



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO MORRON
A ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. RUBEN MIRANDA ESPINOZA
<https://orcid.org/0000-0002-6922-1616>

ASESOR:

Mg. MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

**LIMA - PERU
2022**

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo en primer lugar a Dios, por brindarme la vida y bendecir siempre el camino por el que voy, al brindarme sabiduría para la elección de mis proyectos. Quiero dedicarle este trabajo a mi padre, el cual se encuentra en el cielo, ya no me incondicionalmente durante mi vida, a mi esposa que es mi mayor soporte y a mis hijas que son lo más grande del mundo.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por la vida, la salud y la fuerza, para poder haberme brindado la posibilidad de culminar mi carrera profesional, agradezco a todos los docentes de la Universidad Alas Peruanas por la gran labor que realizan en la enseñanza. Agradezco a mi familia por el apoyo brindado en este largo camino del proyecto de la vida.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional consta con el producto final de las enseñanzas recibidas durante el tiempo de duración del curso, éste me ha llevado cumplir con los lineamientos dictados por la universidad, con los cuales he realizado el proyecto de exportación del pimiento morrón.

El presente trabajo está justificado en los antecedentes te voy a presentar a continuación por el gobierno peruano, donde podemos ver el número de exportación anual del pimiento morrón extranjero, en el cual vemos claramente que Estados Unidos es el que predomina en cuanto a preferencias de consumo del mismo, debido a que es un producto que puede ser consumido en diferentes comidas y diferentes presentaciones.

RESUMEN

El presente trabajo se realizó con un fin principal, el cual fue el determinar la viabilidad de la técnica, económica y financiera de la exportación de pimienta morrón en conserva hacia el mercado de Estados Unidos.

En el primer capítulo se describe en líneas generales el producto, así como su ficha técnica, clasificación arancelaria y flujo grama del proceso productivo. En el segundo capítulo se desarrolla el aprovisionamiento, proveedores potenciales, matriz de selección de proveedores, control de calidad y costo de fabricación. En el tercer capítulo desarrolla el plan de almacenamiento. En el cuarto capítulo se detalla el rotulado y etiquetado técnico del producto. En el capítulo cinco se desarrolla lo relacionado con el empaquetado. En el capítulo seis detalla todo sobre el embalaje, así como cuál es su proceso y tiempos y costos. En el capítulo siete se habla sobre la unitaria estación, está referida a la ficha técnica del contenedor, detallando los criterios que se utilizaron para la selección del mismo, su proceso, tiempo y costo que demandó. En el capítulo ocho se habla sobre la contenedorización. En el capítulo nueve se habla sobre el transporte, con detalles sobre los proveedores de transporte interno, así como el costo del transporte y cotizaciones del flete marítimo. En el capítulo diez se estima el servicio de soporte al comercio internacional, se referencian los agentes de aduana, así como sus costos de agenciamiento y póliza de seguros. En el capítulo 11 vamos a hablar sobre la infraestructura para la distribución física en el país de destino. En el capítulo 12 ya casi llegando al final del trabajo vamos a hablar sobre la distribución, en la cual se debe señalar el mapeo de la secuencia comercial. En el capítulo 13 vemos matriz de costos de exportación. Para finalizar el capítulo 14 nos va a demostrar la evaluación económica y financiera de todo nuestro proyecto de exportación.

ABSTRACT

The present work was carried out with a main purpose, which was to determine the technical, economic and financial viability of the export of canned bell pepper to the United States market.

Chapter 1 describes the product in general terms, as well as its technical data sheet, tariff classification and flow chart of the production process. In the chapter 2, supply, potential suppliers, supplier selection matrix, quality control and manufacturing cost are developed. In the chapter 3, it develops the storage plan. The fourth chapter details the labeling and technical labeling of the product. In chapter 5, everything related to packaging is developed. In chapter 6 details everything about the packaging, as well as what is its process and times and costs. Chapter 7 talks about the unitary station, it is referred to the technical file of the container, detailing the criteria that were used for the selection of the same, its process, time and cost that it demanded. In chapter 8 we talk about containerization. Chapter 9 talks about transportation, with details about internal transportation providers, as well as the cost of transportation and ocean freight quotes. In chapter eight, the international trade support service is estimated, customs agents are referenced, as well as their agency costs and insurance policy. In chapter 11 we are going to talk about the infrastructure for physical distribution in the destination country. In chapter 12, almost reaching the end of the work, we are going to talk about the distribution, in which the mapping of the commercial sequence should be pointed out. In chapter 13 we see matrix of export costs. To finish chapter 14, we will show the economic and financial evaluation of our entire export project.

índice de contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
índice de contenido	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras.....	xii
1. PRODUCTO A EXPORTAR: Pimiento Morrón	13
1.1. Ficha técnica del producto.	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto	16
1.3. Flujo grama del proceso productivo	18
2. APROVISIONAMIENTO.....	20
2.1. Proveedores potenciales.	20
2.2. Matriz de selección de proveedores	21
2.3. Control de calidad.....	24
2.4. Costo de fabricación/o adquisición.	27
3. ALMACENAMIENTO.....	28
3.1. Estrategia de almacenamiento.	28
3.2. Lay-out de almacén.	30
3.3. Detalle de Mobiliario usado en almacenamiento.	30
3.4 Costo fijo de Almacén.....	32
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	33
4.1. Modelo de rotulado de producto.	33
4.2. Normas técnicas aplicable.	35
4.3. Proceso de rotulado.....	35
4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado.....	35
5. EMPAQUE	36
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	37
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.	38
5.3. Proceso de empaque.....	39

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.	40
6. EMBALAJE.....	41
6.1. Ficha técnica de embalaje	42
6.2. Selección de Embalaje	43
6.3. Proceso de Embalaje.....	43
6.4. Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje	44
7. UNITARIZACION	45
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.	45
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	46
7.3. Proceso de contenedorización.....	47
7.4. Plano de estiba del contenedor.	47
7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.	48
8. CONTENEDORIZACION	49
8.1. Ficha técnica de seleccionado.....	49
8.2. Criterios usados para la selección del pallet.	50
8.3. Proceso de contenedorización.....	50
8.4. Plano de estiba del pallet.....	51
9. TRANSPORTE.....	52
9.1. Proveedores del transporte interno.....	52
9.2. Costo de transporte interno	53
9.2. Proveedores de servicio de transporte internacional.	54
9.3. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	55
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	55
10.1 Agentes de aduana.....	56
10.2 Costo de agenciamiento	56
10.3 Aseguradoras	57
10.4 Póliza de seguros	58
10.5 Terminales de almacenamiento.....	58
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	59
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	60
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	60

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.....	61
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	62
12. DISTRIBUCIÓN.....	62
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	63
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	63
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	64
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación.....	64
12.5. Perspectivas esperadas	64
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización	65
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	65
14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	71
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA	75

Índice de tablas

Tabla 1	14
Tabla 2	21
Tabla 3	23
Tabla 4	23
Tabla 5	27
Tabla 6	31
Tabla 7	33
Tabla 8	34
Tabla 9	35
Tabla 10	37
Tabla 11	41
Tabla 12	42
Tabla 13	44
Tabla 14	45
Tabla 15	48
Tabla 16	49
Tabla 17	51
Tabla 18	53
Tabla 19	53
Tabla 20	54
Tabla 21	54
Tabla 22	56
Tabla 23	57
Tabla 24	58
Tabla 25	60

Tabla 26	66
Tabla 28	66
Tabla 29	67
Tabla 31	67
Tabla 32	68
Tabla 33	68
Tabla 34	68
Tabla 35	69
Tabla 36	69
Tabla 37	70
Tabla 38	70
Tabla 39	71
Tabla 40	72
Tabla 41	72
Tabla 42	73
Tabla 43	73

Índice de figuras

Figura 1	17
Figura 2	17
Figura 3	19
Figura 4	19
Figura 5	34
Figura 6	36
Figura 7	38
Figura 8	40
Figura 9	41
Figura 10	44
Figura 11	47
Figura 12	47
Figura 13	51
Figura 14	61
Figura 15	62

CAPÍTULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR: Pimiento Morrón

Como señala el diario la República (2010), el pimiento morrón es muy clásico en los mercados, dulce en mayor o menor medida, depende del grado de madurez, este pertenece a la variedad Grossum de la especie Capsicum annum. Este fruto es originario de América, fue descubierto en nuestro continente por Cristóbal Colón cuando trajo semillas a España. Dicho pimiento, también conocido como pimiento de bonete, es una valla globosa, consideraba así una verdura, a diferencia de sus parientes que suelen ser de sabor picante, este puede ser consumido como una verdura, tanto crudo o cocinado. Estos pimientos pueden ser consumidos tanto estando maduros como verdes, existen distintos colores entre ellos se destacan el color verde, amarillo, naranja y rojo. El pimiento puede encontrarse en varias presentaciones, como lo es en un empaque fresco, seco y en conserva, actualmente se puede encontrar ese producto durante todo el año.

1.1. Ficha técnica del producto.

Cómo señaló la autora Luciana Silva (2022), la ficha técnica sirve para estandarizar el producto, con el podemos encontrar la herramienta fundamental para poder verificar los controles de calidad, de la misma manera comprobar si los padrones de acuerdo o no. En general, una ficha técnica nos brinda especificaciones de una materia prima o de una mercancía, ya que nos brinda descripciones objetivas, técnicas y juiciosas. El principal objetivo que obtenemos de la ficha técnica es proporcionarnos la estandarización de los productos de una empresa. Una ficha técnica debe ser utilizada por todos los emprendedores que ofrezcan algún tipo de producto, ya que esta ayuda a verificar el costo efectivo del producto que se brinda, así como su organización y producción, con esto se puede definir el precio, entre los principales datos que debe de brindar una ficha técnica es el nombre del producto, costo de cada insumo, cotización de los proveedores, tiempo de preparación entre otros.

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
Nombre de la empresa	RMIRANDA S.A.C.
Lugar de origen	Lima
Lugar de despacho	Lima
Contacto	mirandae12@hotmail.com
Teléfono	983646469
Nombre comercial del	Pimiento Morron Envasado

producto	
Código arancelario	2005.99.31.20
Descripción S.A	fruto del género capsicurn o Pimiento
Origen y variedades	<p>La planta del pimiento es originaria de México, Bolivia y Perú, donde además del Capsicumannuum L. se cultivaban al menos otras cuatro especies.</p> <p>es una variedad gruesa, carnosa y de gran tamaño. Su piel roja brillante es lisa y sin manchas, su carne firme y de sabor suave y su tallo verde y rígido. Se puede consumir crudo y asado o como ingrediente de guisos y estofados. Se comercializa fresco, desecado y en conserva.</p> <p>Forma: cuadrada o rectangular, mas o menos alargada, según la variedad.</p>
Características	<p>Tamaño y peso: su diámetro oscila entre 5 y 8 centímetros, mientras que su longitud es de 8 a 15 centímetros. Su peso oscila entre los 80 y los 200 gramos según la variedad de la que se trate.</p> <p>Color: los de mayor consumo son los rojos y verdes, aunque también se puede encontrar en el mercado pimientos amarillos, violetas e incluso negros.</p> <p>Sabor: picante o dulce, según la variedad a la que pertenezcan.</p>
Valor nutricional (aproximado por cada 100g)	<p>Energía (Kcal)29</p> <p>Agua (ml)92,2</p> <p>Proteinas (g)1,3</p> <p>Hidratos carbono (g)4,5</p> <p>Fibra (g)1,8</p> <p>Potasio (mg)155</p> <p>Fósforo (mg)15</p> <p>Magnesio (mg)8</p> <p>Folatos (mcg)23</p>

Vitamina C (mg)152

Vitamina A (mcg)90

Vitamina E (mg)0,86

mcg = microgramos (millonésima parte de un gramo)

IMAGEN



Fuente propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según la página de la SUNAT (2020), la Clasificación arancelaria del pimiento corresponde a 2005.99.31.20 , buscando la información en la página podemos encontrar los convenios internacionales del producto, siendo para este trabajo la exportación que vamos a realizar a Estados Unidos, vemos que el porcentaje liberado del 100% a Estados Unidos, en cuanto a las restricciones, existen unos cuantos puntos a mencionar, es necesario que el producto pase por la Digesa, que es el encargado de cerciorarse sobre la sanidad del producto.

La Clasificación arancelaria consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de 10 dígitos, esos son designados a cada producto, en base a sus características y por la aplicación de las reglas generales de interpretación de la nomenclatura. Esta clasificación arancelaria es regida y establecida en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, la cual busca establecer un sistema numérico y de textos en común, esto se realiza para poder calcular los tributos que corresponden a pagar en su nacionalización,

asimismo determinar los requisitos aduaneros que se exige en la importación o exportación según corresponda. Para poder clasificar las mercancías es importante conocer las características, presentación y el uso de esta, la primera Clasificación arancelaria es de acuerdo a los reinos de la naturaleza, como es el caso animal, vegetal o mineral, y a su grado de elaboración como es el secado, deshidratación, congelación, calcinación entre otros. Existe otra clasificación de los demás productos que se efectúan de acuerdo a la materia constitutiva o su composición, en el caso de los productos finales esto se clasifican teniendo en cuenta su materia. En cuanto al pimiento morrón su tratamiento arancelario por su partido nacional es:

2005.99.31.20

Figura 1
Clasificación arancelaria

SUNAT TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Ingrese el periodo XXXXXXXXXX, X es una de las 33 cifras de subpartida nat. no considere puntos. **CÓDIGO** : 200599

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuación **DESCRIPCIÓN** :

[Consultar](#) [Restablecer](#)

MEDIDAS IMPUESTIVAS PARA LAS MERCANCÍAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 2005.99.31.20 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

TIPO DE PRODUCTO: LEY 29660-00V/20.02.11

Gravámenes Vigentes	Valor
AII / Valores	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	10%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específico	N.A.
Derecho Arbitrario	N.A.
Seguro	2.25%
Solaresa Tributo	0%
Unidad de Medida	(*)
Solaresa Saneamiento	N.A.

N.A.: No se aplica para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAÍSES

[CORRELACIONES](#)
[CONVENIOS](#)
[RESTRICCIONES](#)
[DESCR. MÍNIMAS](#)
[IND. CRITERIOS](#)
[RESOL. CLASIF.](#)

Figura 2
Convenios internacionales

CONVENIOS INTERNACIONALES

SECCIÓN: IV : PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE, TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS
CAPITULO: 20.05 20 : Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
 Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida no 20.06.
2005.99.31.20 ----- Pimiento morrón

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	N. BALANZA Y PARAG	FECHA DE VIGENCIA	FRANCS LIBERADO PREFERENCIAL	FRANCS LIBERADO ADN	OBSERVACION
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU		01/01/2022-31/12/9999	---	100%	
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059020	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059090	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059020	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	EXCEPTO ORIGINARIOS DE ZONAS FRANCO D'AREAS ADUANERAS ESPECIALES
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059020	01/01/2022-31/12/9999	---	20%	ORIGINARIOS DE ZONAS FRANCO D'AREAS ADUANERAS ESPECIALES
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059090	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	EXCEPTO ORIGINARIOS DE ZONAS FRANCO D'AREAS ADUANERAS ESPECIALES
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059020	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	20059090	01/01/2022-31/12/9999	---	100%	
BRASIL	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH		16/09/2000-31/12/9999	---	5%	
CHILE	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH		16/09/2000-31/12/9999	---	10%	
EE.UU.	602 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.		01/01/2022-31/12/9999	25%	100%	
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA		01/01/2022-31/12/9999	25%	100%	
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR		01/01/2022-31/12/9999	25%	100%	

1.3. Flujo grama del proceso productivo

Cómo se menciona en la página web Economipedia (2022), la definición del flujo grama significa la explicación de una figura o gráfico, el cual represente una serie de procesos por medio de títulos o símbolos. En primer lugar se busca tener una imagen sencilla, con la información necesaria, en el cual se detalle paso a paso del proceso, en el cual se representen los protocolos de la empresa. Cuando tratamos de realizar un flujo grama no es necesario complicarnos con la información, por eso es necesario planificar, elegir, ejecutar y comprobar y mejorar. Es decir, el flujo grama no sirve para poder entender cada proceso paso a paso de forma secuencial.

El flujo grama del producto pimiento morrón embazado comienza con la recepción y pesado del producto fresco, luego se procede al lavado y horneado del producto, para poder ser envasado es necesario realizarle cortes y el despepitado posteriormente se procede a envasar y pesar, se procede con el cerrado y finalmente con el pasteurizado y almacenamiento correcto.

El siguiente flujograma es de la empresa Verduras Frescas S.A.C., la cual es la proveedora del pimiento Morron:

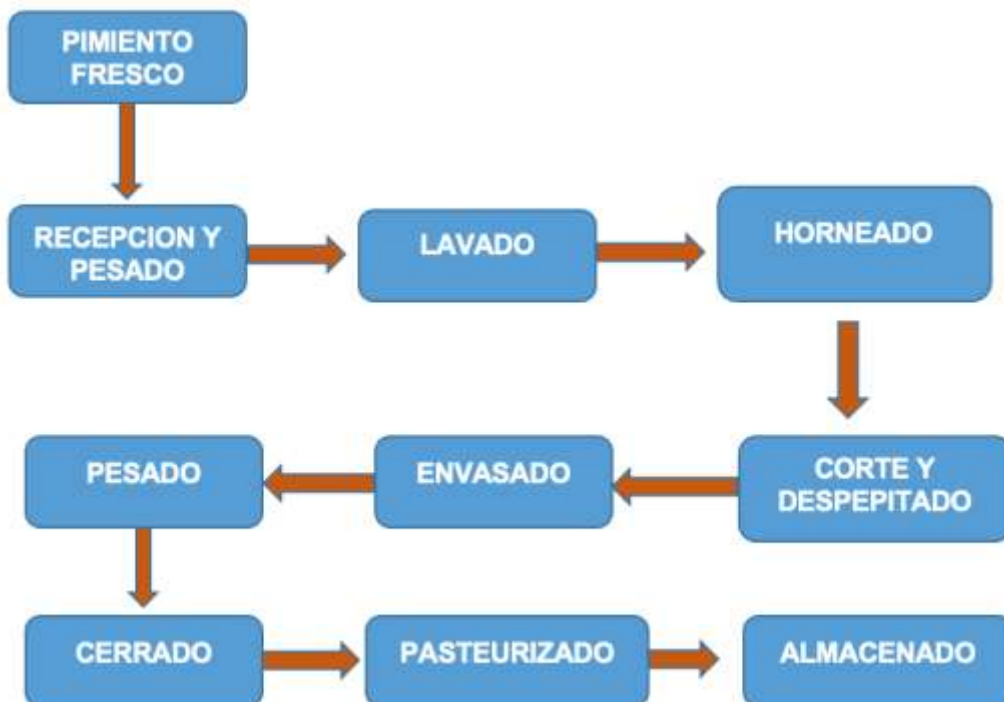
Figura 3

Flujograma de empresa



Figura 4

Flujograma del proceso productivo



CAPÍTULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Como señala Mecalux (2020), es necesario el aprovisionamiento ya que toda empresa necesita abastecerse previamente de los recursos para poder así brindar el desarrollo de su actividad, éste está relacionado con el flujo de los suministros, materiales y servicios, lo que se busca es que sea eficiente tener un buen Stock, el fin del término aprovisionamiento es proveer de materias primas o mercancía en general a los almacenes, fábricas o empresas, para posteriormente así realizar de manera efectiva la producción, distribución o venta de los productos.

2.1. Proveedores potenciales.

Para el proceso de fabricación de morrón en conserva se necesita de insumos como Sal, ácido cítrico, morrones, envases y cajas. El morrón puede ser conseguido en mercados mayoristas o en todo caso, se puede establecer contacto con algunas agroindustrias como las constituidas en Lambayeque, pues este se consolida como la principal región productora y con mayor superficie cosechada de

morrón a nivel nacional, informó el presidente del Comité de Capsicum de la Asociación de Exportadores (ADEX), Renzo Gómez. Por otro lado, se necesita insumos para la conservación del enlatado como:

Sal: Para dar saborizar y conservar los alimentos

Envases: Para la conservación de

Ácido cítrico: Para la desinfección y la preservación de los productos

Cajas: Para el transporte seguro del producto

Sorbato de potasio: Conservante, inhibe el crecimiento del moho.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Como señala la página Survio (2021), una matriz de selección simple sirve para poder realizar combinaciones de varios aspectos en una selección simple en cada fila, es decir se repiten las preguntas en varias filas, esto sirven para preguntas de escalas, para poder optimizar la información.

Respecto a esta selección de proveedores, este ha sido evaluado para poder contar con las mejores condiciones al momento de la selección para la calidad del producto, de la misma manera el precio del producto, así como descuentos y ofertas por parte del proveedor, seguros, entre otras consideraciones.

Tabla 2

Proveedores

	NOMBRE	DIRECCIÓN	LUGAR	INSUMO
Proveedor 1	Soluciones de Empaque AmfaVitrum S.A.	Av. Los Rosales 280, Santa Anita	Lima	Envases
Proveedor 2	Mercado de productores de Santa Anita SplPeru S.A.C.	Av. La Cultura S/N, Santa Anita Calle Monte Rosa, 255 - Piso 4 Chacarilla Del Estanque - Santiago De Surco - Lima	Lima	Sal
Proveedor de 3	R & R Químicos	Av. Los Rosales 280,	Lima	Acido cítrico

Proveedor de 4	Javier Medina Leandro Ceruti	Santa Anita Jirón santa monica, 669- urb. Azcarrunz-San Juan de Lurigancho- Lima	Panamericana Sur km 16.5, Mz b Lt 15 Calle Mscal. Jose Luis Orbegoso, 283- urb. Industrial El Pino- San Luis-Lima	Lima	Cajas, envases de vidrios y etiquetas de papel
Proveedor de 5	Montana R & R Quimicos		Av. Los Rosales 280, Santa Anita	Lima	Sorbato de potasio

Tabla 3*Matriz de selección de proveedores*

CRITERIOS	Porcentaje	Soluciones de Empaque Amía Vitrum S.A.	Puntaje	Mercado de productores de Santa Anita Spl Perú A.A.C.	Puntaje	R&R Químicos	Puntaje	Javier Media Leandro Ceruti	Puntaje	Montana R&R Químicos	Puntaje
Calidad del producto	40%	5	2	4	1,6	4	1,6	5	2	5	2
Precio del producto	20%	2	0,4	1	0,2	5	1	2	0,4	4	0,8
Plazo de entrega	25%	1	0,25	1	0,25	2	0,5	2	0,5	4	1
Garantía	15%	5	0,75	5	0,75	3	0,45	5	0,75	5	0,75
Total	100%		3,4		2,8		3,55	14	3,65	18	4,55

Tabla 4

Factores de criterio

Muy bueno	2
Bueno	1.5
Regular	1
Malo	0

2.3. Control de calidad.

Como menciona la página web PromPerú (2022), requisitos de acceso a mercados (RAM), para poder acceder al sector agro, al producto pimiento a EE.UU cumplir ciertas funciones, como lo es los requisitos fitosanitarios, este señala que es necesario que el producto del pimiento tenga el certificado fitosanitario emitido por la entidad de SENASA, es decir para el ingreso Estados Unidos se requiere el certificado fitosanitario, certificado de planta de empaque y certificado de lugar de producción, asimismo es importante señalar que el certificado fitosanitario debe estar emitido en el idioma de inglés. Por otra parte, el límite máximo de residuos de plaguicidas, exige que los pesticidas utilizados en los Estados Unidos deben de ser registrados, es necesario realizar una verificación de los plaguicidas. Los requisitos sanitarios son importantes, deben de contar con una autorización sanitaria de establecimiento dedicado al procesamiento primario de alimentos agropecuarios y piensos, el cual es emitido por la empresa SENASA. En cuanto al etiquetado, es necesario que cumplen ciertos requisitos las etiquetas, como es la denominación del producto, declaración del contenido neto, nombre y dirección de la empresa responsable, lugar de origen idioma. El envase y embalaje debe de ser estéril y nuevo, para poder evitar daños a los productos, la administración de alimentos y medicamentos de los Estados Unidos es el que se encarga de regular el envasado y etiquetado de los alimentos. En cuanto los productos orgánicos, el programa nacional orgánico es el encargado de regular la producción, el manejo y el etiquetado en los productos, en el caso de Perú el encargado es SENASA, el cual mantiene el registro de los certificados orgánicos autorizados en nuestro país.

Pasos a seguir para el control de calidad:

Recolección: El estado de madurez apropiado para la recolección del fruto varía de acuerdo al destino o uso del mismo (consumo fresco o industrializado), al tipo de pimiento (dulce o picante), a las preferencias del consumidor, a consideraciones comerciales (precio, demanda y oferta) y al tiempo de conservación entre otros. Generalmente la recolección se realiza cuando el fruto está maduro pero de color verde, aunque también se puede hacer cuando tiene coloración roja o amarilla. Los pimientos destinados a conserva o a salmuera pueden recolectarse en los estadios verde maduro o rojo maduro indistintamente. La recolección debe ser cuidadosa, realizada con tijera y cortando por encima del fruto dejando un poco de pedúnculo. El fruto debe ser tratado con cuidado en los envases en campo para evitar magulladuras y heridas que deprecien o invaliden el producto. Se recomienda realizarlo en los periodos del día en los que la Ta no sea demasiado elevada.

Pesado y Selección: Se procede a pesar el producto y a seleccionar el fruto de acuerdo a sus características sanitarias, higiénicas y de madurez.

Lavado: Los pimientos pueden ser lavados mediante lluvia de agua, pero no se deben usar tanques de inmersión ya que el agua contaminada puede producir podredumbres en el fruto. El agua utilizada en la limpieza debe estar clorada con una concentración de 80-100 ppm de cloro libre.

Prerrefrigeración: Es un proceso para reducir la Ta que trae el producto después de la cosecha, con el fin de hacer más lenta la respiración del mismo, reducir al mínimo la susceptibilidad al ataque de microorganismos, reducir pérdidas de peso y disminuir la carga térmica para el vehículo de transporte o la cámara de almacenamiento. Es aconsejable que la prerrefrigeración se realice de tal forma

que se logre bajar la Ta del fruto a uno 8-10oC lo más rápido posible para proceder a su manipulación.

Secado: Se debe dejar un buen flujo de aire fresco entre el producto (empaquetado o sin empaquetar) utilizando ventilación natural o un ventilador hasta retirar la humedad excesiva que pueda reducir la vida de almacén del producto, evitando la proliferación de hongos y bacterias. No debe dejarse la ventilación en exceso porque puede causar problemas.

Encerado: Ya que unos de los principales problemas que tiene esta especie es la deshidratación, puede hacerse un encerado para reducir las pérdidas de humedad, proteger contra el ataque de microorganismos y dar una atractiva apariencia. Las ceras se pueden aplicar: por inmersión manual o mecanizada, por espumas o por aspersión. Las ceras pueden ser de resina sintética o naturales.

Clasificación: Separar el producto de acuerdo a su tamaño y calidad. Esta operación se puede hacer manual o mecánicamente.

Control de calidad: evaluación de las características de calidad del producto (color, humedad, cenizas totales, cenizas insolubles, extracto etéreo, fibra bruta y análisis bacteriológico).

- Humedad máxima: 11%
- Cenizas totales: 10% máximo en base a producto seco.
- Cenizas insolubles: 1.6% máximo en base a producto seco.
- Extracto etéreo no volátil: 15% mínimo en base a producto seco.

Criba y envasado: se vuelve a limpiar en una criba y se empaca (bolsas, envases de vidrio y enlatados).

2.4. Costo de fabricación/o adquisición.

Para la producción y exportación del Pimiento morrón es necesario realizar la provisión desde la materia prima principal, que es el pimiento fresco, luego es necesario realizar el proceso industrial, posteriormente el embalado y rotulado

Tabla 5

Costo de fabricación y/o adquisición

Concepto	COSTO UNITARIO S/. (1 KG)	COSTO UNITARIO \$/. (1 KG)	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
COSTO MATERIA PRIMA	8	2,1	2.51,28	24.615,38
COSTO ENVASE DE PRODUCCION	1,9	0,5	487,18	5.846,15
COSTO DE EMBALADO Y ROTULADO	1,9	0,5	487,18	5.846,15
TOTAL	11,8	3,0	3.025,64	36.307,69

Al poner costo mensual nos referimos que vamos a comprar mil kilogramos (1000 kg) mensuales del pimiento morrón, es por ello es precio mensual.

CAPÍTULO III

3. ALMACENAMIENTO

Como señala Herrero (2008), un aspecto importante el cual podría parecer sencillo es la distribución del espacio disponible en un almacén, para este autor es necesario tener en consideración a la hora de tener un almacenamiento aprovechar el espacio, reducir al mínimo la manipulación de los materiales, poder tener una facilidad al momento de acceder al producto, un máximo índice para la rotación, flexibilidad a la hora de colocar el producto y una facilidad de control para poder llevar a cabo la cantidad que se tiene almacenada.

3.1. Estrategia de almacenamiento.

Como señala el blog Solistica (2021), la administración de un almacén puede resultar un tanto tedioso, sobre todo porque ahora nos encontramos en una era en la que los clientes tienen la capacidad de comprar las 24 horas del día, los 7 días a la semana desde cualquier parte del mundo, es por eso que se señala que un almacén debe de ir más allá de solo contener estantes que acumulen las

mercancías, sino es la garantía de poder ofrecer al cliente que su pedido estará disponible cuando se solicite. Existen estrategias de almacenamiento, las cuales pueden ayudar para el almacenamiento de los productos, es necesario poder evitar los productos vencidos, faltantes, dañados, entre otros; estos son algunos de los efectos que se generarían por un inadecuado almacenamiento. Estos efectos podrían generarnos pérdidas económicas, lo cual es necesario evitar, por eso existen técnicas de almacenamiento; en primer lugar, un primer paso sería agrupar los productos similares, para poder optimizar el espacio; en segundo lugar, almacenar los productos verticalmente, ya que de esta manera liberamos espacio; en tercer lugar, almacenar los productos con un fácil alcance, es necesario poder ubicarlos en espacios de libre alcance; en cuarto lugar, almacenar los productos pesados en la parte de abajo o al nivel de la cintura, ya que al ubicarlos en la parte superior resultaría riesgoso; en quinto lugar, establecer una ubicación diferente para cada tipo de producto, es necesario establecer una ubicación para cada producto; en sexto lugar, almacenar con un control de irregularidades por el medio visual, esto quiere decir que es indispensable que se encuentre en visiblemente, para poder determinar la condición del inventario; en último lugar, almacenar los productos de acuerdo con la clase de movimiento, esto quiere decir que los productos de movimiento rápido pueden estar ubicados en las áreas de fácil alcance.

En cuanto al pimiento morrón, la temperatura y humedad relativa en cuanto a su almacenamiento, para poder mantener la calidad de la fruta del pimiento, se recomienda mantenerlas a una temperatura aproximada de 45 a 50°, con una humedad relativa de 90 a 95%, esto nos permitirá poder mantener el producto de dos a tres semanas para posteriormente pasar al triturado y embazado.

3.2. Lay-out de almacén.

Como señala la Universidad ESAN (2018), el layout resulta ser pieza fundamental a la hora de gestionar las cadenas de suministros, ya que un correcto uso de la misma podrá brindar ventajas, un flujo ordenado y eficiente, en relación a los productos y clientes. El Layout es el diseño de la distribución que podremos encontrar acerca del almacén, es una fase importante para gestionar un almacén, existen elementos que es necesario considerar al diseñar un Layout de almacén. En primer lugar, es necesario conocer el tipo de productos que se va a manejar; en segundo lugar, considerar la forma de almacenarlos; en tercer lugar, el proceso de picking; En cuarto lugar, considerar los tiempos de surtido de cada pedido; en quinto lugar, el compromiso de entrega con los clientes; en sexto lugar, la rotación y el nivel de los inventarios; por último, los flujos de recibo y de salida.

En cuánto nuestro producto, una planta de pimiento puede dar entre tres a 15 frutos, Los primeros frutos que se obtienen son llamados cubanelle, pueden estar listos para cosecharse en un periodo de 60 a 70 días después del trasplante, mientras que el pimiento del tipo campana puede tardar un poco más, alrededor de 70 80 días. Por otro lado, la planta de morrón puede dar frutos después del trasplante que se lleva a cabo de 12 a 14 semanas.

3.3. Detalle de Mobiliario usado en almacenamiento.

Como se mencionó anteriormente, existe una temperatura y humedad relativa para mantener la calidad del pimiento durante el almacenamiento y transporte, se recomienda mantenerlas a unas temperaturas de 45 a 50° con humedad relativa de 90% - 95%, la remoción del calor de campo a las frutas se realizará más rápido mediante el pre enfriamiento, el cual es un método de aire frío

que es el más recomendado. Si sabes que cuando las frutas se enfrían lo antes posible después de su cosecha, se puede extender la vida útil en el mercado, se evita la pérdida de agua, el cambio de color y el desarrollo de enfermedades pos-cosecha.

Es necesario cumplir con algunos requisitos de refrigeración durante el almacenamiento y transporte, saber la cantidad de calor de respiración que generan las frutas de pimiento, esto se genera de forma continua como un resultado del proceso natural de respiración del producto para que se mantenga vivo, mientras más alta es la temperatura de las frutas, mayor será el calor de respiración que ellas están generando, si estas se van a transportar en un vehículo refrigerado, es importante haber realizado la baja de temperatura a las frutas a unos 45° a 50°. Si no se llevan a cabo estas prácticas de manejo para prevenir la pérdida de agua en las frutas, se generará la reducción en su firmeza, desecación, deterioro general en la calidad, si las frutas se van a transportar en contenedores es preferible que el plástico sea con aberturas y que ésta se haya enfriado anteriormente. En cuanto al pimiento envasado, de igual manera a pesar de tener conservantes y estar envasado debe de transportarse con refrigeración.

Tabla 6

Costo mobiliario por tipo de bien

TIPO DE BIEN	CANTIDAD	PRECIO S/	PRECIO TOTAL S/	PRECIO UNIDAD \$	PRECIO TOTAL \$
ESCRITORIOS	3	390,00	1.170,00	100,00	300,00
JABAS	20	39,00	780,00	10,00	200,00
EXTINTOR	3	58,50	175,50	15,00	45,00
CONGELADORA	2	5.850,00	11.700,00	1.500,00	3.000,00

MAQUINA DE PELADO	2	5.070,00	10.140,00	1.300,00	2.600,00
MAQUINA DE ETIQUETA	1	3.120,00	3.120,00	800,00	800,00
TOTAL			27.085,50		6.945,00

3.4 Costo fijo de Almacén

Como señala Euroinnova (2022), el costo de almacén es también conocido como mantenimiento o posesión de stock, son costos derivados por ejemplo como la conservación, calefacción, refrigeración, etc, en síntesis, son los costos fijos que se tienen muy independiente de la cantidad de productos almacenados. Los costos fijos son aquellos que se pueden medir y asignarse directamente y de forma inequívoca a un producto concreto, esta categoría de costo clasificado está en función de su relación con la producción. Existen tres tipos de costos de almacenamiento, que es del tipo financiero, amortizaciones y sus instalaciones, seguros impuestos. En cuanto al costo fijo de almacenamiento es aquel en el cual se deben incurrir para poder mantener las existencias en un depósito, esto está relacionado con la tarea de resguardar el Stock de mercadería en un determinado espacio. Se llama costo fijo porque éste no varía con el tiempo, es decir puede estar mediante un contrato, el cual puede renovarse y variar, es un costo fijo que depende al contrato puede hacer mensual o quincenal. Éste también depende si el espacio es propio o alquilado.

El costo fijo de almacén considerado para el producto de exportación Pimiento Morrón asciende al alquiler, el mismo que es de un costo de \$ 300.00 dólares mensuales.

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

Como señala el autor Burba (2013), el rotulado es una especie de letrero el cual indica que es lo que contiene el envase, así como su objeto o destino, información clara que permite no sólo la información e identificación del producto, la información acerca del origen y poder así brindar transparencia en cuanto a la información.

4.1. Modelo de rotulado de producto.

El rotulado tiene por objetivo brindar al consumidor la información sobre las características particulares del producto, así como su elaboración, manipulación y o conservación, también puede brindar las propiedades nutricionales. Esta es una manera de destacar nuestro producto en el mercado, para poder ganar clientes.

Tabla 7

Modelo del rotulado

INFORMACIÓN DEL ROTULADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	Pimiento Morron Gourmet
PAÍS DE FRABRICACIÓN	Perú
FECHA DE VENCIMIENTO	F. FAB: 01/2022 F. VEN: 01/2023
CONSERVACIÓN	El producto debe mantenerse refrigerado una vez abierto

CONTENIDO NETO	250 ml
NOMBRE DE LA EMPRESA	RMIRANDA S.A.C. - Ruc 23xxxxxxxxxxx
DIRECCIÓN	Av. Venezuela 873 Lima

Figura 5

Pimiento morrón



Tabla 8

Aporte nutricional

Valor nutricional (aproximado por cada 100g)	Energía (Kcal) 29
	Agua (ml) 92,2
	Proteínas (g) 1,3
	Hidratos carbono (g) 4,5
	Fibra (g) 1,8
	Potasio (mg) 155
	Fósforo (mg) 15
	Magnesio (mg) 8
	Folatos (mcg) 23
	Vitamina C (mg) 152
	Vitamina A (mcg) 90
Vitamina E (mg) 0,86	
mcg = microgramos (millésima parte de un gramo)	

4.2. Normas técnicas aplicable.

Existen normas técnicas que la empresa toma en consideración cuando se realiza el rotulado:

- Ley de protección y defensa al consumidor : ley N 29571
- Ley de rotulado y etiquetado Perú 2022: Ley N 31154
- La Ley N° 30021 que establece el etiquetado de advertencia en los alimentos procesados, más conocidos como octógonos

4.3. Proceso de rotulado.

Cómo señala la ley N 28405, es de manera obligatoria establecer el rotulado para los productos industriales de consumo final. El rotulado debe de contener el nombre o denominación del producto, así como también el país donde se fabricó, y si este producto es perecibles, de la misma manera tiene que tener la fecha de vencimiento, así como las condiciones de conservación y algunas observaciones si es que las tuviera, también tiene que mencionar el contenido neto del producto, tiene que señalar el nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante, mencionar algunas advertencias del riesgo que pudiera derivar de la naturaleza del producto, el tratamiento en caso de daño.

4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado

El costo de rotulado establecido por la empresa de producción asciende a \$0.04 por cada envase (pomo de vidrio).

Tabla 9

Tabla de costos

Actividad	INSPECCIO	OPERACIÓ	TIEMPO
------------------	------------------	-----------------	---------------

	N	N	DE EJECUCIÓN N
Recepción del pimiento en jabas	2	2	4 MIN
Revisión de los productos en óptimas condiciones	2	2	4 MIN
Lavar los pimientos	1	5	6 MIN
Pasar los pimientos a las máquinas de pelaje y despepitado	5	5	10 MIN
Realizar el cocinado del pimiento	1	15	16 MIN
Envasar el pimiento	1	1	2 MIN
Pasteurizar y poner etiqueta a los envases	1	1	2 MIN
Callado de los envases de vidrio	1	1	2 MIN
Colocar en contenedores listos para despacho	5	5	10 MIN
TOTAL	19	37	56 MIN

Figura 6

Diagrama de proceso

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DEL PIMIENTO MORRON					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la Etiqueta</i>					<i>1 minuto</i>
TOTAL	1	1	0	1	1

Fuente: Elaboración propia

5. EMPAQUE

Como señala la Cámara de comercio de Bogotá (2010), el concepto que entendemos por empaque es cuando se realiza una presentación comercial de un producto, con el cual se busca contribuir a la seguridad de el mismo cuando el producto se desplace para su comercialización, de la misma manera también ayuda para generar una buena imagen visual y así poder distinguir la de los productos en competencia que puedan existir en el mercado, también se señala que el empaque está orientado hacia la producción del marketing, los tipos de empaque pueden variar de acuerdo a su composición, ya sea si hablamos de un empaque primario, al cual le seguiría un empaque secundario si es que el producto por ejemplo es de un envase de vidrio y no sólo se quiere presentar de esa manera, entonces se le añade una caja de presentación, esto depende del producto y del exportador.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.

Como señala Martínez (2018), la ficha técnica de empaque es muy necesaria en momento de realizar la venta de algún producto, este documento debe de incluir toda la información del producto, pero también se habla de qué no es un documento estático, ya que pueden variar y modificar la información, dependiendo si es qué nuevas composiciones del producto.

El empaque que se decidió utilizar para el pimiento morrón es un empaque de vidrio de 250 ml de capacidad, los cuales serán herméticamente cerrado al vacío para poder así preservar la composición.

Tabla 10

Ficha técnica del empaque

EMPAQUE Y PRESENTACIÓN	La presentación del pimiento envasado
------------------------	---------------------------------------

será realizada en potes de vidrio de 250 ml de capacidad. Serán herméticamente cerrados al vacío.

Figura 7

Modelo de envasado



5.2. Criterios usados para la selección del empaque.

Según el autor Pachon Espinel (2019), es muy importante considerar el reciclaje cuando se va a decidir algún tipo de empaque, al hablar del empaque de vidrio encontramos que su funcionalidad es mayor a la de el plástico y la lata en comparación a la mantén Sion de un producto envasado, también es porque el vidrio puede controlar el nivel de luminosidad y brillo del producto, por otro lado también es importante señalar que el proceso el reciclaje del vidrio puede garantizar una completa esterilización del material, con lo cual ayudamos al medio ambiente.

Para el envasado, la empresa ha elegido botes de vidrio de capacidad 250 MI, con tapas herméticas de acero para que de esta manera se puedan conservar los productos, asimismo evitar la contaminación al medio ambiente, para garantizar una mayor durabilidad del producto, así como su conservación y refrigerado.

Cómo menciona el ministerio de Comercio Exterior y turismo (2009) se tiene que tener en cuenta oraciones cuando el material usado para el envase es de vidrio. Este debe de cumplir calidades intrínsecas, cómo detallaremos a continuación:

- I. Qué sea impermeable a los gases
- II. Químicamente inerte respecto a los líquidos.
- III. Que sea de un material higiénico, fácil de lavar y esterilizar.
- IV. Generalmente de color transparente para visualizar el producto.
- V. Colorear la parte que constituya protección contra los rayos ultravioleta.
- VI. Que sea de un material rígido que adopte formas para resaltar los productos. Resistente a elevadas presiones internas.
- VII. Resistencia mecánica suficiente para poder soportar los golpes en las cadenas de empaqueo.
- VIII. Que sea de un material económico reduzca en grandes cantidades.
- IX. Que sea de un material clásico.
- X. Que sea resistente al recalentamiento.
- XI. Que sea un material indefinidamente reciclable.

5.3. Proceso de empaque.

Como señala el autor Pachon (2019), el contenedor de vidrio es el empaque ideal cuando se quiere transportar un producto en conserva, ya que el vidrio

mantiene la luminosidad del producto, en este caso el pimiento morrón, el cual tiene que mantener el color vivo de la fruta para que de esa manera logre impactar en la visión del cliente. Para poder decidir sobre el tipo de empaque, tomar muchas cosas en consideración como lo es la transportación y exportación que se va a realizar. Para la exportación del pimiento morrón se ha elegido un envase que sea resistente al transporte, como lo es el envase de vidrio, que permita mantener en buenas condiciones el producto. Tomando en consideración el costo de producción y el beneficio, se ha dispuesto envases de 250 ml.

Figura 8

Ejemplo de envase de vidrio



5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.

El tiempo empleado y el costo del proceso de empacado se realiza con las máquinas de pelado, despepitado, cocinado y posteriormente pasa por la máquina de cerrado al vacío, la cual también es la encargada de incluir la etiqueta del producto en el envase. El tiempo empleado es el más eficiente debido a que este se realiza con las maquinas, lo cual garantiza efectividad a la hora de manejar los

tiempos, el costo es mínimo de la misma manera. A continuación, el cuadro que se muestra en la parte de abajo señala detalladamente los costos.

Figura 9

Diagrama de proceso de empaqueo



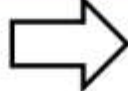



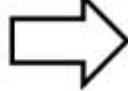



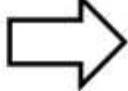





DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPAQUADO DEL PIMIENTO MORRON					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar el Pimiento</i>					<i>1 minuto</i>
<i>Constatar que el Pimiento este cocinado</i>					<i>1 minuto</i>
<i>Envasado del Pimiento</i>					<i>1 minuto</i>
<i>Sellado del Pimiento</i>					<i>1 minuto</i>
TOTAL	4	3	0	3	4

Tabla 11

Proceso de empaqueo

CONCEPTO	COSTO S/	TIEMPO	COSTO \$
ETIQUETA	0,7	1 MINUTO	0,18
CERRADO AL VACÍO	0,2	1 MINUTO	0,05
TOTAL	0.9	1 MINUTO	0,23

6. EMBALAJE

Como señala la cámara de Comercio de Bogotá (2010), el objetivo del embalaje es proteger las características de la carga que vamos a exportar y de esa manera poder preservar la calidad de los productos que vayan dentro, por otro

lado también busca facilitar el proceso de traslado de la carga, y así poder permitir que su transporte se lleve a cabo en condiciones óptimas, se busca que el manipuleo de la carga sea fácil, que facilite su almacenamiento, unitario, distribución, tarifas de fletes y primas de seguro.

6.1. Ficha técnica de embalaje

Cómo se señaló líneas arriba, el autor Martínez (2018), considera que el proceso del embalaje, en cuanto a la ficha técnica es similar a la ficha técnica de empaque, el cual es necesario para poder exportar nuestro producto, se decidió utilizar el cartón corrugado ya que, como menciona el autor, el cartón corrugado protege de manera más efectiva cuando se traslada envases de vidrio, se ha decidido embalar los envases de vidrio en cajas de 30 cm por 30 x 10, el cual tiene la capacidad para 10 kilos, aproximadamente entrarían 20 envases de vidrio, no se busca llenar por completo la caja ya que como son envases de vidrio tienden a ser frágiles y lo que se busca es evitar la pérdida de producto.

Tabla 12

Ficha técnica del embalaje

Ficha técnica	
	Cartón corrugado
USO	la capacidad de la caja de cartón es para 10 kilos, si deseamos transportar en cajas, tendría la capacidad aproximada para 20 envases de vidrio

IMAGEN



MEDIDAS	30CM X 30cM X 10CM
PESO NETO	10KG
PESO BRUTO	10KG

6.2. Selección de Embalaje

Como menciona el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009), el embalaje se considera como cualquier método material para proteger una mercancía para su respectivo despacho o conservación de almacenamiento, este puede estar conformado por materiales manufacturados, con los cuales se busca lograr la protección en la distribución de las mercancías a largas distancias de exportación. Para que se considere un buen envase tienen que cumplir las siguientes características:

- I. Qué sea capaz de contener el producto.
- II. Qué permita su identificación.
- III. Posea la capacidad de proteger el producto.
- IV. Se adecúe a las necesidades del consumidor.
- V. Que logre ajustarse a las unidades de carga y distribución del producto.
- VI. Que se adapte a las líneas de fabricación y envasado del producto.
- VII. Que cumpla con las legislaciones.
- VIII. Sea el adecuado a la oferta comercial.
- IX. Que sea resistente a las manipulaciones de transporte.

6.3. Proceso de Embalaje

Como señala la cámara de Comercio de Bogotá (2010), el cartón corrugado posee un material de celulosa, con lo cual se forma un papel ondulado, en una máquina corrugadora, éste puede usarse para diversos usos, como para el calzado, artesanías, maquinarias, electrodomésticos entre otros.

Se sabe que las cajas contienen tapas resistentes para poder subir una enzima de otra, ya que el cartón resiste el peso de otras.

Para nuestro producto en cuestión que es el Pimiento Morrón, se ha dispuesto el uso del cartón corrugado, estas se embalaran de manera ordenada y escalonada. Todas al final son envueltas en papel Film para una mayor protección y seguridad.

6.4. Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje

El tiempo y costo del proceso de embalaje es aproximadamente por caja S/.2.7, el precio del contenedor que ir al barco es de S/.2730.




Tabla 13

Tiempo y coste del proceso de embalaje

EMBALAJE	COSTO S/	COSTO \$
CAJA	2,7	0,7
CONTENEDOR	2730	700

Figura 10

Diagrama de proceso de embalaje de pimiento morrón

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DEL PIMIENTO MORRON					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar las Cajas					1 minuto
Envolver con Papel Film					1 minuto
Colocar Esquineros					1 minuto
Trasladar al Área de Recojo					1 minuto
TOTAL	4	3	1	4	4

7. UNITARIZACION

Como señala el autor Chis-Gramillo (2018), el proceso de unitarización es una parte del proceso de las operaciones para la distribución de los productos, este básicamente consiste en el proceso de ordenar y acondicionar correctamente la carga en las unidades de transporte como parte del trabajo, en síntesis la finalidad de este es poder facilitar el transporte, entre sus principales modalidades se encuentran la paletización y la contenerización.

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.

Como señaló líneas arriba del autor Martínez (2018), el proceso de realizar una ficha técnica busca como objetivo puede realizar el transporte de la carga de manera efectiva, eso sí que en este punto se decidió escoger un contenedor que refrigera de 45 a 50°, ese es un contenedor especial para poder realizar el transporte de carga perecibles, estamos hablando de un Container con sistemas de refrigeración propio conectadas al buque de transporte.

Tabla 14

Ficha técnica del contenedor

NOMBRE	Contenedor que refrigera 45°a 50°
USO	Contenedor especial para poder realizar el transporte de carga perecible
IMAGEN	
INFORMACIÓN DEL CONTENEDOR	Container con sistema de refrigeración propio conectado al buque y con función de corriente
DISEÑO	Diseñado para el transporte de carga perecedera

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.

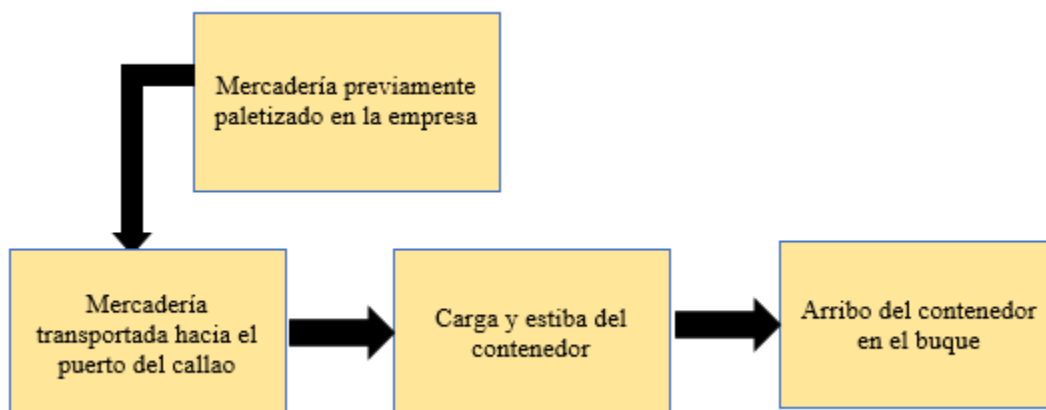
Los criterios que se utilizaron para seleccionar el tipo de contenedor en este proyecto, que es un producto perecible, por lo cual es necesario la utilización de contenedores refrigerados para poder mantener el producto en las condiciones adecuadas para la venta, se eligió el contenedor refrigerado de Mediterranean Shipping Company (MSC). Es en la actualidad la segunda empresa naviera del mundo en términos de capacidad de carga de los buques portacontenedores. Está dedicada al sector de envío y logística con presencia en 155 países, facilitando el comercio internacional entre las principales economías del mundo y los mercados emergentes de todos los continentes. MSC también proporciona una red integrada de recursos de transporte por carretera, ferrocarril y mar que se extiende por todo el mundo. Desde el 2020, la línea de envío ofrece la cobertura portuaria más amplia en Italia, incluidas siete llamadas directas muy cercanas al corazón industrial del norte del país.

7.3. Proceso de contenedorización.

El autor Bermúdez (2017), considera que el proceso de contenedorización de los productos es de real importancia cuando se habla de alimentos perecibles que necesitan refrigeración, los cuales necesitan de la misma manera un espacio adecuado en el cual exista la circulación de aire frío, también señala que dentro de los contenedores pueden existir variaciones de temperatura, es decir existen zonas más cálidas y más frías, lo cual podría resultar negativo si es que no se realiza un proceso adecuado.

Figura 11

Contenedorización de los embalajes unitarizados

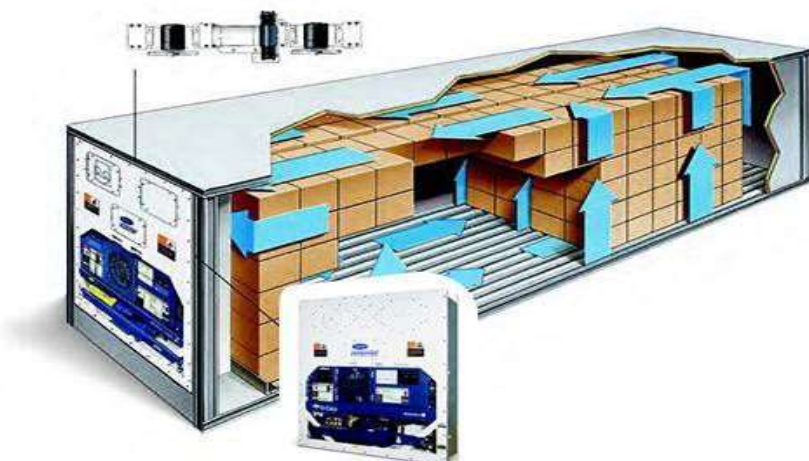


7.4. Plano de estiba del contenedor.

Es necesario realizar una correcta estibación de los productos cuando se transportan, es por ello que la distribución que se realiza en los contenedores de la empresa MSC para poder asegurar la cadena de frío en los productos perecibles es la siguiente:

Figura 12

Contenedor MaerskLine de 40' pies



Estos contenedores suministran aire desde el piso de la unidad, a manera que el aire frío circule dentro del contenedor a través y alrededor del espacio de carga.

7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.

En el proceso de tiempo y costos de contenedorización hemos tomado en cuenta el precio del alquiler del contenedor el cual es S/.900 mensuales, cinta sujetadores de carga por pallet el cual tiene un precio de S/.30, el alquiler de maquinaria para estiba y desestiba tiene un costo de S/.350 mensuales, así el total de gasto realizado para este proceso es de S/.1280.

Tabla 15

Proceso de contenedorización

Concepto	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$	TIEMPO
ALQUILER DE	900,00	10.800,00	230,77	2.769,23	4 DIAS

CONTENEDOR CINTAS SUJETADORAS DE CARGA POR PALLET ALQUILER DE MAQUINARIA PARA ESTIBA Y DESESTIBA	30,00	360,00	7,69	92,31	1 DIA
TOTAL	1.280,00	15.360,00	328,21	3.938,46	6 DIAS

8. CONTENEDORIZACION

Como señala la Redacción Logística 360 (2018), el proceso de contenedorización es utilizado en 1 U de transporte de carga, el cual se lleva a través de un contenedor, esta es una caja de acero rectangular, el cual permite que se pueda realizar la carga de los productos de manera más segura, su principal utilización es del transporte combinado, ya que cuenta con la facilidad de transferencia de un buque a otro.

8.1. Ficha técnica de seleccionado.

Señala el autor Slongo (2012), el pallet utiliza para realizar el transporte de mercancías, también para el almacenamiento y manipulación, así como el agrupamiento de todos los tipos de carga que puedan existir en la industria, esto es de forma horizontal rectangular o cuadrada, su altura puede depender del tipo de material a transportar.

Tabla 16

Proceso de contenedorización

ANCHO	1000mm.
-------	---------

LONGITUD	12000mm.
ALTURA	150mm.
DEFORMACION MAXIMA DEL CONJUNTO	6mm.
PESO MAXIMO	1500kg.

8.2. Criterios usados para la selección del pallet.

El autor Slongo (2012), señala que es importante al momento de elegir un Palet para el transporte que éste cumpla con la compatibilidad de las dimensiones de los estantes, así también como los camiones que vayan a transportarlos. Para una correcta distribución y la ubicación de las mercancías, es necesario realizar una operativa logística de un almacén, el pallet es un soporte o plataforma de tablas para apilar las cargas, estos son rígidos y encima de ellos se coloca la mercancía, distribuidas homogéneamente en altura y superficie.

Como señala la página Storage Solution (2020), existen tipos de palets, dependiendo de su tamaño, entre los principales se encuentran el euro paleta, el Palet americano, siendo de este último las dimensiones de 1200 por 1000 MM, la cual está muy extendida en la logística americana y japonesa, esa también como palé universal. Las principales características de la paleta americana es que puede resistir una carga aproximada de 25 kg, carga de trabajo segura y movimiento de 1500 kg, en carga estática no exceder los 6000 kg en una superficie lisa sólida y segura.

8.3. Proceso de contenedorización.

Como se señaló líneas arriba, el autor Bermúdez (2017), señala que este proceso es de los más importantes de transportar alimentos perecibles que lleguen a necesitar un sistema de refrigerio, es por eso que se necesita un espacio

adecuado. Para el proceso de contenedorización, este proceso realizado durante la etapa de carga de los contenedores, el cual es realizado en los puertos, es necesario el uso de grúas para poder levantar el contenedor y depositarlo en el buque.

Figura 13

Proceso de contenedorización



Figura: Contenedorización en puerto

8.4. Plano de estiba del pallet.

Referente a la forma de embalar los productos y colocar la carga para su traslado final, en función a las siguientes características:

Tabla 17

Capacidad de paleta

CAPACIDAD DE LA PALETA	
PALETA	
# de unidades por ancho de paleta	4 CAJAS
# de unidades por largo de paleta	6 CAJAS
niveles de caja	7 CAJAS
TOTAL	168 CAJAS

Tabla: *Capacidad de la paleta*

9. TRANSPORTE

Como señala el autor Moral (2014), el transporte de la carga llega a constituir mental la industria de exportación, ya que permite dinamizar el flujo de los productos, y participa en el éxito de la entrega en tiempo oportuno de los materiales, entre los principales medios de transporte podemos encontrar los de carretera, ferrocarril, aéreo, marítimo, fluvial, entre otros.

9.1. Proveedores del transporte interno.

En cuanto a los proveedores del transporte interno, suelen ser empresas que están especializadas en clientes o territorios en específico, ya que se ocupan de sus repartos locales. El transporte interno de nuestro proyecto se realizará por empresas especializadas en el traslado de contenedores, las cuales operan en puertos marítimos, los cuales están obligados a garantizar la seguridad y el cumplimiento de las normas legales de seguridad aduaneras que están

establecidas en el territorio peruano de acuerdo a las leyes de exportaciones e importaciones.

Tabla 18

Empresas de traslados

RAZÓN SOCIAL	JURISDICCIÓN	ESTADO
AG LOGISTIC GROUP	Lima – Callao	Habilitado
KML INTERNATIONAL	Lima – Miraflores	Habilitado
LIBERTY EXPRESS	Lima – Miraflores	Habilitado
SERLIMEX	Lima – San Miguel	Habilitado
TRANSPORTES OCAÑA	Lima – Callao	Habilitado

Tabla 19

Empresas marítimas de traslado

AGENTE MARÍTIMO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
DOG FEE	60,00	720,00	15,38	184,62
BOX FEE	80,00	960,00	20,51	246,15
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5,00	60,00	1,28	15,38
TOTAL	145,00	1.740,00	37,18	446,15

9.2. Costo de transporte interno

En esta sección brindamos la información de los costos de embarque, manipuleo, transacción, gastos administrativos, uso del muelle, monitoreo y conexión, los cuales son fundamentales para la exportación de nuestro producto, este monto asciende a los S/ 350.

Tabla 20*Costo del transporte interno*

SERVICIO INTEGRADO PUERTO	COSTO S/	COSTO \$
EMBARQUE, MANIPULEO, TRANCCION, GASTOS ADMINISTRATIVOS, USO DEL MUELLE, MONITOREO Y CONEXION.	350	89,7

9.2. Proveedores de servicio de transporte internacional.

El servicio de este transporte internacional es importante para el proceso debido a que se debe de completar el ciclo de una exportación o importación para poder permitir de esta manera que los productos lleguen hacia el destino final. La empresa de este proyecto, está realizando sus exportaciones bajo la modalidad de INCOTERMS FOB, con lo cual se contratará los servicios del operador logístico nacional, para poder así trasladar el producto hasta el puerto de salida que es el puerto del Callao, el cual será dirigido hacia Miami, este operador será el que se encargue de la gestión aduanera para poder despachar los productos.

La gestión aduanera en el presente proyecto estará cargo de la empresa Aida Soluciones Logísticas, ya que éste obtuvo un mayor porcentaje que los otros operadores en ponderación de experiencia, eficiencia y atención al cliente.

Tabla 21*Gestión aduanera*

CRITERIO	PESO POND.	IPH GRUPO LOGISTICO SAC		GRUPO TCI		AUSA SOLUCIONES LOGISTICAS	
		PTOS.	VALOR	PTOS.	VALOR	PTOS.	VALOR
COSTOS LOGISTICOS	25%	4	1	4	1	3	0,75
ATENCIÓN AL CLIENTE	20%	3	0,6	5	1	4	0,8
EXPERIENCIA	20%	3	0,6	3	0,6	4	0,8
EFICIENCIA EN OPERACIOI	35%	5	1,75	4	1,4	6	2,1
TOTAL	100%		3,95		4		4,45

9.3. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.

Debido a que nuestra empresa está realizando la exportación bajo una empresa, no es necesario que esta contrate a la empresa que va a realizar el traslado internacional de la mercadería, esto le correspondería al importador, pero es necesario mencionar que la modalidad de exportación es vía marítima, por lo cual, es necesario que se tenga en cuenta al momento de cotizar en conveniencia para asegurar un adecuado traslado de los productos, minimizando riesgos y efectividad de la calidad.

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Como señala el autor Rodriguez (2019), el comercio internacional se ha llevado a cabo desde la historia de los pueblos del Mediterráneo, éste tiene importancia y medida de qué contribuye en los países cuando desean aumentar la riqueza, esa riqueza se puede medir a través de los indicadores de producción de bienes y servicios que un país genera anualmente, es de suma importancia entender el concepto de comercio internacional, ya que este genera mucho movimiento dentro de la economía local, regional y mundial, que a su vez nos permite poder acceder a avances tecnológicos, y por el lado de los productores de

bienes cuando se realiza la comercialización se expande, conduciendo a la competencia.

10.1 Agentes de aduana

El autor Sialer (2015), señala que el sistema dinero se puede entender como un conjunto de reglas, en el cual existen procedimientos y métodos jurídicos para poder realizar el comercio, con finalidad de evitar el tráfico internacional de mercancías, por otro lado, también constituyen un sistema de tratados internacionales, en los cuales puede realizarse convenios internacionales para mejorar la actividad aduanera. Para la exportación de la empresa RMIRANDA S.A.C., se ha elegido poder realizar el trabajo con la empresa aduanera TRANSPACIFICARGO S.A.C., el cual brindara la facilidad para el desarrollo de los procesos de exportación.

10.2 Costo de agenciamiento

Como señala Rueda (2016), en la agencia miento realizado por personas jurídicas, las cuales buscan la agencia miento dinero, para poder realizar esta actividad estas personas deben de tener autorización por parte de la dirección de impuestos y aduanas nacionales de cada país, considerada agencias de aduanas a los almacenes generales de depósito.

Tabla 22

Costo y conceptos de agenciamientos

CONCEPTO	45°/50° DRY		RH		UNIDAD
	COSTO S/.	COSTO \$	COSTO S/.	COSTO \$	
CONTROL DOCUMENTARIO DE AGENCIA	260	66,7	170	43,6	B/L
COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE EMBARQUE	489	125,4	500	128,2	CONTENEDOR
GASTO ADMINISTRATIVO	20	5,1	17	4,4	FACTURA
TOTAL	769	197,2	687	176,2	

10.3 Aseguradoras

Como señala el autor Barreda (2021), el sistema de seguros peruano a lograr un desarrollo constante a lo largo de los años, ha podido mantener el crecimiento anual por encima del promedio mundial, estas aseguradoras sirven para que los productos que se lleguen a exportar o importar pueden ser avalados en casos de riesgos que se generen al momento del traslado o exportación; actualmente en el Perú existe 20 compañías de seguros, de las cuales siete se encuentran dedicadas a la venta de seguros mixtos, es decir vida y no vida, entre ellas las principales compañías de seguro están formadas por la positiva, pacífico, Rimac, entre otros.

Tabla 23

Empresas aseguradoras

ITEMS	SEGUROS
1	La positiva
2	Mapfre
3	Pacífico
4	Rimac

10.4 Póliza de seguros

La empresa RMIRANDA S.A.C., ha realizado la investigación de los seguros que debe de contratar para el traslado de sus productos hasta el puerto, de acuerdo a lo estudiado se va a realizar por medio de la negociación FOB, con lo cual no se necesita contratar un seguro internacional de traslado, ya que esta es responsabilidad del cliente.

Tabla 24

Criterios de la empresa

CRITERIO	IMPORTANCIA	SEGURIDAD	CARGA	TRANSPORTE	TRANSPORTE
		PTOS.	VALOR	PTOS.	VALOR
Costos	30%	3	0,9	5	1,5
Atención al cliente	20%	4	0,8	3	0,6
Cobertura de la póliza	30%	3	0,9	5	1,5
Eficiencia	20%	5	1	4	0,8
TOTAL	100%		3,6		4,4

10.5 Terminales de almacenamiento

Como señala la página web SACEX CONSULTING (2016), los terminales de almacenamiento en el Perú se crearon a raíz de las privatizaciones de los almacenes del Estado, su deber es recibir la carga primaria aduanera, en la cual cualquier tipo de mercadería está bajo la potestad de las aduanas peruanas, los servicios que prestan estas empresas pueden ser como el almacenaje aduanero,

de los productos, aforo de los productos, tanto físicos como previos, fiscalizar los productos, la fumigación que es de relevancia, lavado de contenedores, entre otros; entre los principales puertos de almacenamiento encontramos a las empresas Maersk Perú S. A., Enapu, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Ransa, entre otros.

La empresa RMIRANDA S.A.C. decidió contratar los servicios de almacenaje aduanero, manipuleo de los productos, aforos previos, aforos físicos, poder fiscalizar los productos, la fumigación y los lavados de contenedor.

La línea escogida para el transporte es la empresa Mediterranean Shipping Company (MSC), La compañía en el presente cuenta con 600 oficinas locales en 163 países, que emplean a más de 110.000 personas, proporcionan una red de agencias de representación. Se emplean buques de hasta una capacidad de 13.800 TEU, incluidos algunos de los mayores portacontenedores, como el MSC Emanuela y el barco gemelo MSC Beatrice.

Se escogió esta línea de transporte porque es la que realiza con mayor agilidad el transporte de mercancías a Miami desde el puerto del Callao, aproximadamente 13 días.

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

Como señala la cámara de comercio de Bogotá (2014), la distribución física es una de las etapas de la logística, en la cual los productos son ubicados donde el cliente los requiere, se puede decir que este proceso es de un grupo de

intermediarios, los cuales realizan la labor de hacer llegar los productos de los fabricantes hacia los consumidores o usuarios finales.

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

Entre los principales puertos de destino para nuestro producto que será exportado al país de Estados Unidos, encontramos los puertos de Virginia, Miami, Oaland y Houston. Estos son nuestros puertos potenciales que podrían recibir nuestra carga de exportación, pero se decidió exportar a la ciudad de Miami, así que nos enfocaremos a la exportación al puerto de Miami.

Tabla 25

Principales puertos en EE. UU.

ITEM	PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA EN EE. UU
1	Puerto de Virginia
2	Puerto de Miami
3	Puerto de Oakland
4	Puerto de Houston

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

La empresa RMIRANDA S.A.C., tiene como finalidad la exportación de los productos al mercado de Estados Unidos, en el cual existen varios cuartos donde puedan recibir la carga, se ha analizado la mejor opción y se encontró por consiguiente que el puerto de Miami es el indicado para recibir la carga de exportación, por ende, tiene como destino la ciudad de Miami.

Figura 14

Puerto de la empresa



Figura: Puerto de Miami

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

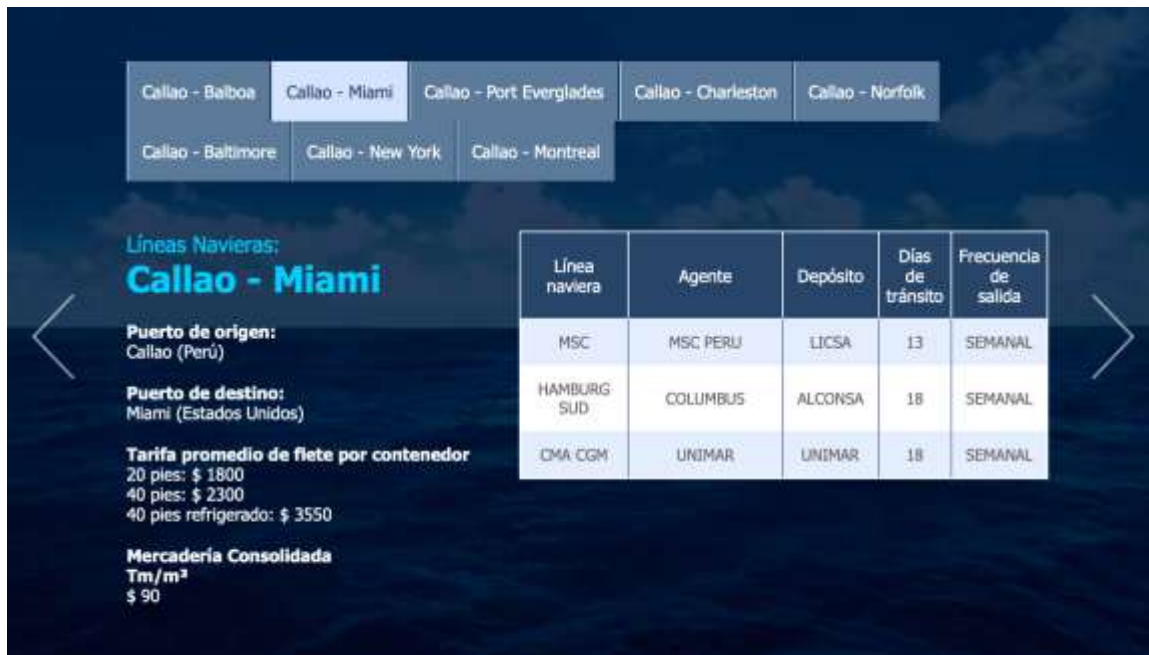
La empresa RMIRANDA S.A.C., tiene como objetivo el traslado de sus productos hacia el puerto de Miami, siendo este el más cercano al país peruano.

La línea escogida para el transporte es la empresa Mediterranean Shipping Company (MSC), La compañía en el presente cuenta con 600 oficinas locales en 163 países, que emplean a más de 110.000 personas, proporcionan una red de agencias de representación. Se emplean buques de hasta una capacidad de 13.800 TEU, incluidos algunos de los mayores portacontenedores, como el MSC Emanuela y el barco gemelo MSC Beatrice.

Se escogió esta línea de transporte porque es la que realiza con mayor agilidad el transporte de mercancías a Miami desde el puerto del Callao, aproximadamente 13 días.

Figura 15

Ruta de transporte



11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Como señala la página del Banco Santander S.A. (2022), para realizar el proceso de importación y nacionalización está sujeto a un proceso en específico, es necesario poder visitar la página web de CBP para poder estar más informados, también se puede visitar la página web de las aduanas y protección de fronteras de estados unidos; los procedimientos específicos para la importación es la administración de alimentos y fármacos (FDA), la cuál es la agencia Federal de verificar que los alimentos de exportación sean seguros, sanos higiénicos, también es importante señalar que Estados Unidos aplica una tarifa aduanera y una de las más bajas del mundo que es el 3,5% en promedio.

12. DISTRIBUCIÓN

Como señala el autor Moreira (2010), uno de los mayores problemas a los cuales enfrenta una empresa al momento de transportar sus productos es la distribución, ya sea de cualquier centro de suministro, hacia los centros de recepción, el objetivo que se busca es minimizar el costo total de la distribución, es por eso que en la actualidad las compañías deben de tener en cuenta cuál es la mejor forma de almacenar, inventariar y mover sus productos, a manera de qué se puedan reducir los costos y los productos están a disposición de los clientes.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

La secuencia comercial tomarla en cuenta cuando deseamos realizar el proceso de una negociación internacional, ya que es necesario reforzar la relación que se va a formar entre el proveedor y el consumidor, es por ello que es necesario brindar la información competente sobre todos los aspectos, como es el medio de transporte. Ya para finalizar el proyecto tenemos en claro algunos puntos mencionados anteriormente, sabemos que comenzamos con la producción de pimiento morrón, este es comprado y vendido en el Perú, este proceso pasa por los servicios de sanidad correspondientes por mi empresa, como lo es el lavado y pelaje del producto, así también como el envasado y todo lo consiguiente, luego se considera la contratación de un servicio de exportación, después de realizar todos estos pasos de producto viaje a Estados Unidos por buque, el cual llega al puerto de Miami, le entrega de la mercadería se realiza en Miami. El transporte interno en Estados Unidos es realizado por la persona que ha solicitado el producto, que es el cliente, este se encarga de los costos de transporte interno.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Como señala el autor Jiménez (2012), una vez que ya se tienen analizados los objetivos de la empresa, criterios para poder desarrollar la estrategia de diseño

de los canales de distribución, en cuanto a la longitud, de distribución se pueden dividir en canales directos o indirectos, siendo el canal directo cuando el fabricante asume la función de distribuir sus productos sin recurrir a intermediarios, el problema con esta distribución es que el productor va a tener que invertir grandes cantidades de dinero para la estructura producto; en cuanto al canal de distribución indirecto, este permite una mayor cobertura del mercado, flexible, siendo la distribución realizada de grandes almacenes cómo sería nuestro caso, son ejemplos de canales de distribución indirectos.

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

Cómo se mencionó anteriormente, según lo planteado en el punto anterior, identificado que el canal de distribución indirecta apropiado para un mayor flujo comercial, en cuanto a las negociaciones internacionales, ya que este no pone en riesgo la inversión del exportador, ya que como se habló anteriormente si se opta por un canal de distribución directo se necesita una mayor inversión para poder colocar nuestro producto en mercados.

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación

Para el presente trabajo, considerado un intermediario comercial, ya que no necesitamos colocar nuestro producto en un mercado de EE.UU., es un cliente el que nos solicita el producto, es entregado de manera directa al importador, porque hemos utilizado la negociación FOB, y mediante este procedimiento es el importador el responsable de la distribución del producto en el destino final.

12.5. Perspectivas esperadas

Como señala la autora Coral (2017), los intereses del pimiento hoy en día y la producción están orientados a incentivar el desarrollo del mismo, posicionando al sector sostenible, mejorar la calidad de los agricultores el pimiento, también se

busca promover la asociación y alianzas entre los productores, se está buscando incrementar la participación del mercado en las exportaciones del pimiento hacia estados unidos en conserva, de la misma manera incrementar la productividad de las tierras para la cosecha, producir un producto de calidad, de la misma manera aumentar la demanda del producto a nivel nacional.

Las perspectivas esperadas que podríamos señalar de acuerdo a lo señalado por la autora coral, es que la producción y la exportación de nuestro pimiento morrón se incremente no sólo a nivel nacional, sino también a nivel internacional generaría mayores ingresos.

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización

Como señala la autora Coral (2017), las tendencias actuales del pimiento es positiva, ya que la costa peruana cuenta con factores favorables y posee ventajas significativas en cuanto a las condiciones climáticas para la producción de pimiento, pero es importante señalar que también se encuentran con condiciones desfavorables, como es el caso de una deficiente infraestructura para la producción, esta autora señala la importancia del factor humano en cuanto a la especialización de los agricultores; en cuanto a la demanda, esta aumentado de forma constante, ha superado la oferta existente a nivel mundial, cabe señalar que el mayor comprador de pimiento morrón en el año 2015 fue EE.UU., el mismo al cual se le va a exportar, es por ello que este país nos brinda las facilidades para la exportación.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 26*Activos tangibles*

TIPO DE BIEN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	PRECIO UNITARIO \$	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
ESCRITORIO DE MELAMINE	1	700,00	700,00	700,00	179,49	179,49	179,49
SILLAS GIRATORIAS	3	80,00	240,00	240,00	20,51	61,54	61,54
LAPTOP	1	2.000,00	2.000,00	2.000,00	512,82	512,82	512,82
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	2.300,00	2.300,00	2.300,00	589,74	589,74	589,74
TELEFONOS	1	600,00	600,00	600,00	153,85	153,85	153,85
MESAS DE ACERO	2	250,00	500,00	500,00	64,10	128,21	128,21
VENTILADOR	1	100,00	100,00	100,00	25,64	25,64	25,64
EXTINTOR	3	50,00	150,00	150,00	12,82	38,46	38,46
ESTANTES	5	100,00	500,00	500,00	25,64	128,21	128,21
MAQUINA EMPACADORA AL VACIO	1	3.000,00	3.000,00	3.000,00	769,23	769,23	769,23
TOTAL				10.090,00			2587,2

Tabla 27*Inversiones tangibles*

CONCEPTO	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
RESERVA DE NOMBRE	20	5,1
ELABORACIÓN DEL ACTO CONSTITUTIVO (MINUTA)	285	73,1
ELABORACIÓN DE ESCRITURAPUBLICA	190	48,7
INSCRIPCIÓN EN REGISTROSPUBLICOS	480	123,1
MARCA REGISTRADA	600	153,8
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	160	41,0
COSTO TOTAL	1.735,00	444,87

Tabla 28*Capital de trabajo*

CONCEPTO	COSTO ANUAL S/.	COSTO ANUAL \$
Costo de producción	138.060,00	35.400,00
Costo de personal	53.040,00	13.600,00

Materiales indirectos	1.170,00	300,00
Gastos fijos	13.260,00	3.400,00
Costos por embarque	7.020,00	1.800,00
Costos administrativos	507,00	130,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	213.057,00	54.630,00

Tabla 29

Inversión total

INVERSIÓN	MONTO S/.	MONTO \$
Inversión intangible	1.735,00	444,87
Inversión tangible	10.090,00	2.587,18
Capital de trabajo	213.057,00	54.630,00
TOTAL	224.882,00	57.662,05

Tabla 30

Aportaciones

FUENTE DE INVERSIÓN	PORCENTAJE	APORTES S/.	APORTES \$
CAPITAL PROPIO	30%	67.464,60	17.298,62
CAPITAL INTERBANK	70%	157.417,40	40.363,44
TOTAL		224.882,00	57.662,05

Tabla 31

Financiamiento de la empresa

FECHA	SALDO	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA S/.	CUOTA \$
2022	157.417,40				
2023	133.125,61	24.291,79	20.464,26	44.756,06	11.475,91
2024	105.675,88	27.449,73	17.306,33	44.756,06	11.475,91
2025	74.657,69	31.018,19	13.737,86	44.756,06	11.475,91
2026	39.607,13	35.050,56	9.705,50	44.756,06	11.475,91
2027	0,00	39.607,13	5.148,93	44.756,06	11.475,91
TOTAL		S/157.417,40	S/66.362,88	S/223.780,28	\$57.379,56

Tabla 32

Financiamiento total de la empresa

FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	APORTACIÓN
APORTE PROPIO	30%	67.464,60
FINANCIADO	70%	157.417,40
TOTAL	100%	224.882,00

Tabla 33

Costo de materiales directos

Productos finales	Unidad de Medida	Cantidad por mes	Costo unitario S/.	Costo mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo unitario \$	Costo mensual \$	Costo Anual \$
Pimiento Morron	Envase 370 gr	1000	8	8.000,00	96.000,00	2,05	2.051,28	24.615,38
Envase de vidrio	envases de 370 gr	270	1,9	513,00	6.156,00	0,49	131,54	1.578,46
Rotulado	Millar	1	1.900,00	95,00	1.140,00	487,18	487,18	5.846,15
TOTAL:			1.909,90	8.608,00	103.296,00	489,72	2.670,00	32.040,00

Tabla 34

Costo de exportación

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
CERTIFICADO DE ORIGEN	390,00	4.680,00	100,00	1.200,00
COMISIÓN AGENTE DE ADUANAS	687,00	8.244,00	176,15	2.113,85
DERECHO DE EMBARQUE	70,00	840,00	17,95	215,38
GASTOS ADMINISTRATIVOS	190,00	2.280,00	48,72	584,62
TOTAL	1.337,00	16.044,00	342,82	4.113,85

Tabla 35

Mano de obra indirecta

PERSONAL	CANT.	SUELDO	13% ONP	ES SALUD	CTS	GRATF.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
SUPERVISOR	1,00	1.200,00	156,00	108,00	50,00	200,00	1.402,00	16.824,00
ALMACENERO	1,00	1.025,00	133,25	92,25	42,71	170,83	1.197,54	14.370,50
ADMINISTRADOR	1,00	1.500,00	195,00	135,00	62,50	250,00	1.752,50	21.030,00
TOTALES		2.225,00	289,25	200,25	92,71	370,83	2.599,54	31.194,50
MANO DE OBRA EXTERNA								
ASESOR CONTABLE	1,00	750,00					750,00	9.000,00
ASISTENTE DE MARKETING	1,00	520,00					520,00	6.240,00
TOTALES		1.270,00					1.270,00	15.240,00
COSTOS TOTALES								46.434,50

Tabla 36

Materiales indirectos

MATERIALES DE LIMPIEZA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO UNITARIO \$	COSTO ANUAL \$
MANTENIMIENTO DE LOCAL			130	130	33,33	33,33
PAPELERA	UNIDAD	1	7	7	1,79	1,79
ESCOBAS	UNIDAD	2	4	8	1,03	2,05
TRAPEADOR	UNIDAD	2	9	18	2,31	4,62
RECOGEDOR	UNIDAD	1	3	3	0,77	0,77
DETERGENTE	KILOS	9	7	63	1,79	16,15
TOTAL			160	229	41,03	58,72

Tabla 37

Costos generales

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
PAGO DE ALQUILER DE LOCAL	700	8.400,00	179,49	2.153,85
PAGO DE SERVICIO DE LUZ	60	720,00	15,38	184,62
PAGO DE SERVICIO DE AGUA	40	480,00	10,26	123,08
PAGO DE SERVICIOS DE TELÉFONO E INTERNET	80	960,00	20,51	246,15
TOTAL	880	10.560,00	225,64	2.707,69

Tabla 38

Gastos administrativos

MATERIALES DE OFICINA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO S/.	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO UNITARIO \$	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
HOJAS BOND	1	MILLAR	20	20	20	5,13	5,13	5,13
HOJAS MEMBRETADAS	1	MILLAR	40	40	40	10,26	10,26	10,26
FOLDER	1	CIENTO	12	12	12	3,08	3,08	3,08
SOBRE MANILA	1	CIENTO	10	10	10	2,56	2,56	2,56
ENGRAMPADOR	2	UNIDAD	25	50	50	6,41	12,82	12,82
PERFORADOR	2	UNIDAD	23	46	46	5,90	11,79	11,79
LAPICEROS	1	CIENTO	0,5	0,5	0,5	0,13	0,13	0,13
SELLOS	2	UNIDAD	6	12	12	1,54	3,08	3,08
ARCHIVADORES	1	DOCENA	15	15	15	3,85	3,85	3,85
TOTAL			151,5	205,5	205,5	38,85	52,69	52,69

14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Como se puede observar en el cuadro la evaluación económica nos muestra un VAN positivo, lo que indica que los flujos futuros esperados traídos al periodo actual y restados de la inversión inicial son positivos, mostrando que el proyecto genera una utilidad para el inversionista y la TIR muestra una rentabilidad mayor al costo de oportunidad del inversionista, lo que demuestra que el proyecto es viable.

Tabla 39

Cálculos de evaluación económica y financiera

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
INGRESOS POR VENTA		240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
II. EGRESOS		95.239,41	130.843,57	131.914,11	133.123,82	134.490,79
II.1 INVERSION TOTAL	224.882,00					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		55.868,60	55.868,60	55.868,60	55.868,60	55.868,60
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		36.475,50	36.475,50	36.475,50	36.475,50	36.475,50
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		2.895,30	38.499,47	39.570,01	40.779,72	42.146,69
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-224.882,00	144.760,59	109.156,43	108.085,89	106.876,18	105.509,21
	VAN	216.647,77				
	TIR	45,89%				
TKO		10,00%				
PRESTAMO		157.417,40				
SERVICIO DE DEUDA		38.616,78	39.564,16	40.634,70	41.844,41	43.211,38
AMORTIZACION		24.291,79	27.449,73	31.018,19	35.050,56	39.607,13
INTERES		20.464,26	17.306,33	13.737,86	9.705,50	5.148,93
Escudo Tributario		6.139,28	5.191,90	4.121,36	2.911,65	1.544,68
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-67.464,60	106.143,82	69.592,27	67.451,19	65.031,77	62.297,83
	VANF	206.857,4				
	TIRF	131,52%				
WACC		12%				

14.1. Costo de oportunidad del capital

Tabla 40

Costo de oportunidad del capital

COSTO DEL CAPITAL			
Capital total	100%		
Capital propio	30%	TKO del inversionista	10%
Financiamiento bancario	70%	Tasa de interés del banco	13%
Costo promedio ponderado del capital	12,100%		

14.2. Valor actual neto

Tabla 41

Cálculos del Estado resultado

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
- COSTO DEL SERVICIO	55.869	55.869	55.869	55.869	55.869
UTILIDAD BRUTA	184.131	184.131	184.131	184.131	184.131
- GASTOS DE OPERACIÓN	36.476	36.476	36.476	36.476	36.476
GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	36.476	36.476	36.476	36.476	36.476
- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.	2.018	2.018	2.018	2.018	2.018
UTILIDAD OPERATIVA	145.638	145.638	145.638	145.638	145.638
- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	20.464	17.306	13.738	9.705	5.149
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	9.651	128.332	131.900	135.932	140.489
- IMPUESTO A LA RENTA (30%)	2.895	38.499	39.570	40.780	42.147
UTILIDAD NETA	6.756	89.832	92.330	95.153	98.342

14.3. Tasa interna de retorno

Tabla 42

Cálculos del flujo de caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
INGRESOS POR VENTA		240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
II. EGRESOS		95.239,41	130.843,57	131.914,11	133.123,82	134.490,79
II.1 INVERSION TOTAL	224.882,00					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		55.868,60	55.868,60	55.868,60	55.868,60	55.868,60
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		36.475,50	36.475,50	36.475,50	36.475,50	36.475,50
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		2.895,30	38.499,47	39.570,01	40.779,72	42.146,69
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-224.882,00	144.760,59	109.156,43	108.085,89	106.876,18	105.509,21
PRESTAMO	157.417,40					
SERVICIO DE DEUDA		38.616,78	39.564,16	40.634,70	41.844,41	43.211,38
AMORTIZACION		24.291,79	27.449,73	31.018,19	35.050,56	39.607,13
INTERES		20.464,26	17.306,33	13.737,86	9.705,50	5.148,93
Escudo Tributario		6.139,28	5.191,90	4.121,36	2.911,65	1.544,68
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-67.464,60	106.143,82	69.592,27	67.451,19	65.031,77	62.297,83
APORTE DE CAPITAL	67.464,60					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0,00					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0,00	106.143,82	175.736,09	243.187,28	308.219,05	370.516,88

Tabla 43

Cálculos del Presupuesto de egresos

	1	2	3	4	5
I. COSTO DEL SERVICIO	55.869	55.869	55.869	55.869	55.869
I.1 COSTOS DIRECTOS	38.986	38.986	38.986	38.986	38.986
I.1.1 MATERIALES DIRECTOS	24.615	24.615	24.615	24.615	24.615
I.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA	14.371	14.371	14.371	14.371	14.371
I.2 COSTOS INDIRECTOS	16.883	16.883	16.883	16.883	16.883
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	59	59	59	59	59
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA	16.824	16.824	16.824	16.824	16.824
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS	0	0	0	0	0
II. GASTOS DE OPERACIÓN	36.476	36.476	36.476	36.476	36.476
II.1 GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0
II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	36.476	36.476	36.476	36.476	36.476
II.2.1.GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL	21.030	21.030	21.030	21.030	21.030
II.2.2. GASTO DE MATERIALES DE OFICINA	206	206	206	206	206
OTROS GASTOS	15.240	15.240	15.240	15.240	15.240
III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.	2.018	2.018	2.018	2.018	2.018
IV. GASTOS FINANCIEROS	44.756	44.756	44.756	44.756	44.756
IV.1 INTERES PRESTAMO Y AMORTIZACION	44.756	44.756	44.756	44.756	44.756
IV.2 MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	0	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	139.118	139.118	139.118	139.118	139.118

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Santander S.A. (2022). *TradeMarkets*.
<https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>
- Barreda, C. (2021). *Instrumentos financieros del sistema asegurador peruano para mejorar la liquidez en el contexto de la pandemia del Covid-19*.
http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6669/TESIS_PREGRADO_BARREDA_FCC_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bermúdez, L. (2017). *Mejoramiento del proceso de contenerización evaluando las necesidades térmicas de productos perecederos* [Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León] Repositorio UANL
<http://eprints.uanl.mx/16551/>
- Burba, J. (2013). *El rotulado en las presentaciones de ajo para exportación*. Ediciones INTA; Estación Experimental Agropecuaria La Consulta.
- Cámara de Comercio de Bogotá, C. D. C. (2010). *Guía práctica etiqueta, envase, empaque y embalaje para la exportación*.
- Cámara de Comercio de Bogotá, C. D. C. (2014). *Logística y distribución física internacional: clave en las operaciones de comercio exterior*.
https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1040/3726_logisticainternacionalcomercioexterior.pdf
- Chiw, E., Herrera, R., & Chaírez, L. (2018). Incremento en la capacidad de almacenaje con cambio en la unitarización de producto terminado en tarima. *Revista Ciencia, Ingeniería y Desarrollo Tec Lerdo*, 1(4), 157-165.

- Coral, Á.; Estrada, J.; Ruiz, K., & Trisoglio, R. (2017). *Planeamiento estratégico para el pimiento en el Perú*. [Tesis de maestría. Pontificia Universidad Católica del Perú.] <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8236/CORAL ESTRADA PLANEAMIENTO PIMIENTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Herrero, M. (2008). *Almacenamiento de materiales*. Marge books
- Huamán, M. (2015). El sistema normativo aduanero del Perú. *LEX - REVISTA DE LA FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS*, 13(16), 211. <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v13i16.858>
- Jiménez, S. (2012). *Distribución comercial aplicada*. Esic Editorial. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=4meQwbS5944C&oi=fnd&pg=PA57&dq=canales+de+distribución+comercial&ots=zGo1JNHp2L&sig=bmCPnhYU9P6lii-GMTWeniptOOw#v=onepage&q=indirecto%20&f=false>
- Martínez, C. (2018). Estandarización del proceso de empaque en la compañía AXY a partir del mejoramiento de las fichas técnicas [Tesis de titulación, Fundación Universidad Católica Lumen Gentium] Repositorio Unicatólica <https://repository.unicatolica.edu.co/handle/20.500.12237/1061>
- Moral, L. (2014). *Logística del transporte y distribución de carga*. Ecoe Ediciones.
- Moreira, E. (2010). *Optimización de la distribución de mercadería a las distintas sucursales de una empresa dedicada a la venta de aceites para autos*. [Tesina de Seminario. Escuela Superior Politécnica del Litoral.] <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/13737/1/D-43258.pdf>

Pachón, D. (2019). *Prototipo de sistema automatizado con visión artificial para la selección de empaques de plástico, vidrio y lata en el proceso de reciclaje* [Tesis doctoral, Universidad de Cundimarca] Repositorio Ucundimarca

<https://repositorio.ucundinamarca.edu.co/handle/20.500.12558/2497>

Redacción Logística 360. (2018, septiembre 25). Unitarización de la carga: Paletización y contenedorización. *Logística 360*.

<https://www.logistica360.pe/unitarizacion-de-la-carga-paletizacion-y-contenedorizacion/>

Rodriguez, C. (2019). *Comercio internacional*. Red Tercer Milenio.

Rueda, J. (2016). *Informe de práctica empresarial en Extrucol SA*. [Tesis de título, Universidad Santos Tomás]. Repositorio USTA.

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/9430/RuedaSolanoJai meEduardo2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

SACEX CONSULTING, (2016). *Agencia de carga internacional*. Perú.

<https://www.sacexconsulting.es/terminales-de-almacenamiento-en-peru>

Slongo, S. (2015). *Estudio de pallets y sistemas de gestión*. Buenos Aires: Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA).

