



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJÍ PÁPRIKA EN POLVO AL  
MERCADO DE NUEVA YORK-ESTADOS UNIDOS  
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA MISTISAB DE LA CIUDAD  
DE AREQUIPA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CHAVEZ MIDOLO, JEAN POOL  
<https://orcid.org/0000-0003-2423-5341>

**ASESOR**

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

**AREQUIPA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto se los dedico a mis padres Edith y Paul, por su gran apoyo en mis decisiones, también a mi hermano Anthony y mi novia Leslie quienes son parte de mi motivación por lograr mis objetivos profesionales y personales.

### **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitirme tener salud y culminar con éxito mi carrera profesional, también a todos mis docentes que me han guiado como parte de mis estudios y formación para ser parte de muchos jóvenes que desean aportar al desarrollo de mi región.

## INTRODUCCIÓN

El Perú es uno de los primeros exportadores de ají páprika en el mundo donde Estados Unidos es uno de los principales mercados donde se adquiere este producto y donde es más valorado por su gran sabor como condimento, este producto tiene como ventaja que puede producirse todo el año dependiendo de la región del país lo cual permite abastecer el mercado nacional y también el mercado internacional.

En los últimos años el ají páprika ha destacado con mucho éxito en el sector agropecuario peruano, incluso varios productores de las zonas han dejado de cosechar ciertos cultivos para dedicar hectáreas de tierra para la cosecha de aj páprika tanto por su estabilidad en los precios y sus condiciones ambientales favorables la páprika es una alternativa de exportación muy recomendable.

La mayor parte de la producción de páprika en el Perú está dirigida para la exportación por motivo que el consumo nacional es muy bajo por desconocimiento de sus diferentes usos en las comidas y los beneficios que tiene en la salud por sus cantidades bajas en colesterol, también es empleado como colorante natural en la industria de los cosméticos, avícola y en embutidos.

El creciente número de exportaciones se está dando por los buenos precios y por la calidad que tiene el producto peruano frente a sus competidores como los de Sudáfrica o Zimbabue. La nica barrera limitante con la que tiene que afrontar el agricultor de páprika peruano es siempre de carácter técnico. ([www.baixardoc.com](http://www.baixardoc.com))

## RESUMEN

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la universidad y cumpliendo con los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue Ají Paprika, que es muy requerido y tiene alta demanda en diversos países internacionales como Estados Unidos (Nueva York), por tal información nace la idea de exportar con el objetivo de obtener buena rentabilidad y expandir la marca de la empresa Mistisab en el mundo. El proyecto de exportación se desarrolló considerando los siguientes capítulos:

En el capítulo I; se pudo detallar con información objetiva la ficha técnica del producto, de acuerdo a la SUNAT se formuló la clasificación arancelaria y se desarrolló el flujograma del proceso productivo.

En el capítulo II: se identificó los proveedores potenciales, se estableció indicadores para la matriz de selección de proveedores, se argumentó el control de calidad, y se pudo detallar el costo de fabricación y/o adquisición.

En el capítulo III: se pudo establecer la estrategia de almacenamiento, se diseñó el lay-out del almacén, se logró detallar el mobiliario usado en el almacenamiento, y se pudo concretar el costo fijo del almacén.

En el capítulo IV: se diseñó el modelo de la etiqueta, se argumentó las normas técnicas aplicables para la exportación, se estableció el proceso de rotulado y se determinó el tiempo y costo del proceso de rotulado.

En el capítulo V: se concretó la ficha técnica del empaque seleccionado con información relevante, se determinó los criterios para el empaque que se utilizó para la exportación, se estableció el proceso del empaque de manera secuencial y se

establecieron los tiempos y costos del proceso del empaçado de acuerdo a las normas establecidas.

En el capítulo VI: con información adecuada se diseñó la ficha técnica del embalaje, se fundamentaron los criterios para la selección del embale, se estructuró el proceso del embalado y se logró establecer los tiempos y costos del proceso para el embalaje de las mercancías a exportar.

En el capítulo VII: de acuerdo con los datos generales se diseñó la ficha técnica de los pallet, se establecieron criterios para su selección, se estructuró el proceso de paletización, se identificó el plano del pallet y se estableció el tipo y costo del proceso de los pallet.

En el capítulo VIII: se logró diseñar la ficha técnica del contenedor, se unificó los criterios para la selección del contenedor, se concretó el proceso, se identificó el plano estructural de la máquina y se determinó los tiempos y costos del proceso de contenedorización.

En el capítulo IX: se realizó una lista de proveedores de transporte interno, se obtuvo los costos del transporte, se seleccionó una lista de proveedores de servicio de transporte internacional y se registró las cotizaciones del flete marítimo.

En el capítulo X: se identificó los agentes de aduanas, se obtuvo el costo de agenciamiento, se registró las empresas aseguradoras, se seleccionó la póliza de seguros para la exportación y se pudo concretar las empresas que brindan depósitos temporales.

En el capítulo XI: se argumentó los puertos, aeropuertos o terminales terrestres para la carga peruana, se analizó la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino, se describió los principales puertos y aeropuertos, y se determinaron los datos de proveedores de servicios logísticos.

En el capítulo XII: se diseñó el mapeo comercial, se identificó los canales de distribución, se pudo seleccionar el canal de mayor flujo comercial para las importaciones, se argumentó las perspectivas esperadas y las tendencias actuales y su implicación para la comercialización.

En los últimos capítulo XIII: se estableció formalmente la matriz de exportación considerando los indicadores y costos para el proceso de exportación.

En el capítulo XIV: se concretó financieramente el costo de oportunidad de capital, el valor actual neto y la tasa interna de retorno.

# ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	viii
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras.....	xii
<b>1 PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3 Flujo grama de proceso de productivos.....	3
<b>2 APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3 Control de calidad.....	8
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	10
<b>3 ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>11</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2 Lay-out de almacén.....	13
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	15
3.4 Costo fijo de almacén.....	16
<b>4 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>18</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	18
4.2 Normas técnicas aplicable.....	19
4.3 Proceso de rotulado.....	20
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	22
<b>5 EMPAQUE.....</b>	<b>23</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	23
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	24
5.3 Proceso de empaque.....	25
5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	26
<b>6 EMBALAJE.....</b>	<b>27</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	27
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	29
6.3 Proceso de embalaje.....	30
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	31
<b>7 UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>32</b>
7.1 Ficha técnica del pallet.....	32
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	33



7.3	Proceso de Paletización.....	34
7.4	Plano de estiba del pallet.....	35
7.5	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	36
<b>8</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>37</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor.....	37
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	38
8.3	Proceso de contenedorización.....	40
8.4	Plano del contenedor.....	41
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	42
<b>9</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>43</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	43
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	46
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	46
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	48
<b>10</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>49</b>
10.1	Agentes de aduana.....	49
10.2	Costo de agenciamiento.....	51
10.3	Aseguradoras.....	53
10.4	Póliza de seguros.....	53
10.5	Depósitos temporales.....	54
<b>11</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN PAÍS DESTINO.....</b>	<b>56</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	56
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	58
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	60
11.4	Datos de Proveedores de servicio logístico en el país de destino.....	61
<b>12</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>63</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.....	63
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).....	64
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	66
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc. ....	66
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de	

distribución y comercialización.....	67
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	68
<b>13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>69</b>
<b>14 VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>71</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	71
14.2 Valor actual neto.....	72
14.3 Tasa interna de retorno.....	73
Conclusiones.....	75
Recomendaciones.....	76
Referencias Bibliográficas.....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica del producto.....	2
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	3
<b>Tabla 3</b>	Cuadro de proveedores.....	5
<b>Tabla 4</b>	Cuadro comparativo.....	8
<b>Tabla 5</b>	Cuadro de precios.....	10
<b>Tabla 6</b>	Plano de almacenamiento.....	13
<b>Tabla 7</b>	Detalle de los costos de almacén.....	16
<b>Tabla 8</b>	Cuadros de jornadas y precios.....	22
<b>Tabla 9</b>	Cuadro técnico de envase utilizado.....	24
<b>Tabla 10</b>	Secuencia de empaçado.....	25
<b>Tabla 11</b>	Tiempos y costos del proceso de empaques.....	26
<b>Tabla 12</b>	Ficha técnica del embalaje.....	28
<b>Tabla 13</b>	Proceso de embalado.....	30
<b>Tabla 14</b>	Tiempos y costos.....	31
<b>Tabla 15</b>	Detalle técnicos de pallet americano.....	32
<b>Tabla 16</b>	Secuencia del paletizado.....	34
<b>Tabla 17</b>	Tiempos y costos del proceso de las parihuelas.....	36
<b>Tabla 18</b>	Descripción del contenedor.....	38
<b>Tabla 19</b>	Proceso de contenedorización.....	40
<b>Tabla 20</b>	Tiempos y costos de la contenedorización.....	42
<b>Tabla 21</b>	Costos de tránsito.....	46
<b>Tabla 22</b>	Información de costos.....	48
<b>Tabla 23</b>	Empresa de seguro.....	53
<b>Tabla 24</b>	Costos para la exportación de ají paprika en polvo.....	68
<b>Tabla 25</b>	Datos de ingresos económicos.....	71
<b>Tabla 26</b>	Información de gastos.....	72

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma de producción.....	3
<b>Figura 2</b>	Logo Supracorp.....	7
<b>Figura 3</b>	Logo Papex.....	7
<b>Figura 4</b>	Etiqueta del producto parte delantera.....	19
<b>Figura 5</b>	Flujograma de etiquetado.....	21
<b>Figura 6</b>	Etiqueta del producto parte trasera.....	22
<b>Figura 7</b>	Estructura del diseño de las parihuelas.....	35
<b>Figura 8</b>	Plano de estiba.....	41
<b>Figura 9</b>	Logo de empresa Expreso Cargo Sur.....	44
<b>Figura 10</b>	Logo de empresa Expreso Marvisur.....	45
<b>Figura 11</b>	Logo de empresa MSC.....	47
<b>Figura 12</b>	Logo de empresa DSV.....	48
<b>Figura 13</b>	Logo de empresa GHC Group.....	50
<b>Figura 14</b>	Logo de empresa Global Comex.....	50
<b>Figura 15</b>	Cotización.....	51
<b>Figura 16</b>	Logo de empresa Mapfre.....	53
<b>Figura 17</b>	Logo de empresa Neptunia.....	54
<b>Figura 18</b>	Logo de empresa Transel.....	55
<b>Figura 19</b>	Logo de empresa Ransa.....	56
<b>Figura 20</b>	Puerto Callao.....	57
<b>Figura 21</b>	Infraestructura vial.....	59
<b>Figura 22</b>	Infraestructura portuaria.....	59
<b>Figura 23</b>	Infraestructura de aeropuertos.....	59
<b>Figura 24</b>	Logo de empresa Ryder Ever Better.....	61
<b>Figura 25</b>	Logo de empresa River Source Logistics.....	62
<b>Figura 26</b>	Mapeo Secuencial.....	64
<b>Figura 27</b>	Empresa Target.....	65
<b>Figura 28</b>	Empresa The Food Emporium.....	65

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto:**

La páprika en polvo es un condimento de color rojo y sabor característico que se obtiene a partir del secado y molido de determinadas variedades de pimientos rojos; es un producto sano y bueno para la salud si es usado con moderación.

La presentación del producto será en frascos de plástico estos facilitan su usabilidad pesan menos y son más resistentes a roturas y dan una mejor impresión a primera vista del producto que lleva el envase. ([www.smfoods.com](http://www.smfoods.com))

## 1.1 Ficha Técnica del Producto:

Tabla 1

Cuadro Informativo

DESCRIPCIÓN		
<b>Producto</b> <b>Nombre Científico</b>	Ají páprika en polvo Capsicum annum	
<b>Cantidad</b>	100 gr. (Por envase)	
<b>Descripci3n</b>	Es un condimento en polvo que se obtiene al moler distintos ajíes o pimientos rojos secos y que se usa para sazonar diferentes platos.	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Olor característico</li><li>- Sabor dulce ligeramente picante</li><li>- Textura polvo homogéneo</li></ul>	
<b>Color</b>	Rojizo	
<b>Valores Nutricionales</b>	Calorías: 324 kcal. Grasas: 5,81 gr. Carbohidratos: 6,6 gr. Fibra: 69,86 gr. Tiamina: 0,081 mg. Ceniza: 6,6 gr. Fosforo: 61 mg. Hierro: 159 mg. Calcio: 45 mg.	
<b>Consumo</b>	Es usado en encurtidos por tener un picor leve y a la vez un sabor agradable, también se usa como condimento para aderezo de carnes rojas o blancas	
<b>Zona de Producci3n</b>	La Joya Arequipa	

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

## 1.2 Clasificación Arancelaria del Producto:

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria*

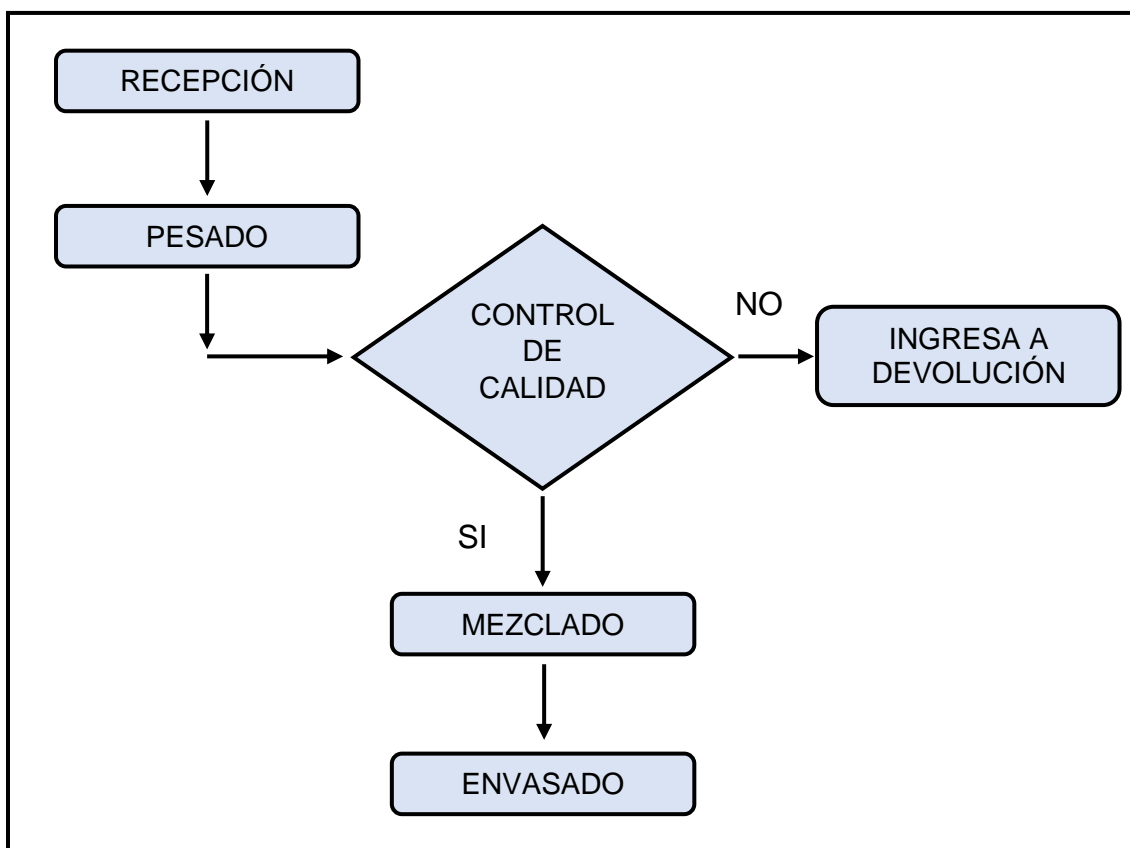
N°	Partida	Descripción
0904	0904.22.10.00	Ají páprika en polvo

**Nota:** SUNAT

## 1.3 Flujograma del Proceso Productivo:

**Figura 1**

*Flujograma de producción*



**Nota:** Oswaldo Herrera, 2017

- **Recepción:**

La recepción se realiza en el almacén donde ingresa la materia prima en bolsas de plástico selladas estas son apiladas por personal del proveedor de manera cuidadosa para que el producto este en óptimas condiciones.

- **Pesado:**

Esta etapa es una de las más importantes y es un proceso minucioso, el producto es puesto en una balanza industrial para mayor control y precisión posible de la cantidad de materia prima que se está recepcionando,

- **Control de calidad:**

Esta operación es realizada por personal externo adecuadamente capacitado donde se hace un muestreo aleatorio de una porción del lote de materia prima para ser analizado y determinar si cumple con las condiciones que se requieren los datos deben ser lo mas fiable posible para mantener un estándar en la calidad del producto.

- **Mezclado:**

Una vez completo el control de calidad se procede a colocar la materia prima en una maquina mezcladora lo que se hace es homogeneizar la paprika en polvo de tal manera que quede una sustancia fina con buen aspecto y que permita su fácil empaclado.

- **Envasado:**

Una vez que se cumplió con los procesos anteriores el producto final pasa por una envasadora semiautomática donde esta se encargara de colocar la cantidad exacta en cada frasco para posteriormente ser sellada de forma ergonómica.



## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores Potenciales:

**Tabla 3**

*Cuadro de proveedores*

Nº	Empresa	Lugar
1	SUPRACORP	Callao
2	PAPEX S.A.C.	Arequipa
3	S&M FOODS	Lima
4	FRANCO S.A.C.	Lima
5	FOODS PERÚ	Ica

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora:** SUPRACORP

**Lugar:** Callao

**Productos:** Agroindustriales

- Ají paprika
- Semillas y granos
- Ajo blanco en polvo

**Información del proveedor:**

Es una empresa agroindustrial creada el 17 de febrero de 2012. Establecida en la provincia constitucional del Callao. Lima Perú. Son especialistas en la comercialización de productos naturales, deshidratados y especias. En calidad de orgánicos, convencionales y libre de pesticidas.

Ofrecen alimentos de alta calidad a la industria alimenticia conservando la mayor cantidad de activos y aroma esto a base de tratamientos de temperaturas controladas de manera de conservar sus propiedades nativas y características de su localidad. (supracorpsac.com)

**Misión:**

Empresa agroindustrial con experiencia en la comercialización de productos naturales y deshidratados de la selva peruana.

**Visión:**

Ser la empresa Peruana Líder en la comercialización de Productos naturales conservando su pureza para preservar la salud en los consumidores y mantener el prestigio de calidad de estos en el mundo ganado a través de los años.

## Figura 2

*Logo de la empresa*



**Nota:** [supracorpsac.com](http://supracorpsac.com)

**Empresa proveedora:** PAPEX S.A.C.

**Lugar:** Arequipa

**Productos:**

- Ají paprika, Hortalizas y Legumbres

**Información del proveedor**

La empresa PAPEX SAC, fundada en 1999, que desarrolla su actividad en el sector Alimentación: importación-exportación. También está presente en los sectores paprika. Tiene su sede en Arequipa, Perú.

([www.facebook.com/papex](http://www.facebook.com/papex))

## Figura 3

*Logo PAPEX S.A.C.*



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

## 2.2 Matriz de Selección de Proveedores:

**Tabla 4**

*Cuadro comparativo*

Criterios	DESCRIPCIÓN				
	SUPRACORP	PAPEX	S&M	FRANCO	FOODS PERÚ
	%	%	%	%	%
<b>Precio S/.</b>	94%	95%	94%	95%	94%
<b>Seguridad</b>	98%	98%	97%	97%	98%
<b>Transporte</b>	95%	95%	95%	94%	95%
<b>Certificaciones</b>	95%	96%	95%	95%	96%
<b>Cercanía</b>	60%	95%	60%	60%	70%

**Nota:** Autoría propia.

### **Resultado:**

Como proveedor se ha elegido a la empresa Papex de Arequipa por los criterios analizados anteriormente destacando principalmente precios y cercanía con el almacén, cumpliendo también con los certificados y estándares de calidad que se exige.

## 2.3 Control de Calidad:

El control de calidad es básicamente un conjunto de métodos los cuales nos permiten identificar si el producto cumple con las condiciones adecuadas para el comprador. Para alcanzar un producto de calidad todas las partes de la empresa como la alta dirección, fabrica, almacenes deben trabajar juntos y

empeñarse en crear sistemas que faciliten la cooperación poniendo en práctica las normativas de la empresa para que estos puedan seguir una sola dirección. El control de calidad debe ser muy riguroso en el proceso de alimentos para esto se implementan distintas medidas para cumplir con los estándares que exigen a las industrias que trabajan con alimentos, en base a nuestro producto se detalla. (Pérez, 2016)

- **Certificación 1 ISO 9001:**

Es una de las ISOS más conocida, esto por motivo en que en esta se exigen los requisitos que una organización debe implementar para que el cliente tenga las garantías que el producto que adquiere es confiable y de calidad, es por esta razón que la mayoría de empresas piden a sus proveedores que implementen esta ISO por que ayuda a proyectar la preocupación de la empresa por los productos que venden.

- **Certificación 2 ISO 22000:2018 con SGS:**

La certificación ISO 22000:2018 cubre todos los procesos de la cadena de suministro alimentaria que tienen como finalidad la calidad del producto final, en esta se detalla las principales normas para tener un sistema integral de gestión de seguridad alimentaria, así también como integrar buenas prácticas de fabricación (GMP) y Análisis de Peligros y Puntos críticos de control.

- **Importancia de la calidad:**

Es importante por que ofrece varias ventajas como la obtención de un producto de mayor calidad esto también disminuye el número de productos defectuosos, por otra parte hace que disminuya los reclamos y que se

generen pérdidas, la fiabilidad aumenta y logra que los clientes tengan mayor confianza en la marca esto genera que los productos se puedan vender a un precio más elevado. (Kaoru Ishikawa, 1989)

## 2.4 Costo de Fabricación y/o Adquisición:

**Tabla 5**

*Cuadro de precios*

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Total
Paprika en polvo	5,000 kg.	22.00	110,000.00
Proceso Productivo	-	-	4,000.00
Rotulado	50,000 etiquetas	0.30	15,000.00
Empaque	50,000 frascos	0.50	25,000.00
Embalaje	1,000 cajas	4.00	4,000.00
Paletizado	20 pallets	36.00	720.00
<b>Total</b>			<b>S/. 158,720.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de Almacenamiento:**

El almacén de la empresa MISTISAB está formado de la siguiente manera: El almacén será de construcción noble, atendiendo las disposiciones del área que autoriza la construcción en el Gobierno Local (Municipalidad de Arequipa). Estará ubicada en la calle Sta. Clara II número 115 en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero - Arequipa. El techo será de estructura metálica por ser un material resistente a las dificultades del clima, las paredes serán lisas y pintadas de color blanco para dar mejor iluminación y un aspecto más

amplio del almacén, las puertas serán amplias para que pueda ingresar y salir la mercadería con mayor facilidad.

El piso será de material estándar capaz de soportar grandes pesos incluso el doble que el asfalto porque este soportará el peso de estanterías maquinarias, camiones de carga entre otros. También, el piso será nivelado y de no ser así se cubrirán estas diferencias de altura con rampas de pendientes no superior al 10%. El almacén contará con servicios higiénicos, en buen estado: limpios, desinfectados.

Los servicios higiénicos estarán debidamente acondicionados con los diferentes implementos que se necesitan para mantenerlo siempre limpio, además se designará un área de vestidores dentro de los mismos servicios higiénicos para que el personal pueda ocuparlo.

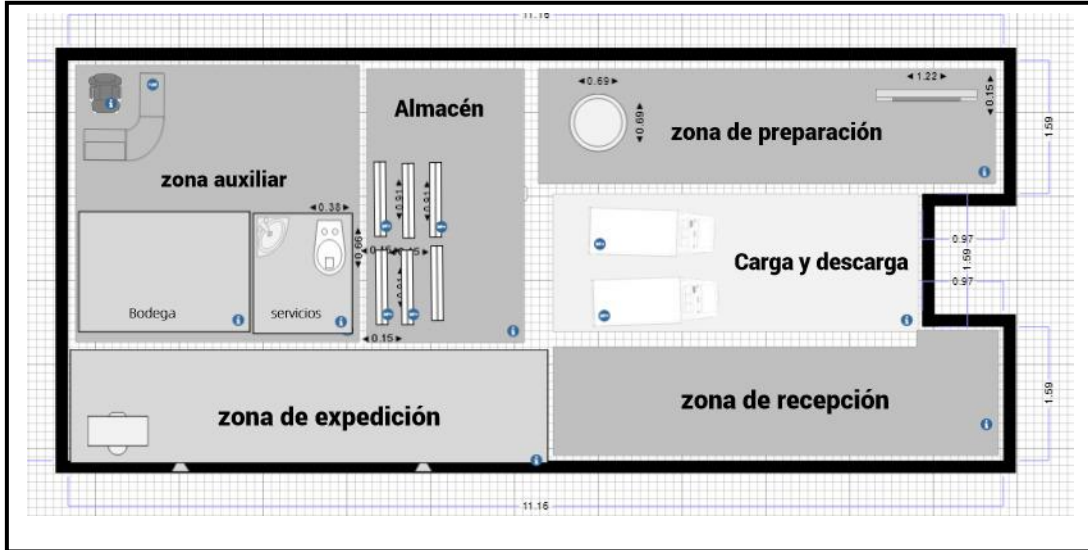
El almacén estará implementado con iluminación de tipo mixta quiere decir con luz natural y artificial, para ejecutar la verificación del almacenamiento del producto a exportar, de igual forma los lugares de trabajo y de tránsito con niveles de iluminación uniforme. El almacén estará implementado de un sistema de alcantarillado/desagüe, proceso que no implica riesgo de contaminación para el producto a exportar.



### 3.2 Lay- Out de Almacén:

Tabla 6

Plano de almacenamiento



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

Es un plano donde se muestra la distribución del almacén está diseñado con la finalidad de optimizar espacios en el almacén y reducir tiempos y costos.  
([www.polypal.com](http://www.polypal.com))

- **Zona de carga y descarga:**

Esta área del almacén es la más amplia debido a que está condicionada para recibir camiones de carga pesada contando con la altura y ancho requerido para que no suponga ningún problema la descarga de la materia prima.

- **Zona de recepción:**

Esta zona está ubicada lo más cerca posible a la zona de descarga. En esta se hacen los controles de calidad, se clasifica la mercadería y si es necesario, se cambia de embalaje para su correcto almacenamiento. En esta zona se incluyen 3 sub zonas:

- Área de control de calidad
- Área de clasificación
- Área de adaptación

- **Zona de almacenaje:**

En esta se coloca y almacena de forma ordenada las mercaderías que ya han pasado por el control de calidad igualmente se encuentra cerca de la zona de recepción para una manipulación más rápida.

- **Zona de preparación:**

En esta área del almacén se apilan y organizan los productos terminados, esta zona puede estar dentro de la zona de almacén, o puede estar en una zona separada dedicada solo a esta operación, este caso tendrá un área separada para mejorar el manejo de mercancías.

- **Zona de expedición:**

Una vez listo el pedido, en esta zona se realiza la clasificación de las mercancías que tengan que expedirse, se embalan y se alistan para cargarse en el transporte para su envío.

- **Zonas auxiliares:**

En el lay-out, además de las zonas ya destinadas al almacenamiento y a la manipulación de las mercancías, también hay que tener en cuenta zonas

auxiliares que son fundamentales para el funcionamiento óptimo del almacén:

- Área de devoluciones
- Área de envases o embalajes
- Área de materiales obsoletos
- Área de oficinas o administración
- Área de carga para los equipos de manutención
- Zona de servicios y vestidores

### 3.3 Detalle de Mobiliario Usado en Almacenamiento:

#### **Equipamiento:**

- **Balanzas:** Balanza Industrial con Plataforma y Torre B-300T 300KG
- **Mezclador semi industrial:** Modelo Ks-Koneslid
- **Envasadora semi industrial:** Marca Equitek
- **Faja transportadora:** Faja semi industrial marca Ningbo Diya industrial
- **Mesa de trabajo:** Mesa metálica standard
- **Aire acondicionado:** Marca Split
- **Pallets:** Americano
- **Carro apilador:** Apilador portable marca Fullen modelo CLG2005P
- **Extintores:** Marca Fama extintores
- **Luces de emergencia:** Lámpara de Emergencia 9101SMD
- **Cortinas de plástico separadoras:** Marca Hunter Douglas
- **Estanterías de almacén o andenes:** Marca Edsal Bulk

**Implementos de Oficina:**

- **Computadoras:** Marca Dell
- **Impresoras:** Marca Canon
- **Escritorios de oficina:** Standard
- **Sillas de oficina:** Standard
- **Estantería de oficina:** Standard

**Implementos de seguridad para el personal:**

- Guantes
- Arnés y cuerdas de seguridad
- Zapatos
- Vestimenta
- Cascos de seguridad
- Lentes protectores
- Herramientas

**3.4 Costo Fijo de Almacén:****Tabla 7***Detalle de los costos de almacén*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P. UNIDAD	TOTAL S/.
<b>Equipamiento y Maquinaria</b>			
Balanza	1	1,699	1,699
Mezcladora	1	2,500	2,500
Faja transportadora	1	1,399	1,399
Mesa de trabajo de metal	1	1,129	1,129

Aire acondicionado	2	2,400	2,400
Pallets	40	18	720
Carro apilador	1	5,000	5,000
Extintores	3	65	195
Luces de emergencia	6	157	942
Cortinas separadoras	2	79	158
Estantes de almacén	4	1,499	5,996
<b>Gastos de Oficina</b>			
Computadora	1	1,599	1,599
Impresora	1	699	699
Escritorios	1	999	999
Sillas	1	59	59
Estantería de oficina	2	569	1,138
<b>Equipamiento de personal</b>			
Guantes	4	22	88
Arnés	2	259	1036
Zapatos	4	49.90	199.60
Vestimenta	4	59.90	239.60
Casco	4	35	140
Lentes	4	25	100
Herramientas	4	49	196
<b>TOTAL</b>			<b>28,631.20</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelo de Etiquetas / Rotulado de Productos:**

El etiquetado en los productos es la principal fuente de comunicación entre los productores y compradores, los productos envasados no deberán describirse de forma falsa o engañosa de forma que no cree una impresión mala del producto, sino que debe tener una información clara y precisa, estará en idioma inglés donde va dirigido al mercado objetivo. Las etiquetas se han seleccionado a los criterios técnicos exigidos por la empresa importadora y por los controles de aduanas tanto del país de origen como para los controles del país de destino. (OMS y FAO, 2007)

**Figura 4**

*Etiqueta del producto parte delantera*



**Nota:** Autoría propia

#### **4.2 Normas Técnicas Aplicables:**

Existen entidades que regulan y aseguran la inocuidad del producto exportado en el caso del ají paprika en polvo, éstas se presentarán a continuación. ([repositorio.ulima.edu.pe](http://repositorio.ulima.edu.pe))

##### **Normas de Perú para la Exportación:**

###### **DIGESA:**

Es la autoridad de salud a nivel nacional y tiene la autoridad en el aspecto técnico, normativo; además de la vigilancia en relación con la inocuidad de los alimentos para el consumo humano.

###### **SENASA:**

Es el organismo público nacional encargado de la sanidad agraria. Esta entidad está en capacidad de emitir certificados fitosanitarios que certifican que

el producto fue inspeccionado y considerado libre de enfermedades, plagas, entre otros; si el importador lo requiere.

#### **Normas de Acceso de EE. UU.:**

(Food and Drug Administration) es el organismo en Estados Unidos que se encarga hacer cumplir la ley federal de alimentos y cosméticos, ley de salud pública, etiquetado de alimentos y la inspección de residuos de pesticidas en productos procesados.

#### **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 Zoonositaria y Vegetal
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino
- Libre plagas

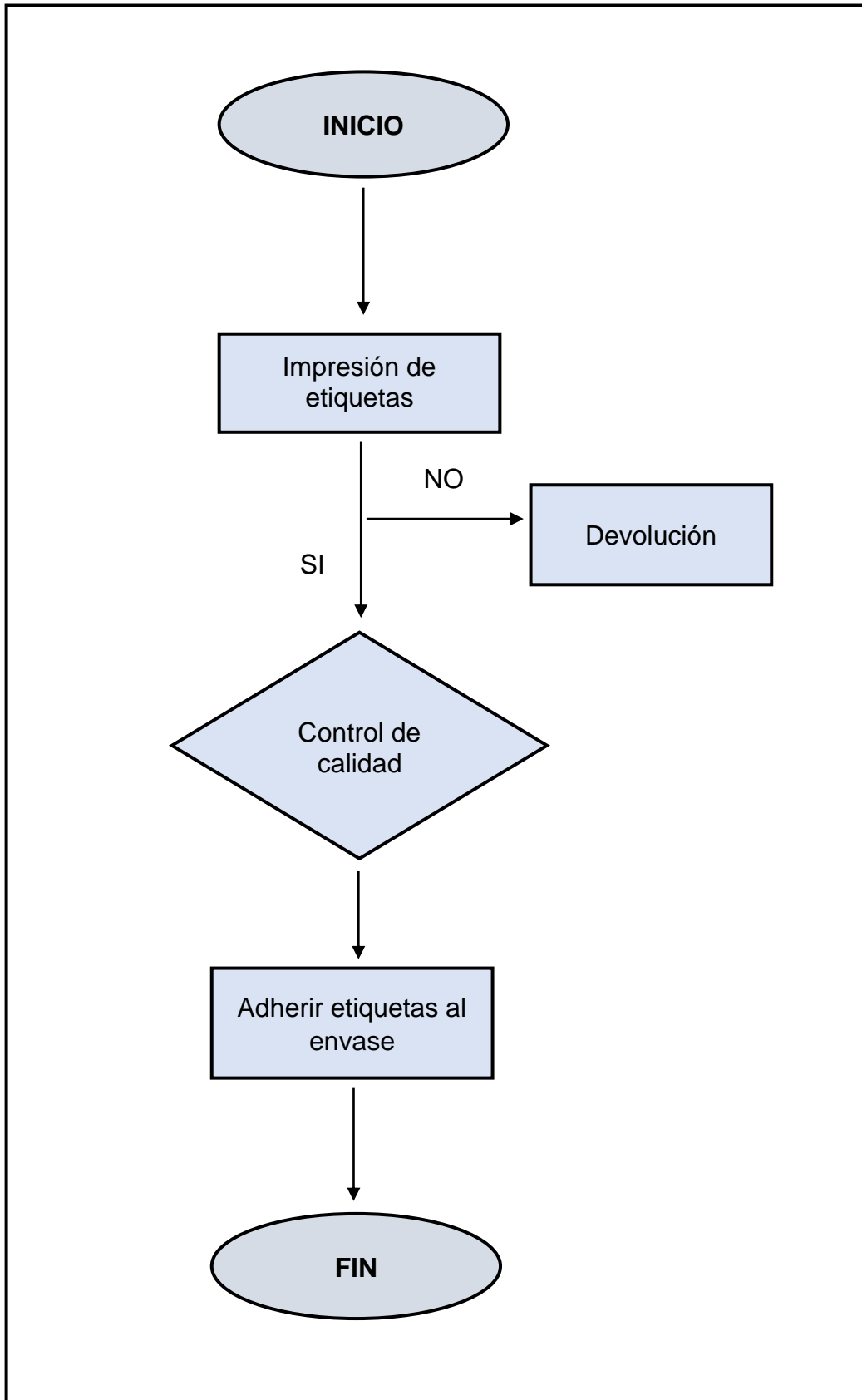
#### **4.3 Proceso de Rotulado:**

Este proceso es tercerizado a una empresa especializada, una vez impresas las etiquetas elegidas para el producto en específico pasan por un control de calidad donde se verifican distintos aspectos como color, información correcta, entre otros aspectos, una vez aprobado por Mistisab se procede con el pegado de las etiquetas. (OMS Y FAO, 2007)



**Figura 5**

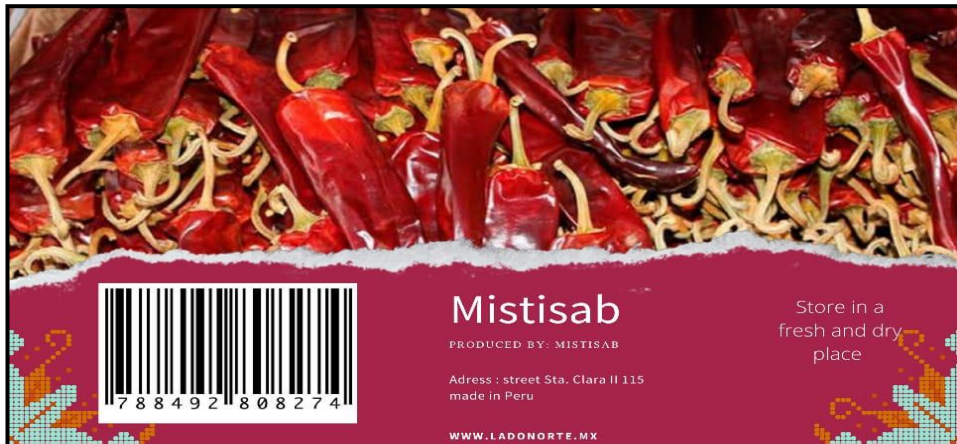
*Flujograma de etiquetado*



**Nota:** OMS Y FAO, 2007

**Figura 6**

*Etiqueta del producto parte trasera*



**Nota:** Autoría propia

#### 4.4 Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado:

Este proceso es tercerizado a una empresa especializada en el rubro, en el siguiente cuadro se detalla que en una hora se etiquetan 6,250 productos cada una por el costo de 0.30 céntimos de sol entonces se concluye que en 8 horas de trabajo se etiquetan 50,000 productos por el precio de 15,000 soles.

**Tabla 8**

*Cuadros de jornadas y precios*

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	S/.	ETIQUETAS
1 hora	0.30	6,250
Jornada completa	15,000.00	50,000

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha Técnica de Empaque Seleccionado:**

El envase de un producto muchas veces pasa desapercibido hasta el momento en que será utilizado, se puede decir que ese es el momento de la verdad ya que ahí es donde se pone a prueba si cumplió con sus objetivos como mantener bien su contenido y que tan práctico resulta al consumidor.

El envase de ají paprika en polvo será de material de plástico semirrígido el cual facilita en que pueda llegar en mejores condiciones al consumidor final y a su vez representa menos costos para la empresa, la tapa será en formato rosca que al destapar cuenta con canales o agujeros que permiten regular el contenido que se utilizará. (Vidales, 2008)

**Tabla 9**

*Cuadro técnico de envase utilizado*



Envase de plástico semirrígido: Es un material formado por compuestos orgánicos o sintéticos, estos se pueden moldear a la forma deseada, las principales materias primas que se utilizan para formar plástico son la sal, el gas y el carbón.

---

Características principales:	Conserva mejor los alimentos Es de mayor duración Es fácil de reciclar Más difícil de romper Mayor ligereza Resistencia a agentes externos
Material	Plástico semirrígido
Características físicas	El envase contendrá 100 gramos de paprika en polvo.
Medidas	Los envases escogidos miden 12cm. Largo x 5cm. Ancho

---

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

## **5.2 Criterios Usados para la Selección de Empaque:**

Los principales criterios que se tomó en cuenta para seleccionar el empaque fueron: (Vidales, 2008)

Criterio 1: por su baja densidad, debido a su bajo peso tienen enormes ventajas tanto en costos de almacenamiento y transporte.

Criterio 2: por su flexibilidad, ya que soportan grandes esfuerzos sin romperse y pueden recuperar su forma original cuando ya no se le aplica la fuerza.

Criterio 3: por su baja conductividad térmica, este material tiene un alto aislamiento de temperatura el cual es beneficioso para controlar los cambios de temperatura.

Criterio 4: por su resistencia, como se menciona anteriormente el plástico semirrígido son bastante resistentes a los golpes sin quebrarse como es el caso de los envases de vidrio.

Criterio 5: por sus propiedades ópticas, al ser translucidos permiten la visibilidad del contenido del envase, dando más información al consumidor de lo que va a adquirir.

### 5.3 Proceso de Empaque:

Tabla 10

*Secuencia de empackado*

DESCRIPCIÓN	
	<b>Recepción de materia prima:</b> El ají paprika en polvo es recepcionado en bolsas de plástico posteriormente son pesadas para su control y almacenamiento.
	<b>Mezclado:</b> con el fin de homogeneizar el ají paprika en polvo, este ingresa a un recipiente mezclador que ayudará a que tenga una textura más fina y no queden grumos.

	<p><b>Envasado:</b> Primero los envases ya esterilizados se colocan para ser llenados en frascos de 100 gr. por una maquina envasadora semi-industrial.</p>
	<p><b>Sellado y etiquetado</b> Una vez concluido el anterior proceso y de haber pasado el control de calidad respectivo se procede con el etiquetado del producto que es un proceso tercerizado.</p>

**Nota:** [www.interempresas.net](http://www.interempresas.net)

#### 5.4 Tiempos y Costos del Proceso de Empacado:

El proceso de empaque se da de la siguiente manera; en una hora se podrá empaquetar 6250 envases de ají paprika en polvo por el costo de 0.50 céntimos entonces en un día de trabajo se podrá empaquetar 50,000 envases por el costo de 25,000 soles.

**Tabla 11**

*Tiempos y costos del proceso de empaques*

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	S/.	ENVASES
1 hora	0.50	6,250
Jornada completa	25,000.00	50,000

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha Técnica de Embalaje Seleccionado:**

El embalaje tiene como principal función es envolver, contener y proteger los productos que han sido envasados en su interior, otra función que cumple es que facilita la maniobrabilidad de las mercaderías tanto para el proceso de paletizado almacenado como de transporte, en su exterior también proporciona información como las marcas de manipuleo y las condiciones con que debe manejarse el producto.

El embalaje seleccionado es la caja de cartón corrugado esta cuenta con divisiones de 5 x 5, con 2 pisos donde por caja caben 50 frascos de 100 gr., cada caja contendría 5 kg., de ají paprika en polvo y considerando el peso de la caja de 500 gr., y el peso de los frascos de 3 gr., cada una, más la etiqueta de 1 gr., cada caja pesaría 5,7 kg., con el producto. (Mendoza, 2015)

**Tabla 12**

*Ficha técnica del embalaje*

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado de canal simple
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	largo 50 cm. x Ancho 50 cm. x Alto 30 cm.
Peso	500 gr.
Resistencia vertical	Si
Resistencia horizontal	Si
Color	Cartón

**Nota:** [www.rajapack.es](http://www.rajapack.es)



## 6.2 Criterios Usados para la Selección de Embalajes:

El cartón está formado por múltiples capas de papel, las cuales le proporcionan rigidez. Los envases de cartón son los que más se ocupan para la protección y el transporte de productos. Además, ofrecen seguridad e higiene, siendo estos los más utilizados para embalar las mercancías. (Pérez, 2012).

Para el proceso de exportación se consideró los siguientes criterios para la selección del embalaje:

Criterio 1: costos bajos, los materiales de cartón suelen representar menores gastos a la empresa para empaquetar los productos y con esto no perdemos la calidad del embalaje sino todo lo contrario.

Criterio 2: almacenado fácil, permiten ser almacenadas y apiladas de manera más fácil al tener superficie plana y brindar un mejor agarre a la hora de manipular las mercaderías.

Criterio 3: rigidez, las cajas de cartón son de diferentes tipos como las corrugadas de canal simple que es la elegida, que ofrecen protección externa con su resistencia a golpes y también internamente con sus separadores para que los productos no se estropeen entre sí.

Criterio 4: es reciclable, tiene la ventaja que puede ser reutilizado y al momento de ser reciclado no pierde su rigidez y su resistencia y es uno de los materiales con menor impacto ambiental.

### 6.3 Proceso de Embalaje:

Tabla 13

Proceso de embalado

DESCRIPCIÓN	
	<p><b>Empacado:</b> Consiste en agrupar y proteger las mercaderías para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final, en este caso serán agrupados 50 envases por caja.</p>
	<p><b>Sellado:</b> Es uno de los procesos mas importantes que garantizan la seguridad de todos los productos que contiene, en este caso se sellara con cinta adhesiva para embalaje por la seguridad que ofrece.</p>
	<p><b>Paletizado:</b> Una vez culminado el proceso anterior se procede agrupar las cajas en pallets para tener un mejor manejo con un carro apilador.</p>
	<p><b>Almacenado:</b> En las estanterías del almacén se apilarán los pallets de forma ordenada con un carro apilador que facilita la tarea para que posteriormente se han cargados al vehículo que las transportara.</p>

**Nota:** [www.legro.es](http://www.legro.es)

#### 6.4 Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje:

Este proceso es tercerizado, en el siguiente cuadro se detalla que en una hora se embalan 125 cajas por el precio de 4 soles, entonces en un día de trabajo se embalan 1000 cajas por el precio de 4000 soles.

**Tabla 14**

*Tiempos y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	S/.	Cajas
1 hora	4.00	125
Jornada diaria	4,000.00	1,000

**Nota:** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha Técnica del Pallet:

**Tabla 15**

*Detalles técnicos de pallet americano*

DESCRIPCIÓN	
	<p>El pallet que se ha elegido es el americano es también conocido como pallet universal y es uno de los más utilizados en el comercio internacional sobre todo como es lógico en Estados Unidos y en Japón, se pueden fabricar de diferentes materiales, pero principalmente el pallet es de madera.</p>

---

## ASPECTOS PRINCIPALES

---

<b>Características de Pallet Americano</b>	Largo	1000 m.
	Ancho	1200 m.
	Alto	144 cm.
	Peso bruto	1200 kg
	Tara	25 kg.

---

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

### 7.2 Criterios Utilizados para la Selección del Pallet:

Los 4 criterios que se tomaron para la selección del pallet de madera americano son los siguientes: ([www.sertrans.es](http://www.sertrans.es))

Criterio 1: por su almacenaje, ya que cualquier almacén de destino está preparado para el aprovechamiento del espacio.

Criterio 2: medidas estandarizadas, estas permiten la eficiencia ya que sus medidas ya se encuentran preestablecidas para adaptarse en almacenes o en contenedores.

Criterio 3: vida útil larga, los pallets pueden ser utilizados durante más de un año sin que estos pierdan su funcionalidad como su resistencia sobre todo si son manejados por expertos que tengan experiencia con el manejo de estos.

Criterio 4: costos de mantenimiento bajo, estas no requieren de tanto mantenimiento y cuando lo necesita suelen ser muy bajos los precios para repararlos y dejarlos en óptimas condiciones.

### 7.3 Proceso de Paletización:

Tabla 16

*Secuencia del paletizado*

DESCRIPCIÓN	
	Una vez acomodados los productos dentro de las cajas estas serán selladas con cinta de embalaje asegurándonos que queden selladas para garantizar la seguridad de las mismas.
	Las cajas son apiladas en los pallets americanos de forma ordenada para garantizar la estabilidad del pallet y evitar posibles desplomes de las mercaderías.
	Cuando se tiene el pallet acomodado se procede a usar film protector estirándolo y envolviendo alrededor para fijar las cajas, estas también ayudan a proteger del mal tiempo que haga y del polvo que pueda haber.
	Los pallets con las mercaderías son apilados y alistados en las estanterías del almacén para su posterior transporte.

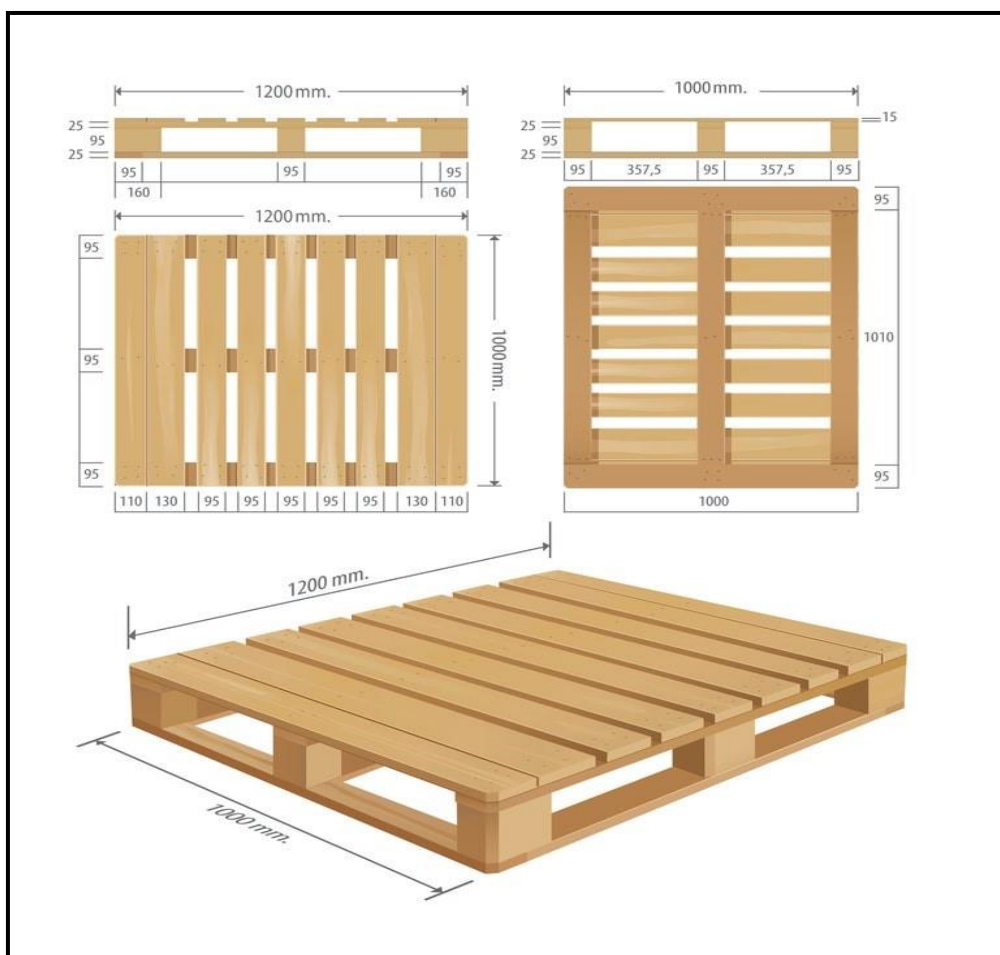
**Nota:** [www.noriegagrupologistico.com](http://www.noriegagrupologistico.com)

La paletización tiene como principal finalidad agrupar las mercancías sobre plataformas de madera llamadas pallet para que estas puedan ser transportadas con mayor facilidad y seguridad, esto surge por la necesidad de transportar mercancías entre continentes garantizando la integridad de las mismas. ([www.noriegagrupo.logistico.com](http://www.noriegagrupo.logistico.com))

#### 7.4 Plano de Estiba del Pallet:

**Figura 7**

*Estructura del diseño de las parihuelas*



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

## 7.5 Tiempos y Costos del Proceso de Paletizado:

Este proceso es tercerizado a una empresa dedicada al rubro, el siguiente cuadro se detalla que en una hora de trabajo se realizan 3 paletizados a 20 soles por hora, entonces se concluye que en una jornada laboral se paletizará 20 pallets y su costo total es de 720 soles, incluyendo la mano de obra, maquinarias e insumos.

**Tabla 17**

*Tiempos y costos del proceso de las parihuelas*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Pallets
1 hora	20.00	3
Jornada laboral	720.00	20

**Nota:** Autoría propia



## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha Técnica de Seleccionado:**

La contenedorización es básicamente la unitarización de las mercaderías en contenedores. El contenedor es una parte fundamental del equipo de transporte, es de carácter permanente y bastante fuerte para ser usado varias veces, cuenta con un diseño que facilita el transporte de mercaderías por distintos medios de transporte, lo cual facilita la movilización de las cargas de un punto a otro, la utilización de contenedores presenta varias ventajas para el transporte marítimo, como la baja permanencia de los buques en puerto,

disminución en los precios del transporte y manipuleo portuario y una reducción de los riesgos de saqueo, daños o pérdidas. (Mendoza, 2015)

**Tabla 18**

*Descripción del contenedor*

DESCRIPCIÓN	
<b>CONTENEDOR ESTANDAR DE 40 PIES O DRY VAN</b>	
<b>Dimensiones exteriores</b>	12,19 metros de largo x 2,44 metros de ancho x 2,59 metros de alto
<b>Dimensiones interiores</b>	2,025 metros de largo x 2,352 metros de ancho x 2,393 metros de alto
<b>Volumen</b>	67,7 m <sup>3</sup>
<b>Peso o Tara</b>	3,750 kg.
<b>Carga máxima</b>	29,000 kg.

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

## 8.2 Criterios Usados para la Selección del Contenedor:

El contenedor de 40 pies es una unidad de transporte cerrada, estanca y seca que puede transportar por vía marítima, en buques portacontenedores o por vía terrestre, la utilización de los pies viene del sistema métrico anglosajón en el que 1 pie equivale a 0.30 metros. El contenedor de 40 pies es el doble de largo que el contenedor de 20 pies, también es denominado TEU, Twenty foot

equivalent unit, los contenedores se fabrican generalmente para que resistan el peso de las mercaderías ubicadas en su interior. Lo habitual es que el contenedor de 40 pies tenga una puerta de dos hojas, por donde se carga la mercancía con carretillas o transpaletas, aunque también hay contenedores con puertas a ambos extremos de la unidad, tiene una capacidad en volumen de 60 metros cúbicos, 27 metros cuadrados y una capacidad máxima de carga de unas 29 toneladas. Los criterios a utilizar para el contenedor dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, detallamos los siguientes: ([www.moldtrans.com](http://www.moldtrans.com))

- **Flexibilidad:**

Estos containers permiten el manejo de toda clase de mercaderías, su adaptación dependerá del producto que se piensa exportar.

- **El material y su calidad:**

Están hechas con aluminio o acero y son adecuados para todo tipo de mercancía por su alta resistencia.

- **Los costos:**

Los precios de este tipo de containers suelen ser más bajos que otros containers este al ser standard no requiere de refrigeración o algún tipo de ventilación el cual se ajusta al tipo de mercadería que se enviara en este caso el ají paprika en polvo.

- **Conservación y seguridad:**

Su alta resistencia gracias a los materiales en los que está construido le permite conservar mejor las mercancías de una forma adecuada ofreciendo mayor seguridad.

### 8.3 Proceso de Contenedorización:

**Tabla 19**

*Proceso de contenedorización*

DESCRIPCIÓN	
	<p>Los pallets se revisan que las cajas estén perfectamente cuadradas luego son alistados y acomodados para posteriormente ser cargados al camión containers cuando llegue al almacén.</p>
	<p>Una vez que el contenedor de 40 pies llega al almacén se procede a colocar los pallets dentro, pero antes los inspectores de Senasa darán el visto bueno y darán el ok para continuar con el llenado del containers.</p>
	<p>Una vez cargado el contenedor al camión se da inicio al Cold Treatment y se envía el contenedor al puerto del callao dentro de los plazos determinados por la naviera a fin de no tener inconvenientes para su embarque.</p>
	<p>Por último, el camión con el contenedor llega al puerto del callao en Lima para poder ser exportada al país destino.</p>

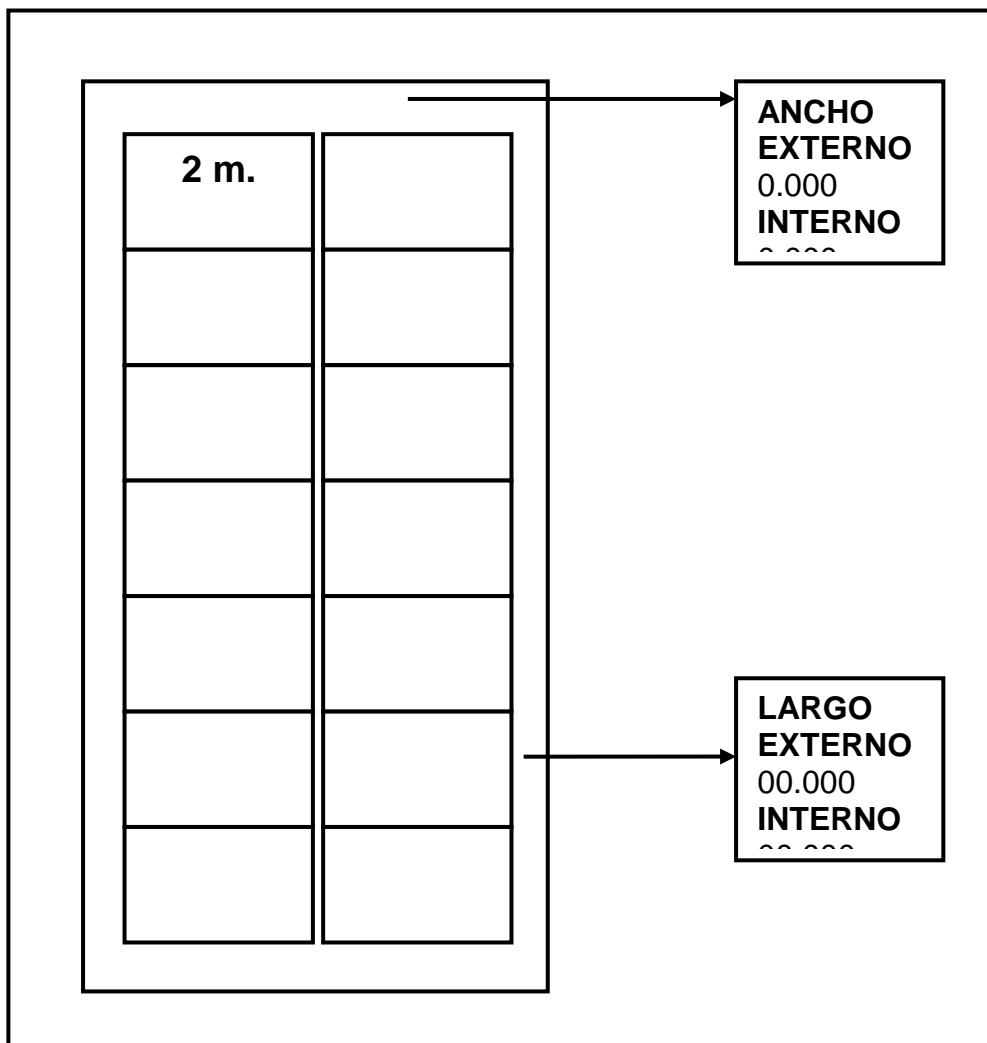
**Nota:** [www.mascontainer.com](http://www.mascontainer.com)

#### 8.4 Plano de Estiba del Contenedor:

El plano de estiba es un documento que deben tener de forma obligatoria todos los buques que realizan transporte de contenedores. Trata de un croquis el cual consta de la ubicación de cada uno de los contenedores que lleva la embarcación.

**Figura 8**

*Plano de estiba*



**Nota:** [www.ocw.unican.es](http://www.ocw.unican.es)

## 8.5 Tiempos y Costos del Proceso de Contenedorización:

Este proceso es tercerizado a una empresa del rubro en el siguiente cuadro se detalla lo siguiente; el contenedor para la exportación es de 40 pies y su costo es de 1.980 dólares, el tiempo del transporte desde el puerto el Callao hasta el puerto de Nueva York es de 19 días de tránsito.

**Tabla 20**

*Tiempos y costos de la contenedorización*

DESCRIPCIÓN				
Contenedor	Precio	Tiempo	Puerto de Origen	Puerto de Destino
40 Pies	\$ 1,980	19 días	Callao	Nueva York

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1 Proveedores de Transporte Interno:**

El operador logístico es la empresa que organiza, diseña, controla y gestiona los procesos de la cadena de suministro en la empresa que contrata sus servicios. El operador logístico, en función del acuerdo comercial establecido, puede actuar en la fase de aprovisionamiento, de transporte, de almacenaje o de distribución de la empresa contratante o en todas ellas.  
([www.airpharmlogistics.com](http://www.airpharmlogistics.com))

**Empresa de transporte:** Expreso Cargosur

**Lugar:** Arequipa

Expreso Cargosur E.I.R.L, Tiene como objetivo principal la satisfacción de sus clientes, siendo ésta una empresa reconocida a nivel Nacional en el sector de Transporte de carga pesada. Su equipo de profesionales en transporte, junto con el apoyo de sus técnicos y operadores ofrece un soporte personalizado y simulaciones para cada servicio, gestionando de la manera más eficiente cualquier tipo de necesidad de sus clientes. ([www.expresocargosurperu.com](http://www.expresocargosurperu.com))

**Servicios:**

- Transporte de carga completa
- Expresos a nivel nacional
- Transporte de paquetería y mercancía en general
- Embalaje, reposición, montaje, desmontaje
- Transporte y distribución de carga y mercancías en general en unidades tipo furgón y plataformas

**Figura 9**

*Logo de Empresa*



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



**Empresa de transporte:** Marvisur

**Lugar:** Arequipa

La empresa Marvisur E.I.R.L., es la de mayor cobertura a nivel nacional en tema de transporte de mercaderías por vías terrestres, brindando un servicio de calidad ya que cuentan con una sólida cultura organizacional, lo que les permite promover el desarrollo integral de su personal y mantener una estrecha relación con sus clientes, para poder consolidarme como una de las mejores empresas en tema de transporte.

**Servicios:**

Brindan un servicio de calidad en el transporte de toda variedad de carga, como paquetería, carga ligera y carga pesada, con excelentes tiempos de entrega.

**Figura 10**

*Logo de la empresa*



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

## 9.2 Costo de Transporte Interno:

Como parte del proceso de exportación la ruta interna es de Arequipa hasta el puerto el Callao, el trayecto es de 1,024 kilómetros y su recorrido en función al tiempo es de 6 horas con 23 minutos, su costo es de 2,300.00 soles.

**Tabla 21**

*Costos de transito*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Arequipa Callao	Carretera (1,012.4 km)	2,300.00	6 h. 23 min.

**Nota:** Autoría propia

## 9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional:

**Transporte Internacional:** Mediterranean Shipping Company del Perú

**Lugar:** Lima

**Servicios:** Transporte internacional

La empresa se dedicada a la gestión de logística en el comercial internacional, presta servicios logísticos integrales marítimo, aéreo y terrestre. Carga de contenedores. Tiene más de 12 años atendiendo a diversas empresas.

**Misión:** Abrir un mundo de oportunidades para los clientes, invirtiendo continuamente en soluciones de transporte y de logística, estables, sólidas y sostenibles.

**Visión:** Lograr ser la empresa de transporte marítimo con más rutas mercantes del pacifico sur.

**Figura 11**

*Logo de la empresa*



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

**Transporte Internacional:** DSV Global Transport and Logistics

**Lugar:** Lima

**Servicios:** Transporte marítimo y logística internacional

DSV diseño propia infraestructura, física y digital, para ofrecer niveles de servicio de alta calidad y flujos de trabajo más eficientes, Crean flujos comerciales globales más eficientes para un control más exhaustivo de todos sus procesos logísticos. La excelencia operativa va de la mano de la sostenibilidad, una cadena de suministro bien planificada también es una cadena de suministro más ecológica.

DSV pretende ser un proveedor líder a nivel mundial, cumpliendo con las necesidades de los clientes en cuanto a los servicios que presta de transporte

y logística, al mismo tiempo se orientan a crecer exponencialmente para estar entre las empresas más rentables del sector.

### Figura 12

*Logo de la empresa*



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

#### 9.4 Cotización de Flete Marítimo:

Es importante cotizar el precio para el transporte internacional, señalando el punto de origen (Callao) hasta el destino (Nueva York), su costo es de 6,947.50 soles y el tiempo de transito es de 19 días.

**Tabla 22**

*Información de costos*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Puerto Callao Puerto Nueva York	820.00	3,198.00	19 días

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO X**

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

#### **1.4 Agentes de Aduana:**

**Empresa:** Lia S.A.C

**Lugar:** Lima- Callao

**Servicios:** Desde el inicio de operaciones, Logística Internacional Aduanera S.A.C. ofrece una logística integral y responsable. Es una agencia de capitales peruanos, tiene un equipo de profesionales especializados que manejan cada una de las facetas del comercio exterior. Están comprometidos con el crecimiento económico de las pequeñas y grandes empresas exportadoras e importadoras, tienen un equipo profesional que brinda información para persona natural o jurídica que desea importar o exportar por primera vez.

### Figura 13

*Logo de la empresa*



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

**Empresa:** AYMAR CARGO

**Lugar:** Lima

**Servicios:** Es una empresa peruana, que en el año 2011 empezó sus actividades como agencia de carga internacional, la misma que busca constantemente innovar y también busca y la mejora continua para ofrecer un mejor servicio a sus clientes. A lo largo de su experiencia en el mercado, AYMAR CARGO ha logrado diferenciarse, más allá de sus tarifas competitivas por el trato directo y el buen servicio otorgado.

### Figura 14

*Logo de la empresa*



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

## 10.2 Costo de Agenciamiento:

### Figura 15

#### Cotizaciones



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores:
<b>PROFORMA</b> [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC:
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL CONSUMO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono:
Nave / Avión:	Fax:
Tipo de cambio: 3.90	Contenido:
Peso bruto: 0.00	Destino: ESTADOS UNIDOS – NEW YORK
Valor CIF US\$ 159,740.00	Fecha de Llegada:
FOB US\$ 158,720.00	Flete US\$ 820 Seguro US\$ 600
Valido: 30-10-2022	

---

Carga de productos

Observaciones:

Partida:	
IGV	\$ 25,558.40
IPM	\$ 3,194.80

---

	<b>Total Aduana</b>	<b>\$ 28,753.20</b>
--	---------------------	---------------------

---

	<b>Gastos</b>	
	Gastos operativo	\$ 65.00
	Documentos de aduanas	\$ 25.00
	Gastos administrativos	\$ 95.00
	Transporte	\$ 90.00
	Almacenaje	\$ 580.80

---

Proforma:	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 855.80</b>
	COMISIÓN	\$ 200.00
	IGV 18%	\$ 190.04
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 971.16</b>
	<b>TOTAL PROFORMA</b>	<b>\$ 29,724.36</b>

---

SON: VEINTE NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTICUATRO Y 36/100 DOLARES AMERICANOS

---

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: [contacto@logisticainternacionaladuanera.com](mailto:contacto@logisticainternacionaladuanera.com)

Web: [www.logisticainternacionaladuanera.com](http://www.logisticainternacionaladuanera.com)



**AYMAR Cargo**  
TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL

COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA  
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

[REDACTED]

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: NEW YORK – EE.UU.	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: CALLAO – PERÚ	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 130.00	BL/AWB	130.00
<b>TOTAL GASTOS EXTERIOR</b>				<b>130.00</b>

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
<b>TOTAL GASTOS LOCALES</b>				<b>283.20</b>

<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>413.20</b>
----------------------	--	--	--	---------------

**Observaciones:**

Valido al 30/10/2022

AYMAR Cargo Logistic SAC  
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú  
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com



### 10.3 Aseguradoras:

**Tabla 23**

*Empresas de seguro*

<b>Empresas</b>	<b>Costo \$</b>
HDI	800.00
RIMAC	750.00
MAPFRE	600.00

**Nota:** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguros:

**Empresa:** ASEGURADORA MAPFRE

**Servicios:** El seguro de transporte MAPFRE protege embarcaciones en puertos y/o navegando, también cubre las mercancías que la empresa esté moviendo durante todo su trayecto, ya sea nacional o internacionalmente incluyendo el tránsito marítimo o aéreo y la estadía en aduanas. El seguro de transporte protegerá toda su mercadería por daños y/o pérdidas ocurridas a causa de los riesgos descritos en cada póliza.

**Figura 16**

*Logo de empresa*



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

## 10.5 Depósitos Temporales:

### NEPTUNIA:

Es uno de los operadores líder en soluciones logísticas inteligentes que facilitan el flujo comercial en todo el mundo. Su amplio catálogo de productos y servicios cubren cada eslabón de la cadena de suministro, desde terminales marítimos y puertos secos hasta servicios marítimos y parques industriales, pasando por soluciones tecnológicas a medida de sus clientes. Facilitan estos servicios a través de una red global interconectada de más de 127 unidades de negocio en 51 países en los 5 continentes, con una presencia significativa en mercados desarrollados y con un alto potencial de crecimiento.

### Figura 17

*Logo de empresa*



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

### TRANSEL:

Cuenta con 7,500 posiciones en racks, 2,000 m<sup>2</sup> de piso con seguridad interna y externa, tiene certificación BPA, sistemas de control de almacenes WMS para inventarios, servicio de transporte y distribución, servicio de transformación y valores agregados a su mercadería.

## Figura 18

*Logo de empresa*



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

### **RANSA:**

Se encarga de la logística de almacenamiento y manipuleos en depósito temporal de contenedores exclusivos, reefers, carga suelta, carga rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior.

- Realización de servicios a la carga como rotulados, etiquetados, enzunchados, consolidación y desconsolidación de contenedores.
- Almacenaje de la carga en la condición de depósito temporal simple.
- Facilidades y disposición de recursos para las gestiones aduaneras.
- Control y seguridad de la carga.
- Asesoramiento para su logística de importación o exportación.

## Figura 19

*Logo de empresa*



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

## **CAPÍTULO XI**

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

#### **11.1 Puertos, Aeropuertos o Terminales Terrestres Disponibles para la Carga**

##### **Peruana:**

En el Perú se cuenta con diversos sistemas portuarios, siendo el Puerto Callo considerado el mejor en el Perú, también se figuran los puertos de Paita, Salaverry, Chimbote, San Martín, Matarani e Ilo. Respecto a los aeropuertos se considera el de mayor infraestructura el Jorge Chavez, pero también se consideran los aeropuertos de Arequipa, Cusco, Trujillo y Tacna que cuentan con infraestructura moderna para la exportación. Respecto a los terminales

terrestres por lo general son empresas privadas que ocupan el 90% del transporte de mercancías o productos que vienen de todo el Perú, de las tres regiones la costa, sierra y selva; existen sistemas de ferrocarril pero su capacidad de tránsito es limitada y solo para productos especiales donde se incluye minerales y derivados. (www.aduanas.gob.pe)

### **Puerto Callao:**

La infraestructura del puerto ha mejorado en los últimos años debido a distintas inversiones que se han hecho producto de las concesiones. En el Callao existen cinco muelles (1, 2, 3, 4 y Norte), que son de atraque directo, tipo espigón. Los cuatro primeros muelles tienen exactamente las mismas. Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica ubicándose en el 7º lugar y 1º lugar en la región Pacífico Sur. Cuenta con un sistema moderno de comunicación entre las líneas navieras para la importación y exportación de diversos productos, es considerado el de mayor capacidad para el embarque.

### **Figura 20**

*Puerto Callao*



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

## **11.2 Análisis de la Infraestructura Vial, Portuaria y Aeroportuaria del País**

### **Destino:**

Respecto a la infraestructura vial o terrestre; Nueva York al ser una ciudad geoestratégica y una de las más importantes del mundo cuenta con una amplia red de carreteras que interconectan diferentes estados del país, por el cual no representa un obstáculo a la hora de exportar mercancías a esta ciudad, sus autopistas son de seis carriles permitiendo que las empresas de transporte logística puedan realizar sus operaciones en tiempos reducidos.

Respecto a la infraestructura portuaria; New York tiene el tercer puerto más grande de los Estados Unidos y es el puerto más importante de la costa este, al ser un puerto de vital importancia tiene una infraestructura muy sofisticada que permite que ingresen alrededor de 3'200,000 unidades de TEU anualmente. Estados Unidos cuenta con 926 puertos y sirve de ingreso para el 80% de su comercio exterior.

Respecto a la infraestructura aeroportuaria; la ciudad de New York cuenta con 3 aeropuertos el aeropuerto John Fitzgerald Kennedy el aeropuerto de La Guardia y el aeropuerto Newark, donde el más importante es el que conmemora al expresidente de Estados Unidos que Posee 9 terminales y es el principal destino de la gran mayoría de los vuelos que vienen de Europa y el mundo. Asimismo el 20% del comercio utiliza esta infraestructura especial para productos en el que el factor tiempo es esencial como productos agrícolas y los insumos intermedios. ([www.comercioexterior.la](http://www.comercioexterior.la))

**Figura 21**

*Infraestructura vial*



**Nota:** [www.usa.gov](http://www.usa.gov)

**Figura 22**

*Infraestructura portuaria*



**Nota:** [www.usa.gov](http://www.usa.gov)

**Figura 23**

*Infraestructura de aeropuertos*



**Nota:** [www.usa.gov](http://www.usa.gov)

### **11.3 Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos Incluyendo Rutas, Infraestructura, Capacidad, Restricciones, Servicios, Procedimientos, Costos, Etc.**

Los principales puertos en Estados Unidos son: ([www.dsv.com](http://www.dsv.com))

- Nueva York
- Nueva Jersey
- Virginia
- Savannah
- Miami

Los principales aeropuertos en Estados Unidos son:

- New York
- Chicago
- Dallas
- Miami
- Los Angeles

Capacidad: ([www.fda.gov](http://www.fda.gov))

- Para los puertos pueden embarcar buques de grandes dimensiones
- El puerto de Nueva York soporta 175 naves
- Todos los aeropuertos están dispuestos para el comercio
- Son infraestructura que constantemente se actualizan

Restricciones:

- Lácteos
- Productos de carne
- Huevos



## 11.2 Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino:

**Empresa:** Ryder Ever Better

El éxito de su negocio se basa en la resistencia de la gestión de su cadena de suministro. Ryder es el único proveedor de logística de terceros (3PL) en la industria que ofrece una cartera única de soluciones que incluyen gestión de almacenamiento, distribución y logística de transporte. Estas soluciones, junto con sus ingenieros expertos y la tecnología innovadora de la cadena de suministro como Ryder Share, Ops Box y la automatización, brindan visibilidad completa de la cadena de suministro, análisis predictivo y una mejora continua. Como resultado, se beneficia de la optimización que aumenta la eficiencia y la flexibilidad, al tiempo que reduce los costos.

### Figura 24

*Logo de empresa*



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

**Empresa:** River Source Logistics

River Source Logistics no es solo un socio logístico externo, son expertos de Amazon FBA. Su objetivo es optimizar y simplificar su proceso logístico proporcionando tranquilidad y una experiencia de cliente inigualable teniendo

el mismo cuidado que el cliente tendría con su mercadería para que sus clientes se sientan satisfechos y solo se preocupen en construir su marca y no tengan que preocuparse en la difícil gestión de la cadena de suministro.

**Figura 25**

*Logo de la empresa*



Nota: [www.riversourcelogistics.com](http://www.riversourcelogistics.com)

## **CAPÍTULO XII**

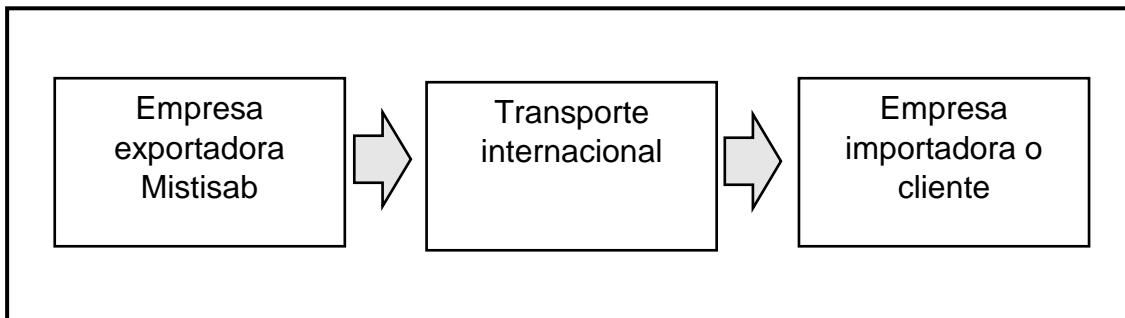
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor – Consumidor:**

El mapeo es una secuencia o proceso empieza desde la recepción de la materia prima, pasando por todos los procesos productivos que dispone la empresa exportadora como del control de calidad, y posteriormente los productos son envasados y etiquetados para ser embalados en cajas de cartón que se apilaron en pallets, y que son llevados hasta el puerto del callao para ser embarcados y llegar al puerto destino luego serán distribuidos por el transporte logístico hasta la empresa importadora. ([www.processmaker.com](http://www.processmaker.com))

**Figura 26**

*Mapeo secuencial*



**Nota:** Autoría propia

**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):**

Los canales de distribución son la ruta o el camino a través del cual el producto se transfiere desde el lugar de la producción, hasta el consumidor final. Los canales proporcionan tiempo, lugar y utilidad, hacen que el producto esté disponible cuando, donde y en las cantidades que tu cliente desee. Existen cinco tipos principales de canales de distribución: el directo, indirecto, selectiva, intensiva e industrial, además de estas funciones transaccionales, los canales de comercialización también se encargan de llevar a cabo diversas funciones de logística y de distribución física.

Nueva York cuenta con una amplia red de supermercados los cuales son esenciales para las compras rápidas de los neoyorquinos dentro de estas destacamos las siguientes: ([www.nuevayork.com/supermercados](http://www.nuevayork.com/supermercados))

Empresa: Target Midtown

Ciudad: New York

Dirección: 112 W 34th St., New York, NY 10120, Estados Unidos

Teléfono: +1 646-968-4739

### Figura 27

*Empresa Target*



**Nota:** [www.target-company.com](http://www.target-company.com)

Empresa: The Food Emporium

Ciudad: Nueva York

Dirección: 810 8th Ave, New York, NY 10019, Estados Unidos

### Figura 28

*Empresa The Food Emporium*



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

### **12.3 Canal con Mayor Flujo Comercial para las Importaciones del Producto:**

Para el proceso exportador de Ají Paprika en Polvo representa el canal directo como su canal más favorable y con mayor flujo de comercio a los Estados Unidos, por lo general su mercado se convierte en una oportunidad de negocio a nivel internacional y comercial. Está compuesto por productores, empresa exportadora, transporte internacional, empresa importadora y consumidores. ([www.ekon.es](http://www.ekon.es))

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

Se determina que el incoterm utilizado para el transporte de vía marítima en acuerdo con el importador es el FOB o franco a bordo donde enviaremos la mercadería al puerto donde será embarcado y se asumen los costos como tramites de aduanas y costos de exportación por otro lado el importador asume los tramites de importación y se encarga del transporte, descarga, flete entre otros.

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

La visión que se tiene en el mercado objetivo (Nueva York) es que el producto logre un reconocimiento en el mercado a través de la calidad del producto hasta lograr consolidarse como una marca fiable y con el tiempo poder expandirnos a más mercados locales. La larga trayectoria que se ha visto en el Perú en materia de integración económica y comercial con el resto del mundo es claro ejemplo de cómo una política de estado como la que se ha estado manejando puede trascender los gobiernos de turno y convertirse en un verdadero motor de desarrollo y competitividad para el país. Aun cabe afianzar y potenciar aquellos sectores de exportación que más beneficios traen a las empresas y familias peruanas, es una responsabilidad impulsar estos sectores para que el comercio exterior genere desarrollo económico, competitividad regional y desarrollo social en el Perú de forma sostenible. Las exportaciones totales, entre enero y marzo de 2022, registraron un valor de US\$ 13,478 millones, según datos de la Sunat. Esta cifra representa un crecimiento del 3% con respecto al mismo periodo de 2021. Asimismo, las importaciones subieron a US\$ 14,093 millones en el primer trimestre, un 22.3% más que en 2021. También se señala que estos resultados mantienen la sólida tendencia en la suba de nuestro intercambio comercial a raíz de la recuperación económica mundial, lo cual consolida el aumento del comercio exterior del Perú y resalta su relevancia como principal fundamento de la economía peruana y generador de recursos descentralizados. ([www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe))

## **12.6 Tendencias Actuales y su Implicación para los Márgenes de Comercialización, Exigencias de Compra y Competencia de Productos por Canal:**

Entre enero y noviembre del 2022, Perú exportó 5.038.219 kilos de paprika en polvo por un valor FOB de US\$ 10.691.180. Estas cifras son parecidas a los resultados alcanzados en el mismo periodo de 2020 cuando se despacharon 5.029.514 kilos por US\$ 11.467.471. Según reporte del Portal Agrodata Perú, el principal destino de estos envíos en el periodo correspondiente a 2021 fue Estados Unidos, donde se logró envíos por US\$ 7.1 millones, lo que equivale al 67% del total.

Es por eso que las nuevas tendencias apuntan a que los consumidores cada vez buscan más cuidar su salud y buscan productos que se adapten a sus necesidades, entre estos el condimento más saludable es el ají paprika en polvo por su contenido alto en fibra, por que estimula la digestión y también es un magnifico antioxidante por lo cual viene siendo utilizado cada vez más como condimento para carnes rojas y blancas. En tema de exigencias de compras por el importador se fijan los requisitos o normas de salubridad y calidad que pide el comprador como el país destino y pueda concretarse la venta con éxito

Entre las principales empresas exportadoras del canal se posicionó la empresa Industrial Comercial Holguín e Hijos S.A. con ventas al exterior por US\$ 4.8 millones 45% del total. Cabe resaltar que durante los 12 meses de 2020 las exportaciones peruanas de paprika en polvo sumaron 5.487.673 kilos por el valor de US\$ 12.333.608. ([www.agraria.pe](http://www.agraria.pe))



## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 24**

*Costo para la exportación de ají paprika en polvo*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	3,198.00	820.00
Seguro marítimo	2,340.00	600.00
Certificado fitosanitario	42.90	11.00
Certificado de calidad	1,899.69	487.10
Certificado sanitario	27.30	7.00
Contenedor	7,722.00	1,980.00

Gastos operativos	253.50	65.00
Documentos de aduanas	97.50	25.00
Gastos administrativos	370.50	95.00
Transporte	351.00	90.00
Almacenaje	2,262.00	580.00
Comisión de aduna	780.00	200.00
IGV 18%	855.80	190.04
Gastos de origen	507.00	130.00
Descarga	207.09	53.10
Handling	299.13	76.70
Visto bueno	460.20	118.00
Transmisión	138.06	35.40
<b>Total costo de exportación</b>	<b>S/. 21,811.67</b>	<b>\$ 5,563.34</b>

*Nota:* Autoría propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costos de Oportunidad de Capital:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de ají paprika en polvo; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de ají paprika en polvo donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos y mercados internacionales. ([www.volca.com](http://www.volca.com))

## 14.2 Valor Actual Neto:

**Tabla 25**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	400,000.00
1	1'200,000.00
2	1'296,000.00
3	1'399,680.00
4	1'511,654.40
5	1'632,586.75

**Tabla 26**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	110,000.00
Proceso Productivo	4,000.00
Rotulado	15,000.00
Empaques	25,000.00
Embalado	4,000.00
Paletizado	720.00
<b>Gastos Proceso Exportación</b>	<b>158,720.00</b>
Costo Fijo Almacén	28,631.20
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Gastos Operativos</b>	<b>50,063.20</b>
<b>Gastos de Exportación</b>	<b>21,811.67</b>
<b>Total</b>	<b>230,594.87</b>

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

**Nota:** TIR = 2.20

$$\frac{-400,000.00 + 1'200,000.00 + 1'296,000.00 + 1'399,680.00 + 1'511,654.40 + 1'632,586.00}{2.20 \quad 4.84 \quad 10.65 \quad 23.43 \quad 51.54}$$

$$400,000.00 \quad 545,454.55 \quad 267,768.60 \quad 131,450.04 \quad 64,530.02 \quad 31,678.37$$

**VAN = 640,881.57**

### 14.3 Tasa Interna de Retorno:

**Tabla 26**

*Datos de ingresos económicos*

Año	Ingresos S/.
0	400,000.00
1	1'200,000.00
2	1'296,000.00
3	1'399,680.00
4	1'511,654.40
5	1'632,586.75

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

**Nota:** TIR = 4.07 / 4.08

$$-400,000.00 + 1'200,000.00 + 1'296,000.00 + 1'399,680.00 + 1'511,654.40 + 1'632,586.00$$

---

	4.07	16.56	67.42	274.40	1,116.79
--	------	-------	-------	--------	----------

400,000.00	294,840.29	78,237.72	20,760.87	5,509.03	1,461.85
------------	------------	-----------	-----------	----------	----------

= 809.76

$$-400,000.00 + 1'200,000.00 + 1'296,000.00 + 1'399,680.00 + 1'511,654.40 + 1'632,586.00$$

---

	4.08	16.65	67.92	277.10	1,130.58
--	------	-------	-------	--------	----------

400,000.00	294,117.65	77,854.67	20,608.59	5,455.21	1,444.03
------------	------------	-----------	-----------	----------	----------

= -519.85

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

$$\text{TIR} = 3.07 + \frac{809.76}{809.76 - 519.85} \times (3.08 - 3.07)$$

**TIR = 3.08%**

## CONCLUSIONES

1. La empresa ha logrado un proceso óptimo para la exportación de ají páprika en polvo al mercado de Estados Unidos, ofreciendo un producto de calidad respaldado por sus controles de calidad y las certificaciones fitosanitarias y sanitarias que son emitidas por SENASA y DIGESA.
2. En el Perú existen muchos productores de aj páprika ello conlleva que el producto pueda ser exportable, porque se cuenta con la materia prima necesaria y adecuada por ofrecer a diversos mercados internacionales que tienen alta demanda por el consumo del producto.
3. Para el proceso de exportación se pudo contratar los servicios de terceras empresas para los procesos productivos de etiquetado, embalado y paletizado, con ello se pudo proceder con los procesos de parte de los agentes de aduanas que con su experiencia se logró exportar la mercancía en los tiempos y plazos determinados.
4. En el Perú hay empresas de servicios logísticos que se disponen para el proceso exportador como el transporte interno, almacenes o depósitos temporales, operadores logísticos y agentes que viabilizan el trato con el transporte internacional, para transportar la carga desde el país de origen hasta el país de destino.

## RECOMENDACIONES

1. Del desarrollo del proyecto de exportación se recomienda a los gestores de la empresa a realizar una investigación de mercados en diversos países para obtener información sobre qué productos son de alta demanda y si el Perú cuenta con una cadena de productores para abastecer los nuevos mercados.
2. En base al producto exportado se recomienda hacer un estudio de las diversas empresas productoras que cultivan ají paprika en polvo, para tener una cartera de productores potenciales que puedan abastecer del producto para realizar nuevas operaciones productivas a nivel internacional.
3. Sobre las normas legales y servicios logísticos para el proceso de exportación se recomienda realizar capacitaciones permanentes a los trabajadores de la empresa para tener mayor conocimiento de los procesos aduaneros, aranceles, los tributos y certificaciones que se deben pagar como parte del trámite documentario para el comercio internacional.
4. Respecto a las empresas de servicios logísticos se recomienda, tener relaciones operativas con empresas de transporte interno, con empresas navieras para la exportación, con agentes de aduanas para contribuir con el trámite exportador y las normas vigentes que viabilicen la exportación.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aduanas, (2022). *Puertos, aeropuertos o terminales terrestres en Perú*

<https://www.aduanas.gob.pe>

Agente de Aduanas, (2022). *LIA SAC*.

<https://www.liasac.com>

Agente de Aduanas, (2022). *AYMAR Cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

Airpharm Logística, (2022). *Proveedores de transporte interno*

<https://www.airpharmlogistics.com>

Agraria, (2022). *Perspectivas esperadas*

<https://www.agraria.pe>

Aseguradora, (2022). *Mapfre*

<https://www.mapfre.com>

Comercio Exterior, (2022). *Infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria de EE.UU.*

<https://www.comercioexterior.la>

Comex, (2022). *Perspectivas esperadas*

<https://www.comexperu.org.pe>

Depósito Temporal, (2022). *Neptunia*

<https://www.neptunia.com>

Depósito Temporal, (2022). *Transel*

<https://www.transel.com>

Depósito Temporal, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.com>

DIGESA, (2022). *Normas técnicas aplicables*  
<https://www.digesa.gob.pe>

DSV, (2022). *Puertos y aeropuertos en Estados Unidos*  
<https://dsv.com>

Ekon, (2022). *Canal con mayor flujo comercial*  
<https://www.ekon.es>

Empresa Provedora, (2022). *SUPRACORP*  
<https://www.supracorpsac.com>

Empresa Provedora, (2022). *PAPEX SAC*  
<https://www.papex.com>

Empresa de Transporte, (2022). *Expreso Cargosur*  
<https://www.expresocargosurperu.com>

Empresa de Transporte, (2022). *Marvisur*  
<https://www.expresomarvisur.com>

Empresa Target Midtown, (2022). *Canal de distribución*  
<https://www.target-company.com>

Empresa The Food Emporium, (2022). *Canal de distribución*  
<https://www.foodemporiumuae.com>

FAO, (2007). *Modelo de etiquetas*  
<https://www.fao.org>

FDA, (2022). *Capacidad y restricciones en Estados Unidos*  
<https://www.fda.com>

Icontainers, (2022). *Descripción del contenedor*  
<https://www.incotainers.com>

Interempresas, (2022). *Secuencia de empaçado*

<https://www.interempresas.net>

Itepal, (2022). *Ficha técnica del pallet*

<https://www.itepal.com>

Legro, (2022). *Proceso de embalado*

<https://www.legro.es>

Mascontainer, (2022). *Proceso de contenedorización*

<https://www.mascontainer.com>

Mendoza, J. (2018). *Empaques, envases y embalajes: el producto y recipiente.*

Editorial Fondo Pontificia Universidad Javeriana

Moldtrans, (2022). *Criterios para la selección del contenedor*

<https://www.moldtrans.com>

Naeco, (2022). *Cuadro técnico de envase utilizado*

<https://www.naeco.com.es>

Noriega grupo logístico, (2022). *Secuencia del paletizado*

<https://www.noriegagrupologistico.com>

Nuevayork, 2022. *Identificación y descripción de canales de distribución*

<https://www.nuevayork.com/sueprmercados>

OCW, (2022). *Plano de estiba*

<https://www.ocw.unican.es>

OMS, (2007). *Modelo de etiquetas*

<https://www.who.int>

Pérez, C. (2012). *Empaques y embalajes.* Editorial Red Tercer Milenio

Pérez, M. (2016). *Control de calidad.* Alfaomega Grupo Editor

Perú Alimentos, (2022). *Cuadro informativo*  
<https://www.perualimentos.com>

Polypal. (2022). *Plano de almacenamiento*  
<https://www.polypal.com>

Puerto el Callao, (2022). *Imagen del puerto el Callao*  
<https://www.puertoelcallao.com>

Processmaker, (2022). *Mapeo comercial*  
<https://www.processmaker.com>

Rajapack, (2022). *Ficha técnica del embalaje*  
<https://www.rajapack.es>

SENASA, (2022). *Normas técnicas aplicables*  
<https://www.senasa.gob.pe>

Sertrans, (2022). *Criterios para seleccionar pallets*  
<https://www.sertrans.es>

Servicios Logísticos, (2022). *Ryder Ever Better*  
<https://www.campaigns.ryder.com>

Servicios Logísticos, (2022). *River Source Logistics*  
<https://www.riversourcelogistics.com>

SUNAT, (2022). *Clasificación arancelaria*  
<https://www.sunat.com>

Smfoods, (2022). *Descripción del producto*  
<https://www.smfoods.com>

Transeop, (2022). *Estructura del diseño de las parihuelas*  
<https://www.transeop.com>

Transporte Internacional, (2022). *Mediterranean Shipping Company del Perú*

<https://www.msc.com>

Transporte Inetrnacional, (2022). *DSV Global Transport and Logistics*

<https://www.dsv.com>

Universidad de Lima, (2022). *Normas técnicas aplicables*

<https://repositorio.ulima.edu.pe>

USA, (2022). *Imágenes de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria de EE.UU.*

<https://www.usa.gov>

Vidales, G. (2008). *El envase en el tiempo*. Editorial Trillas

Volca, (2022). *Costo de oportunidad*

<https://www.volca.com>