE:</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>1500Kg.</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar para grandes volúmenes: Aplicar calor al menos 56° de temperatura durante 30 minutos. • Reutilizable (dura hasta 20 vueltas). • Resistencia al maltrato y a daños accidentales Capacidad de sostener la carga sin flexionarse demasiado Resistir manipuleo y almacenamiento sin fracturarse. 	LARGO:	ANCHO:	PESO:	PESO	120 cm.	100 cm.	14.5kg.	MAX.				APILABLE:				1500Kg.
LARGO:	ANCHO:	PESO:	PESO														
120 cm.	100 cm.	14.5kg.	MAX.														
			APILABLE:														
			1500Kg.														
Fabricado	Madera tipo americana																
Actualidad	Actualmente, la normativa internacional obliga a tratar la madera que se destina a exportación																

Nota: Autoría propia

El material utilizado es la madera, sin perjuicio de que la forma en que la utilización de este material espera que estas etapas estén fuertemente influenciadas por la norma NIMF 15, que tamiza la producción y tratamiento

de este tipo de lechos. La norma ISPM 15 es un acuerdo realizado por la asociación de países unidos para la alimentación y la horticultura que pretende prevenir por completo la propagación de conflictos entre países, un hecho que puede ocurrir en el transporte de piezas o componentes.

Además, la NIMF 15 demuestra que las camas de madera deben fabricarse con madera descortezada, además de pasar por un determinado tratamiento fitosanitario cada cierto tiempo, por lo que reciben el inequívoco término “EPAL” como declaración de calidad fitosanitaria.

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

También llamado escenario, rango o cuna; Es una carcasa de madera, plástico u otros materiales utilizados en el desarrollo de carga ya que funciona con elevación y manejo con grúas accionadas por poca presión, llamadas montacargas. Sus aspectos fundamentales son:

- Múltiples utilidades (transporte, capacidad).
- Medidas estandarizadas
- Precio más económico
- Obras sobre la naturaleza del transporte.
- Da agilidad en el cuidado.
- De fácil reciclaje

7.3 Proceso de paletización:

Es excepcionalmente práctico enviar mercancías en camas de forma y tamaño uniformes, lo que respalda extraordinariamente esta capacidad de la red de producción gracias a su simplicidad de transporte, su interacción:

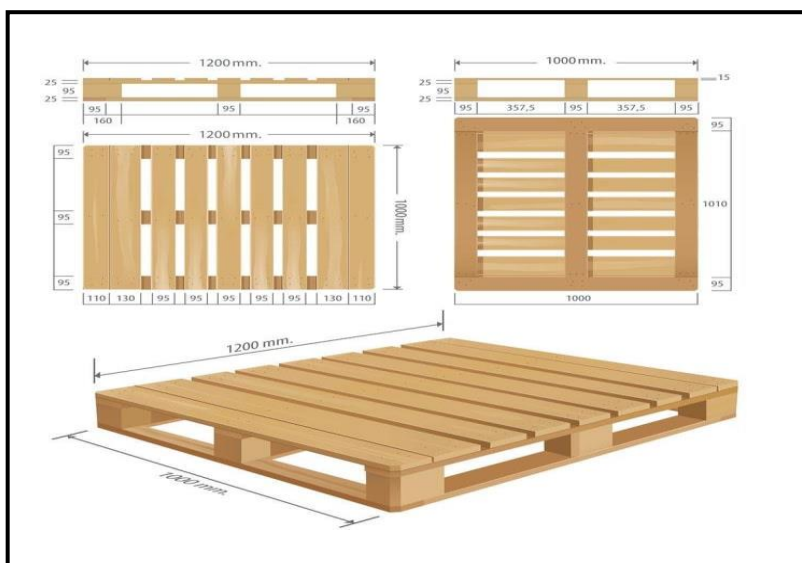
- Apilamiento de compartimentos en el sitio de creación y en el sitio muelle.
- Traslado de compartimentos a puerto por cambio.
- Grúas para llevar los contenedores dentro y fuera.

7.4 Plano de estiba del pallet:

Está relacionado con obligar dentro de un compartimento de la manera más ideal y, por lo tanto, ahorrar gastos. Esto se conoce como "cubicaje". Por reglas, un compartimento de 40 pies se puede apilar con 20 "camas".

Figura 17

Plano de estiba del pallet



Nota: Googleacademico.com

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 19

Tiempo y costos del proceso de paletización

DESCRIPCIÓN			
Tiempo	Costo US\$	Costos S/.	Productos
1 hora	20.66 por pallet	20.66	Paletizar 108 cajas en 1 Pallets
8 horas	20.66 por pallet	165.27	Paletizar 864 cajas en 8 Pallets
24 horas	20.66 por pallet	413.32	Paletizar 2,160 cajas en 8 Pallets

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Un contenedor es un recipiente de carga que hace posible al almacenamiento de mercancía pesada o unitarizada para ser trasladada de un lugar a otro haciendo uso de medios de transportes terrestres, marítimos, aéreos, fluvial o multimodal. Su clasificación, tamaño y medidas están regulados por la norma ISO 668-2 denominada “Contenedores de Carga de la Serie – 1 Clasificación, Dimensión y Clasificación”. Tienen como finalidad facilitar la manipulación y transporte de grandes cantidades de mercancía, proteger la carga de golpes y cambios de clima y conservar su contenido en óptimas condiciones para que no pierdan su calidad.

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor



CONTENEDOR NORMAL 40 PIES			
PESOS	Vacio:	3.630 - 3.740 Kg	8.005 - 8.245 libras
	Peso Máximo:	26.740 - 26.850 Kg	58.960 - 59.205 libras
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	12.192 mm (40')	12.030 mm (39' 6")	-----
ANCHO	2.438 mm (8')	2.345 mm (7' 8")	2.335 mm (7' 8")
ALTO	2.591 mm (8' 6")	2.400 mm (7' 10")	2.290 mm (7' 6")
VOLUMEN	67,7 m3 (2.390 pies3)		

Nota: Google.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Las normas que se tomaron para la determinación del compartimento son las que se acompañan:

- Su base permite transportar hasta 18 pilas de camas europeas o 20 montones de camas estándar.
- El compartimento estándar de 40 pies también se denomina soporte Dry de 40 pies, furgoneta Dry de 40 pies o compartimento Dry de 40 pies.

- La utilización de compartimentos agiliza las actividades de apilamiento y vaciado de mercancías de las unidades vehiculares, disminuyendo la temporada de espera de la unidad vehicular para seguir completando sus recorridos o excursiones.
- Como los compartimentos tienen aspectos estándar, esto permite su intercambio a varios medios para el transporte a cualquier parte del planeta.
- Disminuye las cuotas del seguro al estar más protegido el producto.
- Permite la solidificación de fletes de varios proveedores para varios clientes.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 20

Proceso de contenedorización



Nota: Autoría propia

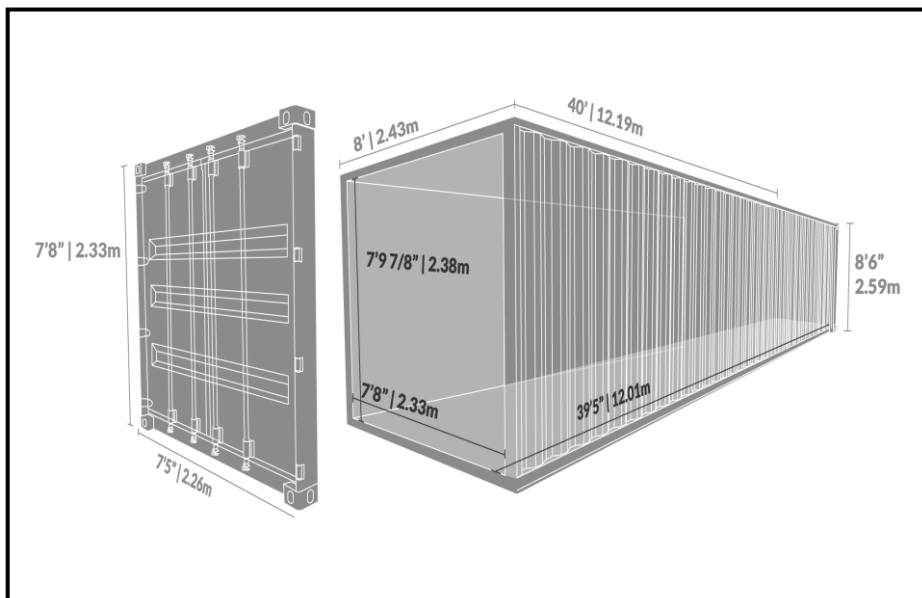
8.4. Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba es un informe que deben transmitir todos los buques que transporten compartimentos. Consta de un croquis que muestra la superficie de cada uno de los compartimentos que transporta la embarcación.

Con el plan de estiba es factible decidir con absoluta precisión dónde se ha colocado un montón. Los especialistas comentan que incluso los propietarios del producto pueden elegir el lugar y que algunos lugares son más costosos que otros, como si fueran asientos en un teatro. LICENCIADO EN DERECHO

Figura 19

Plano de estiba del contenedor



Nota: Googleacademico.com

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 21

Tiempo y costo del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN			
Tiempo	Costo US\$	Costos S/.	Productos
1 hora	20.65 por pallet	103.30	Contenedorizado de 5 Pallets
4 horas	20.65 por pallet	413.18	Contenedorizado de 20 Pallets

Nota: Autoría Propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 22

Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	New Transpot	Lima, Callao
2	Far adunas S.A.C.	Lima
3	Dinet	Lima
4	Ac prologistic del Perú	Callao, Trujillo, Paíta
5	Ransa	Arequipa, Callao, Paíta

Nota: SIICEX 2022

Para nuestras operaciones exportadoras utilizaremos el transporte marítimo por los costos, manipulación y tiempo de entrega.

Empresa proveedora de transporte: New Transport

Lugar: Lima, Callao

Servicios: Agente aduanero y de transporte interno

Misión: brindamos un servicio integral para nuestros clientes.

Visión: ser percibidos globalmente por dar gestiones personalizadas de operaciones coordinadas a través de respuestas a la medida del cliente.

Figura 20

Logo de la Empresa



Nota: www.newthansport.net

Empresa proveedora de transporte: FAR ADUANAS S.A.C.

Lugar: Lima

Servicios: Agente de transporte internacional, operador logístico.

Misión: ser la organización con la mejor inclusión de operaciones coordinadas en el país, dotando al área de negocios con aparatos de estrategias de primera

Visión: ser precursor en administraciones de operaciones coordinadas a nivel mundial.

Figura 21

Logo de la Empresa



Nota: www.faraduanas.org

Empresa proveedora de transporte: Dinet

Lugar: Lima

Servicios: Agente de transporte interno.

Misión: Crear y trabajar reapropiando arreglos y gestiones para nuestros clientes para aquellos ciclos que son importantes para su red productiva.

Visión: Ser percibidos por sus clientes como cómplices de factores coordinados, pioneros en los sectores de negocios en los que se desenvuelven, reconocidos por su grandeza funcional.

Figura 22

Logo de la Empresa



Nota: dinet.com

Empresa proveedora de transporte: AC PROLOGISTIC DEL PERÚ SAC.

Lugar: Callao, Trujillo, Paita

Servicios: Agente de transporte internacional, operador logístico.

Misión: mantenernos y superarnos con la empresa líder en las operaciones logísticas aduaneras de la carretera interoceánica, en las exportaciones e importaciones hacia el Brasil y Bolivia, complementando nuestras operaciones con los mercados europeos, asiáticos y americanos.

Visión: para el desarrollo de nuestras operaciones contamos con la siguiente organización.

Figura 23

Logo de la Empresa



Nota: prologisticperu.com

Empresa proveedora de transporte: RANSA Comercial S.A.

Lugar: Arequipa, Lima Callao

Administraciones: Especialista mundial en vehículos,

Misión: ser la organización con la mejor inclusión de operaciones coordinadas del país, dotando al área de negocios de aparatos estratégicos de primer nivel.

Figura 24

Logo de la Empresa Ransa



Nota: Ransa.com

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 23

Cotización del transporte interno

Descripción			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Origen – Destino	Panamericana KM 1001,74	650.00	5:20

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Las administraciones de vehículos en todo el mundo son esenciales para la apropiación real global y respaldan las actividades de factores coordinados de comerciantes y exportadores, brindando las herramientas de operaciones planificadas fundamentales para completar negocios a nivel mundial. Aquí te presentamos las que trabajaremos.

Tabla 24*Proveedores del transporte internacional*

N°	Proveedor	Lugar
1	Royal cargo logístico SAC.	Lima – Callao
2	Ausa adunas S.A.	Lima – Callao
3	Transitex	Lima
4	Grupo atlantic	Lima
5	Pic	Lima

Nota: SIICEX 2021**Empresa proveedora:** ROYAL CARGO LOGISTICS SAC.**Lugar:** Lima - Callao

Servicio más de 40 años de experiencia en el transporte y manejo de carga, ahora hemos establecido nuestra propia red global de empresas propias y confiables.

Misión: estamos comprometidos con nuestros clientes y un camino mutuo de crecimiento y éxito, ofreciendo soluciones innovaciones y diversificadas.

Visión: ser el socio preferido de elección en la cadena de suministro y la industria logística.

Figura 25

Logo de la empresa Royal Cargo



Fuente: <https://www.royalcargo.com>

Empresa proveedora: AUSA ADUANAS S.A.

Lugar: Lima - Callao

Administraciones: somos AUSA, una de las principales administradoras de factores coordinados del área con más de 35 años de implicación en la mejora de las actividades de intercambio a nivel mundial.

Misión: somos expertos en mercancías perecederas, mercancía seca, mercancía flexible y mercancía IMO.

Visión: Encontrar el mejor arreglo, el tiempo de viaje más limitado, al mejor costo, a cualquier objetivo del planeta.

Figura 26

Logo de la empresa AUSA



Fuente: www.ausasa.com

Empresa proveedora: TRANSITEX

Lugar: Lima

Servicios: Transitex le ofrece mucho más que transporte. Su equipo de especialistas en logística está en condiciones de ofrecer todos los servicios necesarios para completar un proceso de importación y exportación.

Misión: proporcionar soluciones logísticas confiables y competitivas que involucren el transporte global por tierra, mar o aire y que sean obtenibles desde cualquier parte del mundo.

Visión: ser una empresa diferencia cuyo objetivo sea promover el crecimiento sostenible de los niveles de exportación y sustentar la creciente internacionalización de nuestros clientes mediante la construcción de alianzas estables y duraderas basadas en objetivos comunes.

Figura 27

Logo de la empresa TRANSITEX



Fuente: <https://www.transitex.com>

Empresa proveedora: Grupo Atlantic

Lugar: Lima

Administraciones: Somos expertos en administraciones aéreas, marítimas y de operaciones coordinadas a nivel mundial. También somos esenciales para

WCA, la organización más grande e impresionante de transitarios de carga autónomos, con más de 10,081 oficinas de parte de WCAworld, superando a la de los transportistas de carga más multimodales. Enorme en el planeta.

Misión: Movemos carga a nivel mundial ofreciendo principios de primer nivel en nuestros ciclos y gestiones, esperando continuamente brindar arreglos competentes, consolidando alianzas vitales públicas y globales.

Visión: Es nuestra obligación afianzarnos como pioneros en nuestra área, manteniendo la confianza hacia nuestros clientes y socios, enfocados en consentir lineamientos públicos y mundiales

Figura 28

Logo de la empresa Grupo Atlantic



Fuente: <https://grupoatlantic.com.pe/>

Empresa proveedora: PIC

Lugar: Lima

Administraciones: Como empresa de transporte, administrador de factores coordinados y representante de aduanas, podemos ofrecer un amplio apoyo a lo largo de la cadena mundial de transporte de carga marítima y aérea desde la puerta de entrada del proveedor o comerciante hasta la entrega en las oficinas del remitente o comprador.

Misión: agregar estima persistente y personalizada en el espacio de operaciones coordinadas en todo el mundo a cada uno de nuestros clientes.

Visión: Ser percibidos por nuestros clientes y socios como la organización imaginativa de operaciones coordinadas a nivel mundial que agrega el mejor valor persistente.

Figura 29

Logo de la empresa PIC



Fuente: <https://www.pic-cargo.com/>

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

El costo del transporte marítimo desde Lima – Callao hasta el puerto de los Ángeles – USA.

Tabla 25

Cotización del transporte internacional (cotización)

Flete marítimo			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	2,650.00	10,361.50	15: días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: ADUANDINA

ADUANDINA centra sus esfuerzos en lograr la productividad más destacada para sus clientes en la libertad aduanera de los ejecutivos, suavizando ciclos y buscando mejorar los emprendimientos autoritarios de su organización.

Figura 30

Logo de empresa Aduandina



Nota: aduanadina.com

Agente: ACAMAR ADUNAS

ACAMAR ADUANAS SA es una organización tradicional y administradora de factores coordinados a nivel mundial con sede en Lima, Perú. Cuenta con organizaciones afines ACAMAR TRANSPORT SAC. (transporte terrestre) y ACAMAR Freight USA LLC (Miami Florida).

Estamos aprobados por la SUNAT/ADUANA como "Operador de Comercio

Outside" con el código 8476 y nuestros ciclos están garantizados por BASC (Business Partnership for Secure Trade)

Figura 31

Logo empresa ACAMAR ADUANAS



Nota: acamar.com

Agente: CROSSTAINER

Nuestra organización de tradiciones da respuesta a una amplia gama de ocasiones fortuitas en el intercambio mundial, así mismo nos hemos ganado la confianza de cada uno de nuestros clientes. Probablemente las cosas más intermitentes que manejamos: Materiales, Juguetes, Ferretería, Aparatos, Medicamentos, Instrumentos, Agroindustriales, etc.

Figura 32

Logo empresa CROSSTAINER



Nota: <http://crosstainer.pe>

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de la organización se completó con la organización Traditions Speculations, averiguando cómo diseñar los costos que se generarán en la actividad comercial, en la tabla adjunta se ve el detalle, por ejemplo.

Tabla 26*Cotización de Exportación con TRANSMERIDIANA S.A.*

Cotización de Exportación con TRANSMERIDIANA S.A.					
Nº de Cotización	104			Vigencia:	30/11/2021
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	Norma Ramos
Fecha:	21/01/2022			Atte.:	
Régimen:		Régimen Aduanera:	-	-	Almacén:
Vía:		Incoterms:	FOB	-	Dirección Recojo:
Tipo de Carga:	Exportación	Ref.:	-	-	Dirección Entrega:
Tipo de Flete:	Marítimo	Puerto de Origen:	Callao	-	Dimensiones
Condición Flete:	FCL	Puerto Destino:	Los Ángeles	-	Transportista:
Tipo de Servicio:			-	-	Tipo de Cambio
Tipo de Despacho:			MSC	10	
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 2,650.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 125.00	-	-	
Sub Total:		\$ 2,775.00	-	-	
Gastos Locales:			Soles		
Visto Bueno:	CUR		-	Detalle	
Gasto Administrativo:	USD		-	X Contenedor (Aprox.)	
Comisión Aduana:	USD	\$ 600.00	-	X Aprox. para canal	
Precintado:			-	Verde	
Almacén Aproximado:			-		
Sub Total:	USD	\$1,050.00			
IGV:	USD	\$ 189.00			
Total Origen y Locales:	USD	\$ 4,014.00			
Tiempo de Transito:		15 Días Aproximadamente			
Frecuencia en Salidas:		Semanal			
Condiciones Generales					
<ul style="list-style-type: none"> - Estas tarifas son apropiadas solo para fletes generales y no tienen ninguna relación significativa con envíos de mercancías peligrosas, fletes estimados, microorganismos, fletes más grandes que el promedio, fletes de corta duración o cualquier otro tipo de envío que requiera un cuidado extraordinario. - Después de la fecha límite, la tarifa se actualizará en la fecha de despegue. 					
TRANSMERIDIANA S.A.					
AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO COMERCIAL Av. Foccet MODULO h SECTOR dB 4DA ETAPA Nº323					

Nota: cotización por el agente Transferirían S.A.C.

10.3 Aseguradoras:

Un proveedor de red de seguridad o agencia de seguros es una organización que se encarga de garantizar los peligros a los extraños, de modo que blindo o protege los recursos materiales de los peligros a los que están expuestos. No será utilizado.

Tabla 27

Aseguradoras

Nombre	Costo
Skholl	\$ 520.00
Mapfre	\$ 490.00
Pacífico	\$ 610.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Para la toma del arreglo se toma como referencia normal la tarifa que se espera para cada embarque de carga. No será utilizado.

Tabla 28

Póliza de seguro

Descripción	
1.38%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

MAERSK PERÚ S.A.:

Cuentan con más de 649.5 mil m² de zonas de almacenamiento y servicios logísticos, desde los últimos artículos recién salidos, hasta productos de consumo, electrónicos y dispositivos, hasta artículos de ayuda y socorro, con nuestra experiencia global, puede contar con una solución de almacenamiento y distribución que funcione para usted.

TRAMARSA:

Estamos comprometidos con la consideración de embarcaciones, fletes y cimentaciones oceánicas y portuarias; y produce estima a través de arreglos particulares y de gran alcance, con mano de obra hábil y convencida, convirtiéndose en socios vitales de sus clientes, sumándose a su giro y al de las áreas de impacto donde actúa con compromiso social. Ofrecemos desde los centros de distribución en el camino hasta la capacidad de carga en stock.

UNIMAR:

Dando gestiones coordinadas de operaciones, ajustándonos en todo momento a los requerimientos de nuestros clientes. Del mismo modo, tenemos una armada de hardware con soporte de mantenimiento extremadamente duradero que nos brinda una garantía de consideración líquida con respecto a nuestras tareas. Nuestro amplio límite de acopio en cada una de nuestras instalaciones nos permite supervisar varias líneas de negocio en una misma oficina.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Estas vías de transporte son importantes:

Puerto de Los Ángeles

El Puerto de Los Ángeles es un puerto mundial en el barrio de San Pedro de la ciudad de Los Ángeles, California, Estados Unidos.

Se encuentra aproximadamente a 20 millas (30 km) al sur del centro de Los Ángeles. También se le llama San Pedro Straight o World Port.

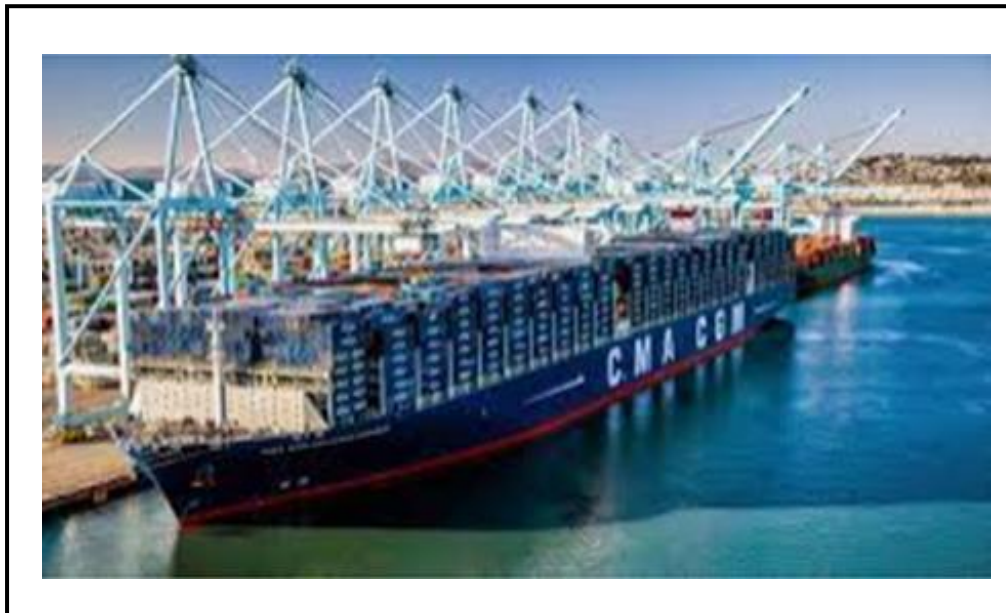
El complejo portuario estima 30 km² y se estima que involucra 69 km (43 millas) de tierra y agua. Está conectado con el lado del puerto de Long Ocean.

El 80% del intercambio mundial ingresa a través de los puertos de los EE. UU., en su mayor parte a través de los de Los Ángeles y del lado de Long Ocean.

Durante una visita al puerto de Los Ángeles, lado de Long Ocean, la autoridad destacó que recientemente más de 8,000,000 100,000 compartimentos viajaron a través de este lugar, enviando mercancías por valor de más de 400 mil millones de dólares.

Figura 33

Puerto de los Ángeles



Nota: <https://mundi.io/exportacion/puertos-de-estados-unidos/>

Puerto de Miami: El Puerto de Miami es un puerto situado en Miami, Florida en Biscayne Strait. El puerto es percibido como la capital mundial de los viajes y es una de las principales entradas de mercancías de toda América. El Puerto de Miami es un partidario significativo de las economías del vecindario y del estado.

Puerto de Georgia: Uno de los puertos estadounidenses en la costa atlántica es el Puerto de Georgia, que, desde alrededor de 1945, se ha convertido en un imán para el intercambio y la especulación en todo el mundo. Los puertos de aguas profundas de Georgia en Savannah, Brunswick, junto con las terminales terrestres en Chatsworth, Bainbridge y Columbus, son conductores básicos para componentes sin refinar y productos terminados hacia y desde objeciones en todo el mundo.

Hogar de la oficina de compartimentos de una sola terminal más grande de su tipo en América del Norte, el Puerto de Georgia contiene dos terminales de aguas profundas.

Puerto de Nueva Orleans: El Puerto de Nueva Orleans es un puerto situado en Nueva Orleans, Luisiana. Es el sexto puerto más grande de los USA. Por volumen de carga atendido, el segundo más grande del estado después del puerto del sur de Luisiana y el decimotercer más grande de los USA

A la luz del valor del montón. También cuenta con el muelle más largo del mundo, que tiene 3,4 km de largo y puede embarcar 15 barcos simultáneamente. El Puerto de Nueva Orleans maneja alrededor de 62 millones de toneladas de carga cada año. El puerto también maneja alrededor de 50,000 barcos de carga y 700,000 viajeros de viaje cada año con diferentes barcos de Amusement Park, Illustrious Caribbean y Norwegian Voyage Lines, lo que lo convierte en uno de los principales puertos de viaje del país.

Con respecto a los aeropuertos tenemos:

Aeropuerto Internacional de Los Ángeles

Los Angeles Worldwide Air terminal es la terminal aérea fundamental para la ciudad de Los Ángeles, California. La terminal aérea está situada hacia el

suroeste, en el área de Westchester, a 27 kilómetros del centro de Los Ángeles.

Careless es la quinta terminal aérea más activa del planeta. Careless tiene más viajes implacables (o directos) que cualquier otro en el planeta, sirviendo a más de 60 millones de viajeros y moviendo varios millones de toneladas de carga.

Aeropuerto Internacional de Miami - Miami

Es la terminal aérea fundamental que da servicio a la región metropolitana del Sur de Florida, EE.UU. La terminal aérea está en un área no incorporada de la provincia de Miami-Dade, Florida, 8 millas (13 km) al noroeste del centro de Miami, entre las comunidades urbanas de Miami, Hialeah, Doral, Miami Springs, el pueblo de Virginia Nurseries y las comunidades no incorporadas barrio de Fountainebleau. Es la terminal aérea fundamental del sur de la Florida para vuelos internacionales de larga distancia. Miami International es también una de las ocho terminales aéreas en los EE. UU. que pueden recibir el Airbus A380 Superjumbo.

Aeropuerto Internacional de Orlando

Orlando Worldwide Air terminal es una importante terminal aérea pública que se encuentra a 6 millas (10 km) al sureste de Orlando, Florida, EE. UU. En 2017, MCO atendió a 44.611.265 viajeros, lo que la convierte en la terminal aérea más activa del territorio de Florida y la undécima terminal aérea más activa de EE. UU. Mueve más de 20 mil toneladas de carga aérea, en su mayoría de las regiones siderúrgica, metalúrgica, minera y actual.

Figura 34

Aeropuerto internacional de Los Ángeles



Nota: Google.com

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

Los cursos de transporte de EE. UU. Son mejores de lo esperado y están en excelente forma. En cuanto a la longitud de la organización ferroviaria, EE.UU. se sitúa décimo en el planeta, con 0,89 metros por ocupante. En total, la red de vías ferroviarias cuenta con 293.564 kilómetros.

El tráfico de carga por ferrocarril aumentó recientemente a 2.364,14 mil millones de toneladas y millas recorridas. El tráfico de viajeros llegó a 31.960 millones de kilómetros de viajero en 2018. Los flujos registrados aluden a vehículos terrestres en vías fluviales y trincheras. El número de puertos incorpora los situados en los 19.924 km absolutos de costa. En 2020 se enviaron alrededor de 54,96 millones de compartimentos de mercancías.

Según información proporcionada por el Banco Mundial (BM) sobre el tráfico portuario de compartimentos que activa la progresión de los titulares del modo de transporte terrestre al marítimo y viceversa, en unidades idénticas a 20 pies (TEU), un compartimento de tamaño estándar . Un total de 54,69 millones de TEUs se matricularon en el país para 2018 y según proyecciones.

Figura 35

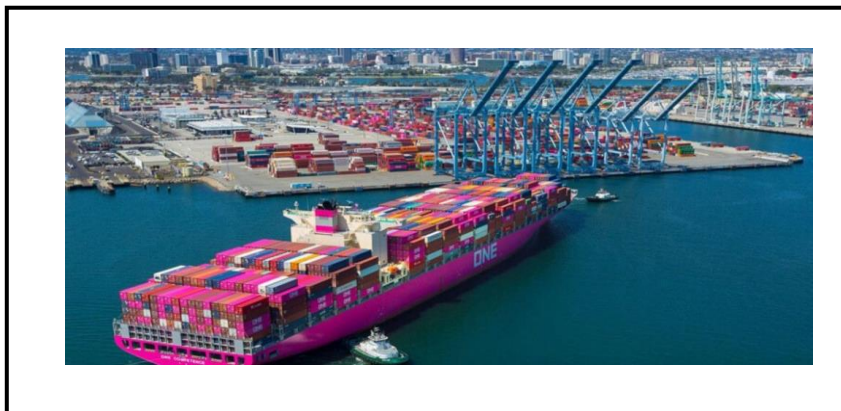
Infraestructura vial



Nota: Google.com

Figura 36

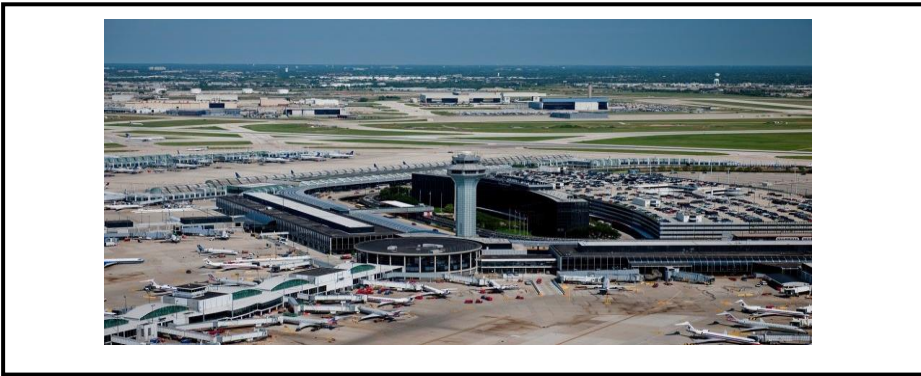
Infraestructura portuaria



Nota: Google.com

Figura 37

Infraestructura aérea



Nota: Google.com

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

El Puerto de Los Ángeles es un enorme puerto marítimo tipo terraplén frente a la playa. Tiene un canal con un rango de estimación entre 46 a 50 pies de profundidad. Mientras que la bahía de embarque mantiene una estimación establecida entre 56 y 60 pies de profundidad; con una región de refugio seguro que va de 31 a 35 pies de profundidad.

Anteriormente, el Puerto de Los Ángeles solo respondía por la parte oceánica del puerto. En cualquier caso, la creación de contenedores y la expansión del comercio de mercancías los obligó a ampliar sus oficinas; Moviéndose cada vez más cerca de los lugares locales de la ciudad, surgió luego la presión de los legisladores cercanos, las reuniones ecológicas y los ocupantes del área; que impulsó al puerto a tener el compromiso de hacer escalas y zonas verdes, con lo que sería concebible que hubiera un obstáculo entre la zona privada y la zona industrial del puerto.

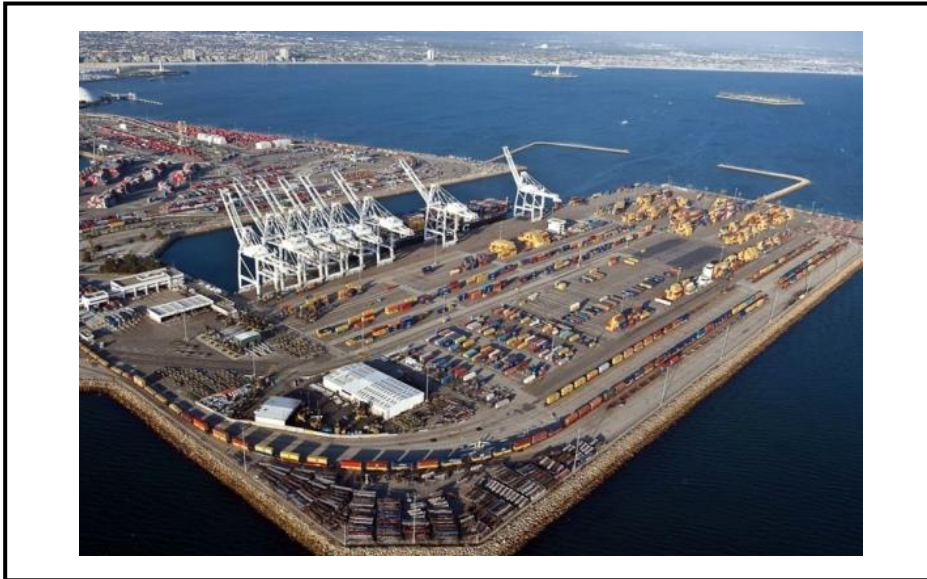
El Puerto de Los Ángeles a nivel del interior, ofrece tipos de asistencia en varias regiones para cubrir diferentes necesidades, pero su fuente fundamental de gestión es dar un embarque de compartimiento completo (FCL), grupaje (LCL) y casa por casa.

Este puerto no cobra pago de cargo por realizar sus actividades; sin embargo, se mantiene y mejora, a través de las ofertas de arrendamiento de las terminales y otros terrenos. Así como las tarifas establecidas para el amarre de mercancías sin fin de embarcaciones.

Un impulso más significativo que utiliza el Puerto de Los Ángeles para respaldarse; es la obtención de activos con la emisión de papel comercial (títulos valores), propuestos al mercado monetario. Esto se termina ya que el puerto funciona como una división de la ciudad. Los bonos ofrecidos tienen una duración de 25 años, al igual que los arrendamientos de nuestras terminales; tener un paso confiable de las terminales para pagar los intereses de los bonos cuando se cumplan los plazos establecidos.

Figura 38

Puerto de los Ángeles



Nota: Google.com

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

OMEI FULL:

Completar la administración vital en las organizaciones de transporte de carga es el paso inicial para estructurar el negocio y enfrentar las dificultades diarias externas del fragmento. Un número significativo de estas organizaciones de operaciones coordinadas en realidad no tienen administración incorporada, o utilizan marcos derrochadores, lo que puede provocar errores de almacenamiento, transferencia y financieros.

Para evitar contratiempos, problemas con los clientes y errores en la metodología, Omie se utiliza como un marco extraordinario para los transportistas, integrándose completamente entre divisiones, garantizando el correcto registro de clientes y direcciones de transporte, emisión de CT-e y

conciliación directa con los activos monetarios para la elaboración de informes vitales completos.

PROGROUP LOGISTICS:

Pro Group Logistics es la empresa de logística de más rápido crecimiento en el norte de Nevada con múltiples instalaciones y una moderna flota de camiones. Fomentamos una cultura increíble donde nuestros empleados disfrutan venir a trabajar y donde todos se sienten valorados. Tratamos a nuestros clientes con respeto y construimos relaciones a largo plazo. Ya sea que sea una empresa Fortune 500 o una empresa nueva, nos encantaría conversar con usted para obtener más información sobre sus necesidades logísticas.

RJW LOGISTICS GROUP:

Para la mayoría de los competidores, la cadena de suministro de Middle Mile es una pequeña fracción de su negocio; en RJW, es nuestro enfoque singular. Con una experiencia inigualable en logística minorista, brindamos un rendimiento líder en la industria a nuestra creciente base de clientes de más de 500 proveedores de bienes de consumo empaquetados (CPG) en todo el mundo. Nuestro enfoque proporciona una transparencia mejorada, la agilidad para pivotar más rápido y la optimización total de la cadena de suministro. RJW está transformando las cadenas de suministro minoristas en motores de crecimiento empresarial.

Figura 39

Formas de transporte internacional



Nota: Google.com

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia para la exportación del producto de salsa de Ají paprika con destino a USA, Los Ángeles, será de la siguiente manera.

Figura 40

Mapeo comercial



Nota: Autoría Propia

Tabla 29*Mapeo descriptivo*

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m ³	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor					
		20 Pies	40 Pies	450 Pies Refrig.			
Callao	Los Ángeles USA	\$ 2,450	\$ 2,650	\$ 4,960	\$ 88	15	Semanal

Nota: Autoria propia**12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:**

Para esta situación, el artículo, la salsa de pimentón guisado, debe entregarse al último comprador. A través de los canales de acompañamiento:

Distribución indirecta: la difusión indirecta es el punto en el que el productor hace circular sus artículos a través de intermediarios y estos llevan los artículos al último comprador. Esto debe ser visible en su mayor parte en los artículos de consumo masivo, cuando los productores se los apropian a los mayoristas, quienes así los difunden a la organización de los minoristas y estos a los clientes.

Este mayorista nos ayudará con el fin de que el artículo pueda ser enviado fuera de la organización de tiendas de abarrotes y cadenas minoristas así como de las MYPE del territorio de Los Ángeles - USA, las cuales serán las encargadas de entregar el artículo al último comprador. Esta es una característica muy importante ya que aborda un menor interés en los costos, ya que el intermediario será responsable de colocar el producto y completar las discusiones para su transacción, siendo su compromiso y obligación. Para

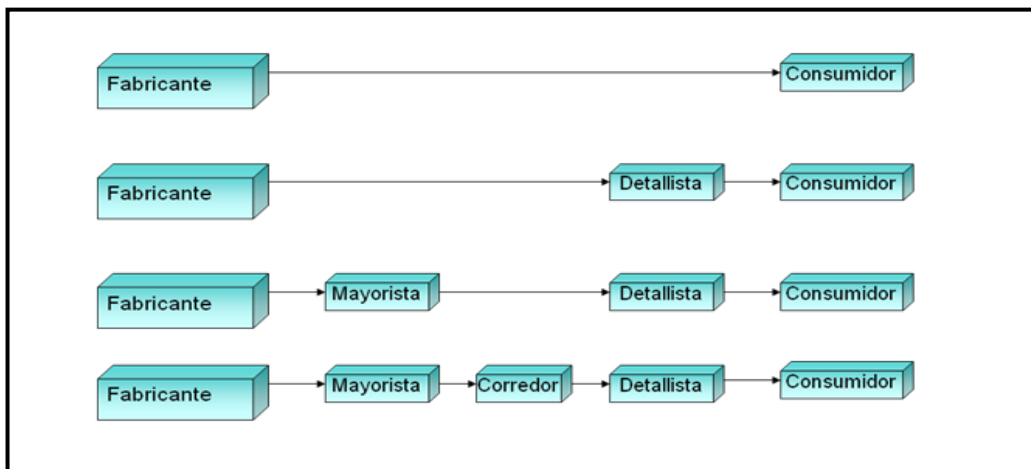
la actividad actual de productos básicos, utilizaremos este tipo de apropiación, ya que recurriremos al mayorista comercial para esta situación, la organización Fry's Food Stores

Distribución directa

Se establece un canal de difusión inmediato cuando una empresa se acerca y ofrece su artículo al último comprador, sin utilizar intermediarios. Es muy posible que se presente cuando una organización utiliza su poder comercial para promover y vender sus productos. En la figura adjunta retratamos los canales de difusión fundamentales.

Figura 41

Canales de distribución



Nota: <http://www.divinortv.com/>

Ficha de Perfil:

Ciudad: Los Ángeles

Dirección: Av. Principal C123, Cond. San Bernardino

Teléfono: 010025638-9895421

Email: www.fruis.com

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

Como lo indica la prueba distintiva y la representación de los canales, se podría diseñar el canal que lo acompaña; el canal de apropiación inmediata, no utiliza intermediarios. El fabricante o fabricante vende directamente al último comprador. El tipo inmediato de difusión es utilizado regularmente por los fabricantes o productores de artículos especiales y costosos y cosas de corta duración.

Figura 42

Canal con mayor flujo



Nota: www.google.com

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

EE.UU. es la principal economía del planeta, con el 25% de la creación mundial, ingiere el 16% de las importaciones mundiales totales, tiene 309

millones de compradores con una paga per cápita de \$47.200, y es el principal garante (19%) y beneficiario de especulación global (15%).

Eso fortalecerá un gran impulso más reconocible al uso de nuevos productos que ingresan al mercado estadounidense. Deberíamos tener los instrumentos determinados y aprobados, tanto en el ámbito privado como en el público, para tener la opción de responder a este interés.

El Aji paprika se consume mayoritariamente en EE. UU. Como aderezo para diversas variedades de alimentos, ya que es un complemento de condimento, fundamental en los guisos húngaros (Goulash), el pollo con pimentón, los aderezos franceses, las salchichas frankfurt, los huevos burbujeados y rellenos con salsa picante. , y así.

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

La expansión en desarrollo de commodities de sabores de artículos, por ejemplo, guiso y sus filiales al mercado estadounidense, nos muestra un sector empresarial en desarrollo donde se ha visto que la ciudad de Los Ángeles - California es la comercializadora fundamental de estos artículos, con que un elemento, por ejemplo, un guiso de alubias saladas con pimentón, se puede configurar teniendo en cuenta la elaboración popular.

Entre enero y noviembre de 2020, las commodities de Aji paprika sin moler sumaron 64 millones de dólares, lo que implicó un incremento de 5,8% frente

a igual período del año anterior, detalló el Establecimiento para el Trabajo Innovador de Intercambio Desconocido de la Oficina de Negocios de Lima (Idexcam).

La suma enviada corresponde a una porción del 1,07% de los productos básicos completos del sector hortícola con visión de futuro.

El número positivo se explica por mayores envíos de paprika para EE. UU., objetivo que tiene una oferta del 30,58%, con un valor de commodities de 19 millones de dólares, lo que supone un aumento del 7,1%, en comparación con su período comparativo en 2019. .

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 30

Matriz de costo de exportación.

COSTOS DE EXPORTACIÓN		
EXW	S/.	178,484.23
Contenedorización	S/.	413.32
Transporte interno	S/.	4,550.00
Certificado de origen	S/.	65.00
Certificado fitosanitario	S/.	125.00
Handling	S/.	328.44
Carga y Estiba al Contenedor	S/.	273.70

Emisión B/L	S/.	136.85
Seguro Internacional Door to Door	S/.	488.75
Derecho de embarque VB y Gate Out	S/.	1,114.35
Gastos de Almacén - Referencial	S/.	2,346.00
Comisión Agencia de Aduanas - min.	S/.	449.65
Gastos operativos	S/.	195.50
FOB	S/.	172,960.99
Flete	S/.	10,361.50
CFR	S/.	183,322.49
Seguro 1.380%	S/.	2,386.86
Seguro Internacional 1.1077% - (\$490.00)	S/.	1,915.90
CIF	S/.	187,625.25
Utilidad 30%	S/.	56,287.58
Gastos de Exportación	S/.	5,523.24
COSTO TOTAL	S/.	249,436.07

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 31

Costo de oportunidad

Exportación 1: Café	
S/. 187,625.25	S/. 212,550.00
Exportación 2: Salsa Ají paprika	
S/. 187,625.25	S/. 259,787.00

El costo de oportunidad es:

$$259,787.00 - 212,550.00 = 47,237.00$$

Entonces se evidencia que; 77,237.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 32

Valor actual neto

Años	Ingresos
0	187,625.25
1	243,912.83
2	268,304.11
3	295,134.52
4	324,134.52
5	357,112.77

Año 1	Egresos
Proveedor	27,291.21
Almacén	145,943.93
Rotulado	626.40
Empaque	1,348.97
Embalaje	1,515.00
Unitarización	413.32
Contenedorización	413.18
Transporte Interno	4,550.00
Gastos de Exportación	5,523.24
Total	S/. 187,625.25

$$\text{VAN} = -187,625.25 + \frac{243,912.83}{(1+0.1823)^1} + \frac{268,304.11}{(1+0.1823)^2} + \frac{295,134.52}{(1+0.1823)^3} + \frac{324,134.52}{(1+0.1823)^4} + \frac{357,112.77}{(1+0.1823)^5}$$

$$\text{VAN} = 551,243.29$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 33

Tasa de interés de retorno

Año	Ingresos
0	187,625.25
1	243,912.83
2	268,304.11
3	295,134.52
4	324,134.52
5	357,112.77

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1}}{(1+\text{Tir})^1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+\text{Tir})^2} + \frac{\text{Año 3}}{(1+\text{Tir})^3} + \frac{\text{Año 4}}{(1+\text{Tir})^4} + \frac{\text{Año 5}}{(1+\text{Tir})^5}$$

$$\text{TIR} = -187,625.25 + \frac{243,912.83}{(1+0.1823)^1} + \frac{268,304.11}{(1+0.1823)^2} + \frac{295,134.52}{(1+0.1823)^3} + \frac{324,134.52}{(1+0.1823)^4} + \frac{357,112.77}{(1+0.1823)^5}$$

$$\text{TIR} = 89.48\%$$

CONCLUSIONES

- 1) El producto seleccionado cumple con los supuestos en tres atributos principales: calidad, cantidad y consistencia, además de sus atributos habituales y las regiones donde se desarrollan y distribuyen los pimientos paprika. Por ejemplo, tenemos los distritos de Arequipa, Tacna e Ica.
- 2) Son los proveedores fundamentales para su acopio según las cantidades y atributos que demandan los comerciantes, pero sobre todo los compradores y en particular los mayoristas, particularmente en el distrito de Tacna con cualidades importantes, por ejemplo, suelo, agua y ambiente ideal.
- 3) En la apropiación real mundial, ha sido factible establecer progresiones de productos básicos e importaciones de aportes para su creación, razonables vía marítima, que funcionarían con su difusión rápida, conservadora y competente según los tiempos determinados con el mayorista en el nación.
- 4) El país de entrada para esta situación es Estados Unidos, Los Ángeles, cumple con los requisitos establecidos por el comerciante ya que su poder adquisitivo, confiabilidad financiera, sólido interés interior y estabilidad política y una estructura administrativa permanente, da las oficinas para enviar.
- 5) Por fin, se confirmó a través de la construcción de los costos de los productos básicos que la especulación es plausible y productiva a largo plazo, además de dar resultados positivos, los supuestos de desarrollo para hectáreas adicionales serían una otra opción cercana.

RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda tener un seguimiento al producto con el objetivo de conocer cuáles son las amenazas y/o debilidades del producto para así poder intervenir ante posibles problemas, con ello se podrá tomar decisiones.
- 2) Sigerimos trabajar con proveedores experimentados tener confirmaciones que aseguren que el artículo a ser exhibido es de valor y que el envío se realiza en un tiempo constante, para consentir al comerciante y seguir produciendo negocios.
- 3) Desarrollar alianzas estratégicas de cooperación mutua con nuestros grupos de interés que intervienen a lo largo de la cadena productiva, logística y de exportación que permitan crear una red integrada de operaciones, que permitan desarrollar las actividades de todos los procesos con eficiencia y eficacia, contribuyendo de esta forma la confiabilidad.
- 4) Se recomienda tener un constante análisis para tener una buena perspectiva a lo largo del tiempo de cómo va el procesó de distribución a fin de poder aplicar cambios antes de que sea poco competitivo y se pierdan oportunidades comerciales con este país o con otros.
- 5) Se recomienda mantener una buena conexión con el país importador debido a las facilidades que da para la exportación del producto tanto en el aspecto logístico, económico, empresarial y de relaciones diplomáticas con nuestro país y fortalecer lazos comerciales más sólidos.

BIBLIOGRAFÍA

- ADEX. (s.f.). Boletines informativos. Obtenido de
<https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines>
- MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de paprika
<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-papikra-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) -
- PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de
Sierra exportadora. (s.f.).
<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/paprika/que-significa.php>
- SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de
http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf
- SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>
- Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios Económicos y Sociales. Obtenido de Industria de paprika y otros derivados:
- SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>
- SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de
http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf
- Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de
<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>
- Trademap. (s.f.). Exportaciones de paprika. Obtenido de

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