



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE

ALMIRANTE MIGUEL GRAU

PROGRAMA ACADÉMICO DE MARINA MERCANTE



**OPTIMIZACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO Y COSTOS LOGÍSTICOS EN
LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EXPORTACIÓN DE PAPIKA AL
MERCADO MEXICANO EN EL AÑO 2019**

TESIS PARA OPTAR EL BACHILLER DE OFICIAL DE MARINA MERCANTE

PRESENTADO POR:

Luis Enrique Espinoza Heredia

CALLAO, PERÚ



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

2020

INDICE

RESUMEN	¡Error! Marcador no definido.
ABSTRACT	2
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
1.1 Planteamiento del problema	4
1.2 Formulación del problema	4
1.3 Justificación.....	4
1.4 Limitaciones	5
1.5 Antecedentes	5
1.6 Objetivos	7
1.6.1 Objetivo General	7
1.6.2 Objetivos Específicos:	7
2. MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. Características de la páprika	9
3. CADENA DE SUMINISTRO	21
3.1 Nodos de Producción	21
3.2 Centros de acopio:.....	26
3.3 Plantas de Procesamiento	29
3.4 Corredores Logísticos y Rutas de Transito	31
3.4.1 Lugares de producción de Barranca a Lima (Zona de Productores –Centros de acopio).....	31
3.4.2 Lugares de producción de Ica – Valle de Villacurí a Lima (zona de Productores – Centros de acopio).	33
3.4.3 Centro de Acopio y Planta de Empaquetamiento en Lima.....	34
3.4.4 Transito del centro de Empaquetamiento SAXPERU al Terminal APM.....	34
3.5 Mapeo de actores Involucrados	36
3.6 Competidores Potenciales en el Mercado Mexicano	38
3.6.1 Industrias Vepinsa	39
3.6.3 Condimentos Alimenticios Mr Jack	40
3.6.4 Grupo Fersam Hermanos	40
4. ANÁLISIS DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS.....	43
4.2.1 Costo de Transporte terrestre de Barranca, al Norte de Lima	46
4.2.4 Costos de Flete de Marítimo del Puerto del Callao al Puerto de Veracruz	48



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

4.3 Costo de Transporte Terrestre del Puerto de Veracruz a la Ciudad de Puebla	53
5.1 El transporte	57
5.2 La seguridad	57
5.3 La Tramitología	57
CONCLUSIONES	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PAPIKA EN EL 2015	10
TABLA N° 2: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PAPIKA, 2016-2018	12
TABLA 3: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PÁPRIKA	13
TABLA N° 4: PRODUCTOS Y MODO DE ENVÍO S & M FOODS	15
TABLA N°5: ESTACIONALIDAD	23
TABLA N°6: DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE LA PAPIKA	24
TABLA N° 7: NOMBRE DE LOS PRODUCTORES DE PÁPRIKA – VALLE DE VILLACURÍ	27
TABLA N° 8: ACTORES INVOLUCRADOS	37
TABLA N° 9: ANÁLISIS FODA DE LA PÁPRIKA	40
TABLA N°10: PARTIDA ARANCELARIA DE LA PÁPRIKA	43
TABLA N° 11: COSTOS DE PRODUCCIÓN	43
TABLA N° 12 DE PRECIOS DE PÁPRIKA EN PAÍSES DE AMERICA DEL SUR	44
TABLA N° 13 COSTOS DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN	45
TABLA N°14 COSTOS LOGÍSTICOS PARA EXPORTAR	46
TABLA N° 15 CALCULO DE PESO Y VOLUMEN	49
TABLA N°16: CÁLCULO DE FLETE	49
TABLA N° 16A ADUANAS EXPORTACIÓN + PICK UP LOCAL	50
TABLA N° 17: LÍNEAS NAVIERAS QUE OPERAN ENTRE PERÚ Y MÉXICO	51



ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1: EMPRESAS EXPORTADORA DEL PERÚ 2018	14
FIGURA N° 2: CAMPOS DE CULTIVO DE S&M FOODS	16
FIGURA N° 3: CENTRO DE ACOPIO Y PLANTA PROCESADORA S&M FOODS	16
FIGURA N° 4: UBICACIÓN DE UNIDADES DE PRODUCCIÓN DE PÁPRIKA	17
FIGURA N° 5: PÁPRIKA, EMBALAJE, ORIGEN DE MONHA SERVICE S.A.C	19
FIGURA 6: ETAPAS DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA PÁPRIKA	21
FIGURA N° 7: DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE PÁPRIKA	24
FIGURA N° 8: CENTROS DE ACOPIO EN EL PERÚ	28
FIGURA N° 9: FLUJOGRAMA DEL PROCESAMIENTO DEL AJÍ PÁPRIKA	30
FIGURA N° 10: RUTA DE BARRANCA- LIMA	31
FIGURA N° 11: RUTA DE ICA- VALLE DE VILLACURÍ	33
FIGURA N° 12: RUTA DEL CENTRO DE EMPAQUETAMIENTO AL TERMINAL APM	34
FIGURA N°13: RUTA DEL CENTRO DE EMPAQUETAMIENTO HACIA EL TERMINAL DP WORLD	35
FIGURA N °14: EMPAQUETAMIENTO PARA EXPORTAR	47
FIGURA N°15: INFORMACIÓN GENERAL	52
FIGURA N° 16: RUTA DE TRASPORTE DEL PUERTO DE VERACRUZ- LA CIUDAD DE PUEBLA	53



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo identificar los costos y optimizar los puntos importantes en la Cadena Logística de exportación de Páprika. Desde los puntos de producción hasta finalizar en el almacén de nuestros compradores en México. Este trabajo está dirigido a todos los cadetes del programa de Puente; y cualquier persona que desee saber más sobre este tema.

Pocos saben que nuestro país es uno de los principales productores mundiales de Páprika, que tiene gran demanda en el mundo. Es por ello que en este trabajo incluiremos una descripción del Supply Chain Management y la trazabilidad investigada, así como un mapeo de los actores involucrados. También, mostraremos los costos logísticos que se requiere para el proceso de exportación, los principales problemas a identificar, y las percepciones de los distintos agentes involucrados a lo largo de la cadena.

La información utilizada proviene de las organizaciones del Estado relacionados al Comercio Internacional, navieras, visita a empresas involucradas en la cadena de suministro y de diferentes organizaciones a nivel mundial.



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

ABSTRACT

This thesis aims to identify costs and optimize the important points in the Logistics Chain of export of Paprika. From the production points to finish in the warehouse of our buyers in Mexico. This work is aimed at all the cadets of the Puente program; and anyone who wants to know more about this topic.

Few know that our country is one of the world's leading producers of Paprika, which is in great demand in the world. That is why in this work we will include a description of the Supply Chain Management and traceability investigated, as well as a mapping of the actors involved. Also, we will show the logistic costs that are required for the export process, the main problems to be identified, and the perceptions of the different agents involved throughout the chain.

The information used comes from State organizations related to International Trade, shipping companies, visits to companies involved in the supply chain and from different organizations worldwide.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Existe una gran demanda actual del Ají Páprika en el mercado internacional, siendo el Perú uno de los principales exportadores de Ají Páprika para el mundo; ya que cuenta con las condiciones favorables para su cultivo en las regiones de la costa, zona de Piura, La Libertad, Lima, Ica, Arequipa, Moquegua y Tacna. Por esta razón, es importante tener en cuenta el Proceso de la cadena de exportación de la Páprika Seca, para cumplir con los estándares de calidad, tiempo y costos para poder incrementar nuestras exportaciones.

Los cadetes de la escuela nacional de marina mercante "Almirante Miguel Grau" actualmente no se encuentran familiarizados con la importancia de la cadena logística que involucra a todas las cargas que transportan en las diferentes naves a nivel mundial.

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son los costos reales, tiempos y puntos importantes que debemos tener en cuenta para optimizar La Cadena Exportación del Ají Páprika Seca desde el puerto del Callao al puerto de Veracruz?

1.3 Justificación

El estudio de este proyecto de investigación nos lleva a dejar antecedentes básicos que sirvan como base para otros trabajos de investigación. Con este trabajo, se podrán beneficiar compañeros que estudien la misma carrera. Incluso, para aquellos trabajos de investigación que se encuentren relacionados con el tema de la Cadena de Exportación de la Páprika. Y las personas que deseen exportar Páprika seca a diferentes lugares del mundo



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE “ALMIRANTE MIGUEL GRAU”

1.4 Limitaciones

Al desarrollar el trabajo de Investigación, hemos encontrado algunas limitaciones como la falta de información en repositorios de universidades nacionales e internacionales sobre La Cadena de Exportación de la Páprika. Además de la escasa información que se encuentra en la biblioteca de la Escuela Nacional de Marina Mercante “Almirante Miguel Grau” (ENAMM). Por otro lado, motivos económicos que no nos permiten viajar a lugares más alejados de producción, acopio, plantas de procesamiento para obtener información. Por lo tanto optamos por los lugares más cercanos a la capital.

1.5 Antecedentes

Bioversity International (2015),¹ señala que “las investigaciones enfocadas sobre cadenas de valor del manejo de cultivo y poscosecha, la tecnología de procesamiento y las estrategias de mercado, organizados bajo un enfoque asociativo, donde todos los actores de la cadena realizan labores conjuntas, permite a los agricultores asociados generar valor a sus productos” esto implica lograr los estándares esperados por los clientes, y por consiguiente, mejorar los ingresos de la actores de la cadena.

En el 2016 **Bioversity International,² desarrollan diferentes estudios “diagnosticando el funcionamiento de las cadenas de valor de los ajíes nativos del Perú y Bolivia”,** identificando los diferentes cuellos de botella que se presentan a lo largo de la cadena, también se identificaron diferentes problemas como: el desabastecimiento de las materias primas tanto en volumen como en calidad, y la falta de tecnología adecuada para generar

¹ **Bioversity International (2015)**, investigaciones enfocadas sobre cadenas de valor del manejo de cultivo

² **Bioversity International (2016)**, funcionamiento de las cadenas de valor de los ajíes nativos del Perú y Bolivia”



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

productos inocuos, aptos para la venta y el consumo humano. También se mencionan aspectos como la falta de normas técnicas y la poca investigación e innovación. En el eslabón de la comercialización, la escasa formación, información del mercado, la deficiente planificación, acceso al financiamiento, capacidad de gestión y negociación, la falta de políticas o normatividad a lo largo de la cadena de valor de los ajíes nativos, la falta de compromiso de los gobiernos, son factores limitantes que desvinculan a la empresa del mercado.

Consortio de Investigación Económico Social (2010),³ afirma que **“en el Perú la apertura comercial ha contribuido en mejorar la competitividad frente a los demás países”**, esta mejora se refleja en los siguientes factores como: el tipo de cambio real, los niveles de infraestructura, la capacidad de gestión pública y privada y la calificación e innovación de los productos y procesos.

Según la investigación realizada por el **Consortio de Investigación Económica y Social CIES (2012),⁴** las cadenas productivas se han desarrollado a partir del año 1995 en el Perú, cuando el gobierno peruano contrato a Monitor Company, dirigida por Michael Porter, para realizar estudios de las principales áreas donde el Perú podría generar competitividad.

CIES en el año 2008, identifico seis asociaciones de productores de ají páprika, de las cuales tres se desarrollaron en la Provincia de Arequipa y son: Asociación de Productores Agroindustriales del Valle de Vito, Asociación de Productores Agropecuarios para la Exportación e Importación de San Camilo y la Asociación de Productores Agropecuarios de Productos de Exportación de Yuramayo, asimismo el CIES señala que existen factores

³ **Consortio de Investigación Económico Social CIES (2010)**, desarrollo de la competitividad en el Perú

⁴ **Consortio de Investigación Económica y Social CIES (2012)**, desarrollo de las cadenas productivas en el Perú



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

limitantes para el desarrollo de las cadenas productivas de la provincia de Arequipa, siendo esta el fragmentación de las parcelas en pequeños minifundios y su dispersión entre los productores ocasionando un límite a la eficiencia productiva, los mismos que han puesto en duda la viabilidad comercial y generando altos costos.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Proponer una guía orientada a la mejora en la Cadena de Exportación del Ají Páprika Seca tomando dos zonas importantes de producción de Barranca - Lima y Valle de Villacurí – Ica; y ser Exportado a Puebla- México, Desde el Puerto de Callao al Puerto de Veracruz México, mostrando los costos de la cadena de suministro con énfasis en el transporte marítimo.

1.6.2 Objetivos Específicos:

- 1) Analizar la situación actual de exportación del Ají Paprika con los datos estadísticos más actualizados que encontremos.
- 2) Realizar un análisis de la cadena de Exportación del Ají páprika.
- 3) Determinar los factores que afectan a la competitividad de la cadena de valor del ají páprika.
- 4) Identificar la viabilidad económica y financiera del ají páprika.
- 5) Importancia del transporte marítimo como transporte principal en la cadena logística.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO



2. MARCO TEÓRICO

2.1. Características de la páprika

Páprika seca, entero (de mesa), triturado o pulverizado (nombre comercial) se obtiene del pimiento o ají dulce, lo cual es una planta herbácea que crece en forma de arbusto. El tallo es de crecimiento limitado y erecto con una altura promedio de 0.5 – 1.5 metros. Las hojas y flores son grandes y brillantes, poseen una superficie blanquecina, aparecen solitarias en cada nudo y son de inserción axilar. El fruto es una baya semicartilaginosa, inicialmente son verdes y conforme madura se vuelve rojo, brillante, carnosos y llegan hasta medir 25 cm de largo. Los frutos contienen grandes cantidades de vitamina c, se comen crudos, cocidos o en guisos, y en la industria es usado como colorante natural para alimentos y cosméticos.

Principales Zonas de Producción año 2011:

Ica (15 mil/t), Arequipa (9 mil/t), Piura (5 mil/t), Lambayeque (3 mil/t), la Libertad (3 mil/t), Ancash (2 mil/t). (**Ministerio de Agricultura y Riego, Pro Inversión, 2008**).⁵

Es un cultivo originario de América del sur, concretamente del área de Perú cultivándose en la costa norte, centro y sur de nuestro país y en Bolivia. Páprika es una planta que fue sembrado en diversos lugares de Sudamérica que es considerada el centro de origen de la páprika. Perú y México son los lugares donde se cultivaron pimientos incluso antes del descubrimiento de América.

Las importaciones de páprika alcanzaron en el año 2010 la suma de 926.366 miles de USD, siendo los principales importadores mundiales: Estados Unidos con una participación de

⁵ **Ministerio de Agricultura y Riego, Pro Inversión, (2008)** Principales Zonas de Producción Perú



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

20%, Malasia con 13%, Alemania 7%, México 6%, Japón 6%, España 5% principalmente. La tasa de crecimiento de las importaciones mundiales promedio anual del 2006 al 2010 alcanzaron el 15 %, mientras que del 2009 al 2010 el 31%, destacándose en este último caso, México y Malasia con una tasa de crecimiento con 82% y 63% respectivamente. (MINAGRI, 2016, p.3)⁶

TABLA N° 1: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PAPIRIKA EN EL 2015

Pais	2014 (%)	2015 (%)	Total Exp. 2015 (miles de dólares americanos)
Mundo	35	12	707,044
India	115	15	392,538
China	-11	13	110,756
Perú	-11	15	66,412
México	1	20	40,221
Alemania	-5	-11	21,234
Tailandia	303	1	8,307
España	22	-6	8,074
Países Bajos	7	-11	5,914
Francia	10	-21	4,230
EE. UU	-17	1	3,707
Otros	-14	-1	45,651

Fuente: Trade Map 2015.

Actualmente Perú es considerado como el primer exportador mundial de páprika y puede convertirse en un potencial competidor en las ventas mundiales de ajíes gracias a sus f rtils tierras y buen ambiente. Puesto que, Perú cuenta con extensos campos de cultivos de capsicum y los fundos no son caros, lo que genera muchos estímulos para que el agricultor desarrolle oportunidades importantes de comercialización y exportación. Otra ventaja que

⁶ MINAGRI (2016, p.3) Reporte Importaciones Ministerio Agricultura



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

tiene Perú es en la producción de ajíes secos, que son livianos y pueden manejar mayores volúmenes con el consiguiente ahorro en los envíos.

La calidad del fruto es excelente puede ser un buen proveedor no sólo de Estados Unidos sino también de México, donde los comerciantes priorizan la calidad de los ajíes. También la producción peruana de ají es muy buena sobre todo por las condiciones que tiene en la cosecha, en cambio en México existen más limitaciones. El secado de los chiles lo hacemos con secadora y eso demanda mayor inversión y por ende gastos. Sin embargo, en Perú aprovechan el sol. Esa es una excelente ventaja competitiva.

También México es un gran productor y exportador de ajíes y pimientos en el mundo y tiene una variada ofertada, entre los que se incluyen el chile de ancho, los jalapeños, los serranos y el chile guajillo.

De otro lado, en México de cada 60,000 hectáreas dedicadas al cultivo de capsicum se obtiene aproximadamente 30 toneladas de esos productos.

(Jefe de Desarrollo Técnico de la empresa México, Salvador Hernández, Convención Internacional de Capsicum).

En Bolivia, llegaron un grupo de 26 productores peruanos para buscar agricultores locales que estén dispuestos a concretar joint-ventures para su producción, dos hectáreas en las cuales ya ha sembrado los almácigos de paprika y que crecerán bajo el sistema de inundación, se ha convertido en un buen generador de empleo, ya que la cosecha de una hectárea demanda aproximadamente 100 personas. Actualmente la tonelada cuesta entre 1.700 y 1.800 dólares en el mercado internacional alcanza las 7 toneladas por hectárea, 50 mil hectáreas de paprika.



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

En Argentina, en cuanto a las exportaciones de pimentón, las mismas experimentaron un crecimiento lento pero constante desde el 92% hasta el 99% respondiendo al excepcionalmente alto precio que este producto alcanzó en el mercado internacional y luego se vieron los destinos de mayor relevancia para el mercado nacional son los países del MERCOSUR. Uruguay concentra el 56% del volumen exportado mientras que Brasil responde por el 32%. Otros países donde también tienen como destino de exportaciones son: España, Estados Unidos, Cuba, Francia, entre otros.

En el Perú, la producción de paprika esta encaminado hacia la exportacion debido a que el consumo interno es reducido por desconocimiento de su empleo directo en las comidas; sus bondades en la salud humana por bajo contenido de colesterol y ser empleado como colorante natural en la industria de cosmeticos, embutidos y avicola. Este cultivo esta constituyendose en una alternativa para hacer frente a la baja rentabilidad de algodon u otro cultivo de la zona, por las fuertes variaciones de precio de los cultivos tradicionales. (MINAGRI, 2016, p.2).⁷

**TABLA No 2: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE PAPRIKA,
2016-2018**

EXPORTACION DE PAPRIKA ENTERA (PIMENTON/F									
MES	2,018			2,017			2,016		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	2,698,685	794,086	3.40	4,214,601	1,825,308	2.31	6,709,882	2,505,526	2.68
FEBRERO	5,857,121	1,823,086	3.21	4,948,203	2,206,139	2.24	7,454,026	2,913,095	2.56
MARZO	5,956,473	1,894,182	3.14	5,128,435	2,286,153	2.24	6,030,717	2,419,977	2.49
ABRIL	1,164,884	461,190	2.53	3,408,033	1,524,481	2.24	4,544,824	1,955,359	2.32
MAYO	-	-		2,416,555	1,084,902	2.23	4,643,123	2,037,527	2.28
JUNIO	-	-		3,195,110	1,382,953	2.31	3,895,763	1,840,365	2.12
JULIO				3,004,075	1,254,097	2.40	3,124,096	1,541,283	2.03
AGOSTO				4,054,387	1,466,133	2.77	3,656,388	1,577,215	2.32
SEPTIEMBRE				2,929,680	1,071,745	2.73	2,846,514	1,168,763	2.44
OCTUBRE				2,321,013	727,574	3.19	3,395,516	1,326,266	2.56
NOVIEMBRE				2,697,039	814,119	3.31	4,655,783	1,851,909	2.51
DICIEMBRE				3,651,867	1,025,442	3.56	4,511,841	1,861,534	2.42
TOTALES	15,677,163	4,972,544	3.15	41,968,998	16,669,046	2.52	55,468,473	22,998,819	2.41
PROMEDIO MENSUAL	3,919,291	1,243,136		3,497,417	1,389,087		4,622,373	1,916,568	
% CREC. PROMEDIO	12%	-11%	25%	-24%	-28%	4%	9%	39%	-22%

⁷ MINAGRI, (2016, p.2). Estudio de Produccion de Paprika



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

Fuente: La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - Elaboración Propia.

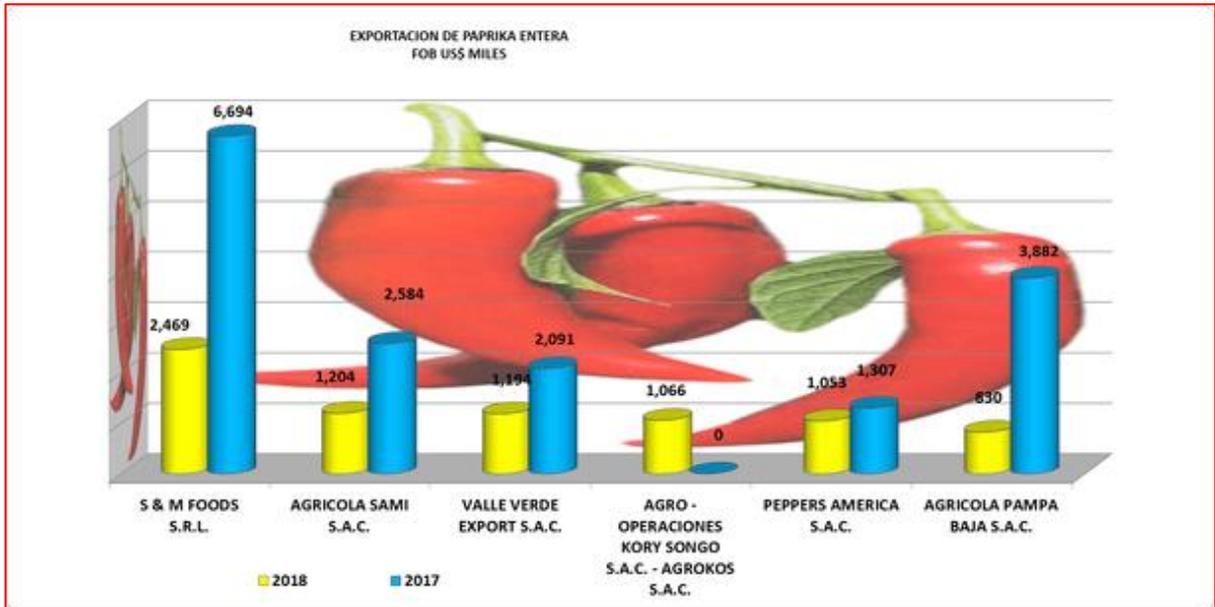
Al igual que muchos productos costeros, el mercado de la páprika se encuentra compuesto por un gran número de productores orientados principalmente al mercado internacional, con un total de 49 empresas registradas de mediano y gran tamaño, Además cuenta con distintas formas de exportación de un solo producto.

TABLA 3: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PÁPRIKA

Empresas	%Var	%Part.
	17-16	17
S & M FOODS S.R.L.	-12%	15%
AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.	-19%	9%
MONHA SERVICE S.A.C.	-24%	8%
GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.	-25%	8%
AGROINDPEX S.A.C.	6%	6%
AGRICOLA SAMI S.A.C.	79%	6%
VALLE VERDE EXPORT S.A.C.	-31%	5%
MENTOR SERVICE TRADE S.A.C.	--	4%
AGROEXPORTADORA SOL DE OLMOS S.A.C.	-58%	4%

Fuente: Elaboración Propia

FIGURA N° 1: EMPRESAS EXPORTADORA DEL PERÚ 2018



Fuente: AGRODATAPERU

Los exportadores más importantes del Perú como **S&M FOODS** tiene sus propios centros de acopio y sus plantas procesadoras. S&M FOODS viene liderando orgullosamente las exportaciones de paprika del Perú al mundo, mantiene la primera posición en el mercado de Pimientos secos con participación del 7.2% del mercado de un aprox. de 84 empresas en el mercado peruano. AGROSANT EXPORT SAC impulsó a S&M FOODS a ir un paso más allá y construir su propia planta de procesamiento para fortalecerse como agro-exportadores. Actualmente tiene dos plantas de producción en Barranca con una capacidad productiva de 5 mil toneladas anuales: 4 mil son solo de paprika y el resto de quinua, frijoles, etc.

Los mercados que se sumaron a estas empresas en el primer semestre del año pasado, fueron Dubai, Hong Kong y Vietnam. El mercado externo representa el 90% de la produccion. Los mas importantes son Estados Unidos, Mexico y Espana. S & M FOODS, cuenta con mas de



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

40 productos, entre ellos, el frijol (canario, castilla y verde), habas peladas, quinua, chía, páprika (seca, polvo y hojuela) y más. El principal es páprika que representa el 70% de sus ventas totales. Entre sus productos tienen:

TABLA N° 4: PRODUCTOS Y MODO DE ENVÍO S & M FOODS

PIMIENTO PAPIKA:
Color: Rojizo
Tamaño: ≥ 12 cm
Humedad: $\leq 13\%$
Empaque:
1. Cajas de Cartón: 11.34Kg – 25Lb
2. Prensado: 50kg, 60kg, 80kg – 110Lb, 132Lb, 176Lb
3. Según requerimiento del Cliente
PIMIENTO PAPIKA DESCOLADO
Color: Rojo oscuro
Tamaño: ≥ 11 cm
Humedad: $\leq 13\%$
PAPIKA EN POLVO
Color: Rojizo
Peso: 25kg, 50kg - 25lb, 50lb
Empaque:
1. Sacos de papel

Fuente: Elaboración Propia

FIGURA N° 2: CAMPOS DE CULTIVO DE S&M FOODS



Fuente: <http://smfoods.com.pe/>

FIGURA N° 3: CENTRO DE ACOPIO Y PLANTA PROCESADORA

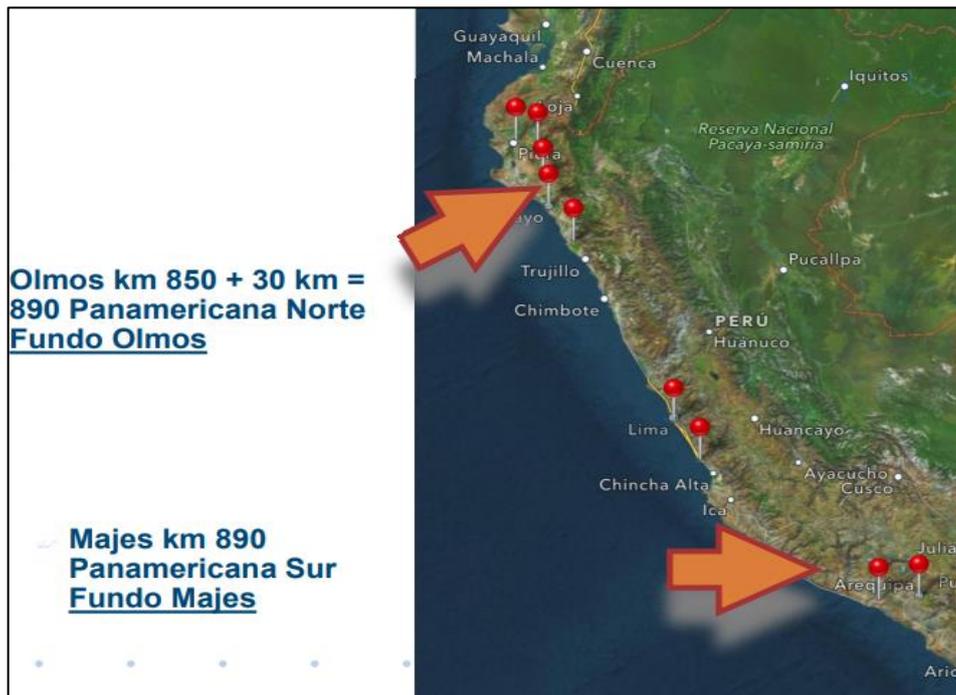
S&M FOODS



Fuente: <http://smfoods.com.pe/>

Agrícola Pampa Baja SAC tiene 17 años de operación en el negocio agrícola, concentra la producción y comercialización y exportación de productos frescos y secos. La empresa inició con el fundo de Majes que mantiene 1,288 Has y está ubicada en el Proyecto Majes I Etapa (Pampas de Majes, Arequipa), de las cuales 1,206.29 Has cuentan con sistema de riego por goteo automatizado, que a la fecha se encuentra en producción. Sus principales clientes para el caso de páprika, Uva de mesa, palta, mandarina y granada son América, Europa, Asia y África; y para el caso de alcachofa, exportadores agroindustriales peruanos como ALSUR y DANPER. (Agrícola Pampa Baja, 2018, párr. 6-5).

FIGURA N 4: UBICACIÓN DE UNIDADES DE PRODUCCIÓN DE PÁPRIKA



Fuente: Agrícola Pamapa Baja S. A. C.

Monha Service S.A.C. empresa de capitales peruanos dedicada a la línea de negocios a la agro exportación, dándole el mayor énfasis a la exportación de páprika - CAPSICUM



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

ANNUUM. Adicionalmente a la páprika exportan otros vegetales como cebolla amarilla, cebolla roja, papa, ajo y orégano. Cuentan con la ventaja que sus productos estn disponibles durante una buena parte del año.

En el caso de páprika, ésta se siembra a lo largo de la costa del Perú durante todo el año. Sus principales clientes estn en España, Estados Unidos y Centro América, entre otros. Cabe mencionar que el servicio que ofrecen es recolectar la páprika de diferentes productores minoristas, y transformar el producto en su planta de procesamiento hasta exportarlo.

El producto es seleccionado y clasificado en primera, segunda o tercera calidad. Se retiran pajas, hongos y otros elementos extraños.

En caso que el producto tenga tierra o arenilla se atomiza con aire para retirar la suciedad adherida.

Posteriormente el producto se prensa en pacas de 100 kilos y se cosen luego con pita para evitar la cada del producto. 240 pacas en HC de 40". Y luego es exportado. **(Monha Service, 2018, pf. 2-5)**

FIGURA N° 5: PÁPRIKA, EMBALAJE, ORIGEN DE MONHA SERVICE S.A.C

PIMIENTO PAPRIKA DULCE (CAPSICUM ANNUM)

Calidad: De primera con frutos secos y limpios.
Variedades: Papriqueen, Papriking, etc.
Coloración: Desde 180 hasta 300 astas.
Embalaje: En pacas prensadas con 100 kilos aprox. c/u y en containers HC con 24 TM.
Origen: Ica, Nazca, Arequipa, Tacna (Zona Sur del Perú)
Barranca, Huarney, Virú, Chau, Chepén etc. (Zona Norte del Perú)

Abastecemos páprika de primera y segunda calidad, así como piquillo seco en diversas formas: entera, desbinzada y/o despedunculada. También ofrecemos binza/semilla de páprika y piquillo.



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

Entre algunos de los proveedores o pequeños productores tenemos a los siguientes:

- ✓ AGRO NEGOCIOS DON ANDRES: Chimbote
- ✓ AGRONEGOCIOS JOSE MALAGA: Arequipa
- ✓ AGROSAN EXPORT SAC: Barranca.



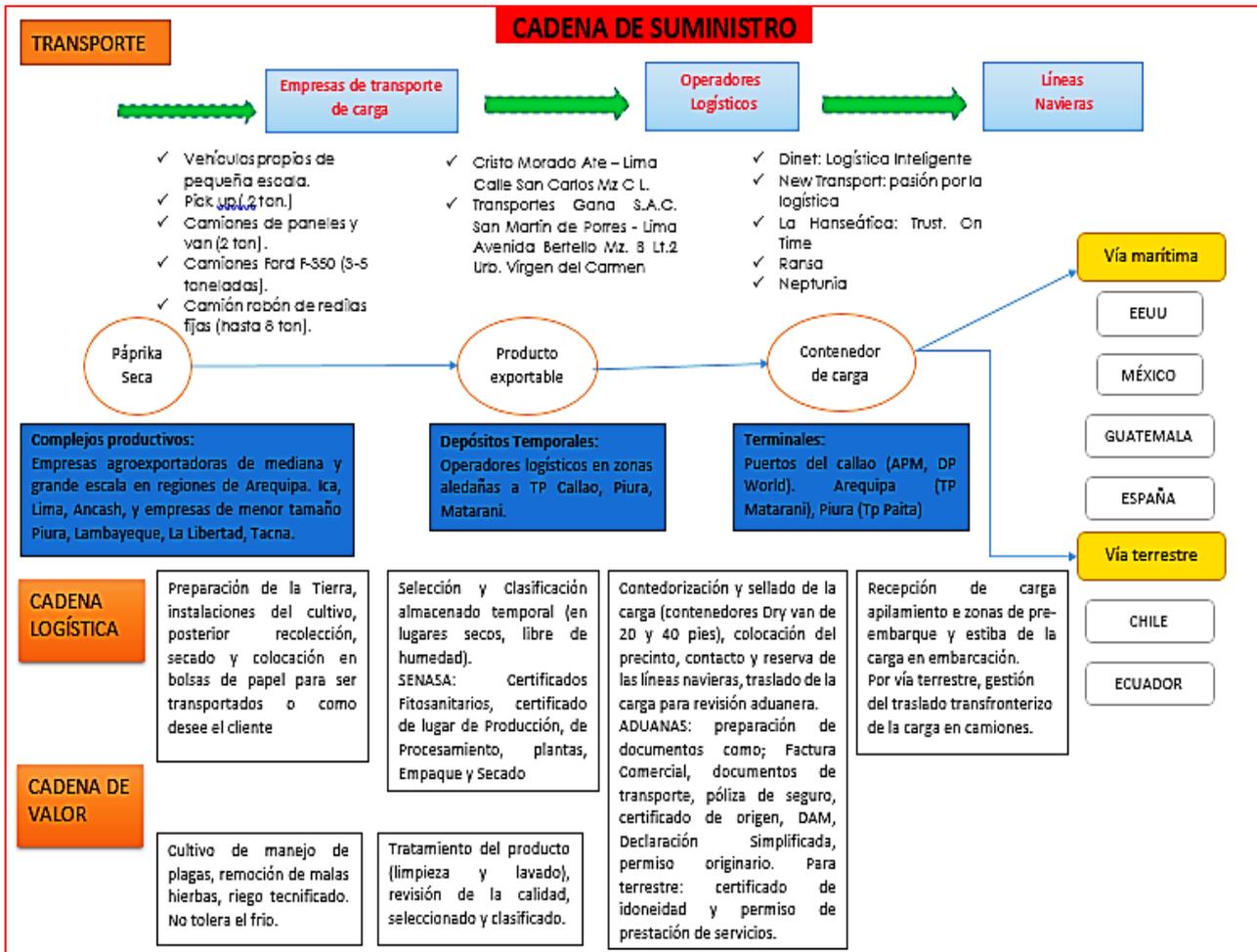
ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

CAPÍTULO III

CADENA DE SUMINISTRO

3. CADENA DE SUMINISTRO

FIGURA 6: ETAPAS DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA PÁPRIKA



Fuente: Elaboración propia

3.1 Nodos de Producción

El cultivo de la páprika tiene la ventaja de producirse durante todo el año, lo que permite abastecer al mercado tanto nacional como internacional. En la actualidad a nivel nacional se viene cultivando 11 mil hectáreas de aj  páprika destinadas a diferentes sectores del comercio.

El aj  se propaga por semilla, tiene un alto poder germinativo. La germinación se produce a los 15 a 17 días y, después de crecer por 20 a 25 días, se trasplanta al vivero. En el aj  se



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

recomienda germinar las semillas en semillero, trazándose surcos de un centímetro de profundidad y espaciados cada 10 cm. En estos surcos se distribuye la semilla en forma corrida. Se requiere alrededor de 0,5 kg de semilla en semillero para una hectárea en campo definitivo. El semillero debe ser protegido de la luz directa y de las lluvias y debe estar bien suave y nivelado. Las semillas germinan a los diez días.

La floración se produce 60 a 120 días después del trasplante, en función a la variedad. Se observan tres épocas de producción de frutos, alrededor de 120, 150 y 210 días después del trasplante. El fructificación máximo se produce entre 160 a 240 días después del trasplante, dependiendo de la variedad.

La cosecha del ají se inicia de entre 90 y 120 días de sembrado el rubro y es altamente dependiente de mano de obra. Las plantas pueden ser mantenidas hasta por un segundo año de producción.

El ají se cosecha removiendo el fruto de la rama y asegurando que el pedúnculo se encuentre intacto y pegado al fruto. Solo los ajíes que obtengan el color y el tamaño requerido, deben ser cosechados y aquellos frutos suaves y sobre maduros deben ser removidos del arbusto y descartados.

El fruto debe estar flácido con la punta algo arrugada, lo cual nos permite un secado uniforme. Antes de alcanzar su completa maduración, las páprikas se presentan tersos y rojo brillante, pero no están totalmente maduros. Esto puede comprobarse al abrir los frutos y observar como las placentas están blanquecinas en lugar de rojas. Este tipo de pimientos deben ser evitados a la hora de la recolección, pues contienen de un 15% a un 20 % menos de colorantes naturales.

Los frutos turgentes son propensos a pudriciones y demoran en el secado. El tiempo de secado es variable acorde al clima, pero se estima no mayor de 7 a 10 días acortándose el



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

secado en los meses de verano. El color de la páprika va cambiando de tonalidad de un rojo intenso en el momento de la cosecha a un rojo Concho de Vino al momento del secado.

Se recomienda que el área de secado sea una superficie limpia libre de cualquier tipo de contaminante (Excremento, Metales Pesados) y de preferencia que el secado se realiza sobre una superficie limpia para que el producto no se impregne de partículas indeseables. (Huayhua, 2016, pf. 8-18)⁸

TABLA N 5: ESTACIONALIDAD

PAPRIKA												
Producción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Baja	Alta	Baja	Alta	Alta	Alta	Alta						
Alta	Baja	Alta	Baja	Baja	Baja	Baja						

El ají requiere para su cultivo adecuado temperaturas de entre 7 C y 29 C con condiciones de precipitación de entre 300 mm. y 4,600 mm. y suelo con pH entre 4.3 a 8.7. Son sensibles al frío y generalmente crecen mejor en terrenos f rtils arcillosos; sin demasiados cambios bruscos y con una tasa de humedad no demasiado alta. Requiere gran cantidad de luz, sobre todo durante el primer período de crecimiento después de la germinación. El suelo ideal es el que posee buen drenaje, con presencia de arenas y materia orgánica.

⁸ Huayhua, 2016, (pf. 8-18). Proceso de la Paprika

FIGURA N° 7: DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE PÁPRIKA



Fuente: MINAGRI

TABLA N°6: DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE LA PAPIRIKA

Región	TM	has	Rendim. Promed. Kg/has	% PARTIC.TM
Arequipa	19509	3263	5.98	38.2%
Lima	8797	1712	5.14	17.2%
Ica	8527	1404	6.07	16.7%
Ancash	3584	785	4.57	7.0%
Piura	3453	495	6.98	6.8%
Lambayeque	2901	560	5.18	5.7%
La Libertad	2762	644	4.29	5.4%
Tacna	1286	296	4.34	2.5%
Otros	223	56	3.98	0.4%
TOTAL	51042	9215	5.54	100.0%

Fuente: MINAG



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

Las principales zonas de producción en el Perú son: Arequipa, Ica, Lima, Ancash, Lambayeque y Piura. Se cultiva en los valles de Tacna, Majes, ICA, Chíncha, Cañete, Huaraz, Barranca, Vira, Ahíjan, Motupe y Piura, las técnicas de cultivo que se emplean están poco desarrolladas debido a que los agricultores son ocasionales, se estima que los costos de producción van desde 1,774 a 3,221 dólares/hectárea, dependiendo del nivel tecnológico.

En la Costa Central principalmente en el Valle de Supe-Barranca se produce ají páprika a partir de Julio-Agosto en mayor volumen puesto que presenta zonas con temperaturas uniformes (alrededor de 25°C) sin fluctuaciones de temperatura entre el día y la noche; obteniéndose un rendimiento mayor de 4 t/ha.

Variedades de páprika en el Perú:

Las variedades de Páprika cultivadas actualmente en Perú, son los siguientes:

- ✓ **PAPRI KING:** El fruto producido por esta variedad de páprika tiene una longitud promedio de 15.2 a 20.3 cm. El fruto es de paredes delgadas con un excelente color rojo y poco picante en la mayoría de las condiciones de cultivo, la capacidad para secado es muy buena. Papri King ofrece niveles unidades ASTA 220/280.
- ✓ **PAPRI QUEEN:** Produce frutos de paredes delgadas, de largo ligeramente menor que Papri King, pero de hombro mucho más ancho; de buena capacidad de secado. Ofrece niveles 200/300 unidades ASTA con menos de 500 grados Scoville.
- ✓ **SONORA:** Pimiento tipo Anaheim está caracterizado por excelentes cosechas de frutos grandes y uniformes. Produce frutos de (20.3 x 3.8 cm.) con dos celdas lisas y de paredes gruesas. Es una planta erecta, de tamaño mediano con madurez precoz. El fruto



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

madura hacia el rojo oscuro y tiene muy altos niveles de ASTA es excelente para procesamiento con 300 a 600 Scoville.

3.2 Centros de acopio:

El ají páprika fresco debe ser recolectado en cajas cosecheras apilables y acanaladas de 20 Kg. de peso neto. Este grupo lo conforman las diferentes empresas que recogen el producto en cada una de las zonas de producción y que luego de la verificación de la calidad del producto se encargan del empacado para su posterior exportación.

Existen zonas alternativas desde las cuales se pueden obtener paprika. Entre estas tenemos:

- ✓ Por el **norte** podríamos comprar en Barranca, Pativilca, Paramonga, Supe, Sayán, Huaura, Chincha y Pisco

- ✓ Por el **sur** tenemos la posibilidad de obtenerlo en Valle de Villacurí, Nazca, Valle de Tambo, Vitor y Majes en el Departamento de Arequipa y algunos Valles de Tacna.

Podemos comprar la páprika a los agricultores del Valle de Villacurí. La razón es que se ha demostrado que ésta es la mejor zona para la producción de este pimiento en todo el Perú, fundamentalmente por el clima cálido durante todo el año y a los sistemas de riego por goteo que posibilitan no solamente mayores rendimientos por hectárea sino mayor calidad de la páprika que se manifiesta en el color de mayor grado ASTA (superior a 200) y sabor agradable.

Tenemos algunos nombres de los agricultores de páprika en el Valle de Villacurí, tales como:



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

TABLA N° 7: NOMBRE DE LOS PRODUCTORES DE PÁPRIKA – VALLE DE
VILLACURÍ

NOMBRES Y APELLIDOS
Jorge Chepote,
Fernando Ferrand Malatesta
Felipe Camino
Oscar Benalcázar
Manuel Izaga
Andrés Abusada
Piero Zanobini
José Aquino
Yung Malatesta.

Fuente: Elaboración propia

Si se nos presenta algún problema con la cantidad y no podríamos conseguir suficiente páprika en Villacurí o lugares cercanos, podemos conseguir en Chincha con el Sr. Bressia como el principal productor y en Pisco encontramos a los Sres. Ismael Benavides, José Luís Galiardi y Jaime Elías.

También tenemos a estos productores de diferentes lugares

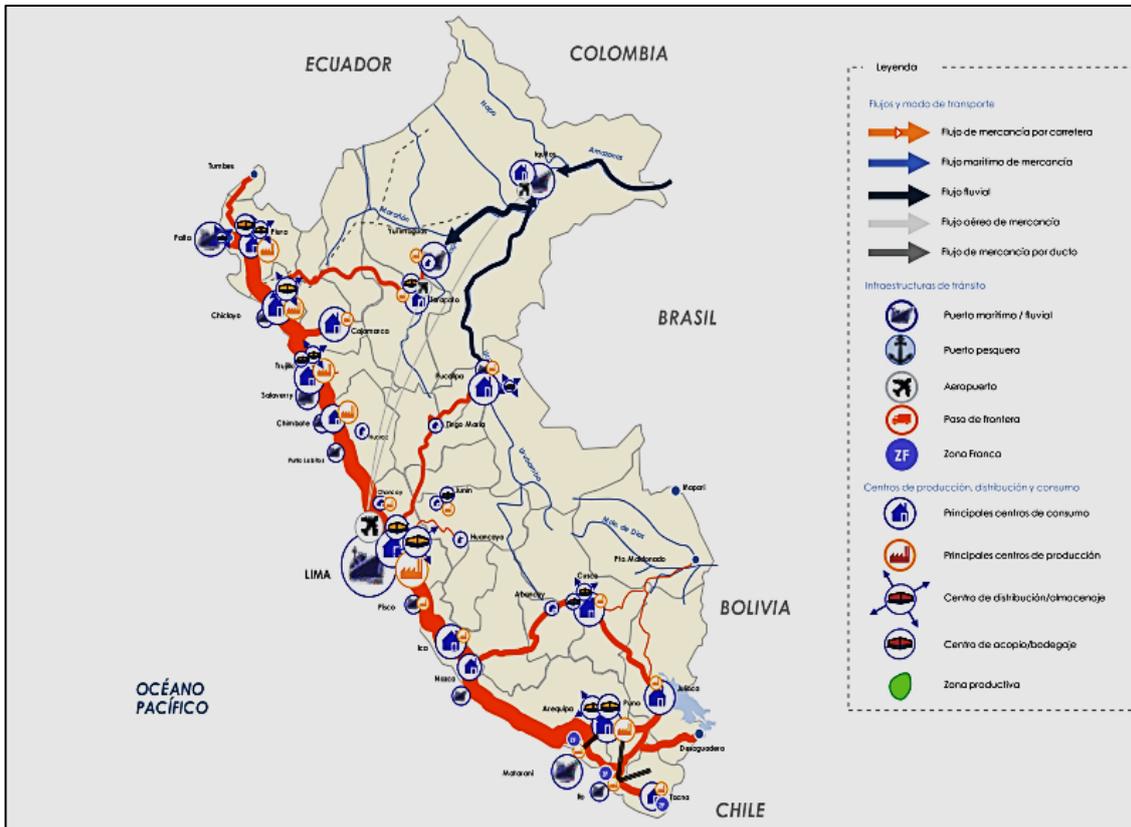
- ✓ **AGRO NEGOCIOS DON ANDRES:** Chimbote
- ✓ **AGRONEGOCIOS JOSE MALAGA:** Arequipa

✓ **AGROSAN EXPORT SAC: Barranca**

Después de tener el conocimiento de todos los productores de Páprika desde Piura hasta Tacna, tomaremos la decisión de escoger a algunos productores que dispongan de páprika en el Valle de Villacurí, y también algunos productores de Barranca. Posterior escogeremos el Centro de Acopio que nos convenga más.

En la figura N° 8 Podemos observar que tenemos centros de acopio en Piura, Ica (Ica), Trujillo, Supe (Lima), La Joya (Arequipa), Chao (Libertad), supe (Lima).

FIGURA N° 8: CENTROS DE ACOPIO EN EL PERÚ



Fuente: Plan de Desarrollo de Servicios Logísticos de Transporte.

Elaboración: Ministerio de Transportes y Comunicaciones.



3.3 Plantas de Procesamiento

El fruto se selecciona en mesas o fajas de selección, se retira la arena en zarandas, luego se lava (en húmedo o seco) y se procede al secado. Una vez seco, se le puede abrillantar utilizando la lavadora en seco con semillas de paprika, y luego se le empaqa. Otra alternativa luego del secado, es picar la paprika, se retiran las semillas, muele y envasa en polvo. El polvo puede utilizarse como condimento, o se puede procesar para extraer la oleorresina.

Proceso de Seleccion de Paprika Seca

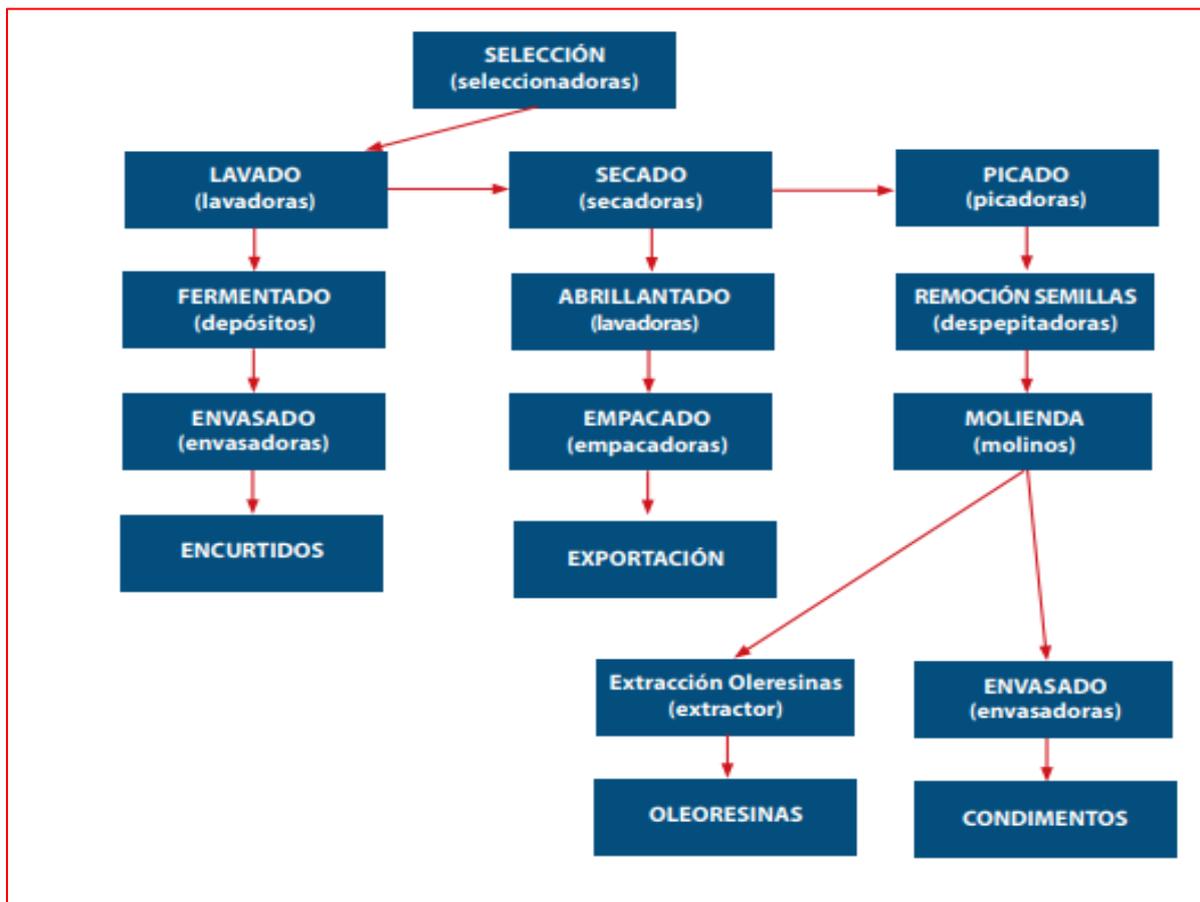
- a) **Seleccion:** La separacion de todos aquellos frutos que presentan daños por insectos y/o enfermedades. Se debe seleccionar por grado de madurez, por tamaño y calidad. Se pueden utilizar dos sistemas principales: el estatico y el dinamico, utilizado en una cinta transportadora. La iluminacion es un factor clave para detectar defectos.
- b) **Lavado:** La paprika puede ser lavada mediante una lluvia de agua, pero no se deberían usar tanques de inmersion ya que el agua contaminada puede entrar al fruto y producir podredumbres. El agua usada en la limpieza debe estar clorinada con una concentracion de 80-100 ppm (miligramos por litro) de cloro libre. Actualmente existen lavadoras en seco, que son unos tambores rotatorios en cuyo interior se coloca la paprika y se añadan semillas (pepas) de paprika de procesos anteriores. Esto permite remover el polvo e impurezas de la superficie de la paprika, sin utilizar agua, y abrillantar su superficie.
- c) **Secado:** El ajı debe ser secado a contenidos externos de humedad de 10%. El secado puede realizarse al sol, o en secadores, de gas propano o natural.
- d) **Empaque:** Puede empacarse en bandejas de 1 kg de capacidad, en bolsas de polipropileno de 10, 20,30, 40, 50, 60, 70, 80 Kg. de capacidad, en cajones de madera y canastillas de plastico, de capacidades entre 12 y 15 Kg. El sistema mas utilizado son las pacas, de dimensiones de 0.60 x 0.80 x 0.60 m.

e) **Almacenamiento:** Las pacas se almacenan en ambientes con temperaturas de hasta 25 °C y humedad relativa de 50 a 60%. No deben apilarse más de 5 pacas, para evitar deformación o daño a las pacas inferiores.

En el caso de páprika fresco, puede almacenarse a temperaturas de 7 a 10 °C con óptimos de 8 a 9°C.

(Cooperación Alemana al Desarrollo – GIZ, Agroideas, MINAGRI, agosto, 2013)⁹

FIGURA N  9: FLUJOGRAMA DEL PROCESAMIENTO DEL AJÍ PÁPRIKA



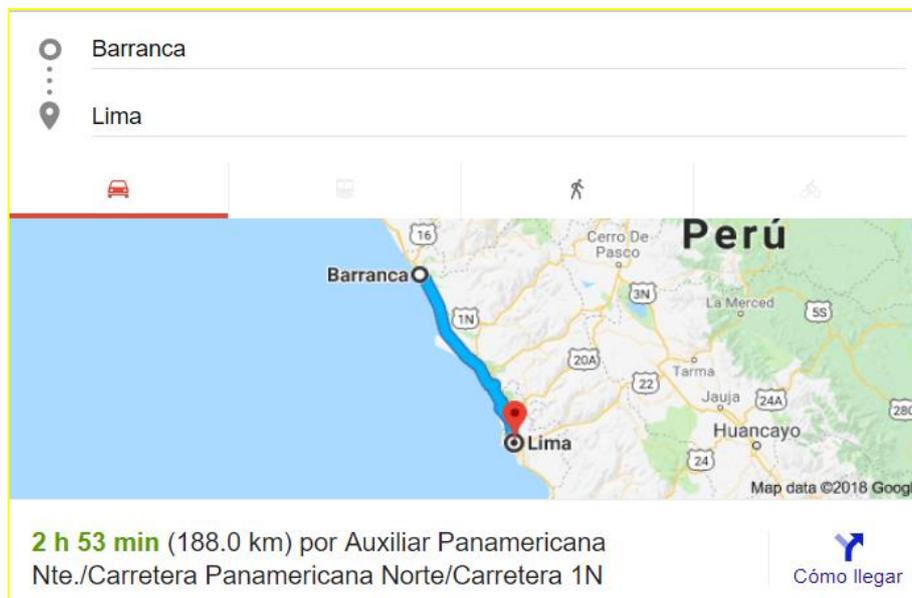
⁹ Cooperación Alemana al Desarrollo – GIZ, Agroideas, MINAGRI, (agosto, 2013). Proceso de Selección de Paprika Seca

Fuente: MINAGRI

3.4 Corredores Logísticos y Rutas de Transito

3.4.1 Lugares de producción de Barranca a Lima (Zona de Productores –Centros de acopio)

FIGURA N° 10: RUTA DE BARRANCA- LIMA



Fuente: <https://www.google.com/maps/>

La carretera es limpia, totalmente asfaltada, apreciándose paisajes desérticos y valles agrícolas, con algunos tramos muy cerca de la orilla del mar.

En la zona de estudio, el clima es desértico y semicálido, constituye uno de los eventos climáticos más notables del Perú y comprende casi toda la costa central, es decir, pequeñas



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

oscilaciones de temperatura (8° C en promedio al año), ausencia de lluvias, con ligeras lloviznas (del orden de 7 mm al año) que se producen en los meses de invierno y alto porcentaje de humedad relativa (hasta 100% en invierno).

La temperatura máxima media es de $29,7^{\circ}$ C, correspondiente al mes de marzo, y la temperatura mínima media es de $13,1^{\circ}$ C, en el mes de julio. La humedad relativa media en los meses de verano es de 72%.

Asimismo, la evaporación total mensual está comprendida en el rango 222 mm y 71 mm, alcanzando su valor más alto en el período de verano.

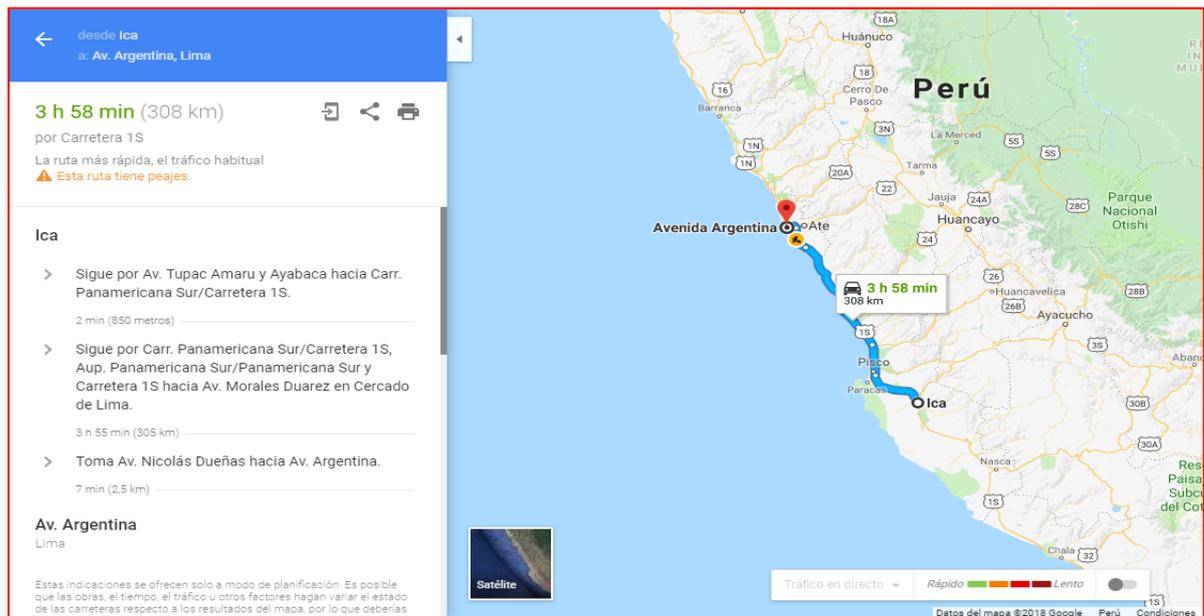
Existe algunos problemas en la Carretera, una de ellas son las lloviznas que provocan el desequilibrio de las llantas de los vehículos y camiones. Otro aspecto peligroso en la carretera es pasar por el Serpentín de Pasamayo, un tramo especialmente peligroso entre los meses de abril y diciembre, en el invierno austral, debido a la presencia de neblina muy densa y humedad, características climáticas de esta parte del Perú. Sobre todo, al caer la noche, la visibilidad es mínima y el asfalto está resbaladizo, por lo que la precaución a la hora de conducir este tramo debe ser máxima. Además de esto, la carretera está construida en la ladera de un acantilado por lo que los desprendimientos también suponen un peligro.

Además de ser parte de la Carretera Panamericana, este tramo es parte de la Carretera Nacional 001B. Es una carretera con una gran cantidad de tráfico, y está completamente asfaltada. Además de la niebla, otro de sus peligros es que no hay barandillas metálicas protectoras en todo el trayecto, por lo que por momentos no hay seguridad ante una posible

salida de calzada, pudiendo caer por los terraplenes de arena desértica que la separan de la inmensidad del Océano Pacífico.

3.4.2 Lugares de producción de Ica – Valle de Villacurí a Lima (zona de Productores – Centros de acopio).

FIGURA N° 11: RUTA DE ICA- VALLE DE VILLACURÍ



Fuente: <https://www.google.com.pe/maps/>

La ciudad de Ica posee un clima cálido desértico de tipo subtropical seco, con una temperatura media de alrededor de 22 °C. A diferencia de la costa central como las de (Ancash y Lima), el clima Iqueño es seco y soleado aún durante los meses de invierno, aunque se advierte que las noches invernales son más frías y puede bajar a 7 u 8 °C. Los veranos son más cálidos y secos que la costa central del Perú y puede llegar cerca de los 40



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

C° bajo sombra, sobre todo en la ciudad de Ica que está ubicada tierra adentro. La presencia de vientos paracas o vientos fuertes, es muy común durante los meses de verano.

La carretera costera que se dirige al Sur de Lima es la Panamericana Sur, vía que llega hasta Chile.

La carretera de Panamericana Sur está limpia y pavimentada, no existe riesgo alguno, el fenómeno de las lloviznas puede provocar que el suelo se humedezca y, por lo tanto, las llantas pueden perder el equilibrio y el camión puede volcarse.

3.4.3 Centro de Acopio y Planta de Empaquetamiento en Lima

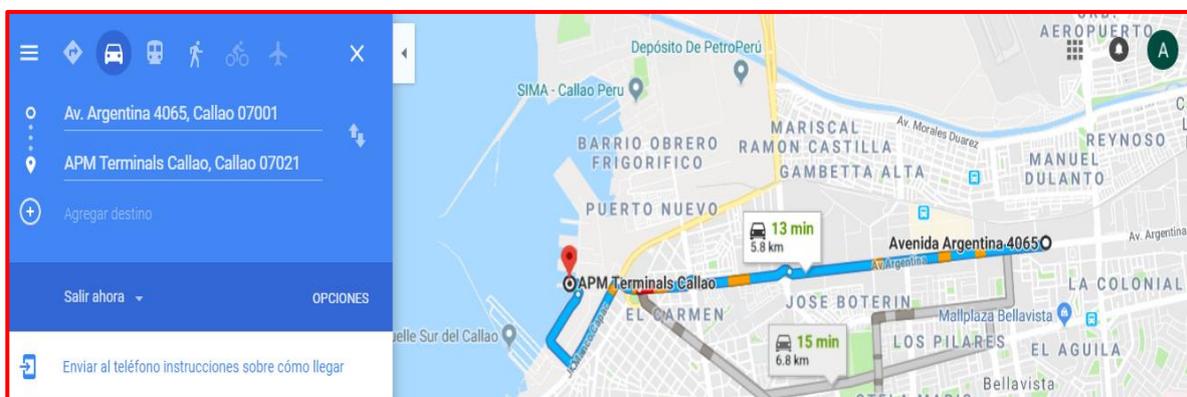
Escogimos SAXPERU, una empresa dedicada al envase, embalaje y limpieza de la paprika seca, donde llevaremos nuestra carga suelta del norte y sur del país, y por lo mismo la utilizaremos como un centro de acopio.

SAXPERU procesa paprika y otros capsicums de diferentes agricultores y latitudes en el Peru. Estos productos son controlados y analizados al momento de ingreso a cualquiera de los almacenes de la empresa pasando ası por una primera clasificacion que lleva a constituir lotes con caracterısticas especıficas determinadas. Asimismo, dentro de la planta procesadora tienen un laboratorio para todo tipo de analisis que el cliente requiera. Estan ubicados en: Av. Argentina 4065 Callao. Telf.: (51-1) 661-8556.

3.4.4 Transito del centro de Empaquetamiento SAXPERU al Terminal APM

FIGURA No 12: RUTA DEL CENTRO DE EMPAQUETAMIENTO AL TERMINAL

APM





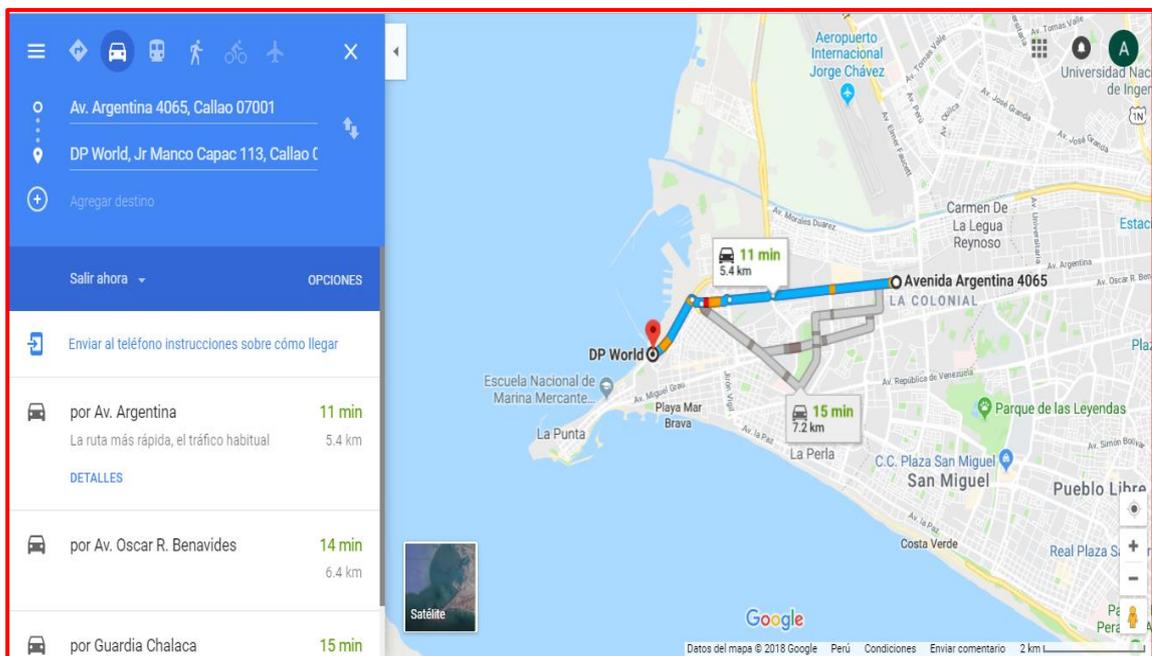
ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

Fuente: <https://www.google.com.pe/maps/>

En la figura 12 podemos observar que tomaremos la avenida Argentina, en la imagen también observamos el tiempo de llegada de 15 minutos, pero usualmente es más un aproximado de 60 minutos por el tráfico de vehículos.

Cabe mencionar que tenemos dos terminales portuarios DP World y APM Terminal. Daremos la información de ambos, pero utilizaremos el terminal Portuario APM.

FIGURA N°13: RUTA DEL CENTRO DE EMPAQUETAMIENTO HACIA EL TERMINAL DP WORLD





Fuente: <https://www.google.com.pe/maps/>

3.5 Mapeo de actores Involucrados

Los actores involucrados en la fase productiva de la Páprika son los siguientes:

- a) **Productores:** encargados del cultivo del producto. Pueden clasificarse en productores pequeños no organizados, que por lo general destinan su producción al mercado local, y los productores pequeños organizados en asociaciones o cooperativas, que destinan su producción a las empresas comercializadoras o las exportadoras.
- b) **Rescatistas:** son aquellas personas que compran la páprika a un muy bajo costo de los pequeños productores y lo trasladan a mercados mayoristas o ferias locales, donde lo comercializan.
- c) **Acopiadores:** son aquellos que no producen, pero se encargan de vender el producto a las asociaciones, cooperativas, procesadores, comercializadores o empresas exportadoras. Cabe mencionar que algunas plantas de procesamiento funcionan como centros de acopio.
- d) **Procesadores:** que se dedican a la selección, secado y limpieza de la Páprika para que sea exportada, ya sea solo mediante el empaquetado o la conversión a hojuelas o harina.
- e) **Comercializadores:** que se dedican a la compra y distribución de la páprika entera o procesada.



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

TABLA N° 8: ACTORES INVOLUCRADOS

ACTORES INVOLUCRADOS		
ESLABONES	PROBLEMAS	ACTORES
INSUMOS Y BIENES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elevado y fluctuante costo de fertilizantes y pesticidas. ✓ Utilización irracional y excesiva de pesticidas altamente tóxicos (Etiqueta roja y azul) en el control sanitario de la páprika ✓ Limitada cantidad de semilla de calidad (certificada) ✓ Obsoleta tecnología utilizada en actividades como: preparación de terreno, siembra y riego. ✓ Escasa disponibilidad de agua de riego limita la preferencia por el cultivo de paprika. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Productores ✓ Acopiadores ✓ Consumidores
PRODUCTORES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bajos niveles de producción y productividad de las parcelas por el escaso uso de tecnologías apropiadas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Productores ✓ Consumidores



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

	<p>(en actividades de siembra y riego)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Individualismo de los productores al momento de realizar el manejo de cultivo y en la comercialización del producto final. ✓ Limitado acceso a financiamiento formal. ✓ Escasa acceso a información del mercado. ✓ Escaso nivel de concertación entre productores, industriales y exportadores ✓ Bajos rendimientos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ industriales
COMERCIANTES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desconfianza entre productores y compradores ✓ Precios locales dependientes de la demanda nacional e internacional ✓ La comercialización de los productos en chacra se caracterizan por ser informales ✓ No existían compromiso de compra - venta con empresas exportadoras. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Productores ✓ Comerciantes
INDUSTRIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cerca del 65% de la páprika se exporta sin mayor valor agregado ✓ Exposición a la fluctuación del precio internacional de la páprika. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Productores ✓ Comerciantes. ✓ Empresas industrializadoras

Fuente: Elaboración propia

3.6 Competidores Potenciales en el Mercado Mexicano



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

3.6.1 Industrias Vepinsa

Productora y distribuidora líder de pigmentos, nutracéuticos y saborizantes derivados de fuentes naturales. Más de 40 años de tradición y excelencia al servicio de México y el mundo.

Contacto:

Oficina en México

Tel: +52 (668) 816 05 00

Fax: +52 (668) 816 05 27

Oficina en EE.UU.

Tel. +1 (818) 378.9089

3.6.2 Química USP

Es una empresa mexicana fundada hace 18 años, especializada en la importación, exportación y comercialización de materia primas para la industria farmacéutica, alimenticia, veterinaria y cosmética.

Son un equipo de profesionales, que cuentan con elementos ejecutivos con más de 50 años de experiencia, químicos especializados y algunos profesionistas más. Tienen instalaciones, oficinas y bodegas propias que cumplen con las normas de calidad y con lo requerido por la Secretaría de Salud de nuestro país, y con todo lo necesario para desarrollar nuestra actividad.

Blvd. Picacho Ajusco, # 740-3. Col Ejidos de Padierna, Delegación Tlalpan

CP 14200 México, DF.

Tel: (+52 55) 56 44 93 97 / 56 44 94 57 / 56 44 93 15 / 56 30 01 44 / 56 45 60 41

Fax: (+52 55) 56 30 23 93 / 56 44 85 74



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

e-mail: info@usp.com.mx

3.6.3 Condimentos Alimenticios Mr Jack

Son una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de condimentos alimenticios para los diferentes sectores de la industria alimentaria. Elaboran productos altamente competitivos en calidad y precio.

3.6.4 Grupo Fersam Hermanos

Empresa fabricante de colores y sabores para la industria alimenticia.

Calle Narciso Mendoza S/N San Pedro Atzompa Municipio Tecamac Estado de México.

Por otro lado, para realizar la prospectiva se ha analizado una matriz FODA de la cadena productiva del ají paprika identificando de esta manera las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de dicha cadena.

TABLA N° 9: ANÁLISIS FODA DE LA PÁPRIKA

ANÁLISIS FODA DE LA PÁPRIKA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

<ul style="list-style-type: none">✓ Perú es el tercer exportador de páprika a nivel mundial.✓ Condiciones climáticas favorables en la costa para el desarrollo del cultivo.✓ Diversificación de las zonas productoras a lo largo de la costa permiten la producción de páprika durante todo el año.	<ul style="list-style-type: none">✓ Tendencia a consumir productos naturales en la industria de alimentos y cosméticos viene impulsando la demanda de páprika en los países desarrollados.✓ implementación de TLC con muchos países que nos brindaran acceso permanente a dicho mercado con arancel 0%✓ Incrementar el valor agregado en las exportaciones (vender páprika molida)
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">✓ Exposición a la fluctuación del precio internacional de la páprika.✓ Cerca del 65% de la páprika se exporta sin mayor valor agregado (seca entera).✓ Presencia de virosis en alguno campos de cultivos, en particular del norte del país (Lambayeque y Piura.	<ul style="list-style-type: none">✓ Enfrentamos la crisis de EE.UU y mundiales.✓ Adicionalmente sufrimos la cada del dólar

Elaboración: Propia



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS



4. ANÁLISIS DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS

En esta sesión realizaremos el análisis de los costos en la cadena logística de la páprika sobre la base de los resultados obtenidos en el trabajo de campo y fuentes secundarias. Cabe mencionar que estos resultados no tienen representación estadística, pero, las cifras son de utilidad debido a que permiten tener una aproximación indicativa del costo en el que incurren los productores y exportadores de Páprika en el Perú.

Este desarrollo será por cada fase de la cadena en casa uno de los corredores logísticos. También incluiremos los costos de producción basándonos a algunas tesis realizadas por otras personas.

Cabe mencionar que toda la Costa del Perú produce páprika, desde Piura hasta Tacna, pero en este proyecto de investigación hemos tomado la decisión de tomar dos partes, una zona del Norte y una Zona del Sur, Barranca y Chincha respectivamente.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

4.1 Costos de Producción

Actualmente se destinan 14,000 hectáreas al cultivo de los capsicum, y cada año crece en 2,100 hectáreas. Este año se exportará un récord de US\$ 345 millones.

La rentabilidad de la siembra de capsicum (páprika, pimienta piquillo, pimienta morrón, jalapeño y ajíes) se incrementó en los últimos años, lo que ha inducido a

más empresas a incursionar en este negocio, afirmó Jorge Chepote, presidente del Comité de Capsicum de la Asociación de Exportadores (ADEX).

En la tabla N° 11 podemos observar los costos de producción para 16 toneladas de paprika. Esto nos da un total del valor de la mercancía de US\$ 2741.46.

TABLA N°10: PARTIDA ARANCELARIA DE LA PÁPRIKA

PARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
904201010	Paprika entera
904201030	Páprika Triturada o Pulverizada
904201020	Páprika en Trozos o Rodajas

Fuente: SUNAT

TABLA N° 11: COSTOS DE PRODUCCIÓN

MANO DE OBRA	\$ 867,64
--------------	-----------



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

MAQUINARIA AGRÍCOLA	\$ 209,12
INSUMOS	\$ 1509,70
Otros gastos	\$ 155
TOTAL	\$ 2741.46
Análisis Económico:	
Rendimiento kg/ha	16 000 Kg
Costos por kilogramo	\$ 2.55

Fuente: Propia

TABLA N° 12: DE PRECIOS DE PÁPRIKA EN PAÍSES DE AMERICA DEL SUR

PAISES	PERU	BOLIVIA	ARGENTINA	COLOMBIA	CHILE	ECUADOR
PRECIO	US\$2.55 kg	US\$0.6 kg	US\$ 1 x kg	US\$ 4 x kg	US\$ 3.9 x kg	US\$ 4,5 x kg

Fuente: Propia

4.2 Costos de Transporte Terrestre

Nuestra carga será transportada de los lugares de producción de Barranca, Norte de Lima y del Valle de Villacurí - Ica, hacia el lugar donde será nuestro centro de acopio y a la vez nuestra planta de procesamiento SAXPERU, en el Callao.

Para ello calcularemos los costos de flete terrestre.



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

4.2.1 Costo de Transporte terrestre de Barranca, al Norte de Lima

Necesitamos transportar 5 000 kg (5 ton) de páprika. Los transportaremos en costales de malla raschel para permitir la ventilaci3n durante el transporte. Cotizamos con el GRUPO RTB S.A.C. La cotizaci3n del traslado solo aplica a la ruta descrita BARRANCA-CALLAO, adicionando el monto de estiba correspondiente. El vehículo que utilizaremos es. de caja.

El costo del transporte es de S/. 1 100 + IGV (US\$ 323. 52).

4.2.2 Costo de Transporte terrestre del Valle de Villacurí- Ica al Callao

Necesito Transportar 11 000 kg – 11 ton. de páprika, los transportaremos en costales de malla raschel para permitir la ventilaci3n durante el transporte. Cotizamos con el Andes

Logistics del Perú S.A.C. La cotizaci3n del traslado solo aplica a la ruta descrita Ica - Callao, adicionando el monto de estiba correspondiente. El vehículo que utilizaremos es de caja.

El costo del transporte es de S/. 1 950 + IGV (US\$ 573,53).

4.2.3 Costos Nodo de la Planta de Procesamiento y Transporte hacia el Terminal Portuario APM

En la siguiente tabla N 13 mencionamos los costos de empaquetamiento, etiquetado y demás movimiento para que pueda ser exportado correctamente.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

TABLA N° 13: COSTOS DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN

Proceso	Costo(U\$\$)
Empaquetado	627
Etiquetado	520
Almacenaje	1.152
Descarga de la mercancía en el centro de acopio	334.4
Carga de mercadería a la unidad de transporte	334,4
TOTAL	1816,95

Fuente: Propia

En la tabla N° 14 explicaremos los costos logísticos para exportar de manera general.

TABLA N°14: COSTOS LOGÍSTICOS PARA EXPORTAR

PROCESO	US \$
Provisión del contenedor vacío	494.9
Gate out	
Llenado de contenedor	100
Tramites documentarios	970.6
Logística en el depósito Temporal	282.2
Operaciones Portuarias incluyendo espera de	156



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

camiones en la entrada.	
Total	2,648.9

Fuente: Elaboración Propia

4.2.4 Costos de Flete de Marítimo del Puerto del Callao al Puerto de Veracruz

Información general:

- Peso: 16 000 kilogramos.
- Empaque: 200 costales polipropileno
- Dimensiones: Peso 80 kg, Largo 1.2 mt, Ancho 0.5 mt, Alto 0.05 mt.

FIGURA N °14: EMPAQUETAMIENTO PARA EXPORTAR





ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

Fuente: google.com

El Incoterm que creímos conveniente usar, es CFR (Costo y flete), indica que el vendedor debe responsabilizarse de hacer llegar la mercancía al punto de destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte que el vendedor decida, así como del pago del coste del flete marítimo internacional.

A diferencia de los incoterms de otros grupos, en el caso del incoterm CFR la transferencia del riesgo se realiza en el momento en el que la mercancía ha sido cargada a bordo del barco en el muelle del puerto de origen, independientemente de si el vendedor paga o no el flete internacional.

Obligaciones del vendedor bajo Incoterm CFR:



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

- ✓ Entrega de la mercancía y documentos necesarios
- ✓ Empaquetado y embalaje
- ✓ Transporte interior en el país de origen
- ✓ Despacho de aduanas en origen
- ✓ Gastos de salida
- ✓ Flete marítimo internacional

Obligaciones del comprador bajo Incoterm CFR:

- ✓ Pago de la mercancía
- ✓ Seguro
- ✓ Gastos de llegada
- ✓ Despacho de aduanas en destino
- ✓ Transporte interior en el país de destino
- ✓ Pago de aranceles

TABLA N° 15: CALCULO DE PESO Y VOLUMEN



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

Cant.	Largo (mt)	Ancho (mt)	Alto (mt)	Peso/vol.	Total	Peso (kgs)
200	1.2	0.5	0.05	0,03	6	80
TOTAL				0.03	6	0.08

Fuente: Elaboración Propia

TABLA N°16: CÁLCULO DE FLETE

Concepto	Por	Valor unitario	Mínimo	Valot total
FLETE OCEAN	W/M	USD 155.00	USD 300.00	USD 930.00
*HANDLING	BL	USD 70.00	US 70.00	USD 70.00
Transmisión electrónica	HBL	USD10.00	USD10.00	USD 10.00
Emission of BL	HBL	USD 20.00	USD20.00	USD 20.00
*VGM	HBL	USD 25.00	USD25.00	USD 25.00
TOTAL				USD 1055.00
APROX. USD				

Fuente: Elaboración propia

TABLA N° 16A ADUANAS EXPORTACIÓN + PICK UP LOCAL



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

Concepto	Total
Aduanas	UUSD 300.00
Transporte Local	USD 50.00
TOTAL APROX USD	USD 350.00

***Las tarifas antes mencionadas están afectadas al 18 % de IGV.**

***considerar que los gastos de almacén extra portuario y de puerto serán facturados al costo.**

TOTAL APROX USD (FREIGHT+ GASTOS LOCALES)	USD 1405.00
--	--------------------

Si el cliente lo desea, es posible determinar el Seguro de la Carga y utilizar el Incoterm CIF.

Cálculo del Seguro:

- Prima neta: 0.38% (valor CFR + 10 %), Min. USD 40.00
- IGV: 18% de la prima neta + derecho de emisión
- Deducible Exonerado.

TABLA N° 17: LÍNEAS NAVIERAS QUE OPERAN ENTRE PERÚ Y MÉXICO



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

LÍNEAS NAVIERAS

Hapag Lloyd. Frecuencia semanal. Agente: Hapag Lloyd Perú. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 317-4100. Web site: www.hapag-lloyd.com

Mediterranean Shipping Company. Frecuencia semanal. Agente: MSC Perú. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 221-7561. Web site: www.msasperu.com

Nippon Yusen Kaisha-NYK. Frecuencia semanal. Agente: Transmeridian.
Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 612-3000. Web site: www.transmeridian.net

Evergreen. Frecuencia Semanal. Agente: Greenades. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 618-8000. Web site: www.greenades.com.net

Pacific International Lines - PIL. Frecuencia semanal. Agente: Hansemar. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 219-3839. Web site: www.pilship.com

Wa hai Lines. Frecuencia semanal. Agente Transtotal. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 512-4900. Web site: www.wanhai.com Tel.: 512-4900. Web site: www.hmm21.com

Hanjin Shipping. Frecuencia semanal. Agente: Transtotal. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 4414885. Web site: www.hanjin.com

CMA CGM. Frecuencia semanal. Agente: CMA CGM Perú. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 611-3400. Web site: www.cma-cgm.com Tel.: 620-6020. Web site: www.cscl.com.cn

Seaboard Marine. Frecuencia cada diez días. Agente: Seaboard Perú. Servicio de transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 614-0700. Web site: www.seaboardmarine.com

Compañía Chilena de Navegación Interoceánica - CCNI. Frecuencia semanal. Agente: Agunsa. Transporte de mercancías en contenedores. Tel.: 626-0700. Web site: www.agunsa.com

Fuente: Elaboración Propia

4.3 Costo de Transporte Terrestre del Puerto de Veracruz a la Ciudad de Puebla

Con la ayuda de la calculadora de carga de la página de internet de WORLD FREIGHT RATES logramos obtener algunas estimaciones de las tarifas de flete para envíos de puerto a

puerta, desde el puerto de Veracruz hasta el Local de mi comprador que está ubicado en la Ciudad de Puebla.

Primero escribimos todos los datos que nos requerían para calcular el flete como se muestra en la figura N° 21.

FIGURA N°15: INFORMACIÓN GENERAL



The screenshot displays a freight calculator interface with three main sections:

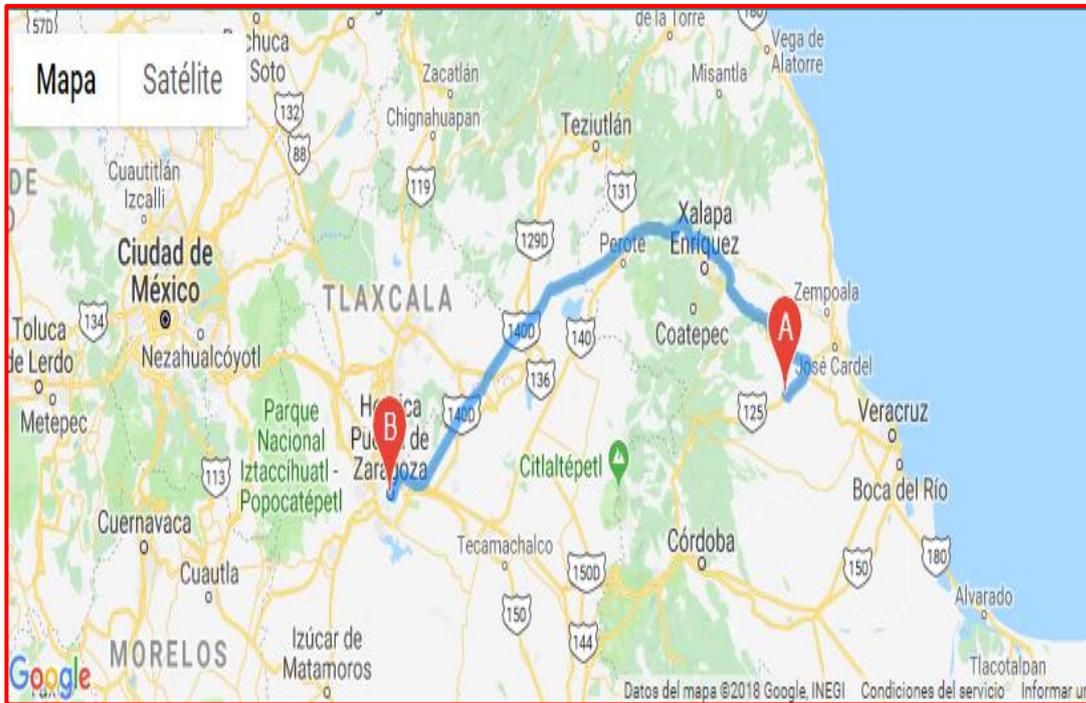
- 2. SELECT LOCATIONS**: Includes a checked "International" option, origin "Veracruz", destination "Mexico", intermediate location "Ciudad de Puebla", and commodity "Agriculture (Fruits and Vegetables)". A total cost of "\$5,714,767" is shown at the bottom.
- 3. SELECT LOAD**: Offers "FTL" and "LTL" options. The load is set to "5,600 kg / Cm" with dimensions "1.2 x 0.5 x 0.05". "Flatbed" and "Refrigerated" options are also visible.
- 4. ACCESSORIAL CHARGES**: Lists various services with checkboxes: "Residential Pickup" (unchecked), "Residential Delivery" (checked), "Customs Or In-Bond Freight" (checked), "Hazardous Shipment" (unchecked), "Inside/Limited Access Pickup" (unchecked), and "Inside/Limited Access Delivery" (unchecked).

Fuente: <http://www.worldfreightrates.com/freight>

Posterior salió el resultado, un aproximado que el comprador debe pagar si respetamos el Incoterm CFR, pero si se cambia o de acuerdo al podría corresponder pagar al vendedor, una suma de **USD \$283.3- \$313.22**. Sujeto a tasas adicionales como impuestos, aranceles, etc. del país.

También pudimos observar la ruta que tomara el transporte. Que se muestra en la figura N° 19.

**FIGURA N° 16: RUTA DE TRASPORTE DEL PUERTO DE VERACRUZ- LA
CIUDAD DE PUEBLA**



Fuente: <http://www.worldfreightrates.com/freight>



CAPITULO V

TEMAS CLAVES IDENTIFICADOS EN LA CADENA DE EXPORTACIÓN

En esta sección se presenta un resumen preliminar de los principales puntos de la cadena de Exportación, resultados de una revisión de fuentes primarias y secundarias, así como información de las instituciones competentes al tema, y la participación de algunas personas.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

5.1 El transporte

Uno de los costos más considerados fue el flete terrestre, ya que nuestros proveedores son cercanos. El medio de transporte que mejor se adapta a la carga es el transporte marítimo ya que las características físicas y de humedad del producto permiten que se conserve de manera óptima en la travesía y además en la comercialización del mismo.

Otro punto importante es el acceso al país por el puerto de destino, sumando a todo esto la competitividad en los costos de flete.

5.2 La seguridad

De acuerdo a la información obtenida, la seguridad es un problema significativo para los exportadores de paprika. Debido al valor del producto y el cuidado que debe tener al ser transportado, en comparación con otros productos agropecuarios, como los electrónicos, minerales, etc. Los robos o asaltos son muy poco frecuentes, porque el Perú no es producto de consumo diario.

5.3 La Tramitología

Los trámites administrativos para la exportación han sido identificados como un tema clave en la cadena debido a la descoordinación entre SENASA y Aduanas en el momento de realizar los procesos de inspección y verificación de la carga.

La inspección de ambas instituciones es necesaria cuando se trata de productos agrícolas debido a que el exportador debe acudir a SENASA para obtener los documentos necesarios



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

como el Certificado Fitosanitario, Certificación fitosanitaria de lugares de producción, Certificación de plantas de tratamiento y/o empaque y Certificación de tratamiento de frío para productos de exportación. SENASA debe hacer la inspección de las condiciones del contenedor en el cual se exportará el producto en la planta o en los depósitos temporales (extra portuario). Finalmente debe fumigar y cerrar el contenedor hasta que llegue al mercado de destino.

Así mismo es importante tener en cuenta los documentos que necesitamos para exportar a México.

Para exportar a México (exportador peruano)

- Factura comercial original
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Certificado fitosanitario emitido por el SENASA
- Conocimiento de embarque o guía aérea
- Declaración Única de Aduanas (DUA)

Y también conocer que documentos necesita nuestro vendedor para legalizar la mercancía y evitar demoras.

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque o guía aérea.
- Certificado de origen: en caso se acoja al AIC Perú-México o al acuerdo comercial de la Alianza del Pacífico.



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

El exportador peruano es el responsable de facilitar el certificado de origen al importador mexicano para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias. Para ello, deberá solicitar este documento a las entidades certificadoras autorizadas por pedimento de importación (en el caso de Perú equivalente a la Declaración Única de Aduanas (DUA): documento en el cual se determina la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

CONCLUSIONES

Durante el tiempo que realizamos nuestro proyecto de investigación sobre la Cadena de Exportación de la Páprika Seca, llegamos a concluir que nuestro país se viene a ser uno de los exportadores mundiales de páprika, un pimentón dulce, utilizado como colorante natural para



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE "ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

distintas aplicaciones que van desde embutidos, lápices labiales y que es el boom agroindustrial de la franja nuestras costas. Es por ello, la importancia de conocer los puntos importantes en este proceso y cadena logística: Tenemos los nodos o lugares de producción en casi toda la costa del Perú. La existencia de centros de almacenamiento y las plantas de procesamiento donde se realiza el secado, la clasificación, la limpieza y desinfección, el empaquetado y etiquetado de la carga con las normas requeridas para ser exportados. En las rutas de transporte tenemos una ventaja, la carretera Panamericana Norte y Sur fueron creadas para facilitar el transporte de mercancías de importación y exportación, es una de las carreteras más seguras del país y por ende la mercancía llega en el tiempo establecido. Las personas que están involucrados en este proceso tienen una gran responsabilidad para lograr nuestro cometido. Los costos logísticos también son un factor clave en este proceso, estos pueden variar de acuerdo al cambio del dólar, a la oferta y demanda de los fletes marítimos y cuando se eleva los precios del combustible.

Con US\$ 135 millones anuales, Perú es hoy el principal exportador de páprika en el mundo y el que más crece. La páprika puede convertirse en la estrella más brillante de las exportaciones no tradicionales peruanas, que ya superaron US\$ 14.000 millones. La páprika ha experimentado un sorprendente incremento del 107% que ha captado el interés de inversionistas.

La páprika necesita un nuevo empuje para renovar los conceptos de producción para poder competir en un mercado internacional. Se debe orientar a los exportadores, la manera correcta de cultivo y aprovechamiento de los recursos para poder disminuir costos, a la vez mejorar



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

ganancias. Este punto relevante no solo deber ser orientado a nivel de grandes empresas que lideran las exportaciones, si no que de la misma forma incentivar la exportación de la paprika a las pequeñas empresas que actualmente apuestan por la exportación y aprovechamiento de sus tierras y recursos.

Una de las grandes ventajas que nos diferencia de cualquier país del mundo, es que tenemos un clima favorable que hace posible que se produzca los ajíes en toda la temporada del año y obtener un producto de calidad superior.

Para finalizar, este proyecto de investigación nos ha permitido descubrir el real Proceso Logístico de Exportación en nuestro país, con sus alto y bajos. Y la responsabilidad que tenemos como estudiantes de Administración Marítima y Portuaria de estar preparados para solucionar problemas de este tipo y lograr con éxito nuestro deber.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ Blazquez, C. (1995) "Molinos de pimentón en el norte de la Vera".



ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"

Actas de las 1ª Jornadas Nacionales de Molinología. Recuperado de:

<https://www.ecured.cu/P%C3%A1prika>.

- ✓ Camones, M. (2001). Demostrar la viabilidad del proyecto de exportación de páprika en polvo a los estados unidos (tesis de Maestría). Universidad San Ignacio De Loyola, Peru.

- ✓ Ministerio de Agricultura y Riego, ProInversion (2008). Páprika, Datos sobre la exportacion de paprika en el Peru. Recuperado:
<http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/organizaciones/dgca/paprika.pdf>

- ✓ Cooperacion Alemana al Desarrollo – GIZ, Agroideas, MINAGRI, (agosto, 2013) Catálogo de maquinaria para procesamiento de ají amarillo y paprika, p 12-13. Recuperado:
<file:///E:/NUEVO%20PAPRIKA/PLANTAS/Maquinaria para Ají amarillo y Paprika.pdf>

- ✓ Huayhua K. (2016). Produccion de páprika en el Peru. (mensaje en un blog). Recuperado: <https://www.monografias.com/trabajos58/produccion-paprika/produccion-paprika2.shtml>

- ✓ SYM FOODS (2017). Páprika (página de la empresa). Recuperado:
<http://smfoods.com.pe/>

- ✓ Agrícola Pampa Baja SAC (2018). Productos Páprika. (página de la Empresa). Recuperado: <https://www.globalgap.org/es/Profiles/SAC/>



**ESCUELA NACIONAL DE MARINA MERCANTE
"ALMIRANTE MIGUEL GRAU"**

- ✓ Monha Service (2018). Páprika. (página de la Empresa).
Recuperado: <https://www.monhaperu.com/>
- ✓ Grupo Banco Mundial, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
(2016). Análisis integral de la logística en el Perú, 5 cadenas de exportación. Pag 1-47
- ✓ Grupo Banco Mundial, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
(2016) Análisis integral de la logística en el Perú, 5 cadenas de exportación. Producto Cebolla. Pag 1-30.
- ✓ Grupo Banco Mundial, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). Análisis integral de la logística en el Perú, 5 cadenas de exportación. Lineamientos Estratégicos. Pag. 1-72