



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJI PAPRIKA MOLIDO HACIA EL  
PAIS DE MEXICO”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CACERES SALAS, KARELIA ANALI  
<https://orcid.org/0000-0002-5751-6302>

**ASESOR**

Mg. ESPINOZA CASANOVA, ANGEL ULISES  
<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

**AREQUIPA – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

A Dios por haberme permitido culminar mis estudios que a pesar de los obstáculos que hubo me permitió que se haga realidad. A mi familia por el apoyo ilimitado y comprensión que ha servido para desenvolverme en los retos que me presento la vida y a mi esposo e hija que es la mayor motivación que tengo en esta vida.

## INTRODUCCION

Ahora vivimos en un mundo globalizado donde puedes comprar cualquier bien o servicio desde cualquier parte del mundo por un precio muy razonable. Esto se debe principalmente a los acuerdos comerciales bilaterales (TLC) que se han firmado, la eliminación de las barreras comerciales y las prioridades económicas.

Este estudio de exportación comercial determinará si la conversión de Ají Páprika en polvo es o no rentable en relación con su exportación a México.

Para el mencionado estudio se han consultado diversas fuentes de información, así como trabajos de campo con especialistas o expertos en exportación e importación.

Cada vez que hay una marcada tendencia hacia el uso de productos saludables y ricos en vitaminas que mejoran y alargan la vida, el ají paprika se convierte en uno de esos alimentos siendo parte de un producto especial tanto en su consumo fresco, como procesado. Esta especia se utiliza mucho en la elaboración de platos.

En este sentido, el presente proyecto consiste en un estudio de viabilidad para lanzar la exportación de ají paprika en polvo al mercado mexicano, aprovechando las oportunidades de la oferta exportable y cumpliendo con los requisitos de calidad, precio y capacidad de producción.

El ají páprika es un cultivo de importancia en la costa peruana con una gran perspectiva en el crecimiento de sus áreas para el mercado de agro exportación. Como producto no perecible, el ají páprika constituye uno de los colorantes alimentarios naturales más empleados en la industria alimentaria.

## RESUMEN

El estudio actual se está realizando en el sector agroindustrial, concretamente en el procesamiento de paprika en polvo para la venta a México.

Para nuestro país, el sector de la agroindustria es sumamente importante porque agrega valor a la cadena comercial y se considera como fuente de aporte para el crecimiento económico. La amplia variedad de especies explotables y las condiciones climáticas favorables brindan a Perú una ventaja competitiva en la industria agrícola.

En la actualidad el Perú tiene una gran variedad de productos agroindustriales los ya conocidos son las frutas como la fresa, el mango, el café, entre una serie de productos, pero a estos se le suma una lista reciente de productos demandados como son las frutas de la selva (el Camú Camú, chirimoya, etc.), la kiwicha, alcachofa y el ají paprika. Por lo expuesto este país tiene una oferta diversificada la cual debe ser aprovechada y se debe de impulsar esta industria a fin de que se convierta en el motor que impulse el crecimiento de nuestra economía generando empleos y dividendos para la nación.

Debido a que existe un mercado externo creciente, nuestro producto agrícola, el ají páprika, actualmente está teniendo mayor producción en las áreas de cultivo. De acuerdo con este modelo, creo que la industria agrícola debe cambiar su estrategia comercial conceptual de "Consumir lo que produce el Perú" a "Producir lo que el mundo consume" si quiere tener éxito.

## ABSTRACT

This study is developed in the agro-industrial sector, specifically in the processing of paprika powder for export to Mexico.

Peruvian agribusiness represents great potential as a source of economic growth for our country, since it generates added value in the marketing chain. The great diversity of species that can be exploited, as well as the favorable climatic conditions, give Peru a natural competitive advantage in the agricultural sector.

Agribusiness products are already known as asparagus, grapes, mango and is, coffee. etc. Other more recent ones with enormous export potential are now being added, such as lúcuma, maca, camu, paprika, kand iwicha, artichokes, among others. As we can see, there are many products that we can offer to the world, therefore, we must take advantage of this situation to promote this sector so that it becomes the engine for the development of our economy through the creation of new jobs and the generation of currency for the country.

Our agricultural product, paprika, today is a growing crop in cultivated areas, since there is an expanding foreign market. Under this scheme, I believe that if agribusiness wants to be successful, it must change the conceptual way of doing business from “Consume what Peru produces” to “Produce what the world consume.

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>INTRODUCCION</b> .....	iii
<b>RESUMEN</b> .....	iv
<b>ABSTRACT</b> .....	v
<b>INDICE</b> .....	vi
<b>INDICE DE TABLAS</b> .....	ix
<b>INDICE DE FIGURAS</b> .....	x
<b>CAPITULO I</b> .....	11
<b>1. Producto a exportar</b> .....	11
<b>1.1. Ficha técnica del producto</b> .....	12
<b>1.2. Principales mercados</b> .....	13
<b>1.3. Clasificación arancelaria del producto</b> .....	13
<b>1.4. Flujograma de proceso de productivos</b> .....	14
<b>2. Aprovisionamiento</b> .....	14
<b>2.1 Proveedores potenciales</b> .....	15
<b>2.2 Matriz de selección de proveedores</b> .....	15
<b>2.3 Control de calidad</b> .....	17
<b>2.4 Costo de fabricación y/o adquisición</b> .....	20
<b>3. Almacenamiento</b> .....	22
<b>3.1. Estrategia de almacenamiento</b> .....	22
<b>3.2. Lay-out de almacén</b> .....	22
<b>3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento</b> .....	23
<b>3.4. Costo fijo de almacén</b> .....	24
<b>4. Rotulado y etiquetado técnico</b> .....	27
<b>4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto</b> .....	27
<b>4.2. Normas técnicas aplicable</b> .....	28
<b>4.3. Proceso de rotulado</b> .....	30

4.4.	Tiempos y costos del proceso de empaçado .....	30
5.	Empaque .....	31
5.1.	Ficha técnica de empaque seleccionado .....	31
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque .....	32
5.3.	Proceso de empaque.....	33
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empaçado .....	33
6.	Embalaje .....	33
6.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado .....	33
6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje .....	35
6.3.	Proceso de embalaje.....	37
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	37
7.	Unitarización .....	38
7.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	38
7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	38
7.3.	Proceso de contenedorización .....	38
7.4.	Plano de estiba del contenedor.....	39
7.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización .....	40
8.	Contenedorización .....	40
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	40
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet .....	41
8.3.	Proceso de contenedorización .....	42
8.4.	Plano de estiba del pallet .....	43
8.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado .....	44
9.	Transporte .....	44
9.1.	Proveedores del transporte interno .....	44
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	45
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional .....	45
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	45
10.	Servicio de soporte al comercio internacional .....	46
10.1.	Agentes de aduana .....	46
10.2.	Costo de agenciamiento .....	46
10.3.	Aseguradoras.....	47
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo) .....	47

10.5.	Terminales de almacenamiento .....	49
11.	Infraestructura para la distribución física en el país destino.....	50
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana .....	50
11.2.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma.....	52
	con costos y tiempos).....	52
11.3.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	53
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....	56
12.	Distribución .....	57
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor .....	57
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	57
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....	58
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	59
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización. ....	60
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	61
13.	Matriz De Costos De Exportación .....	62
14.	. Evaluación Económica Financiera. ....	62

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales mercados.....	13
Tabla 2 Clasificación arancelaria del producto .....	13
Tabla 3 Matriz de selección de proveedores .....	16
Tabla 4 Costo de fabricación y/o adquisición .....	20
Tabla 5 Almacenamiento .....	24
Tabla 6 Costo fijo de almacén.....	26
Tabla 7 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
Tabla 8 Tiempo y costo del proceso de empaclado.....	33
Tabla 9 Ficha técnica de embalaje seleccionado .....	33
Tabla 10 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
Tabla 11 Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	38
Tabla 12 Tiempo y costos del proceso de contenedorización .....	40
Tabla 13 Ficha técnica de seleccionado .....	40
Tabla 14 Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	44
Tabla 15 Proveedores del transporte interno.....	44
Tabla 16 Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	45
Tabla 17 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo .....	46
Tabla 18 Agentes de aduana.....	46
Tabla 19 Costo de agenciamiento .....	46
Tabla 20 Terminales de almacenamiento Puerto Mollendo .....	49
Tabla 21 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 22 Tipos de almacenes .....	59
Tabla 23 Costos de exportación.....	62
Tabla 24 Flujo de caja económico.....	63
Tabla 25 Adquisición de activos.....	64
Tabla 26 Capital de trabajo .....	64
Tabla 27 Ventas del ají de paprika .....	65
Tabla 28 Periodo de recuperación .....	66

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Flujograma de proceso de productivos.....	14
Figura 2 Lay-out de almacén 1 .....	22
Figura 3 Lay-out de almacén 2 .....	23
Figura 4 Modelo de etiquetas / rotulado de producto .....	28
Figura 5 Selección de embalaje.....	37
Figura 6 Proceso de contenedorización.....	39
Figura 7 Criterios usados para la selección del pallet .....	41
Figura 8 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles .....	51
Figura 9 Proceso de Importación .....	53
Figura 10 Secuencia comercial proveedor-consumidor .....	57
Figura 11 Canales de distribución .....	58
Figura 12 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....	58
Figura 13 INCOTERM FOB .....	59

## CAPITULO I

### 1. Producto a exportar

#### Ají de Paprika

El ají paprika o pimiento morrón es otro condimento, también conocido como "ají molido" o "ají páprika", es una especia hecha con piñones o bellotas rojas oscuras. El pimentón, a veces conocido como paprika es un producto originario de la familia *Capsicum annuum*, compuesto por pimientos campanulares, pimientos verdes, pimientos y otras variedades más.



Se considera que cae dentro de una clasificación de fruta de pimienta. El ají páprika es un ají no picante, al igual que el pimiento común y otras especies de ají.

Su cualidad más notable es su intenso color rojo. En la industria alimentaria se utilizan como saborizantes y colorantes naturales en platos como sopas y guisos. También se utilizan en las industrias de la cerámica y las bebidas para procesar productos como embutidos y pizzas. Además, se usa en la industria cosmética como colorante natural para productos como aceites, polvos faciales y lápices labiales.

El ají páprika es un producto importante que se cultiva en la costa peruana con un futuro brillante para la expansión de su mercado de exportación agrícola. El ají páprika es uno de los colorantes alimentarios naturales más populares del mundo y no es un producto perecible.

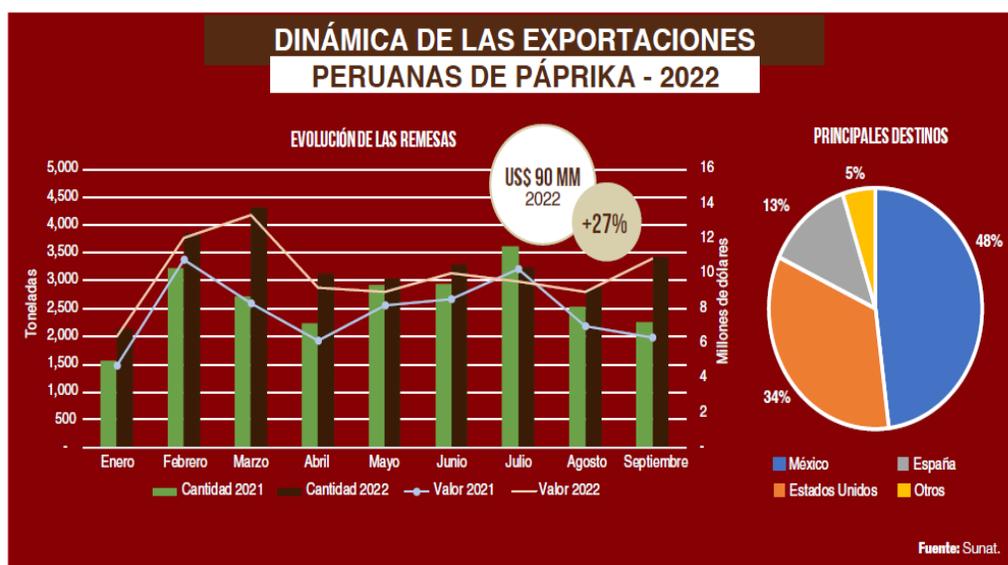
### 1.1. Ficha técnica del producto

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>NOMBRE COMERCIAL PAPRIKA</b>	
Nombre Científico	<i>Capsicum annum, L.</i>
Certificados	Certificado Fitosanitario.
Partida	Descripción
0904221000	Paprika ( <i>Capsicum Annuum, L.</i> ).
0904120000	Triturados o pulverizados.
Descripción	Pertenece a la familia de pimiento siendo este rojo y alargado, tiene una cantidad muy baja de capsaicina y también otros componentes que pertenecen al conjunto de capsaicinoides los que están en un porcentaje bajo que no llega a superar el 1%.
	
Presentación	Seco, Polvo, Molido, Resina .
Especies y variedades	Papri King, Papri Queen, Sonora .
Zonas de producción	Arequipa, Ica, Lima, Ancash, Lambayeque y Piura.
Origen	Sudamérica.
Usos y aplicaciones	Dentro de la alimentación este se usa como condimento.
Beneficios	La páprika baja los niveles de colesterol en la sangre.
	- El potasio también ayuda a la correcta funcionalidad muscular y al desarrollo óseo.
	- La páprika aumenta la producción de saliva, lo que repercute positivamente a realizar buenas digestiones.

## 1.2. Principales mercados

**Tabla 1**

*Principales mercados*



*Nota.* Datos tomados de Exportaciones Peruanas de paprika (2022)

## 1.3. Clasificación arancelaria del producto

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria del producto*

<b><i>PARTIDA</i></b>	<b><i>DESCRIPCION DE LA PARTIDA</i></b>
<i>0904221000</i>	<i>Paprika (Capsicum annuum L.)</i>
<b><i>PAIS A EXPORTAR</i></b>	<b><i>MEXICO</i></b>

*Nota.* Datos tomados de México (2022)

## 1.4. Flujograma de proceso de productivos

**Figura 1**

*Flujograma de proceso de productivos*



*Nota.* El flujograma muestra el proceso productivo del ají de paprika. Fuente: México (2022)

## 2. Aprovisionamiento

Somos responsables de administrar las materias primas, los materiales procesados y los procesos de producción y venta de ají paprika; durante esta fase de suministro se garantiza el correcto funcionamiento de las operaciones restantes de la cadena de suministro. También compramos los materiales necesarios para la actividad empresarial (producción y/o venta) y los almacenamos hasta que se inicia el proceso de producción o venta.

El primer paso será la adquisición del mercado, o el proceso de compra de los bienes necesarios para la producción y la elección de los proveedores teniendo en cuenta el precio, la calidad, el tiempo de entrega y las condiciones de pago.

Es necesario crear un espacio para el almacenamiento del producto, que luego se utilizará para la producción. Una vez que se fabrica el producto, se debe almacenar hasta que esté listo para su envío y distribución al cliente final.

Una vez que se completen estos procesos, se utilizará la gestión de inventario para determinar la cantidad de artículos existentes con los que trabajar, así como la frecuencia de las solicitudes de suministros para cumplir con los requisitos de producción y mercadeo cuidando la calidad del producto final.

## **2.1 Proveedores potenciales**

Para realizar el proceso de empaque se determinará si se realizará en cajas de cartón considerando la cantidad de entre 20 o 25 kg c-u, o en bolsas de polipropileno prensados en fardos de 50 o 100 kg dependiendo de las exigencias y el costo final que estos tengan.

Se utilizarán sacos de primer uso que no han sido empleados para otros fines teniendo como opción sacos de polipropileno o yute.

Seleccionar un buen proveedor nos garantiza cumplir con todos los aspectos detallados en los requerimientos y todas aquellas necesidades de la empresa.

Se tiene conocimiento que una empresa siempre necesita de insumos de primera calidad por lo que se recurre a los mejores proveedores.

## Matriz de selección de proveedores

**Tabla 3**

*Matriz de selección de proveedores*

<b>PROVEEDOR 1 PAPEX SAC</b>	
<b>RUC</b>	20497824894
<b>Razón social</b>	Produc agropecuarios para exportac SAC
<b>Nombre comercial</b>	PAPEX SAC
<b>Tipo de contribuyente</b>	Sociedad Anónima Cerrada
<b>Condición</b>	Activo
<b>Fecha de inicio de actividades</b>	14 noviembre 2000
<b>Actividad Comercial</b>	Principal - 1030 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
<b>Dirección legal</b>	Cal. Sebastián Barranca Nro. 315 Urb. La Perla - Arequipa
<b>PROVEEDOR 2 MC &amp; M S.A.</b>	
<b>RUC</b>	20273962752
<b>Razón social</b>	MC & M S.A.
<b>Nombre comercial</b>	MC & M S.A.
<b>Tipo de contribuyente</b>	Sociedad Anónima
<b>Condición</b>	Habido
<b>Fecha de inicio actividades</b>	26 septiembre 1995
<b>Actividad comercial</b>	Principal - 0230 - Recolección de productos forestales distintos de la madera Secundaria 1 - 8130 - Actividades de paisajismo y servicios de mantenimiento conexos Secundaria 2 - 4620 - Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos
<b>Dirección legal</b>	Cal.Málaga Grenet Nro. 105 Urb. Magisterial Arequipa - Arequipa - Arequipa

*Nota.* Los datos son elaboración propia (2021)

## **2.2 Control de calidad**

El ají paprika en proceso de secado, debe de estar en un ambiente limpio, debe ser volteado periódicamente y a la vez se seleccionan y se eliminan los ajíes dañados.

No debe ser amontonado, si no distribuido uniformemente para tener un secado uniforme.

Los frutos que han llegado al punto de secarse y tienen un contenido de humedad del 14% son recolectados, recogidos y transportados a la planta para ser ensacados y seleccionados y así comenzar el procesamiento.

Es importante tener en cuenta que el fruto del ají paprika necesita cumplir con ciertas condiciones de inocuidad física, química y biológica para ser consumido por humanos.

- Recepción de la materia prima

La materia prima que en este caso es el ají paprika proveniente del Valle de Vítor donde un conjunto de campesinos trabaja este alimento luego es transportado hasta el local de la empresa, donde se procede a descargar y por consiguiente a almacenarse en el área de almacén. Al recibir la materia prima en la planta de procesamiento, se debe tener la máxima precaución para evitar que el ají se dañe por un manejo excesivo.

- Almacenaje de la materia prima

La forma óptima de procesar las materias primas es cuando ingresan a las instalaciones de procesamiento. El ají paprika tiene una vida útil más larga porque puede sobrevivir dos semanas completas y hasta 3 semanas en áreas frescas y ventiladas.

- Selección y pesado

El proceso de selección permite la eliminación de productos dañados, picados por insectos o inadecuados para el proceso. Como resultado de la clasificación, es posible producir productos homogéneos en términos de tamaño, color, nivel de madurez y otros factores.

A continuación, se debe pesar el ají paprika elegido para su respectivo análisis y un debido control de rendimiento. Para ello se hace uso de unas mesas especializadas que son de acero indestructible con pies de hierro que son galvanizados y plataforma de balanza.

- Limpieza y lavado

Para eliminar la suciedad y los restos que puedan haberse adherido, se limpia y lava el ají paprika. El proceso de limpieza y lavado consta de dos pasos fundamentales, se inicia con la limpieza que consiste en sumergir el vegetal en una solución de agua e hipoclorito en una proporción de 50 partes por millón (agua clorada), que puede ser de metal, o como también un cemento liso u otros materiales. Como resultado, la tierra que está adherida al vegetal queda expuesto, parcialmente ablandado y/o disperso con materiales contaminantes. El segundo paso se relaciona con el lavado de la materia prima con solo agua ello para eliminar algún resto de mancha de humedad y evitar algún tipo de olor.

- Cortado

Esta operación se realiza para aumentar el área de exposición del producto durante la fase de deshidratación, acortando así la duración del producto. Luego de tener el producto en condiciones limpias se procede a retirar los pedúnculos y se hacen los cortes siendo estos longitudinales con la ayuda de cuchillas de hierro indestructibles. En este proceso se eliminan partes del pimentón como es el tallo, las semillas y aquellas partes del fruto que se encuentran dañadas o en mal estado.

- Deshidratado

Es necesario deshidratar el producto a un contenido de agua residual muy bajo, alrededor del 12%, para minimizar al máximo los cambios de color, fragancia y sabor causados por la oxidación y otros cambios químicos. Se utilizará un deshidratador estilo túnel para el proceso de deshidratación, que consiste en aplicar aire caliente y extraer vapor de él.

Se considera los parámetros de procedimiento correspondiente a: 71°C como temperatura del aire, considerar una velocidad constante correspondiente a 2 m/s y en promedio 3 horas como parte del procesamiento para que se logre tener un producto ya casi terminado con una humedad aproximada del 12%. Lo que se obtiene (paprika cortada) se coloca en las zonas de los módulos de carros porta bandejas y se expone a la acción del aire caliente. Es crucial que el vegetal se distribuya uniformemente a lo largo de las bandejas y que su extensión no sea excesivamente grande para que la desecación parezca uniforme y rápida.

- Molienda y tamizado

Se obtiene un tamaño de 0,5mm ello gracias al uso de un molino de martillos el cual posee un tamiz el cual permite llegar a la medida, pero esta puede variar según el requerimiento del cliente, se reduce el tamaño del pimentón ya deshidratado. Este producto que ya se encuentra pulverizado es transportado hacia una dosificadora por medio de un ciclón y por un sistema de mangas.

- Envasado

El ají paprika ya pulverizado se enviará en bolsas de papel con tres solapas y una solapa interior de plástico ello con el propósito de proteger el producto de la humedad. Con relación a la bolsa esta tiene una capacidad de 50 kg por bolsa. Cada dosis se entregará automáticamente, con la ayuda de un dosificador que ha sido calibrado para esa cantidad.

- Almacenaje

El producto debe almacenarse en un ambiente que cumpla con estar libre de contaminación y además este se encuentre fresco y seco ello con el fin de preservar sus propiedades físicas y químicas. Es conveniente que la humedad esté entre los niveles de 60% y 70%. En estas circunstancias, en un tiempo máximo de seis meses el producto puede mantenerse y estar en buenas condiciones sin que se realicen modificaciones. La empresa cuenta con un área para los productos terminados por lo que los sacos se colocan allí. Para finalizar, estos en un momento dado son transportados al terminal portuario para la salida a México.

### **2.3 Costo de fabricación y/o adquisición**

Todos los costos de producción necesarios, desglosados en costos directos e indirectos, están incluidos en el costo de fabricación del producto.

Aquellos gastos que están directamente relacionados con la producción, tales como costos de operación, materias primas, almacenamiento y manejo, se incluyen en los gastos directos.

En el gasto indirecto consideramos los que no se puede sumar al producto como el gasto del local, la luz, agua, salarios administrativos y otros más.

Para incluir adecuadamente cada gasto como parte del costo de adquisición, debemos ser conscientes de cada gasto. Al hacerlo, podremos controlar mejor los gastos y aumentar la rentabilidad.

#### **Tabla 4**

*Costo de fabricación y/o adquisición*

<b>Maquinarias y equipos</b>	<b>UNS</b>	<b>Precio por unidad \$</b>	<b>Costo total</b>
Secado de túnel	1	27.500	27.500
Molino de martillos	1	2.500	2.500
Tina de lavado	2	1.000	2.000
Mesas para selección	2	600	1.200
Balanza electrónica	1	1.100	1.100
Balanza de plataforma	1	655	655
Bomba de agua	1	500	500
Tolva de recepción	1	400	400
Selladora de bolsas	1	250	250
Parihuelas	16	15	240
Extinguidos	4	35	140
Coches de transporte	1	100	100
Canastillas cribadas	20	4	80
<b>Total</b>			<b>36.665</b>
<b>Maquinarias y equipos</b>	<b>UNS</b>	<b>Precio por unidad \$</b>	<b>Costo total</b>
Espectrofotómetro	1	4.500	4.500
Balanza determinadora de humedad	1	3.550	3.550
Material de vidrio	1	2.00	200
Refractómetro	1	200	200
Balanza portable	1	180	180
Termómetro	3	30	90
<b>Total</b>			<b>8.720</b>

Nota: Datos son elaboración propia (2022)

### **3. Almacenamiento**

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

- Después de la selección, los frutos se someten a un análisis de humedad para determinar el porcentaje de peso que perderán debido a la pérdida de agua durante el almacenamiento.
- Una vez elegido el ají paprika óptimo y pasado el control final, se envasan y almacenan hasta recibir la orden de compra.

La estrategia de almacenamiento es el conjunto de técnicas y prácticas que utilizaremos con el propósito de mejorar la organización y control de espacio para tener un mejor proceso de almacenaje.

Esto significa que estas estrategias se utilizan dentro de la logística de almacenamiento para acelerar y acortar el tiempo requerido para ingresar y retirar inventario, mejorar la eficiencia y la productividad, y también para aumentar la seguridad de los empleados mientras preparan pedidos, controlan inventario, etc.

#### **3.2. Lay-out de almacén**

Se refiere a la distribución de un almacén y sus diferentes espacios, se plantean en función de su distribución, que debe realizarse tratando de maximizar el uso del espacio disponible teniendo en cuenta tanto sus características específicas como su relación con otros espacios. En este caso vamos a necesitar un Almacén de producción ya que el ají paprika seco lo vamos a tener que elaborar ya que lo necesitamos en polvo para poder realizar la exportación.

#### **Figura 2.**

*Lay-out de almacén 1*



*Nota:* la figura muestra almacén1 en campo. Fuente. Propia (2021)

### **Figura 3**

#### *Lay-out de almacén 2*



*Nota:* la figura muestra el almacén 2 en fabrica. Fuente. ANDINA (2021)

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

Son aquellas que implican que la gestión de las mercancías debe ser más rápida y que se recomiendan siempre que exista espacio suficiente para almacenar los productos temporalmente y someterlos a dos procesos: clasificación y control de calidad.

Para lograr la máxima productividad, se debe de tomar una buena decisión con relación al número de contenedores y además tomar en consideración el tipo, como también los medios de manipulación, la correcta ubicación y la colocación de los contenedores de almacenamiento.

Hay dos requisitos para que esta área funcione correctamente

- Capacidad para almacenar mercancías.
- Facilidad para el picking.

Las zonas de picking pueden estar integradas en la zona de almacenaje (picking en bodega), o pueden estar en zonas separadas o diferenciadas (picking manual).

**Tabla 5**

*Almacenamiento*

	◊ Apilador autopropuulsado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se instala en forma motorizada.</li> <li>• Necesita de un conductor a pie para su uso.</li> </ul>
	◊ Apilador mixto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiene tracción manual y eléctrica.</li> </ul>
	◊ Carretilla contrabalanzada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transporte mecánico que permite variar el centro de gravedad de la carga.</li> <li>• Posibilita la reducción de los pasillos en los que maneja.</li> </ul>
	◊ Carretilla contrabalanzada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es un vehículo autopropuulsado.</li> <li>• Su tracción puede ser por motor térmico, de combustión o eléctrico.</li> </ul>
	◊ Carretilla lateral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pueden recoger una paleta y girarla a derecha o izquierda.</li> <li>• El almacén debe tener el suelo liso.</li> </ul>
	◊ Carretilla recoge paletas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Está compuesto por una cabina donde se sitúa el conductor.</li> </ul>
	◊ Transferidor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son equipos de almacenamiento mecánicos.</li> <li>• Pueden transportar y elevar cargas a gran velocidad.</li> <li>• Se emplean para extraer y colocar paletas.</li> </ul>
	◊ Equipos guiados por identificación de posición	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifican la posición y el recorrido que deben realizar a través de un detector.</li> </ul>
	◊ Equipos guiados por lecturas ópticas, químicas o magnéticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siguen una trayectoria establecida a través de líneas marcadas en el suelo seguida por sensores de aproximación.</li> </ul>

Nota. la tabla muestra en detalle de mobiliario usado en almacenamiento. Fuente: México (2022).

### 3.4. Costo fijo de almacén

Como factores influyentes en los costos de almacenamiento se destacan los siguientes:

- Variedad de productos que se tenga y las cantidades de cada uno.

- Dimensión y vida perdurable de las existencias. Como resultado, la gerencia debe ser más cuidadosa al tratar con bienes perecibles.
- Estacionalidad. En algunas industrias, la demanda aumenta significativamente en ciertas épocas del año.
- Localización. Esto se debe a que es probable que alquilar un espacio en un área remota de la ciudad cueste menos que alquilar un espacio en el centro de la ciudad, que tiene más demanda.

**Tabla 6***Costo fijo de almacén*

COSTOS DE ALMACENAMIENTO												
COSTO DE ALMACEN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IGV) S/	VALOR COMPRA ACTIVOS S/	VALOR COMPRA GASTOS S/	IGV S/	PRECIO COMPRA ACTIVOS S/	PRECIO COMPRA GASTOS S/	PORCENTAJE DEPRECIAC. (Tabla SUNAT)	DEPRECIAC. ANUAL (% Dep. x Valor) S/	GASTO ANUAL DEPRECIAC. ACTIVOS S/	GASTO ANUAL OTROS S/
ALQUILER DE ALMACEN	10 MT2, ALQUILER MENSUAL	12	500.00		6,000.00	0.00		6,000.00		0.00		6,000.00
DESHUMEDECEDOR ELECTRICO	ALFANO Q60 660W	01	3,389.83	3,389.83		610.17	4,000.00		10%	338.98	338.98	
AIRE ACONDICIONADO	York 12,000 Btu Frio Calor Triple Inverter	01	3,093.22	3,093.22		556.78	3,650.00		10%	309.32	309.32	
MONTACARGA	MARCA YALE DE 2.5 TN, AUTOMATICO PETROLERO	01	3,772.88	3,772.88		679.12	4,452.00		20%	754.58	754.58	
COMBUSTIBLE DE MONTACARGA	PETROLEO DB5 S-50 UV	24	14.43		346.41	62.35		408.76		0.00		408.76
CAMARAS DE SEGURIDAD	HIKVISION KIT X 4 CAMARAS	01	423.73	423.73		76.27	500.00		25%	105.93	105.93	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO		12	169.49		2,033.90	366.10		2,400.00				2,400.00
GASTO DE DESINFECCION		12	150.00		1,800.00	0.00		1,800.00				1,800.00
GASTO DE LIMPIEZA		12	400.00		4,800.00	0.00		4,800.00				4,800.00
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		04	300.00		1,200.00	0.00		1,200.00				1,200.00
<b>TOTAL</b>				10,679.66	16,180.31	2,350.79	12,602.00	16,608.76			1,508.81	16,608.76
				29,210.76			29,210.76					

*Nota:* La tabla muestra el costo fijo de almacenamiento. Fuente : propio (2022)

## **4. Rotulado y etiquetado técnico**

### **4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto**

En estos tiempos se observa una gran variedad de presentaciones de productos, los modernos canales desarrollados con relación a la distribución y comercialización, la exhibición rotativa de alimentos considerándose a ésta como una herramienta muy importante. Los factores mencionados son importantes en cada uno de los consumidores quienes necesitan saber más sobre los productos que compran.

El interés que se da está vinculado con la necesidad de dar a conocer a la población una información clara y detallada sobre la nutrición ello en un contexto de alimentación adecuada y saludable. En este entender, la información que los productos exponen en sus etiquetas sirve como un medio principal para entablar una comunicación con el consumidor y el productor. En esencia, el etiquetado que presentan los alimentos envasados tiene como propósito orientar a la persona (consumidor) a la hora de tomar una decisión de compra al brindar información pertinente, evitando el etiquetado inexacto de los alimentos para mantener la protección del consumidor.

En consecuencia, la información proporcionada en la normativa debe ser clara y sencilla de entender para facilitar la interpretación de las características nutricionales de los alimentos y, en consecuencia, la toma de decisiones más informadas y adecuadas en cuanto a la compra de estos productos.

## Figura 4

*Modelo de etiquetas / rotulado de producto*



*Nota:* Podemos apreciar los modelos de rotulado del producto fuente: Propia (2022)

### 4.2. Normas técnicas aplicable

Si bien en el artículo 117 del DS 007/98 se establece claramente lo que debe contener el rotulado de un producto alimenticio cerrado, también es importante tener en cuenta los requisitos establecidos en la Ley de Alimentación Saludable para alimentos específicos, que incluyen una serie de requisitos para rotulado y requisitos de etiquetado. Por ello, las empresas del sector deben tener en cuenta estos factores para evitar observaciones gubernamentales, particularmente de DIGESA e INDECOPI, y hacer un uso eficiente de los recursos. Esto se debe a que la impresión incorrecta de información en los materiales de empaque puede generar pérdidas significativas y quejas de los consumidores.

Verifica si el producto que creaste está amparado por la Ley de Alimentación Saludable (LAS): Según el artículo 15 del Reglamento de la LAS, anuncios de alimentos procesados que contengan cantidades de azúcar, grasas saturadas y grasas trans que excedan los parámetros técnicos especificados en el Manual de Anuncios de Alimentos no están permitidos, con excepción de los denominados alimentos mínimamente procesados.

Deje claro dónde se venderán los productos. Por ello, se determinará el arte y la información que aparecerá en la etiqueta de su producto; estamos conscientes que en nuestro país esto significa cumplir con los requisitos señalados en el DS 007/98 art. 17 y comprobando si aplica la incorporación de los octogenarios según LAS. Sin embargo, no se requiere la etiqueta nutricional; sin embargo, algunos supermercados peruanos y mercados internacionales pueden hacerlo.

No pierda la oportunidad de resaltar los puntos fuertes del producto. Muchas veces, los dueños de negocios solo enumeran los componentes del producto que son requeridos por ley en la etiqueta. En algunos casos son perjudiciales: grasas trans, grasas saturadas, refrescos, etc. Por ello, se aconseja incluir nutrientes adicionales cuya inclusión en la etiqueta es opcional, pero aporta valor al producto. Por ejemplo, ciertos alimentos incluyen muchos antioxidantes de frutos secos como arándanos y almendras, entre otros, pero no lo anuncian. Establecer un buen laboratorio. Trabajar con laboratorios que cuenten con metodologías aprobadas por INACAL u otro organismo acreditador con reconocimiento de ILAC es importante tanto para el análisis de alimentos como para el etiquetado nutricional. Estos laboratorios también deben contar con equipos que sean lo suficientemente sensibles para detectar la presencia de componentes específicos.

Cuando el umbral de detección del dispositivo es alto, o, en otras palabras, poco sensible, es posible suponer que un componente específico está ausente del producto en cuestión, incluso cuando realmente está allí.

No duplique los análisis, una vez que se ha completado el análisis de etiquetado nutricional, no es necesario realizar análisis adicionales para los octógonos porque son idénticos.

La aplicación de la Ley de Etiquetado de Alimentos Saludables no debería ser un desafío importante para los pequeños empresarios y menos para las corporaciones establecidas. Todo lo que se necesita hacer es revisarlo cuidadosamente, comprender los requisitos del mercado para los productos que se venden allí y trabajar con profesionales calificados. Uno de estos análisis involucra a los polioles (polialcoholes), un tipo de carbohidrato alcohólico que aporta menos energía pero que está presente a pesar de algunos estándares normativos que no lo toman en cuenta como fuente calórica.

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

El rotulado de los alimentos permite que los consumidores reciban información sobre el producto que sea lo suficientemente claro y comprensible para evitar confusiones o malentendidos y permitir la toma de decisiones informados. A continuación, se expone el contenido que debe de tener el rótulo de alimentos:

- Se da a conocer la denominación del alimento o producto.
- Considera a la lista de ingredientes
- De forma detallada se tiene los contenidos netos
- La procedencia del producto es decir su origen
- Aspectos relacionados a la razón social o nombre y si es necesario la dirección del importador
- Identificación del lote
- Especificar la fecha de duración
- Si corresponde exponer detalladamente la forma de preparación del alimento
- Rótulo nutricional

#### **4.4. Tiempos y costos del proceso de empacado**

Al considerar la creación o presentación de un nuevo producto, es esencial discutir los costos asociados. Es importante tener en cuenta el valor de cada uno de los procesos que intervienen, desde la concepción del formulario hasta su producción e implementación hasta su distribución.

Para que el consumidor final acepte la presentación y forma del empaque, es necesario analizarlos.

Además de servir como medio de protección, transporte y presentación del producto (contenido), el empaque también debe ser marcado y diseñado de acuerdo con su contenido para reforzar las cualidades del producto, hacerlo más distinguible de los de otros productos en el mercado, y marcan un punto de diferenciación frente a otros productos de la categoría.

Determinar el precio de un empaque es difícil ya que numerosos factores lo afectan. Desde la concepción del producto, todos los detalles relevantes deben ser tomados en cuenta y conocidos. De esta manera, los aspectos esenciales incluyen:

- El diseño y la forma
- El peso y el material
- Se considera al transporte y al embalaje

## **5. Empaque**

### **5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado**

#### **Tabla 7**

*Ficha técnica de empaque seleccionado*

	Ficha Técnica de Empaque	Embalaje de Filtro de Aire Automotriz
	Materia Prima y/o insumo	Versión 1. Abril de 2020 Caja de cartón corrugado y película plástica de empaque
Descripción física del producto: Caja	Empaque fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar diferentes tipos de productos. Tipo de caja usada: caja de cartón corrugado convencional.	
Descripción física del producto: Película plástica	El empaque se utiliza para envolver y contener de forma segura diversos materiales. Su uso facilita la transportación y almacenaje, además evita el ingreso de polvos al producto.	
Características Físicas de la prima y/o insumo: Caja	Ancho (mm)	150
	Largo (mm)	250
	Alto (mm)	80
	Resistencia a compresión vertical (kgf/m)	930
	Resistencia a compresión horizontal (kgf/m)	4
	Calibre	Alto de 930
	Color	Cartón
Características físicas de la prima y/o insumo: película plástica	Ancho (mm)	380
	Largo (mm)	380
	Espesor (mm)	Calibre 60
	Color	Traslucido

*Nota:* Mostramos la ficha técnica del empaque seleccionado Fuente. Propio (2022).

## 5.2. Criterios usados para la selección del empaque

- El coste
- Cuestiones técnicas
- La Normativa

### 5.3. Proceso de empaque

Este proceso es fundamental por lo que se considera que se debe de dar en condiciones higiénicas evitando así la contaminación del producto.

El empaque debe proteger las especies limpias y alejadas de la contaminación, la intrusión del agua y la humedad excesiva.

Los envases que más se utilizan para el ají paprika pulverizado son las bolsas de polietileno de alta densidad de 5 kg. Se ha visto que las presentaciones pequeñas tienen marcos que pesan 70 gramos.

### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

**Tabla 8**

*Tiempo y costo del proceso de empackado*

Características	Tiempo	Costo S/	Costo \$
Empaque De Cajas	15-20 Días	0.33	0.096
Total		1.0	0.40

*Nota.* La tabla muestra el tiempo y costo del proceso de empackado Fuente: Propia (2022)

## 6. Embalaje

### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

**Tabla 9**

---

## FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE

---




---

### CAJA DE CARTÓN CORRUGADO

---

<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presenta una estructura flexible</li> <li>• Dentro del proceso de almacenaje este se maneja fácil para la carga y para la estiba</li> </ul>
<b>Generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Este se puede acomodar y además puede contener una cantidad de cajitas.</li> </ul>
<b>Aplicaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se hace uso para cosméticos, alimentos deshidratados, entre otros.</li> </ul>
<b>Definición</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Este tipo de embalaje es considerado como uno de los mejores para casi todos los productos, debido a que tiene características que permiten colocar publicidad impresa además es ecológica.</li> </ul>
<b>Almacenamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para los alimentos este material es bueno, ya que ayuda a almacenarlo adecuadamente hasta que este sea vendido. 10 gr.</li> </ul>
<b>Peso de cada caja</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El peso adecuado es de 10 gr. Aproximadamente.</li> </ul>
<b>Medidas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Largo: 40 cm X</li> <li>• Ancho total 30 cm. X</li> <li>• Alto total 20cm.</li> </ul>

---

## FICHA TECNICA DEL ENBALAJE SELECCIONADO

---




---

### FLEJE FILM MANUAL

---

<b>Características Generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El manejo es fácil</li> <li>• Es elástico y a su vez resistente</li> <li>• Tiene precios accesibles y da una protección cómoda y de forma rápida</li> <li>• Auto adherente.</li> <li>• Evita que el producto se exponga al exterior.</li> </ul>
<b>Aplicaciones</b>	Se puede usar para embalaje de diferentes productos, como cajas, maderas y también frutas, entre otros.
<b>Definición</b>	Este material ayuda a embalar y facilita el proceso de contenedorización del producto y en su almacenamiento
<b>Capacidad</b>	Este material permite embalar varios productos por ser elástico, siendo su capacidad amplia.
<b>Composición</b>	Está hecha de polietileno, su particularidad es que es auto adherente y termoplástico
<b>Medidas</b>	Tiene un aproximado de 50cm de largo, pero por el mismo hecho de ser elástico puede variar.

---

*Nota.* la tabla muestra los diferentes tipos de embalajes. Fuente: Propio (2021)

### 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Nuestro producto debe diferenciarse de una manera que lo haga fácil de reconocer, fácil de identificar y visualmente atractivo. Por lo general, el envase es lo primero que nota el consumidor, pero ocasionalmente, también es el embalaje en sí mismo, y debe tenerse en cuenta su impacto ambiental. El número de elementos de embalaje ha aumentado, por lo que es

fundamental evitar la producción de residuos innecesarios y, al mismo tiempo, facilitar la reutilización y el reciclaje.

- La resistencia de los contenedores a los golpes.
- El precio por empaque (relativamente económico).
- El producto está provisto de protección simple.
- Son reciclables y se pueden utilizar como opción de respaldo.
- Las dimensiones de las cajas varían según el tipo de mercancía y el tamaño que tenga disponible el empresario.
- Manipulación sencilla de la carga.
- Apilamiento y manejo de los pallets.
- Con relación a los contenedores una comodidad de la carga.
- Mejorar la exposición del producto.
- Mayor flexibilidad de unitarización.

A continuación, se exponen las características correspondientes al embalaje del producto en base a fleje film:

- Auto adherente.
- Proporcionar una protección rápida, cómoda y económica.
- Facilidad de usabilidad.
- Proteger los objetivos de los medios externos.
- 
- La capacidad de enganche de las cajas.
- Los colores también forman parte de ello, porque ayudan a proteger aún más la mercancía.

### 6.3. Proceso de embalaje

Se conoce como embalaje a todo el procedimiento que utilizamos para proteger un producto o pieza de mercancía durante su manejo, transporte y almacenamiento. Protegemos el producto mediante este proceso desde que se produce hasta que se consume.

#### Figura 5

##### *Selección de embalaje*



*Nota:* la figura muestra los criterios usados para la selección de embalaje. Fuente. México (2022)

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

El precio de un empaque es una combinación de todos los valores que aporta, no sólo el valor que le da a un producto como protección.

La mayoría de los procesos de diseño de empaques para pestillos en la industria a menudo se enfocan en tres áreas principales:

- Creación de diseños de empaques frescos, envases y embalajes
- Rediseños y actualizaciones de artículos que llevan tiempo en el mercado.

**Tabla 10**

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

CARACTERISTICAS	UNIDAD	TIEMPO	COSTO S/	COSTO \$
COSTO DEL CARTON	DIA	5	5.29	0.8
FLEJE FLIM MANUAL	DIA	1	30.00	
EMBALADOR	JORNAL	1	80.00	34.45
			115.29	35.25

*Nota.* Datos tomados de la Oficina Comercial de México (2022).

## 7. Unitarización

### 7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

**Tabla 11**

*Ficha técnica del contenedor seleccionado*

CONTENEDOR VENTILADO 20 PIES			
	PESOS	Vacío:	2.160 - 2.780 Kg 4.765 - 6.130 libras
		Peso Máximo:	21.350 - 27.000 Kg 47.075 - 59.535 libras
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.058 mm (20')	5.885 - 5.935 mm (19'4"-19'6")	-----
ANCHO	2.438 mm (8')	2.330 - 2.370 mm (7'8" - 7'9")	2285 - 2335 mm (7'6" - 7'8")
ALTO	2.591 mm (8' 6")	2.375 - 2.410 mm (7'9" - 7'11")	2260 - 2290 mm (7'5" - 7'6")
VOLUMEN	32,2 - 33,8 m <sup>3</sup> (1.135 - 1.195 pies <sup>3</sup> )		
VENTILACIÓN	Dos aberturas arriba y abajo de 5.000 y 2.500 cm <sup>2</sup> (5,40 y 2,70 pies <sup>2</sup> )		

*Nota.* Datos tomados de la Oficina Comercial de México (2022).

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

Desde su invención en la década de 1950, los contenedores han sido la piedra angular del transporte internacional, alterando drásticamente tanto la interconexión global como el mercado de exportación/importación. Ya existe una gran variedad de formatos de contenedores, siendo el tipo de carga que queremos transportar el factor principal a la hora de elegir uno u otro.

### 7.3. Proceso de contenedorización

Se considera como parte de una práctica para transportar mercancías donde se tiene contenedores con la particularidad que son uniformes tanto en forma como en tamaño. Este proceso de contenerización considera:

- Se considera al lugar de producción para realizar la carga de los contenedores ello en vez de que se en un muelle.

- Traslado de los contenedores por medio de un camión o ferrocarril con dirección al puerto.
- Los muelles de grúa son necesarios para la carga tanto dentro como fuera del barco.

## Figura 6

### *Proceso de contenedorización*



*Nota.* Figura muestra la contenedorización. Fuente: Oficina Comercial de México (2022).

## 7.4. Plano de estiba del contenedor

Todos los vehículos que transporten contenedores están obligados a llevar este documento en todo momento. En este se expone detalladamente la ubicación de cada uno de los containers que la embarcación tiene, es decir es un croquis.

El plan de estimación detallado y comprensible proporcionará la visión general requerida para:

- La ubicación de los lugares de descanso de los contenedores por debajo y por encima del paralelepípedo en sentido transversal o longitudinal, ello según la necesidad.
- Las configuraciones operativas para la estimación de contenedores con varias dimensiones
- Las secuencias verticales permitidas de pilas de material;

- El uso de dispositivos de sujetividad con símbolos apropiados que tomen en cuenta la ubicación de la estivación, el vértice del mástil, la secuencia de mástiles en las pilas y la altura de dichas pilas.
- El último puerto de entrada de cada contenedor.

## 7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 12**

*Tiempo y costos del proceso de contenedorización*

COSTO DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN			
COMPONENTE	COSTO S/	CAMBIO	COSTO \$
CARGO DE NAVE	6.65	3.7	1.80
CARGO DE AGENCIA	52.45	3.7	14.18
CARGO DE OPERADOR	105.05	3.7	28.39
CARGO ADUANERO	90.44	3.7	24.44
<b>TOTAL</b>	<b>254.59</b>	<b>3.7</b>	<b>68.81</b>

*Nota.* Datos elaborados por el autor (2022).

## 8. Contenedorización

### 8.1. Ficha técnica de seleccionado

**Tabla 13**

*Ficha técnica de seleccionado*

LUFFFILTER	Ficha Técnica de Empaque	Embalaje de Filtro de Aire Automotriz
	Materia Prima y/o insumo	Versión 1. Abril de 2020 Caja de cartón corrugado y película plástica de emplaye
Descripción física del producto: Caja	Empaque fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar diferentes tipos de productos. Tipo de caja usada: caja de cartón corrugado convencional.	
Descripción física del producto: Película plástica	El emplaye se utiliza para envolver y contener de forma segura diversos materiales. Su uso facilita la transportación y almacenaje, además evita el ingreso de polvos al producto.	
Características Físicas de la prima y/o insumo: Caja	Ancho (mm)	150
	Largo (mm)	250
	Alto (mm)	80
	Resistencia a compresión vertical (kgf/m)	930
	Resistencia a compresión horizontal (kgf/m)	4
Características físicas de la prima y/o insumo: película plástica	Calibre	Alto de 930
	Color	Cartón
	Ancho (mm)	380
	Largo (mm)	380
Características físicas de la prima y/o insumo: película plástica	Espesor (mm)	Calibre 60
	Color	Traslucido

*Nota.* Datos elaborados por el autor (2022).

## 8.2. Criterios usados para la selección del pallet

El pallet es una pieza clave en todo negocio que se dedique a la exportación de mercancías o cuente con un sistema de almacenamiento. Así, la elección de los pallets es una decisión estratégica para el transporte y manipulación de las mercancías.

El buen funcionamiento de la cadena de transporte está asegurado por una sabia elección de la misma en función de factores como el tamaño o la resistencia, entre otros. Si el pallet no es del tamaño adecuado, podría romperse, no encajar en el sistema de transporte o no estabilizará adecuadamente la carga. ¿Cuáles son los resultados? Se tiene una carga irregular por no estar en condiciones buenas, es decir están dañadas llevándose a perder, lo que provoca una pérdida de beneficios y puede llegar a ocasionar pérdidas de forma económica.

Tipos de pallet según el material:

- Madera, plástico, metal y cartón

Otra de las preguntas que nos debemos hacer al momento de seleccionar el pallet son las medidas, como se va a almacenar, si es apilable cuanto de peso soporta, si ocupa mucho o poco espacio, la higiene, el desgaste además de estas características, es importante valorar los costes de transporte según el tipo de pallet elegido, así un pallet más ligero ahorra costes, pero por otro lado puede ofrecer menor resistencia. La planificación es esencial a la hora de elegir el pallet adecuado para tu empresa: estudia el mercado, y compara las características de cada opción. Y lo más importante, no te quedes con la opción más barata sin comparar, puede que no sea la mejor opción.

**Figura 7**

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



*Nota.* La figura muestra los criterios usados para la selección del pallet. Fuente: Business School (2021).

### **8.3. Proceso de contenedorización**

Como resultado de la importancia de este componente, la logística ha cambiado por completo por lo que, en la actualidad, se conoce que casi el total representado por 90% de los bienes manufacturados se envían por contenedorización marítima, posicionando a estos transportistas como facilitadores del transporte multimodal.

Este proceso se da fundamentalmente en estas fases:

- Partiendo de la carga en los contenedores que se da en el muelle como punto de partida.
- Uso de un camión o ferrocarril para el correspondiente traslado de los contenedores.
- Dentro del barco el uso de grúas de muelle para hacer el movimiento de la carga.

Y, de hecho, el crecimiento del método presentado para el movimiento de las mercancías ha generado que se agreguen una serie de requisitos. Vinculados con el diseño y la construcción

de nuevos buques con la caracterización de que sean más eficaces y se maximice la eficiencia del espacio acomodando un número máximo de contenedores y así facilitar la extracción de estos.

Poner en ejecución ello conlleva una cantidad sustancial de ventajas y también beneficios para el exportador, pero es importante recordar que otras partes también pueden beneficiarse de estas ventajas:

Los clientes del exterior que prefieren trabajar con proveedores más cercanos a los productores buscan reducir su inversión en inventario realizando compras con mayor frecuencia y en menor cantidad.

Se tiene el conocimiento de que aquellos proveedores que son pequeños o ya sea una cooperativa en su mayoría presentan problemas relacionados a la capacidad debido a que es imposible satisfacer la demanda de grandes cantidades de envío ya sea en material a granel u otro, siendo este un desafío que forma parte de los requisitos de volumen o la disponibilidad de otras alternativas.

#### **8.4. Plano de estiba del pallet**

Se le conoce como estiba al manejo y a la acción correcta de la colocación y distribución en particular de una mercancía en una unidad de transporte de carga (UTC), que puede ser un contenedor, o una caja de carga o ya sea un vehículo de transporte, entre otros.

- Las cargas deberán sujetarse a los pallets o bases mediante pliegues u otros medios de succión que aseguren su estabilidad.
- Además de los productos (cajas) en el pallet para contener el grupo, también se debe utilizar film estirable y zunchs.
- Los pallets deben estar en excelentes condiciones.

- Toda carga levantada debe estar soportada por una base de carga sólida, irrompible, estable y que cubra al menos el 90% de la superficie de la carga levantada.
- Toda carga levantada debe evaluarse de acuerdo con su base (carga), ya que la base no puede colapsar ni deformarse durante el transporte.
- Toda carga superior a 20 kg sin tarima deberá tener como base los atriles que contengan el 100% de la carga.
- Toda carga con peralte lógico debe tener protección (esquineros) para evitar que las fajas se corten durante el transporte.
- Cada carga que se transporta debe estar sobre una superficie libre de rocas, tierra, lubricantes y cualquier otra cosa que pueda reducir el coeficiente de fricción.
- Cualquier carga o componente que utilice lubricantes debe transportarse sin estos líquidos para evitar descarrilamientos en los semirremolques.

## 8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

**Tabla 14**

*Tiempos y costos del proceso de paletizado*

PROCESO	PERIODO (DIAS)	PRECIO (S/)	CANTIDAD (PALLETS)	TOTAL (S/)
Alquiler	1	10	2	20.00
Acomodo	1	15	2	30.00
Otros gastos				94.00
<b>TOTAL</b>	2	25	4	144.00

*Nota.* Datos son elaboración propia (2022).

## 9. Transporte

### 9.1. Proveedores del transporte interno

**Tabla 15**

*Proveedores del transporte interno*

<b>Razón Social</b>	<b>Dirección</b>	<b>Actividad</b>
Expreso Cargosur Arequipa	Calle Garci Carbajal 509 Iv Centenario	Empresa de transporte por camión
Transportes Cadena Eir	Calle Socabaya 105	Empresa de transporte por camión
Arequipa Express Comité 4	Calle Garci Carbajal En Iv Centenario, 604	Empresa de transporte por camión y servicio de carga

*Nota.* Datos son elaboración propia (2022).

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

**Tabla 16**

*Costo de transporte interno (Inland Freight)*

<b>COSTO DE TRANSPORTE FIJO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO S/</b>	<b>COSTO \$</b>
Costo Fijo Diario	120.00	32.43
Salario De Conductor	45.00	12.16
Seguros	45.00	12.16
Peajes	10.00	2.70
<b>TOTAL</b>	<b>220.00</b>	<b>59.45</b>

*Nota.* Datos son elaboración propia (2022).

## 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Los precios están calculados en dólares por kilogramo. Según las necesidades del comprador, los incoterms más comunes son CIF, CFR y FOB. Los compradores suelen preferir CFR y FOB, dejándoles a ellos la negociación de la mejor póliza de seguro. Esto facilita la presentación de un reclamo en caso de que el mercado experimente fallas durante el transporte, y también aprovecha su considerable poder de negociación al momento de realizar negocios internacionales.

## 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

**Tabla 17***Cotizaciones de flete marítimo y aéreo*

<b>AGENTE DE CARGA</b>	<b>MEDIO DE TRANSPORTE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>FLETE UNITARIO</b>	<b>FLETE TOTAL \$</b>
GAMMA CARGO S.A.C. ANDINA FREIGHT S.A.C.	Flete Marítimo	Tm/M <sup>2</sup> - LCL	70.00	70.00
SAVINO DEL PERU	Flete Marítimo	Tm/M <sup>2</sup> - LCL	140.00	140.00
	Flete Marítimo	Tm/M <sup>2</sup> - LCL	60.00	60.00

Nota. Las cotizaciones de flete marítimo y aéreo, elaboración propia (2022)

## 10. Servicio de soporte al comercio internacional

### 10.1. Agentes de aduana

Las personas que son agentes de aduanas ponen a disposición su servicio como gestores en el despacho de mercancías, por lo que se les considera como auxiliares profesionales dentro de la función pública aduanera y están habilitados ante el Servicio Nacional de Aduanas.

**Tabla 18***Agentes de aduana*

<b>AGENTE</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>TELEFONO</b>
Palacios & Asociados Agentes de Aduana S.A	Av. Mariscal Castilla Nro. 162. Mollendo - Arequipa	(054) 533485

Nota. Datos tomados de la página web de Aduana – Sunat 2021

### 10.2. Costo de agenciamiento

**Tabla 19**

*Costo de agenciamiento*

<b>EXPORTACION POR FOB</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
Doc Fee LCL	S/. 200.00 + IGV	Con el propósito de que el agente dedicado a la carga llegue a desglosar se dan los procedimientos de transmisión electrónica del BL Master al manifiesto.

*Nota.* Datos del costo de agenciamiento, elaboración propia (2022)

**10.3. Aseguradoras**

Una empresa que asegura riesgos a favor de terceros, logrando proteger o salvaguardar aquellos bienes materiales de los posibles riesgos a los que están expuestos, se conoce como aseguradora o compañía de seguros.

Entre ellas tenemos:

- Global Comex
- Zuru 34
- Mapfre
- Integra
- Pacifico

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

Se considera a este como un contrato donde existen dos actores principales, por un lado, se tiene a un empresario individual o persona física o jurídica a quien se le denomina como tomador y por otro lado al proveedor de seguros, entre estas dos partes se llega a un acuerdo bajo unos términos o condiciones donde se exponen los deberes de cada uno de ellos.

La póliza de seguro (también conocida como garantía de transporte) es parte de un contrato donde el actor principal es el asegurador quien llega a asumir la responsabilidad total

por los posibles daños o perjuicios que se pueda dar cuando se manipula la carga o en el traslado de la misma. El mínimo de la póliza de seguro se fija de acuerdo con el modo de transporte, el tipo y el valor de mercado de los bienes transportados.

Los riesgos y el valor de mercado deben tenerse en cuenta al contratar una póliza de seguro. Para ello, debemos ser conscientes de las limitaciones actuales y de los riesgos que conllevan.

- Los diversos riesgos o peligros (numerados o enlistados)
- Exposición a explosión y fuego
- Peligros relacionados con el mar
- Colisión y contacto

## 10.5. Terminales de almacenamiento

**Tabla 20**

*Terminales de almacenamiento Puerto Mollendo*

EMPRESA	SERVICIO	UBICACIÓN	TELEFONO
	<p>Este se encarga del almacenaje de diferentes cargas, estas pueden encontrarse consolidadas o sueltas, pueden ser manejadas por las distintas vías.</p>	Variante de Uchumayo	
TISUR	<p>Este en la actualidad es considerado como un aliado para los grandes proyectos. Es así como este llega a operar diferentes tipos de carga llegando a dar una seguridad y una gran eficiencia, por lo que se tiene un rendimiento positivo y garantizado.</p>	Puerto De Matarani S/N Islay Arequipa	054 - 598585
	<p>Esta empresa se centra en el ámbito fluvial, el portuario y marítimo, dando soluciones integrales y además es una empresa peruana.</p>	Calle Dean Valdivia N°389 - Mollendo - Arequipa	(054) 532461

*Nota.* Datos tomados de la Plataforma digital única del Estado Peruano (2022)

## **11. Infraestructura para la distribución física en el país destino**

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

México posee características naturales ideales para abrir sus puertas al mercado global. Y así es que México es un importante exportador.

Las modalidades más utilizadas para la exportación de bienes desde Perú a México son la marítima (86%) y aérea (14%), de acuerdo con los registros de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). El transporte aéreo es fundamentalmente utilizado para el envío de productos con alto valor agregado y los productos frescos de la agroindustria, como es el caso de los espárragos. La vía marítima, por su parte, es utilizada para la exportación de minerales y gas, así como también de los productos procesados de la agroindustria (enlatados, envasados).

En cuanto al acceso marítimo, México posee una gran infraestructura portuaria (22 puertos sobre el Océano Atlántico y Pacífico) que facilita sus operaciones comerciales con el resto del mundo. Los 4 principales puertos del país, por los que circula el 60% del tráfico marítimo, son Puerto Altamira y Puerto Veracruz (Golfo de México), Puerto Manzanillo y Puerto Lázaro Cárdenas (Océano Pacífico). Cabe destacar que, en el caso de Perú, las cargas marítimas ingresan principalmente por el puerto Manzanillo.

En cuanto a la distribución de la carga a nivel interno en México, esta se realiza principalmente vía terrestre y concentra más del 93% del transporte interno de carga., representando el 60% del comercio mundial en términos de PIB.

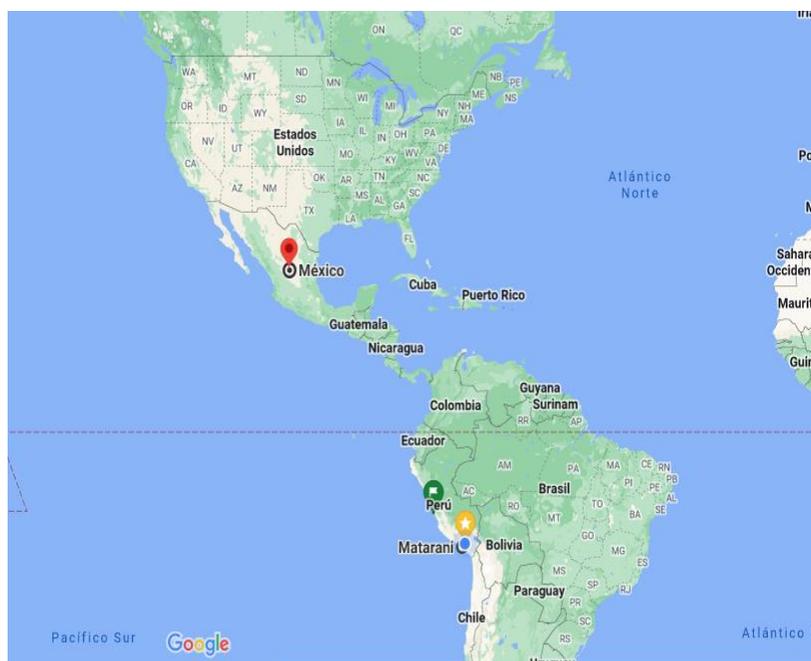
La costa mexicana y sus puertos son un factor importante en la capacidad del país para competir en el comercio internacional.

El hecho de que este país tenga una gran ventaja en términos de conectividad provoca que se tengan beneficios en los sectores de comercio marítimo al momento de trasladar una mercancía y además está vinculado con los mercados estratégicos, incluidas las economías asiáticas, europeas y las principales estadounidenses.

El hecho de que se desarrolle una nueva tecnología y se llegue a una globalización ha provocado un cambio en el transporte marítimo internacional, lo que ha obligado a los puertos a ser también más competitivos. Desempeñan un papel crucial con relación a la competitividad dentro del sector.

## Figura 8

*Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles*

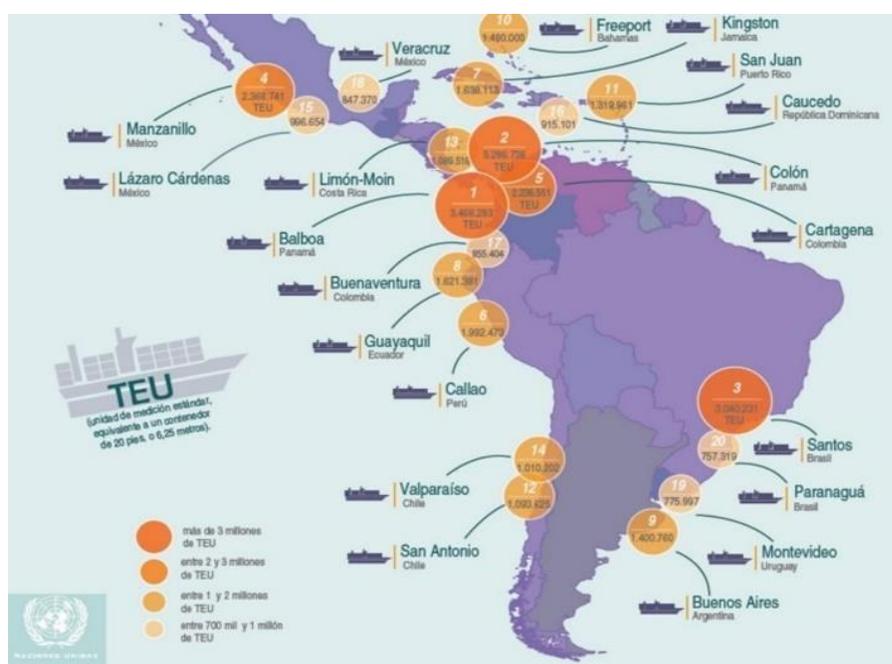


*Nota.* La figura muestra los diferentes puertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. Fuente: Aduanas México (2022)

“En cuanto a los puertos, en el caso de las embarcaciones, estas partirán del puerto de Matarani luego de una travesía de 8 días. Esto dependería de los puertos donde las naves hagan escala antes de llegar a su destino final de exportación, que sería las principales rutas de navegación”.

## Figura 9

*Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles*



*Nota.* la figura muestra los principales puertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

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

Frente a la aduana correspondiente al punto de entrada:

- Indicar el manifiesto de la carga, dando a conocer los detalles de los pasajeros y los tripulantes que tienen o no equipaje, tener una información del conjunto de aprovisionamiento, además de la lista de encargo sólo si hubiere.
- Proporcionar una lista correspondiente a los viajeros y pasajeros
- La información de la guía de correos
- Indicar la cantidad de contenedores (vacíos).

(Si en esta lista de contenedores no se incluyen todos los contenedores, la naviera podrá agregarlas mediante la aclaración correspondiente, lo que sólo será sancionado conforme a lo señalado en la letra a) del artículo 176 del Ordenamiento Aduanero.

**Figura 10**

*Proceso de Importación*



*Nota.* la tabla muestra el procesó de importación. Fuente Aduanas México (2022).

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

Asumiendo que las exhibiciones no tienen valor comercial:

- Exhibiciones de bienes o manufacturas que carecen de valor comercial por sí mismos, haciéndolos no aptos para la venta interna en el país.
- Además, los productos que se venden en medidas de largo (como telas) con la particularidad de que no excedan los 30 centímetros.
- Se considera al conjunto de películas o disco, entre otros soportes orientados a la música que sean importados por aquellas empresas de fonograma los que se usan para su replicación cumpliendo lo siguiente:
  1. Entrega del Certificado de Empresa Productora, auspiciado por el Comité de Productores de Discos y Video de la Sociedad Nacional de Industriales.
  2. Estamos hablando de una o varias unidades diferenciadas entre sí.
  3. Se distinguen por el nombre de fábrica y el número de serie, respectivamente.
- Confirmar su domicilio utilizando su número único de identificación de contribuyente (RUC) y tener la condición de haberlo hecho. Asimismo, no están obligados a informar al RUC de forma inusual:
- Se considera a aquellas personas que eventualmente realizan una exportación o ya sea una importación de algún producto, donde se considera un valor FOB de no mayor a los US\$ 1.000,00 y además en el año solo pueden realizar un total de 3 exportaciones o importaciones.
- Considera a aquellas personas que dentro de un año realicen en total una importación o una exportación de mercancía considerando el valor FOB que se encuentre entre US\$ 1.000,00 como mínimo y un máximo de \$3,000.00

- Para verificar si la mercancía que desea importar está restringida o prohibida, necesita tener un documento que autorice su ingreso al país. Si está prohibido, no se puede ingresar al país.
- Pregunta si puedes beneficiarte de algún acuerdo comercial activo que tengamos con otros países. Conoce más sobre la plataforma de acuerdos comerciales del Mincetur.
- El comprobante de pago puede ser una factura, contrato o algo similar que haya sido entregado física o electrónicamente y debe incluir toda la información especificada en el procedimiento de importación para consumo.

Al realizar una compra en línea, también puede aceptar recibos, pedidos y boletos. Estos documentos deben contener al menos la información especificada en el DESPA-PE.01.10a Valoración de Mercancías de acuerdo con el Acuerdo de Valoración OMC.

- Declaración Jurada de Valor

Si no cuenta con los documentos designados como prueba de pago y los bienes no tienen carácter comercial, puede presentar una declaración judicial en circunstancias debidamente fundamentadas.

- Documento de Transporte:

Según el modo de transporte que se utilice, este documento puede ser un conocimiento de embarque, un manifiesto de vuelo o una tarjeta de puerto de entrada. Si el importador, propietario o consignador efectúa el traslado de las mercancías por sus propios medios, deberá realizar una declaración judicial simple.

- Seguro de Transporte

Este es un contrato que se orienta a cubrir aquellos riesgos vinculados con el transporte de las mercancías. Por lo que si en un momento se dispone de un documento este debe ser expuesto o presentado, pero en el caso de que se tenga una póliza mundial o flotante, se debe tomar en consideración que se cubre las mercancías sujetas a despacho.

- Certificado de Origen

Este documento detalla el lugar exacto de origen por lo que da una información detallada al importador y sirve como base para recibir trato preferencial. Visite el sitio web del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR para conocer más sobre los Acuerdos Comerciales Peruanos.

- Documento de Control

Documento emitido por la agencia gubernamental encargada que permite el ingreso de mercancías restringidas al territorio nacional. Se puede obtener de manera electrónica a través de la VUCE (Ventanilla Única de Comercio Internacional) o de manera presencial, según la entidad que usted designe.

Estos pueden incluir autorizaciones específicas, un documento que avale la donación y su contenido, un certificado de origen, una orden de liberación, un pasaporte y otros.

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

- DHL
- Agunsa
- Fedex Express
- Syncro
- Business Latam
- Alliera

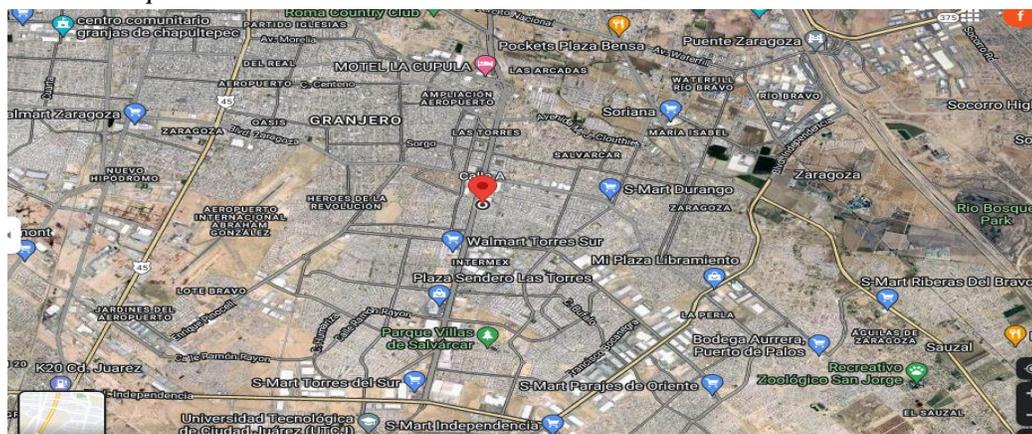
- Cargo Monterrey

## 12. Distribución

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

#### Figura 11

*Secuencia comercial proveedor-consumidor.*



*Nota:* La figura muestra el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. Fuente. México (2022)

El mercado Mexicano tiene en la actualidad estándares altos con relación a las importaciones, es decir los proveedores deben de cumplir con una serie de condiciones para llevar su mercancía a este país considerando la empresa con la que se está trabajando.

Sectores Económicos Prósperos:

- Este se caracteriza por tener una mayor capacidad en términos dinerarios ello con relación al precio y la calidad de los productos ofertados son importantes por lo que no llega a comparar costos.

Comportamiento del consumidor:

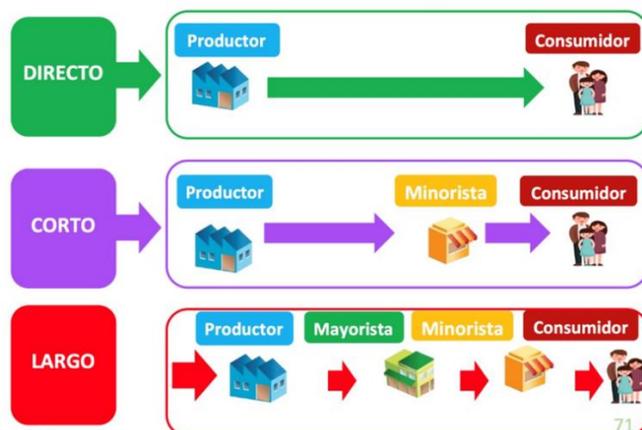
- El consumidor en la mayoría de ocasiones quiere estar informado de todo y principalmente de las cantidades nutricionales que adquirirá después de comprar un producto

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

(Se considera a una ficha de perfil que detalla: la ciudad, el contacto especificando la dirección, el e-mail, fax o teléfono, así como también el número de establecimiento o al conjunto de puntos de venta, detalles de los términos y las estrategias de compra como también los plazos, proveedores actuales, márgenes)

### Figura 12

*Canales de distribución.*



*Nota:* la figura muestra la identificación y descripción de los canales de distribución. Fuente. México (2022)

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

### Figura 13

*Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto*



*Nota:* la figura muestra que los centros comerciales son el mayor flujo comercial. Fuente. México (2022)

### Distribución

**Tabla 22***Tipos de almacenes*

<b>TIPOS</b>	<b>CARACTERISTICAS</b>
Supermercados e hipermercados	Estos tienen mayor presencia en las diferentes ciudades de México
Tiendas de conveniencia Pequeños	Más conocidos como kioscos (también se consideran las estaciones de servicio) los que se encuentran en la ciudad situados en puntos estratégicos, ofertando una variedad de productos básicos y una gama de productos
Ferias libres	Estas no se dan de forma diaria, sino que van alternando puede ser una vez por semana, siendo estos pequeños puestos que ofrecen una variedad de productos como verdura y frutas, entre otros. La particularidad de estos es que ofrecen los productos a un precio menor y de buena calidad.

---

*Nota.* La tabla muestra los diferentes tipos de almacenes fuente: propia (2022)

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

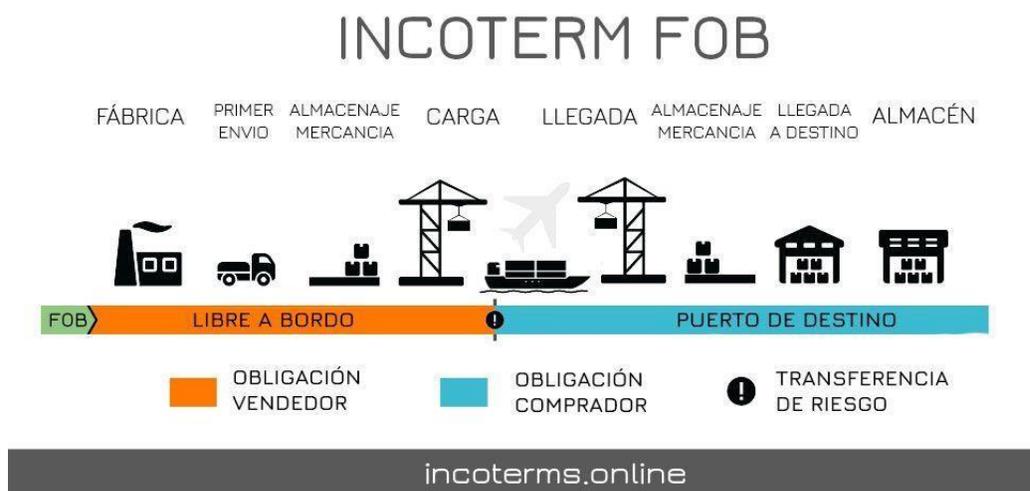
En el mercado global, la demanda de ají paprika se ha incrementado, siendo México uno de los mayores consumidores. Esto se debe a que la población tiene una nueva comprensión de la salud y una forma de vida saludable.

Incoterms utilizados. - Los incoterms utilizados para el transporte marítimo del producto de ají paprika molida al mercado de México son los incoterms apropiados.

Fob Franco a Bordo: Cuando la mercancía ha rebasado la cubierta del buque en el puerto de embarque convenido, el vendedor cumple con su obligación de entregar. El vendedor debe renunciar al mercado de exportación, en cuyo caso la empresa no será responsable del seguro de exportación del producto.

#### **Figura 14**

## INCOTERM FOB



Nota. la figura muestra el proceso de recepción, almacenaje y venta del ají de paprika fuente: México (2022).

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

En general, el exportador debe prestar especial atención a la calidad, presentación e inocuidad del producto al vender productos en Mexico. Además, los consumidores valoran y pagan más por bienes que tienen “historia”, es decir, aquellos que están asociados con la tradición culinaria de una región o país o que son únicos. Recomendamos aquellas empresas basadas en regiones, que construyen una narrativa en torno a su producto a partir de las tradiciones culinarias y culturales locales.

De acuerdo con el potencial del producto, la demanda de productos orgánicos certificados está aumentando constantemente, y en algunos casos esto ha llevado a la venta de estos productos a precios competitivos con los de los minoristas tradicionales en nichos de mercado como el de productos orgánicos, justo siendo bienes de comercio y alimentos gourmet tradicionales.

El objetivo final debe ser agregar valor a la mercancía para venderla directamente en las tiendas especializadas del sector.

1. Elaborar un plan de exportación que tenga en cuenta el empaque del producto, su evaluación, una estimación de volúmenes actuales y futuros, y el apego a las estrictas normas sanitarias de México.
2. La realización de una misión comercial en México con el objeto de encuentro con potenciales importadores y recorrido por tiendas especializadas
3. Visitas a ferias especializadas en México para conocer sobre moda, diseño, presentaciones de nuevos productos y otras tendencias.

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

Por su ubicación geográfica y variedad de condiciones climáticas, Perú es un país especialmente seleccionado para la producción de ajíes y, junto con Bolivia, sirve como origen de este cultivo. Las especies y variedades nativas de ajíes se cultivan utilizando una variedad de métodos de producción, sin embargo, se ve común la producción de forma individual a pequeña escala utilizando sistemas de producción obsoletos o de bajo rendimiento. La costa, la sierra y la selva amazónica son las zonas donde se producen en mayor cantidad los ajíes nativos.

Los ajíes peruanos nativos se usan en su mayoría como parte de la preparación de los diferentes platos regionales donde este ingrediente es esencial para aquellos platos como son las sopas y guisos porque agregan en particular un buen sabor, además que el color cambia y se obtiene una textura. Sin embargo, la variedad actualmente en uso es muy limitada.

La ciudad de Lima es uno de los principales consumidores de los ajíes desde el amarillo, el ají panca, el ají limo o el mochero y el rocoto, entre los ajíes nativos que son conocidos y comunes, pero también existen otros ajíes nativos que se consumen en menores cantidades.

### 13. Matriz De Costos De Exportación

**Tabla 23**

*Costos de exportación*

COMPONENTES DEL COSTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (S/)	IMPORTE (S/)
F. Costos de exportación			
Certificado de origen	1	45.00	45.00
Certificado fitosanitario	1	50.00	50.00
Carga y estiba al contenedor	1	170.00	170.00
Agente de aduanas	1	250.00	250.00
Emisión B/L	1	103.00	103.00
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	200.00	200.00
Vistos buenos	1	370.00	370.00
Depósito temporal	1	1,000.00	1,000.00
Courrier ( documentos para enviar al cliente destino)	1	150.00	150.00
Gastos administrativos	1	300.00	300.00
<b>Costo total</b>			<b>2,638.00</b>
UTILIDAD 30%			791.40
<b>COSTO TOTAL FOB</b>			<b>3,429.40</b>

*Nota.* La tabla muestra la matriz de costo de exportación del ají de paprika. Fuente. Propia 2022.

### 14. . Evaluación Económica Financiera.

La tasa de costo oportunidad de capital (COK) que más nos conviene es la de Caja Municipal Cusco del 10%. A partir de allí, se calcula el CK económico.

$$CK \text{ nominal económico} = \frac{\text{Aporte propio}}{\text{Inversión total}} COK + \frac{\text{Préstamo}}{\text{Inversión total}} i$$

$$CK = -8000/17000 * 0.10 + 10000/17000 * 0.15 = 4.1\%$$

**Valor actual neto**

Para calcular el valor actual neto es importante conocer el flujo de ingresos por la venta de la paprika molida y la inversión inicial. De manera que, si es positiva, el proyecto si es rentable. Para ello, se esboza el flujo de caja económico.

$$VAN = -I_0 + \sum \frac{F_0}{(1+r)^n}$$

Considerando una inversión inicial de 17 000 soles y una corriente de ingresos proyectado para cinco años. El valor actual neto es equivalente a:

$$VAN = -17000 + 3888.88 + 5258.62 + 4560 + 3629.62 + 2413.79 = 2750.9$$

El valor actual neto es positivo lo que indica que la inversión es rentable.

### Flujo de caja económico

**Tabla 24**

*Flujo de caja económico*

<b>Flujo de caja económico</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingreso por ventas Valor residual capital de trabajo		23,000	24,000	25,000	24,000	23,000
<b>Total de ingreso</b>						
Inversiones	17,000					
Costos de producción		15,200	14,000	15,000	15,200	15,200
Gastos operativos		3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Impuesto a la renta-exportación			300	300	300	300
<b>Total egreso</b>	17,000	18,800	17,900	19,300	19,100	19,500
<b>Saldo del periodo</b>	-17,000	4,200	6,100	5,700	4,900	3,500

*Nota.* la tabla muestra el flujo de caja económico durante 5 años. Fuente: propia (2022).

### Flujo de caja de inversiones

Aquí se hará referencia a los desembolsos que requiera la inversión, son normalmente conceptos al inicio de la vida del proyecto, que se conforman por los gastos pre operativos, compra de activos y el capital de trabajo.

## Adquisición de activos

**Tabla 25**

*Adquisición de activos*

<b>Gastos pre operativos</b>	<b>Precio venta (S/)</b>
Licencia de funcionamiento	1,400.00
Condicionamiento del local	1,000.00
Servicio de desinfección	500.00
Servicio de limpieza	300.00
Certificación y Registro Sanitario	300.00
<b>Total</b>	<b>3,500.00</b>

*Nota.* la tabla muestra los gastos pre operativos de la adquisición de activos. Fuente: propio (2022)

## Determinación del capital de trabajo

El capital de trabajo se estima de acuerdo con el 5% de la variación de las ventas anuales de los primeros cuatro años de vida del proyecto de inversión.

**Tabla 26**

*Capital de trabajo*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>
<b>Ventas</b>		30,000	33,000	35,000	40,000
<b>Variación de ventas</b>	30,000	3,000	2,000	5,000	
<b>Porcentaje de variación</b>	5%				
<b>Inversión en capital de trabajo</b>	1,500	150	100	250	
<b>Total capital de trabajo</b>	1,500	150	100	250	

*Nota.* la tabla muestra el capital del trabajo durante 5 años. Fuente: propio (2022)

## Ventas

Las ventas de cada mes a precio de venta en soles por el producto paprika durante el periodo de cuatro años se muestra a continuación.

**Tabla 27***Ventas del ají de paprika*

Escenario esperado		Año 1											
Meses		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ají de paprika</b>		2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Escenario esperado		Año 2											
Meses		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ají de paprika</b>		2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750
Escenario esperado		Año 3											
Meses		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ají de paprika</b>		2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917	2917
Escenario esperado		Año 4											
Meses		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ají de paprika</b>		3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333	3333

*Nota.* la tabla muestra la venta del ají de paprika durante 4 años. Fuente: Propio (2022)

### Tasa interna de retorno económico

La tasa interna de retorno se calcula de la siguiente manera. En la tasa que iguala a cero en valor actual neto.

$$VAN = -I_0 + \sum \frac{F_0}{(1+r)^n} = 0$$

La tasa interna de retorno del proyecto es de 13.87%

### Relación Beneficio Costo Económico

La relación beneficio costo resulta del siguiente cálculo.

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum \frac{F_0}{(1+r)^n}}{I_0}$$

Que es equivalente al cociente entre 19750.9/17000 =1.16

La relación beneficio costo del proyecto de venta ají paprika es mayor a uno, lo que quiere decir que el proyecto se debe aceptar.

### Periodo de recuperación

**Tabla 28**

*Periodo de recuperación*

<b>Periodos</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>
Flujos (S/)	25000	23000	24000	25000	23000
Inversión a recuperar (S/)	25000-2000		22000		

*Nota.* la tabla muestra el periodo de recuperación del capital durante 5 años. Fuente. Propio (2022).

El periodo de recuperación calculada a partir del flujo inicial de inversión y los flujos de ingresos es:

$$PR = (2000/24000) * 12$$

$$PR = 0,99$$

El periodo de recuperación calculado para el proyecto de la venta de ají paprika es de 1 año.

## 15. CONCLUSIÓN

Tomando en consideración la amplia información presentada, se concluye que actualmente existe un segmento de mercado que conoce al producto del ají paprika sus características y sus propiedades correspondientes, por lo que este producto tendrá en el mercado mundial una aceptación y un impacto positivo.

Se ha elegido México como el país al que se exportarán los productos derivados del ají paprika molido, concentrándose el negocio en enviar la mercadería allí por ser un mercado atractivo para los intereses de la empresa.

Con relación a la planificación logística de México se considera que este es uno de los países dentro de américa latina que cuenta con uno de los mejores puertos por poseer una

tecnología de punta que permite el manejo de mercancías de manera más rápida y eficaz, lo que se traduce en un menor tiempo de espera para el desembarque o nacionalización y una mayor fluidez en el proceso de distribución por parte de los logísticos.

Se ha podido visualizar la importancia y valoración que tiene la paprika seca peruana para el país de México, ya que, a pesar del incremento de las exportaciones por parte de China, el país norteamericano sigue apostando por la oferta de Perú debido a su alta calidad y buenas relaciones comerciales que cuentan gracias al acuerdo de integración comercial.

En la actualidad, como se ha mencionado a lo largo del trabajo, la paprika seca cuenta con desempeño favorable desde su boom en los años 2000. Además, el creciente incremento de tratados y acuerdos comerciales internacionales han generado que los exportadores aprovechen dicha coyuntura para posicionar productos como la paprika.

Las exportaciones de Perú a México para el año 2022 significó no solo un record sin precedentes para un producto como la paprika, sino el posicionar a México como el primer destino de la paprika seca peruana. Además, se evidenció que dicha demanda tiene una finalidad de consumo y no con intenciones para la reexportación.

## 16. BIBLIOGRAFÍA

Aduanas México. (2007, 16 de febrero). *Capítulo 3: Ingreso de Mercanc*

<https://www.aduana.cl/capitulo-3-ingreso-de-mercancias/aduana/2007-02-16/135454.html>

Agencia Peruana de Noticias [ANDINA]. (2021, 24 de enero). *Páprika producida en Perú será más competitiva en mercados internacionales*. <https://andina.pe/agencia/noticia-paprika-producida-peru-sera-mas-competitivamercados-internacionales-831073.aspx>

Business School EAE. (2021, 21 de diciembre). *Tipos de pallets: clasificación y elección*. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/tipos-de-pallets-clasificacion-eleccion/>

Oficina Comercial de ProChile en Italia. (2011, junio). *Estudio de Mercado de productos Gourmet en Italia: Ají seco (Páprika) y Hongos Conservados*. [https://acceso.prochile.cl/wp-content/files\\_mf/documento\\_07\\_01\\_11184333.pdf](https://acceso.prochile.cl/wp-content/files_mf/documento_07_01_11184333.pdf)

Plataforma digital única del Estado Peruano. (2022, 18 de junio). *Despacho Simplificado de Importación*. <https://www.gob.pe/1081-despacho-simplificado-de-importacion>

Simulador de Rutas Marítimas [SIICEX]. (2022, 11 de abril). *Opciones de Rutas Marítimas en el proceso de exportación*. <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración [SUNAT]. (1999. 19 de septiembre). *Importación para el consumo procedimiento específico: muestras*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/inta-pe-01-06.htm>

**17. ANEXOS**

COSTOS DE PRODUCCION

COSTOS DE EMPAQUES EMBALAJES

TAMAÑO DE ALMACEN

COTIZACION DE COMBUSTIBLE

COSTO DE ALMACENAMIENTO

<b>COSTOS TOTAL DE PRODUCCION</b>				
<b>Ají Paprika de 250 gr y 500 gr</b>				
<b>Máquinas de producción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio total</b>	
Elevador	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	
Faja transportadora	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00	
Faja de inspección	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00	
Zaranda Rotaria	1	S/. 550.00	S/. 550.00	
Zaranda Troceadora	1	S/. 6,200.00	S/. 6,200.00	
Molino de Martillos	1	S/. 1,875.00	S/. 1,875.00	
Molino de Piedras	1	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00	
Mezcladora	1	S/. 700.00	S/. 700.00	
Tamiz	1	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	
Balanza	1	S/. 1,500.00	S/. 4,800.00	
Detector de metales	1	S/. 3,420.00	S/. 3,420.00	
		<b>Total</b>	S/. 35,245.00	
<b>Ají Paprika</b>				
<b>Items</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio total</b>	
Paprika x Tm	1	3724	S/. 3,724.00	Agricultores varios
Limpieza y Selección x Tm	20	166.25	S/. 3,325.00	Graderi Peru
Secado x Tm	1	665	S/. 665.00	Graderi Peru
Saco polipropileno	20	1.26	S/. 25.20	El Aguila
Bolsas plasticas	20	0.33	S/. 6.60	El Aguila
Precinto Seguridad	1	33.25	S/. 33.25	Sealer's
Servicio Logístico Integrado x Con	1	185.75	S/. 185.75	New Transport S.A
Certificado fitosanitario.	1	375	S/. 375.00	SENASA
Certificado de Origen.	1	45	S/. 45.00	CCL.
		<b>Total</b>	S/. 8,384.80	



Distrito	Establecimiento	Dirección	Precio de Venta (S/ por galón)
CERRO COLORADO	DINA CHARO CHAMBI QUISPE	AVENIDA JOSE OLAYA N° 106	S/ 22.39
CERRO COLORADO	ARGUECINCO	ESQ. AV. PERU CON CALLE CHOQUEHUANCA, URB. SEMIRURAL PACHACUTEC C-37-7	S/ 22.99
CERRO COLORADO	MARLENE JULIETA ZEGARRA QUIRITA	CALLE TUMBES S/N LOTE 3-B FUNDO EL REINTEGRO LATERAL 4 DEL VALLE DEL CHILI A.A.H.H. ALTO LA LIBERTAD	S/ 23.25
CERRO COLORADO	QUISOCALA HUANCO EDGAR DAVID	PROLONGACION AV. EL EJERCITO N° 708 - CERRITO LOS ALVAREZ	S/ 23.39
CERRO COLORADO	SERVICIOS GENERALES ANELSA E.I.R.L.	AV. EJERCITO N° 1095-A	S/ 23.45
CERRO COLORADO	INVERSIONES COMERCIALES CEBLAZ SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	PROLONGACION AV. EJERCITO N° 508	S/ 23.49
CERRO COLORADO	GRUPO GAMARRA S.A.C.	VIA EVITAMIENTO KM. 03	S/ 23.74
CERRO COLORADO	COESTI S.A.	INTERSECCION AV LIBERTADOR SAN MARTIN CON LA AV. VIA DE EVITAMIENTO	S/ 23.75
CERRO COLORADO	SERVICENTRO SAN LUIS S.A.C.	VARIANTE DE UCHUMAYO KM. 3.5	S/ 23.78
CERRO COLORADO	ESTACION DE SERVICIOS CERREÑO S.R.L.	AV. AVIACION KM 2.5	S/ 23.79
CERRO COLORADO	ESTACION DE SERVICIOS SANTA ROSA S.A.	VÍA DE EVITAMIENTO KM. 06	S/ 23.87
CERRO COLORADO	COESTI S.A.	CARRETERA AREQUIPA YURA KM. 11 ASOCIACION CENTRO INDUSTRIAL LAS CANTERAS MZ. A LOTE 1	S/ 23.95
CERRO COLORADO	A Y L S.R.L.	ASOCIACIÓN DE VIVIENDA VILLA EL PARAISO, MZ G-1, LOTES N° 01, 17 Y 18	S/ 23.95
CERRO COLORADO	FIDEL SERGIO VARGAS HUANCA	ASOCIACIÓN DE VIVIENDA Y TALLÉRES DE INTERÉS SOCIAL ANDRÉS AVELINO CÁCERES, ESQUINA AVENIDA N° 5 CON CALE 13, MZ. N, LOTE N° 15	S/ 23.99
CERRO COLORADO	COMBUSTIBLES Y SERVICIOS D & A S.A.C.	INTERSECCIÓN DE LA AV. PERU CON LA AV. PUNO	S/ 23.99
CERRO COLORADO	MULTISERVICIOS AVE FENIX S.A.C.	VARIANTE DE UCHUMAYO KM. 03	S/ 23.99
CERRO COLORADO	ALGESER E.I.R.L.	ESQUINA CALLES N° 1 Y N° 2, LOTES N° 1 Y 2, MZ A, URB. SAN JUAN	S/ 23.99
CERRO COLORADO	GRUPO DE GESTION C SOCIEDAD ANONIMA	AV. LAS CANTERAS S/N, CENTRO INDUSTRIAL LAS CANTERAS MZ. N, LOTE N° 02	S/ 23.99
CERRO COLORADO	COESTI S.A.	VARIANTE DE UCHUMAYO KM. 05	S/ 24.05
CERRO COLORADO	COESTI S.A.	KM 06+239 VIA DE EVITAMIENTO IRRIGACION ZAMACOLA ZONA G	S/ 24.05
CERRO COLORADO	GRIFO LEON DEL SUR	VARIANTE DE UCHUMAYO KM. 4	S/ 24.16
CERRO COLORADO	GRIFO J.H.P. E.I.R.L.	AV. AVIACION KM. 9 - VIA A YURA	S/ 24.18
CERRO COLORADO	ESTACIÓN DE SERVICIOS SAN JOSE ESPINAR CUSCO S.R.L	AV. PERÚ S/N MZA. A, LOTES 5 Y 6	S/ 24.19
CERRO COLORADO	ESTACION DE SERVICIOS SAN JOSE ESPINAR - CUSCO S.R.L.	VIA DE EVITAMIENTO KM. 6.5 SECTOR PAGO DE ZAMACOLA	S/ 24.19
CERRO COLORADO	GRUPO GRAN PODER S.A.C.	AV. LOS INCAS N° 601, SEMI RURAL PACHACUTEC	S/ 24.19
<b>PRECIO PROMEDIO</b>			<b>S/ 23.79</b>

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
<b>ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO</b>					
ROTULOS					
ETIQUETAS DELANTERA Y REVERSA 200 gr	4000	S/ 0.07	S/ 280.00	S/ 50.40	S/ 330.40
ETIQUETAS DELANTERA Y REVERSA 500 gr	2,400	S/ 0.08	S/ 192.00	S/ 34.56	S/ 226.56
MANO DE OBRA	1,000	S/ 0.10	S/ 100.00	S/ -	S/ 100.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 169.49	S/ 169.49	S/ 30.51	S/ 200.00
<b>TOTAL ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO</b>			<b>S/ 741.49</b>	<b>S/ 115.47</b>	<b>S/ 856.96</b>
<b>EMPAQUE</b>					
ENVASE VIDRIO 200 GR(EMPAQUE PRIMARIO)	2,000	S/ 0.35	S/ 700.00	S/ 126.00	S/ 826.00
ENVASE VIDRIO 500 GR (EMPAQUE PRIMARIO)	1,200	S/ 0.55	S/ 660.00	S/ 118.80	S/ 778.80
MANO DE OBRA	1,000	S/ 0.10	S/ 100.00	S/ -	S/ 100.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 211.86	S/ 211.86	S/ 38.14	S/ 250.00
<b>TOTAL EMPAQUE</b>			<b>S/ 1,671.86</b>	<b>S/ 282.94</b>	<b>S/ 1,954.80</b>
<b>EMBALAJE</b>					
CAJA CARTON 200 GR (EMPAQUE SECUNDARIO)	24	S/ 0.30	S/ 7.20	S/ 1.30	S/ 8.50
CAJA CARTON 500 GR (EMPAQUE SECUNDARIO)	24	S/ 0.40	S/ 9.60	S/ 1.73	S/ 11.33
MANO DE OBRA	24	S/ 0.10	S/ 2.40	S/ -	S/ 2.40
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 84.75	S/ 84.75	S/ 15.25	S/ 100.00
<b>TOTAL EMBALAJE</b>			<b>S/ 103.95</b>	<b>S/ 18.28</b>	<b>S/ 122.22</b>
<b>UNITARIZACION</b>					
STRECH FILM (EMBALAJE TERCARIO)	2	S/ 38.14	S/ 76.27	S/ 13.73	S/ 90.00
PALLETS	2	S/ 42.37	S/ 84.75	S/ 15.25	S/ 100.00
MANO DE OBRA	1	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ -	S/ 100.00
EQUIPOS INTERVINIENTES		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
CONDICIONES DE ARRUME/APILAMIENTO		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
OTROS COSTOS ADICIONALES (CERTIFIC.)	1	S/ 72.00	S/ 72.00	S/ -	S/ 72.00
<b>TOTAL UNITARIZACION</b>			<b>S/ 333.02</b>	<b>S/ 28.98</b>	<b>S/ 362.00</b>
<b>TOTAL COSTO</b>					<b>S/3,295.98</b>

COSTOS DE ALMACENAMIENTO												
COSTO DE ALMACEN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IGV) S/	VALOR COMPRA ACTIVOS S/	VALOR COMPRA GASTOS S/	IGV S/	PRECIO COMPRA ACTIVOS S/	PRECIO COMPRA GASTOS S/	PORCENTAJE DEPRECIAC. (Tabla SUNAT)	DEPRECIAC. ANUAL (% Dep. x Valor) S/	GASTO ANUAL DEPRECIAC. ACTIVOS S/	GASTO ANUAL OTROS S/
ALQUILER DE ALMACEN	10 MT2, ALQUILER MENSUAL	12	500.00		6,000.00	0.00		6,000.00		0.00		6,000.00
DESHUMEDECEDOR ELECTRICO	ALFANO Q60 660W	01	3,389.83	3,389.83		610.17	4,000.00		10%	338.98	338.98	
AIRE ACONDICIONADO	York 12,000 Btu Frio Calor Triple Inverter	01	3,093.22	3,093.22		556.78	3,650.00		10%	309.32	309.32	
MONTACARGA	MARCA YALE DE 2.5 TN, AUTOMATICO PETROLERO	01	3,772.88	3,772.88		679.12	4,452.00		20%	754.58	754.58	
COMBUSTIBLE DE MONTACARGA	PETROLEO DB5 S-50 UV	24	14.43		346.41	62.35		408.76		0.00		408.76
CAMARAS DE SEGURIDAD	HIK VISION KIT X 4 CAMARAS	01	423.73	423.73		76.27	500.00		25%	105.93	105.93	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO		12	169.49		2,033.90	366.10		2,400.00				2,400.00
GASTO DE DESINFECCION		12	150.00		1,800.00	0.00		1,800.00				1,800.00
GASTO DE LIMPIEZA		12	400.00		4,800.00	0.00		4,800.00				4,800.00
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		04	300.00		1,200.00	0.00		1,200.00				1,200.00
<b>TOTAL</b>				10,679.66	16,180.31	2,350.79	12,602.00	16,608.76			1,508.81	16,608.76
				29,210.76			29,210.76					

## ANALISIS FODA

<p><b>Fortaleza Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extraordinarias condiciones climáticas que permiten la producción de páprika.</li> <li>• El proyecto actúa como el eje que conjuga los intereses y voluntades de los agricultores, importadores, trabajadores e inversionistas.</li> <li>• Alianzas estratégicas con los compradores de Mexico.</li> </ul>	<p><b>Debilidades</b></p> <p>Empresa que recién inicia sus operaciones, con escasos conocimientos acumulados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Carencia de recursos y relaciones comerciales para acceder a canales de distribución y mercados.</li> <li>• Escasas relaciones intersectoriales.</li> <li>• Débil estructura financiera y escasez de apoyo financiero.</li> <li>• Carencia de infraestructura de transporte.</li> <li>• Producto final muy dependiente de los factores climáticos que afectan a la producción</li> </ul>
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran reconocimiento y aceptación de la páprika peruana por los intermediarios internacionales.</li> <li>• Disminución de las áreas de cultivo de páprika en México, por mayores costos de mano de obra e imposibilidad de mecanizar el proceso productivo.</li> <li>• Potencial de nuevos mercados como consecuencia de la globalización.</li> <li>• Producción en cualquier temporada del año. Incremento de la demanda de productos no dañinos para la salud.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de subsidios a la exportación (México).</li> <li>• Bajos costos de mano de obra (China).</li> <li>• El aumento de la competencia de otros países como consecuencia de la globalización.</li> <li>• Poca maniobrabilidad ante riesgos de precio.</li> <li>• La existencia de productos sustitutos debido a la naturaleza de la páprika como especie sazoadora, existiendo un sin número de productos.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• En países industrializados, el empleo de colorantes artificiales para la alimentación humana se encuentra actualmente prohibido.</li><li>• Existencia de subsidios a la exportación.</li><li>• Bajos costos de mano de obra.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayores exigencias de control para el ingreso de productos agroindustriales al mercado de México.</li></ul>
--	---