



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PANELA ORGÁNICA
DEL DISTRITO DE SICCHEZ – PROVINCIA DE AYABACA –
PIURA AL MERCADO DE ITALIA – MILÁN 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BARCO CAMPOS, YISELL CRISTINA
<https://orcid.org/0000-0003-3980-6178>

ASESOR

Mg. AREVALO RODRIGUEZ, MIRIAM ELIZABETH
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

PIURA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios por darme las fuerzas para seguir adelante con mis estudios y permitir culminar con mi carrera profesional. Se lo dedico a mis padres por estar siempre motivándome y nunca abandonarme en mi camino profesional. A mis hermanos por siempre darme los ánimos y guiarme en cada paso que doy.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a la Universidad Alas Peruanas por abrirme las puertas a mi futuro como profesional en la carrera de Administración y Negocios Internacionales.

Agradezco a mis docentes que estuvieron apoyándome en mi proceso de titulación, quienes me guiaron durante mi investigación. En especial a mi asesora Dra. Mirian E. Arévalo Rodríguez.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, la sociedad está empezando a darse cuenta del valor que tienen los productos naturales y sus beneficios nutricionales. Según (SANCHEZ, 2021), el principal productor de panela a nivel mundial es India con 7,5 millones de toneladas y que el segundo productor a nivel mundial se encuentra en nuestra región, el cual es Colombia con 1,2 millones de toneladas. Esto nos pone a nosotros en un ranking aceptable como unos los países que está avanzando.

En el Perú la panela viene superando una crisis del covid, pero según (TRELLES, 2020), la agricultura en el Perú está originando que se den resultado positivos por el gran protagonismo que está teniendo la panela como reemplazo del azúcar industrial, eso por su cadena de producción.

La región Piura es el principal elaborador de la panela pulverizada a nivel nacional, más conocida como chancaca, el cual tiene como centro de producción y exportación la provincia de Ayabaca y sus anexos. Según CAES PIURA (2022), los principales lugares en donde se produce la panela son los distritos de Montero, Jilili, Sicchez, Frías y Santa Catalina de Moza en Morropón.

En el Perú se está descubriendo la importancia de este producto que es muy antiguo, utilizado antes como un endulzante por nuestros antepasados y teniendo una zona que es la principal productora de la panela, se debe aprovechar promoviendo y asesorando a los pobladores para que obtengan más ganancias exportando, ya que en otros países el precio de este producto supera al nacional. Es por ello que se planea crear esta nueva cultura de exportación para los pobladores y la provincia y así pueda mejorar la economía, así como el reconocimiento por ser el principal productor en el Perú.

La panela pulverizada es un producto que tiene mucho tiempo en el mercado Internacional. Este producto es proveniente de la caña de azúcar, el cual científicamente es denominado (*Saccharum officinarum*). Según (TIERRA MADRE, 2022) si nos remontamos a la historia, la panela es originaria en Latinoamérica, en países como Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador. Estos países demuestran lo importante que ha sido la caña de azúcar, que a través de un proceso de calidad y la extracción del jugo, pueda proporcionar la panela, la cual comúnmente antes se le denominaba, chancaca.

Actualmente, está atravesando por problemas de inflación el Perú, el cual está encareciendo los productos básicos del hogar, uno de ellos el azúcar, para endulzar los alimentos. Es por este lado, que existe la necesidad de buscar un soporte económico para el Perú y aprovechando que tenemos un producto que puede sustituir el azúcar industrial, el cual es la panela pulverizada, se puede utilizar los conocimientos de la exportación, para que sirva de ayuda económica en nuestro país y asimismo pueda mejorar la competitividad en el mercado de la panela pulverizada. La pregunta problema es ¿Cómo desarrollar la exportación de la panela orgánica del distrito de Sicchez – Provincia de Ayabaca – Piura, al mercado de Italia – Milán en el 2022?

El objetivo general es fomentar la exportación de panela orgánica del distrito de Sicchez – Provincia de Ayabaca – Piura, al mercado de Italia – Milán 2022.

Los objetivos específicos del trabajo de investigación son:

- Seleccionar el empaque y embalaje de la panela orgánica para la exportación al mercado de Italia.
- Establecer la logística Internacional que ayude en el proceso de exportación de la panela orgánica.
- Indicar los estándares de calidad de la panela orgánica para la exportación al mercado de Italia.

Debido a que la panela pulverizada es un producto que se cultiva en nuestra región y mediante un proceso natural se puede obtener un producto muy rico en minerales y el cual no es dañino como el azúcar refinado, además de poder ser utilizado como endulzante y en postres y otros.

Además es un producto 100% orgánico el cual lo hace muy demandado en Europa y con mucha concentración en el país de Italia, a donde se exportará la panela pulverizada.

Esta investigación ayudará a la población a tener más conocimiento de la exportación de un producto, a generar empleos y a mejorar la calidad de vida de las personas, ya que al exportarse este producto tan importante en la región, generará reconocimientos y hasta puede mejorar el turismo en la zona. Asimismo la exportación de este producto aumentará mi confianza para exportaciones futuras, así como lograr mi participación en ferias internacionales y de esa manera contactar más proveedores para no sólo depender de uno.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general fomentar la exportación de panela orgánica del distrito de Sicchez – Provincia de Ayabaca – Piura, al mercado de Italia – Milán 2022. Se pretende analizar cuál es el empaque y embalaje de la panela pulverizada, establecer la logística internacional que ayude en el proceso de la exportación, indicar los estándares de calidad de la panela orgánica y por último calcular cuales son los costos de la exportación de la panela.

Durante el trabajo de investigación se evaluarán varios factores que intervienen en la exportación de este producto que es muy importante en la región Piura. Se mencionan datos muy relevantes que demuestran cada proceso que se realizará durante la exportación de la panela orgánica para el mercado de Milán – Italia.

La siguiente investigación plantea dar respuesta a la siguiente pregunta general: ¿Cómo desarrollar la exportación de la panela orgánica del distrito de Sicchez – Provincia de Ayabaca – Piura, al mercado de Italia – Milán en el 2022?, la cual determinará la manera correcta de exportar el producto y su internacionalización.

Palabras claves: Exportación, Panela pulverizada, orgánica, mercado de Milán, Ayabaca.

ABSTRACT

The general objective of this research was to promote the export of organic panela from the district of Sicchez - Province of Ayabaca - Piura, to the Italian market - Milan 2022. It is intended to analyze what is the packaging of powdered panela, establish international logistics to help in the export process, indicate the quality standards of organic panela and finally calculate the costs of exporting panela.

During the research work, several factors that intervene in the export of this product that is very important in the Piura region will be evaluated. Very relevant data is mentioned that demonstrates each process that will be carried out during the export of organic panela to the Milan - Italy market.

The following investigation proposes to answer the following general question: How to develop the export of organic panela from the district of Sicchez - Province of Ayabaca - Piura, to the Italian market - Milan in 2022?, which will determine the correct way of export the product and its internationalization.

Keywords: Exportation, Powdered Panela, organic, Milan market, Ayabaca.

INDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INTRODUCCIÓN	4
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
CAPÍTULO 1	17
PRODUCTO A EXPORTAR	17
1.1 Ficha Técnica de producto	17
1.2 Clasificación arancelaria del producto	18
1.3 Flujograma de proceso de productivos	19
CAPÍTULO 2	26
APROVISIONAMIENTO	26
1.2 Proveedores potenciales	26
2.2 Matriz de la selección de los proveedores	28
2.3 El Control de Calidad	29
2.4 Costo de fabricación/ adquisición	30
CAPÍTULO 3	32
ALMACENAMIENTO	32
3.1 Estrategia de almacenamiento	32
3.2 Lay-out de almacén	32
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	33
3.4 Costo fijo de almacén	35
CAPÍTULO 4	36
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	36
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	36

4.2 Normas técnicas aplicable a la norma.	37
4.3 Proceso de rotulado	38
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado	39
CAPÍTULO 5	40
EMPAQUE	40
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado	40
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.	42
5.3 Proceso de empaque.	43
5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado	43
CAPITULO 6	45
EMBALAJE	45
6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado	45
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.	46
6.3 Proceso de embalaje	46
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	47
CAPITULO 7	49
UNITARIZACIÓN	49
7.1 Ficha técnica de seleccionado.	49
7.2 Criterios usados para la selección del Pallet	49
7.4 Plano de estiba del Pallet	51
7.5 Tiempos y costos del proceso de Paletizado	51
CAPITULO 8	53
CONTENEDORIZACIÓN	53
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	53
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor	54
8.3 Proceso de Contenedorización	54

8.4	Plano de estiba del contenedor	55
8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	56
	CAPÍTULO 9	57
	TRANSPORTE	57
9.1	Proveedores del Transporte Interno	57
9.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight)	57
9.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	58
9.4	Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo	59
	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	61
10.1	Agentes de aduana	61
10.2	Costo de agenciamiento	61
10.3	Aseguradoras	62
10.4	Póliza de seguro (Cobertura y costo)	63
10.5	Terminales de Almacenamiento.	65
	CAPÍTULO 11	66
	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO	66
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	66
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea	67
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	68
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	70
	CAPÍTULO 12	72
	DISTRIBUCIÓN	72
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	72

12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.	74
12.3	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	75
12.4	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	80
12.5	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	81
	CAPÍTULO 13	83
	MATRIZ DE EXPORTACIÓN	83
	CAPÍTULO 14	85
	VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	85
	CONCLUSIÓN	87
	BIBLIOGRAFIA	90

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha informativa del producto	17
Tabla 2	Exportación de panela pulverizada al mercado de Italia.....	18
Tabla 3	Proveedores potenciales de la cooperativa agraria ecológica y solidaria Piura 2022.....	26
Tabla 4	Proveedores de suministro de la cooperativa agraria ecológica solidaria Piura.....	27
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores.....	29
Tabla 6	Organismos y certificación de control de calidad.....	30
Tabla 7	Órganos que se ocupa de la seguridad alimentaria.....	30
Tabla 8	Costo del producto (panela pulverizada).....	31
Tabla 9	Detalle mobiliario de almacén.....	34
Tabla 10	Depreciación mobiliaria de almacén.....	34
Tabla 11	Costo de almacén.....	35
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	39
Tabla 13	Costos del proceso de empaclado para la presentación.....	44
Tabla 14	Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho.....	47
Tabla 15	Costo total de empaclado etiquetado y embalaje.....	48
Tabla 16	Tiempo y costo del paletizado.....	52
Tabla 17	Proceso y costo de contenedorización.....	56
Tabla 18	Proveedores.....	57
Tabla 19	Costo de transporte terrestre interno.....	58
Tabla 20	Proveedores de servicios de transporte internacional.....	58
Tabla 21	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	59
Tabla 22	Proceso y costos de contenedorización.....	61
Tabla 23	Costo de Agenciamiento.....	62

Tabla 24 Costo de la Aseguradora.....	64
Tabla 25 Costo del almacenamiento empresa MAERSK PERU SA.....	65
Tabla 26 Frecuencia de vuelos para Italia.....	67
Tabla 27 Frecuencia de transporte aéreo para Italia.....	68
Tabla 28 Ficha del canal de Distribución.....	74
Tabla 29 Matriz de costos de exportación.....	83
Tabla 30 Fuente de Financiamiento.....	85
Tabla 31 Datos para valuación económica financiera.....	85
Tabla 32 Flujo de caja financiera.....	86
Tabla 33 Indicadores de Valuación económica.....	86

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ficha de gravámenes vigentes de exportación de panela.....	19
Figura 2	Flujograma de proceso de productivos.....	19
Figura 3	Módulo de procesamiento, zona de acopio y transporte.....	20
Figura 4	Planta de envasado.....	20
Figura 5	Lay-out de almacén.....	33
Figura 6	Rotulo del producto frontal de la caja de presentación.....	36
Figura 7	Proceso de rotulado.....	38
Figura 8	Ficha técnica del empaque interno seleccionado.....	40
Figura 9	Ficha técnica del empaque interno seleccionado.....	41
Figura 10	Ficha de embalaje.....	45
Figura 11	Embalaje para despacho de la panela pulverizada.....	46
Figura 12	Ficha de pallet.....	49
Figura 13	Proceso de paletización en grafico.....	51
Figura 14	Plano de pallets.....	51
Figura 15	Ficha técnica de contenedor seleccionado.....	53
Figura 16	Contenedorización de los embalajes unitarizados.....	54
Figura 17	Estiba del contenedor.....	55
Figura 18	Plano de contenedor.....	55
Figura 19	Logotipo empresa aduanera seleccionada.....	62
Figura 20	Logotipo empresa aseguradora Mapfre.....	63
Figura 21	Ruta Marítima Callao-Salerno.....	69
Figura 22	Ruta Marítima Callao-Livorno.....	70
Figura 23	Imagen de la empresa logística Base spa-Livorno.....	71
Figura 24	Imagen de la empresa FERCAM LOGISTICS-BOLZANO.....	72

Figura 25 Secuencia Comercial.....	73
Figura 26 Modelo de contrato de compra-venta internacional.....	75

CAPÍTULO 1

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de producto

En la ficha técnica seleccionada se especifican las características solicitadas a la empresa exportadora, detallando el envasado en presentaciones de 1/2kg, 1kg y hasta 5kg de Panela pulverizada, con las propiedades generales y específicas del producto más sus características.

Tabla 1

Ficha informativa del producto

FICHA INFORMATIVA DE LA PANELA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	PANELA PULVERIZADA
Partida	1701.13.00.00
Denominación física del producto	Chancaca (Panela, azúcares)
Ingredientes	Caña de azúcar
Características organolépticas	Color: café claro a pardo oscuro
	Olor: Característica de la panela
	Sabor: Anisado
	Textura: Firme y Dureza
Uso previsto/Intensión de uso	Listo para consumir, público en general
Tratamiento de conservación y método	Mantener el producto en un lugar fresco y seco a temperatura ambiente.
Vida útil del producto	6 meses contados a partir de la fecha de fabricación.
Condiciones de almacenamiento y distribución	El acopio de la panela de debe realizar en lugares limpios, dedicados exclusivamente para ésta labor y con un ambiente seco, de baja humedad relativa. Es recomendable ventilar los lugares en donde almacena el producto y mantenerla los más alejada posible, para evitar el humedecimiento y contaminación de la panela.
Empaque y etiquetado	Empacado en Bolsa de Doy Pack
	Selladas por acción de máquina selladora
	Material Termosellable
	Rotulada con papel adhesivo que contiene el nombre de la panela y todo relacionado a la envoltura.
Instrucciones de uso	Se abre el producto y se vierte dos cucharadas en una tasa con líquido bebible según el gusto.

Detalles del producto	Producto granulado obtenido de la extracción y evaporación del jugo de caña de azúcar que se produce en instalaciones conocidas como módulos de producción de panela.
-----------------------	---

Elaboración: propia

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria de mercancías en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), consiste en identificar dicho producto en el cual se fijan, impuestos, obligaciones y derechos cuando para su exportación.

La clasificación arancelaria facilita el intercambio comercial y de información también, ayuda a definir aranceles aduaneros.

Tabla 2

Exportación de panela pulverizada al mercado de Italia – Milán

SECCIÓN: IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS	
CAPITULO: 17	Azúcares y artículos de confitería
Partida Arancelaria – Panela	1701.13.00.00
Azúcar proveniente de la caña, la cual se menciona en la Nota N° 2 de la subpartida del Capítulo N° 17.	

Fuente: Tratamiento Arancelario por subpartida nacional

Figura 1

Ficha de Gravámenes vigentes de exportación de panela

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: SUNAT 2022

1.3 Flujograma de proceso de productivos

En el siguiente flujograma se muestran los procesos respectivos que realizan para proceder posteriormente a la comercialización en el exterior.

Figura 2

Flujograma de proceso de productivos



Fuente: CAES PIURA 2022

A continuación, se muestra de manera detallada cada etapa del proceso:

Figura 3

Módulo de Procesamiento, Zona de Acopio y Transporte.

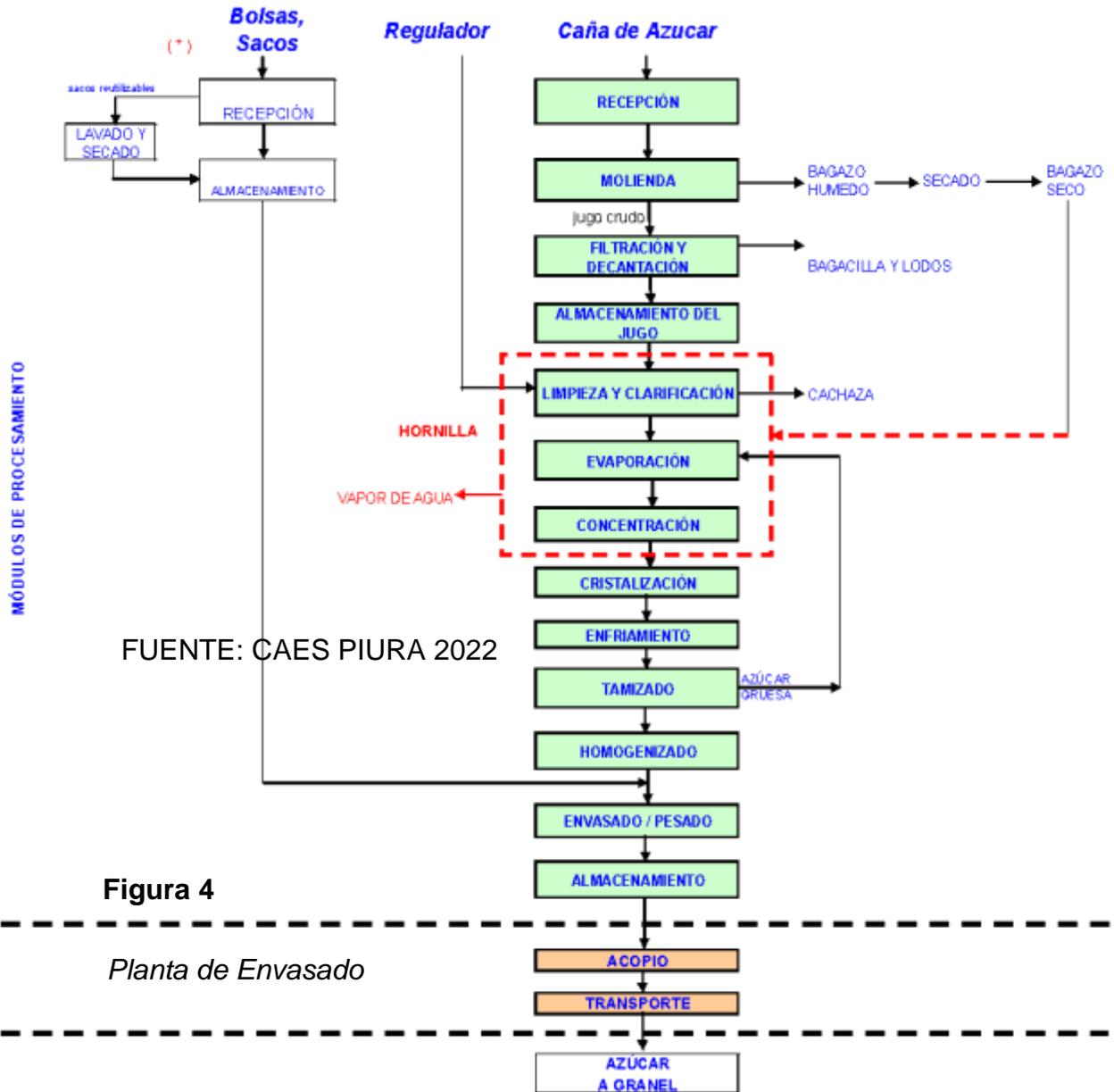
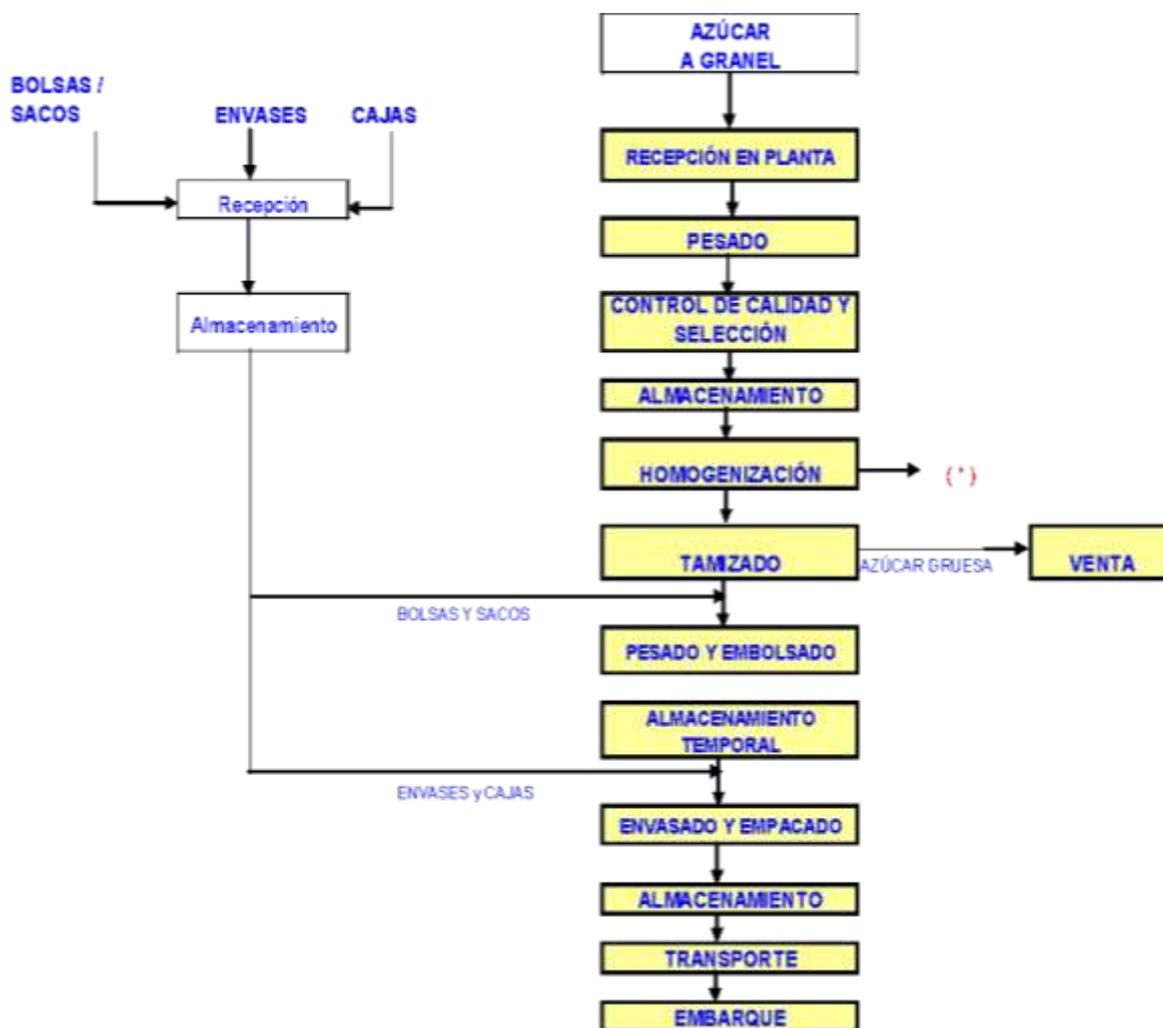


Figura 4

Planta de Envasado



FUENTE: CAES PIURA 2022

A continuación, se muestra de manera global cada etapa del proceso, desde la recepción del material o insumos hasta llegar al producto final para la distribución y venta de la panela pulverizada que será llevada por camiones totalmente acondicionados para su cuidado.

1. Admisión de la caña

Consiste en el recibimiento de la caña de azúcar proveniente de los predios y apilarla sobre parihuelas construidas con materiales de la zona de forma ordenada que facilite la molienda.

Durante esta etapa es recomendable realizar una selección, eliminando las cañas verdes, sobre maduras o las que presenten altos índices de ataque de plagas, las cuales se pueden utilizar para la obtención de otros subproductos.

2. Molienda

Consiste en extraer todo el jugo concentrado dentro de la caña de azúcar a través de un molino de tres.

El porcentaje de extracción del molino debe ser 60-65% para que se considere eficiente la molienda, de lo contrario, ajustar y dar mantenimiento al molino.

Como producto de la molienda se obtiene el bagazo húmedo, el cual debe ser secado al ambiente y luego almacenarlo para poder ser usado como combustible en la hornilla.

3. Filtración y Separación

Según (Colan, 2007) El néctar de la caña se limpia en frío mediante el uso de un filtro, el cual permite la eliminación de partículas gruesas, como bagazo y residuos de caña.

4. Acaparamiento del jugo

(Colan, 2007) Menciona que el jugo separado y filtrado, se recoge en un tanque de acero inoxidable desde el cual será distribuido el jugo a otros tanques para su inicio del proceso. Este tanque actúa como un decantador, ayudando a asentar las partículas de suciedad, por lo que debe limpiarse antes de comenzar a llenar otro tanque.

5. Clarificación y limpieza

Según (Colan, 2007), En el momento que el jugo llega de los 40 hasta 60 °C; se le adiciona un regulador de pH que permite controlar el pH del néctar de la caña desde 5.2 a 6.9, con la intención de no permitir que los azúcares se inviertan y además ayuda a que las ceras y/o impurezas se aglutinen y logren crear películas que comúnmente llama cachaza, la cual se retira de la paila, con la ayuda de utensilios llamados descachazadores.

6. Disolución de jugo

Según (Colan, 2007) Luego de que los jugos han sido limpiados y aclarados, pasan a la bandeja del evaporador donde el jugo alcanza una temperatura de 97-99 °C. Esta etapa también se utiliza para remover la cachaça fina o blanca. Durante esta etapa, el jugo se concentra mediante la evaporación del agua.

7. Condensación de Jugo.

Según (Colan, 2007) Los jugos van a una cubeta de concentrados, con el fin de convertirse en miel. Después que el jugo se concentra en su condición perfecta, la melaza alcanza el punto correcto de concentración para lograr obtener el azúcar orgánico, siendo el punto ideal desde el 124°C-130°C.

8. Cristalización del jugo de la caña.

Según (Colan, 2007) Cuando la miel llega a su punto ideal, se traslada a un recipiente de acero de gran calidad, donde se produce la cristalización de los gránulos de azúcar, mediante agitación constante con una paleta de madera.

9. Enfriado

Según (Colan, 2007) Después del proceso de cristalización, empieza el proceso de enfriamiento durante media hora, para que de esta manera el azúcar no se asienta.

10. Tamizado

Según (Colan, 2007) El azúcar orgánico se pasa a través de un tamiz de acero de alta calidad con un orificio de 2 mm, los cristales más grandes que este diámetro volverán a este proceso (a la bandeja del evaporador).

11. Homogeneizado

Después de la selección, los lotes se igualan para lograr un mejor color y una textura única, en un barril de acero inoxidable, con estándares de calidad de 39 libras.

12. Pesaje y Envase

Según (Colan, 2007) Se utilizan bolsas de doy pack para el envasado y luego un saco hecho de polipropileno, para que después se termine pesando.

13. Almacenamiento

Se produce el traslado de las cajas al almacenamiento para su ubicación en los pallets que llenaran el contenedor, estos son 22 pallets y medio (pallet pequeño de 24 cajas) que hacen un total de 480 quintales, cuando la exportación se hace en sacos de 50 Kg el contenedor es de 360 quintales, también se envían medios contenedores por falta de materia prima el cual está conformado por 10 pallets.

14. Transporte

Se envía en carro cerrado a la ciudad de Paita o Callao según sea la disponibilidad de cupo obtenido. Así mismo se envía con una caja con muestras para su posterior análisis.

15. EMBARQUE

Se da en los puertos de exportación ya sean estos, el Callao o Paita respectivamente.

CAPÍTULO 2

APROVISIONAMIENTO

1.2 Proveedores potenciales

La Panela Pulverizada de la COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA, son productores debidamente preseleccionados de distintos distritos de la provincia de Ayabaca la cual mantienen la producción bajo estándares permitidos por el sistema de calidad para que puedan participar como proveedores y suministradores del mercado internacional. En la siguiente tabla se enumeran los proveedores clasificados.

Nº	PROVEEDOR	SEDE	CARACTERÍSTICAS
01.	Asociación de productores Agropecuarios San Bartolomé - Los Paltos - Sicchez - Ayabaca	SICCHEZ – PIURA	Pequeños productores dedicados al cultivo y cosecha de caña de azúcar.
02.	Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Jilili - Ayabaca	JILILI – AYABACA	Pequeños productores dedicados al cultivo y cosecha de caña de azúcar.
03.	Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Montero - Ayabaca	MONTERO - AYABACA	Pequeños productores dedicados al cultivo y cosecha de caña de azúcar.
04.	Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Frías - Ayabaca	FRÍAS – AYABACA	Pequeños productores dedicados al cultivo y cosecha de caña de azúcar.

Tabla 3

Proveedores potenciales de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura.

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria

Piura 2022.

Luego, se detallan los proveedores de suministro de igual forma imprescindibles para el proceso de elaboración del producto.

Tabla 4

Proveedores de suministro de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura

<i>PROVEEDOR</i>	<i>PRODUCTOS</i>	
<i>BODE PERÚ</i>	<i>BOLSAS DOY PACK</i>	<i>Bode Perú, abastece a CAES, con más de 20,000 bolsas de doy pack cada 20 días, para envasar la panela pulverizada.</i>
<i>COMERCIAL SAGUMA</i>	<i>SACOS / COSTALES</i>	<i>Este proveedor se encarga de abastecer con más 10,000 costales para el almacenamiento de la panela y los bagazos.</i>
	<i>EMPRESA DE SEGURIDAD</i>	<i>Esta empresa da el servicio de</i>

		<i>seguridad a las empresas durante 24 horas dentro del establecimiento industrial para proteger los insumos, al personal durante su jornada laboral dentro de la empresa y el producto terminado antes de distribuirlo.</i>
--	--	--

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

2.2 Matriz de la selección de los proveedores

Se tomó la matriz para la selección de los proveedores, con la finalidad de elegir de manera adecuada a los proveedores y poder exportar el producto bajo los parámetros de calidad, a continuación, el siguiente cuadro se muestran la asignación de rangos de calificación de los proveedores desde el 1 hasta el 5, empezando con el 1: que es Malo, 2: es Regular, 3:

es Bueno, 4: Muy bueno y 5: Excelente. Con base en los criterios definidos, tales como: calidad; precio; Distancia; y Plazo de entrega.

Criterios de selección/Proveedores	Calidad	Precio	Distancia	Plazo de entrega	Puntaje Total
Asociación de productores Agropecuarios San Bartolome - Los Paltos - Sicchez - Ayabaca	5	4	4	5	18
Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Jilili – Ayabaca	4	3	5	5	17
Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Montero – Ayabaca	4	3	5	5	17
Asociación de Productores agropecuarios del distrito de Frías – Ayabaca	4	5	3	3	15

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

Calificando la Asociación de productores Agropecuarios San Bartolome - Los Paltos - Sicchez – Ayabaca.

2.3 El Control de Calidad

Para la exportación de la panela pulverizada, se pasa por un control de calidad muy estricto y rígido dentro de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria.

El Control de calidad se inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento de la materia prima, durante el proceso y hasta el producto final

obteniendo excelente panela en la cual la inspección sanitaria es constante cumpliendo con la certificación sanitaria y fitosanitaria por el Servicio de Sanidad Agraria (SENASA).

A continuación, en la siguiente tabla se muestran los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora.

Tabla 6

Organismos y certificación de control de calidad

<i>SENAS</i> <i>A</i>	<i>Servicio de Seguridad agraria</i>
<i>DIGES</i> <i>A</i>	<i>Dirección general de salud ambiental.</i>

Tabla 7

Órganos que se ocupa de la seguridad alimentaria.

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
01.	Servicio de Sanidad Agraria	SENASA
02.	Símbolo de Pequeños Productores	SPP
03.	Certificado Orgánico Europa	COE
04.	Certificado Orgánico de Estados Unidos	USDA

2.4 Costo de fabricación/ adquisición

Para la fabricación de la panela pulverizada, se determinaron los costos, tomando en cuenta la compra del insumo, los proveedores, el empaque, diseño y el costo de mano de obra.

Tabla 8

Costo del producto (panela pulverizada)

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Panela Pulverizada	2.00	Unidad	8,000	16,000.00	4,210.53
2.	Empaque interno y externo	0.60	Unidad	8,000	4,800.00	1,263.16
3	Diseño e Impresión de Envase	0.30	Unidad	8,000	2,400.00	631.58
Sub Total					23,200.00	6,105.26
4	02 Obreros a destajo	0.40	Unidad	2	6,400.00	1,684.21
Sub Total					6,400.00	1,684.21
TOTAL					29,600.00	7,789.47

Nota: Datos obtenidos de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria

Piura. Elaboración Propia.

CAPÍTULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

Según Daniel Díaz (2004) El almacenamiento de la panela granulada se da por periodos de tiempos largos. Asimismo se debe tener en cuenta muchos factores, tales como la temperatura y humedad relativa del ambiente en el cual esta acopiado el producto.

Es por ello que la estrategia de almacenamiento contempla estos factores, y conlleva a almacenar el producto en un lugar adecuado para cumplir con las condiciones y así no pueda ocasionar el cambio de color, ni se desarrollen o crezcan hongos en la superficie.

El lugar de almacenamiento se acondicionara de la siguiente manera:

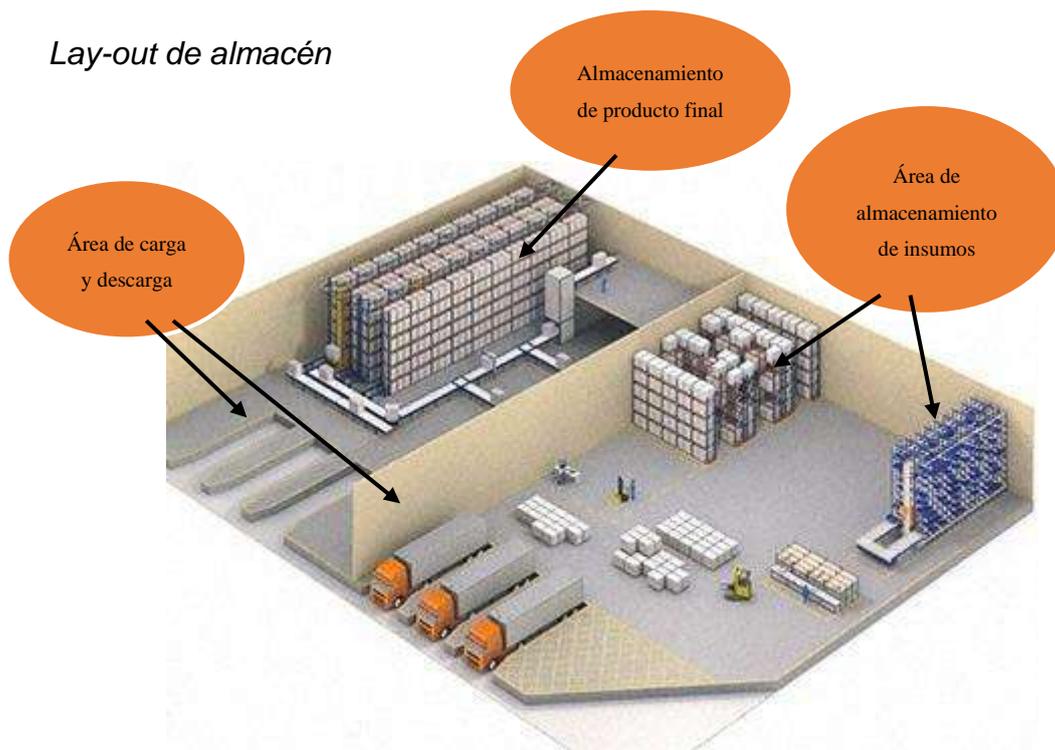
- El área de la descarga y la carga
- El área donde se almacenan los insumos.
- Área de almacenamiento de producto terminado

3.2 Lay-out de almacén

El lay out nos explicara de qué manera estarán distribuidos los elementos del almacenamiento del producto, la siguiente a continuación.

Figura 5

Lay-out de almacén



Fuente: Elaboración propia

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario que se utilizará en el almacén se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 9*Detalle mobiliario de almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Computadora Intel Core i7	2,000.00	Unidad	2	4,000.00	1,052.63
2.	Impresora ecotank	700.00	Unidad	2	1,400.00	368.42
3.	Anaqueles metálicos	150.00	Unidad	8	1,200.00	315.79
4.	Sillas de plástico	25.00	Unidad	5	125.00	32.89
5.	Escritorios de madera	225.00	Unidad	2	450.00	118.42
6.	Pallets de madera	27.00	Unidad	10	270.00	71.05
Total activo fijo					7,445.00	1,959.21

NOTA. Datos tomados de la *Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia*

Tabla 10*Depreciación mobiliario de almacén*

Nº	Descripción	Cantid.	Costo Unitario	Costo Total	% Deprec.	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1.	Computadora Intel Core i7	2	3,000.00	6,000.00	25%	1,500.00	125.00
2.	Impresora ecotank	2	700.00	1,400.00	25%	350.00	29.17
3.	Anaqueles metálicos	7	150.00	1,050.00	10%	105.00	8.75
4.	Sillas de plástico	7	25.00	175.00	10%	17.50	1.46
5.	Escritorios de madera	2	225.00	450.00	10%	45.00	3.75
6.	Pallets de madera	80	27.00	2,160.00	10%	216.00	18.00
Total activo fijo						2,233.50	186.13

NOTA. Datos tomados de la *Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia*

3.4 Costo fijo de almacén

Tabla 11

Costo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Mantenimiento locas	200.00	Unidad	1	200.00	52.63
2.	Servicio internet, telefonía	170.00	Unidad	1	170.00	44.74
3.	Útiles de oficina	150.00	Unidad	1	150.00	39.47
4.	Servicio agua y desagüe	300.00	Unidad	1	300.00	78.95
5.	Costo energía eléctrica	800.00	Unidad	1	800.00	210.53
6.	Depreciación activo fijo				186.13	48.98
TOTAL					1,806.13	475.30

NOTA. Datos tomados de la *Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia*

CAPÍTULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

La etiqueta y rótulo del producto a exportar de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura (CAES PIURA), se encuentra en toda la presentación externa de la bolsa doy pack , esta se encarga de brindar información exacta e importante que ayudará al cliente a poder identificar ciertas características fundamentales del producto, tales como, la elaboración, manipulación, conservación, modo de preparación, sus propiedades, contenido, fecha de vencimiento y valor nutricional se considera que el producto se comercializará de forma directa al cliente final.

Figura 6

Rótulo del producto frontal de la caja de presentación.



Fuente: Elaboración propia

Toma de muestra: CAES PIURA, 2022

4.2 Normas técnicas aplicable a la norma.

La norma técnica es un documento aprobado por un organismo en la cual establece especificaciones técnicas en este caso etiquetadas y rotuladas que se deben cumplir en los productos que se comercializan en el país y la exportación. A continuación, se presentan las normas e institución que controlan las normas.

- NTP 311.501:2018 (2019) Normas Técnicas sobre, envase y embalaje, azúcar, alimentos cocidos de manera instantánea, muebles y otros. Especificación normada para láminas de polietileno de baja densidad para uso general y de envasado. 2a Edición.

- NTP-CODEX CAC/GL 23:2012 (2019) Normas Técnicas del Perú sobre, envase y embalaje, azúcar, alimentos cocidos de manera inmediata, muebles y otros. ETIQUETADO. Uso de declaraciones nutricionales y saludables. 1a Edición.

- Decreto No. 1304, (2022) Ley de la etiqueta y la comprobación de Reglamentos Técnicos de todos los Productos Manufacturados Industrialmente, el objetivo de esta ley es plasmar el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de salvaguardar los derechos de información de los usuarios y consumidores. (Ley 1304).

- Perú. Ley 28405. (2004) Ley del Rotulo de los Productos Manufacturados Industrialmente. El Peruano, 30 de noviembre 2004

4.3 Proceso de rotulado

El proceso de rotulado nos permite proporcionar al consumidor información sobre la panela, lo suficientemente clara y comprensible de modo que no instigue al consumidor al engaño o confusión. Es por ello que la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura, sigue el proceso a detalle, para cumplir con las normas que pide el estado para el etiquetado de alimentos.

Figura 7

Proceso de rotulado.



Fuente: Elaboración propia

Toma de muestra: CAES PIURA, 2022

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Los costos van a depender de la cantidad que el consumidor requiera, en este caso se requieren de cantidad de 8,000.00 unidades internas y el costo presupuestado es el siguiente:

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso del rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Rótulo cajas de exportación	0.30	Unidad	8,000	2,400.00	631.58
TOTAL					2,400.00	631.58

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

Interpretación:

El consumo mensual es de S/. 2,400.00 soles de rotulado de cajas de exportación. La cantidad de productos al mes es de 8,000

CAPÍTULO 5

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

La ficha técnica del empaque es parte fundamental del producto que el exportador Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura (CAES PIURA), que sirve de herramienta de promoción y venta, para informar y presentar de forma estandarizada y puntual las características del producto Panela Pulverizada al cliente. Inicialmente se muestra en la presentación del empaque interno con la bolsa de Doy Pack. Como se detalla en la ficha técnica.

Figura 8

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	Panela Pulverizada	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Caña de Azúcar
	PESO	½ kg
	OTROS	Bolsa de Doy Pack
COSTO DEL PRODUCTO	10 - 999 Bolsas S/0.30 c/u 1000 - 4999 Bolsas	

	S/0.10 c/u >= 5000 Bolsas S/0.05 c/u Costo del empaque por unidad
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Venta directa

Fuente: Elaboración propia

Toma de muestra: CAES PIURA, 2022

Interpretación:

Para el empaque externo se contemplaron los colores utilizados en el marketing de alimentos eligiendo un color blanco y verde que familiariza con el color de la caña de azúcar, como se muestra en la ficha técnica a continuación:

Figura 9

Ficha técnica del empaque Externo seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	Panela Pulverizada	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Caña de Azúcar
	CAPACIDAD	1/2 kg
	OTROS	Medidas de la caja de presentación 10 cm*16 cm
COSTO DEL PRODUCTO	5 - 999 Cajas S/0.50	

	1000 - 4999 Cajas S/0.40 >= 5000 Cajas S/0.30 Costo del empaque por unidad
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Compra al mayor

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Según Copalsem (2018) indica que el envase y embalaje utilizado para una adecuada presentación del producto, son distintos, ya que en el envase muestra lo que se considera en el producto, mientras que en el embalaje tiene las consideraciones del transporte y el almacenaje. Cabe mencionar que tiene algo en común que prima para las dos herramientas, y es que tiene como principal objetivo, facilitar la logística, así como en la manipulación del producto como en transporte y su almacenamiento.

Al seleccionar los empaques a utilizar, se tiene en cuenta que son muchos las secciones que implican. Es por ello que el producto estará protegido con doble empaque, tanto de manera interna como externa para que en el trayecto o camino hacia su destino final no sufra ninguna complicación o desperfecto. Todo esto siguiendo los siguientes criterios:

El costo: Es uno de los puntos a tener en cuenta, dado que la repercusión del costo del embalaje en el artículo siempre estará limitado. Es por ello que se debe elegir un buen material, sin pensar en que el costo sea menor, porque puede jugar en contra al momento de proteger el producto.

Cuestiones Técnicas: Se refiere a las condiciones de transporte, temperatura, humedad, posibilidad de condensaciones, impactos y vibraciones que puedan determinar la llegada en perfectas condiciones del producto.

5.3 Proceso de empaque.

A continuación:

- La Panela se a presentar en bolsas Doy Pack donde viene pulverizada y saborizada, para consumir con las bebidas refrescantes y las bebidas calientes.
- Está empacada en dichas bolsas para ser aislada de la humedad, oxígeno y de la luz, cada una con peso de 500 gramos que a su vez están dentro de una caja. Esta caja tiene unas dimensiones de 7.5 cm de ancho, 10.75 cm de largo y 11.30 m de alto, con el fin de evitar el uso de estibas de madera que son evitadas por la unión europea a la llegada de un producto.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado

- El tiempo del proceso del empackado por unidades de 500g es de 20 segundos aproximadamente por cada caja de panela.
- La vida útil de la panela empackada es de 6 meses bajo una temperatura adecuada, desde la llegada del producto al supermercado u hogar.

Tabla 13

Costos del proceso de empackado para la presentación

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cajas de cartón corrugado	0.30	Unidad	200	60.00	15.79
TOTAL					60.00	15.79

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

Interpretación:

Se puede observar que si se usa las cajas de presentación para la panela pulverizada de cartón, por 200 unidades, cuesta un total de S/60.00 soles mensuales.

CAPITULO 6

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Figura 10

Ficha de Embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO	Caja de cartón corrugado	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Cartón
	CAPACIDAD	50 kg
	MEDIDAS	30 cms x 43 cms x 34 cms
COSTO DEL PRODUCTO	10000 - 49999 Unidades S/0.50 >= 50000 Unidades S/0.25	
OTRAS CARACTERÍSTICAS	livianas	

Fuente: Elaboración propia

Toma de muestra: CAES PIURA ,2022

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

La panela pulverizada debe estar preparada de forma adecuada para su transporte, para su despacho al exterior y para las distintas operaciones a que se someta durante el trayecto para llegar al cliente final.

Características:

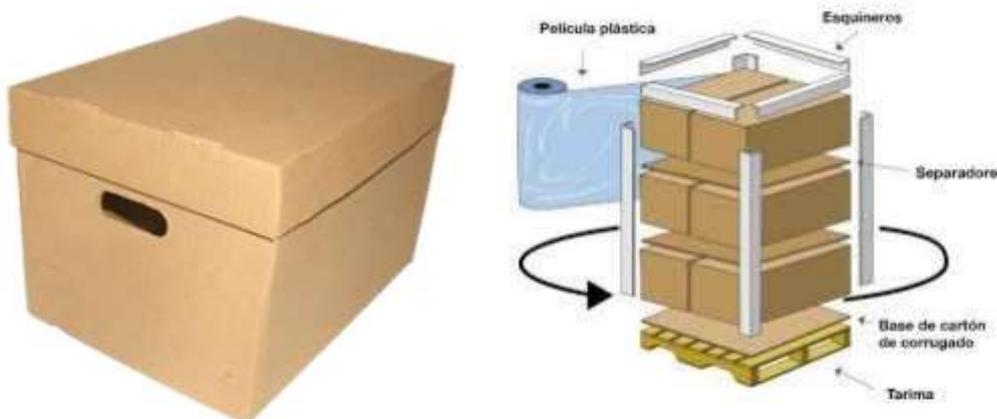
- Facilita el manipuleo y traslado de la carga
- Protege la carga.
- Preserva la calidad de los productos que contiene.
- Mejora la eficacia de la distribución de los bienes de capital y consumo.

6.3 Proceso de embalaje

Su empacado se agrupa en cajas de cartones corrugados con un peso soportable de cajas 50 kg, el cual posee medidas 30 cm x 43 cm x 34 cm.

Figura 11

Embalaje para despacho de la panela pulverizada



Fuente: Elaboración propia

Toma de muestra: CAES PIURA ,2022

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

El precio es considerado al por mayor y a continuación se detallan las condiciones en la siguiente tabla:

Tabla 14

Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cajas para exportación Cinta sujetadora de carga para	0.50	Unidad	200	100.00	26.32
2.	el pallet	20.00	Unidad	20	400.00	105.26
3.	Palletes de madera	27.00	Unidad	10	270.00	71.05
4.	Embalador (1)	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	315.79
TOTAL					1,970.00	518.42

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

Interpretación:

El proceso de embalaje se lleva a cabo para proteger la panela durante la manipulación, transporte y almacenamiento desde la producción hasta la llegada a la puerta del cliente final.

El costo total del empaque y embalaje da como resultado un total general que se refleja en la tabla siguiente.

Tabla 15

COSTO TOTAL DE EMPACADO, ETIQUETADO Y EMBALAJE			
Producto	Piezas al mes	Total Consumo mensual en Soles	Consumo Anual en Soles
TOTAL	8,000	1,970	23,640

Total general del empaquetado y embalaje.

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

Interpretación: En la tabla se observa el costo total de empaquetado y el embalado, en él se detalla el consumo mensual es de S/1,970.00 y anual S/23,640.

CAPITULO 7

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de seleccionado.

Figura 12

Ficha de pallet

NOMBRE	PALLET DE MADERA 1000 x 1200
IMAGEN	
PESO	Entre 8 a 10 kg
CARGA DINÁMICA	400 Kg
DIMENSIONES	Largo: 1200 mm Ancho: 1000 mm Grosor: 130 mm
COLOR	Madera, pudiendo llevar algunas marcas.
TIPO DE MADERA	Pino

NOTA: Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

7.2 Criterios usados para la selección del Pallet

Los Pallets son piezas clave para apilar de manera correcta la carga o mercancía, colocándola de forma homogénea en superficie y altura.

Existen diferentes tipos de Pallets, los cuales son utilizados de diferentes formas, teniendo en cuenta el tipo de mercancía que se va a transportar.

Es por ello que para poder elegir un buen pallets, se debe tener en cuenta los siguientes criterios:

- Medidas: Se deberán tener en cuenta el sistema de transporte, para que puedan encajar los Pallet. Es por ello que influyen mucho las dimensiones.
- Almacenamiento: Se deberá tener en cuenta cómo se va a almacenar el pallet, ¿Si es apilable?, ¿Si ocupa poco o mucho espacio de almacenamiento?
- Higiene: Se debe tener en cuenta la higiene para el transporte y la durabilidad y la facilidad de lavar.
- Peso y Resistencia: Es importante tener en cuenta el peso que puede soportar cada pallet y el posible desgaste del ello.

Además de todos estos criterios, se debe considera el costo que puede generar el transporte, ya que si el pallet es ligero, se pueden ahorrar costos, aunque también tiene sus desventajas, porque al ser ligero, su resistencia es menor.

7.3 Proceso de Palatización

Figura 13

Proceso de palatización en grafico

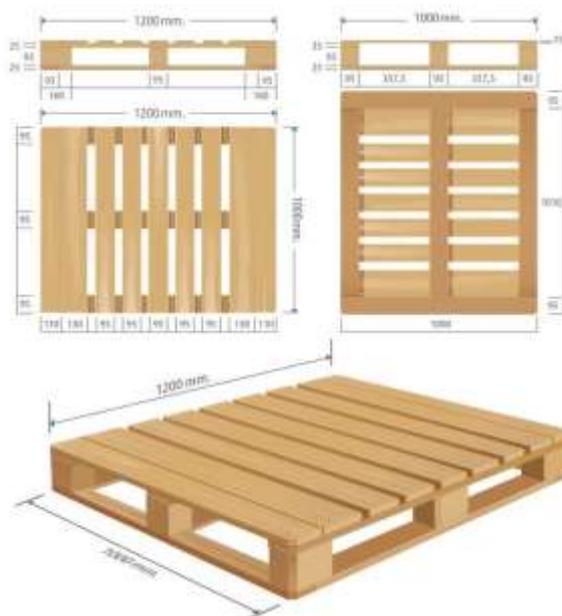


NOTA: Datos tomados de CAES PIURA 2022.

7.4 Plano de estiba del Pallet

La distribución de las cajas que van sobre el pallet, deben tener una medida adecuada para el perfecto acoplamiento con los pallets.

Figura 14 Plano de Pallets



NOTA: Datos tomados de CAES PIURA 2022.

7.5 Tiempos y costos del proceso de Paletizado

Los costos de los Pallets, se calculan de acuerdo al tamaño y calidad. Además que depende de esto para determinar el tiempo de durabilidad.

Tabla 16*Tiempo y costo del paletizado*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Acomodo de cajas de pallet	40.00	Día	30	1,200.00	315.79
2.	Otros gastos	100.00	Unidad	1	100.00	26.32
3.	Palletes de madera	27.00	Unidad	10	270.00	71.05
TOTAL					1,570.00	413.16

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

CAPITULO 8

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 15

Ficha técnica del contenedor seleccionado

NOMBRE	CONTENEDOR 20'PIES
USO	Contenedor destinado al transporte de cargas de cereales.
IMAGEN	
COMPOSICIÓN	Fabricado en su parte exterior con acero de alta resistencia y gran durabilidad, con lo que se reducen los riesgos de rotura, hurto o pérdida, brindando seguridad a los usuarios. La construcción interior es revestida de acero inox. y aluminio. El mismo cuenta con cierres de seguridad y puerta candados.
FORMACIÓN EXTRA	<ul style="list-style-type: none">- Dimensiones externas: Largo: 6,058m/ancho: 2,438m/altura:2,591m- Dimensiones internas: Largo: 5,910m/ancho: 2,346m/altura: 2,388m- Abertura de la Puerta: Ancho: 2,340m/altura: 2,282m- Cubaje: 33,2m³- Peso Max: 24,000 kg/Tara: 2,080 kg/carga:21,920 kg- Características: corner casting para movilización con carga.

NOTA: Datos tomados de Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura

2022.

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Existen diferentes tipos de contenedores, los cuales están destinados para un uso en particular. Es por ello que al elegir el correcto, se garantiza que tu producto llegue a su destino en las condiciones deseadas. Una de las ventajas de los contenedores es que brindan mayor seguridad y confianza al momento de transportar el producto.

Asimismo para elegir de manera correcta el tipo de contenedor, se debe tener en cuenta los siguientes criterios.

- Tamaño
- Certificación y conformidad ISO del contenedor
- Tipo de Producto a transportar
- Precio
- Peso

De esta manera se puede concluir que la mejor opción para transportar la panela pulverizada es el contenedor tradicional de 20' pies, el cual es utilizado para transportar productos secos, no perecibles.

8.3 Proceso de Contenedorización

Figura 16

Contenedorización de los embalajes unitarizados



NOTA: Datos tomados de CAES PIURA 2022.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Se debe adecuar de manera correcta y distribuir las mercancías en el contenedor. Es por ello que la sujeción o el trincaje se deben trabajar de manera correcta para que no exista movimiento alguno en el transporte.

Figura 17

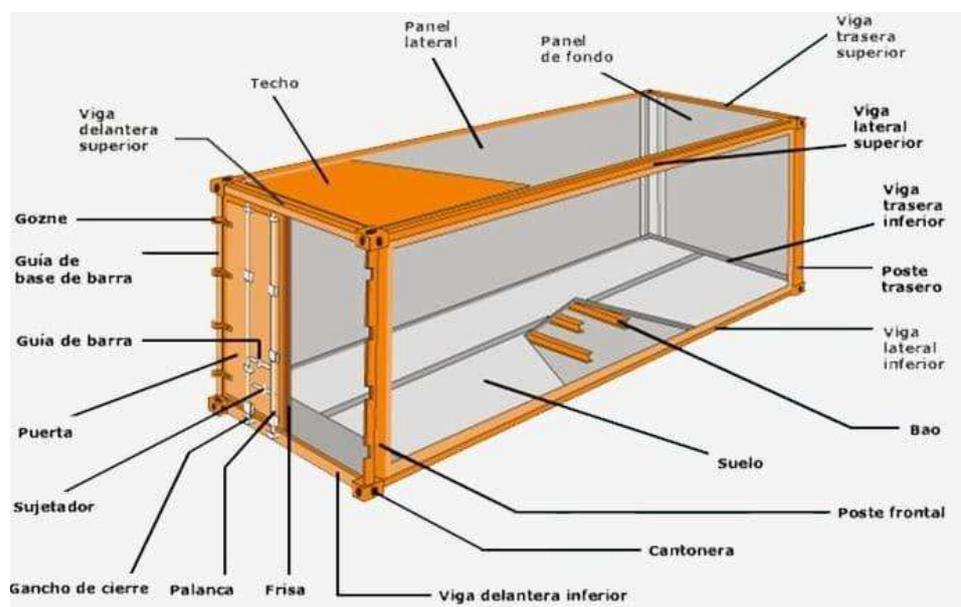
Estiba del contenedor



Fuente: CAES PIURA, 2022

Figura 18

Plano de contenedor



Fuente: CAES PIURA 2022

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 17

Proceso y costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Cargo por operador portuario	567	Unidad	1	567.00	149.21
2.	Alquiler de contenedor	3,591.00	Unidad	1	3,591.00	945.00
3.	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	567.00	Unidad	1	567.00	149.21
TOTAL					4,725.00	1,243.42

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

CAPÍTULO 9

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

La Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura, trabaja con proveedores de transportes de la zona, de esta manera brinda trabajo a las personas de la comunidad, a continuación, se detallan los siguientes:

Tabla 18

Proveedores

Nombre	Lugar
CARLOS SANCHEZ	SICCHEZ - AYABACA
ALCIDES MERINO	SICCHEZ - AYABACA

NOTA: Datos tomados de CAES PIURA 2022.

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El Costo de transporte de Montero - Callao es de S/. 3,500.00 soles. Este costo se ha determinado con base en la comparación de cotizaciones brindadas por los dueños de transportes de carga en Ayabaca. El transporte seleccionado fue, el de Carlos Sánchez, domiciliado en Sicchez – Ayabaca.

Tabla 19*Costo del transporte terrestres interno*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre Montero - Callao	3,500.00	Unidad	1	3,500.00	921.05
TOTAL					3,500.00	921.05

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Para transportar el producto a Italia, se tomaron en cuenta diferentes empresas de transporte internacional. De las cuales se determinó que la más conveniente sería la naviera MAERSK para el desarrollo de la exportación.

Tabla 20*Proveedores de Servicio de Transporte Internacional*

Empresa	Teus	% de Mercado	Buques en Operación
APM-Maersk	4.180.009	17,9	712
Mediterranean Shipping	3.599.064	15,4	557
Cosco Shipping	2.971.046	12,7	483
CMA CGM	2.706.022	11,6	511
Hapag-Lloyd	1.684.563	7,2	234
ONE	1.578.573	6,8	219
Evergreen Line	1.311.991	5,6	208
Yang Ming Marine	640.963	2,7	98
Hyundai M. M.	401.14	1,7	65
PIL (Pacific Int. Line)	386.892	1,7	119
Zim	291.468	1,2	64

Wan Hai Line	265.577	1,1	95
Zhonggu Logistics	158.824	0,7	112
IRISL Group	154.13	0,7	50
KMTC	152.483	0,7	66
Antong Holdings	144.406	0,6	117
SITC	120.47	0,5	83
X-Press Feeders Group	114.036	0,5	78
TS Line	80.273	0,3	36
SM Corp	73.882	0,3	17

NOTA. Datos tomados de la Asociación Peruana de Agentes Marítimos, 2019. Elaboración Propia.

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo

Tabla 21

Cotización flete marítimo y aéreo

COTIZACIÓN DE FLETE MARÍTIMO		COTIZACIÓN DE FLETE AÉREO	
AGENCIA DE CARGA	MAERSK	AEROLÍNEA	UPS Air Freight Consolidated
DESTINO	ITALIA-NAPOLY	DESTINO	ITALIA-MILANO
CARGA MARÍTIMA	7,339.00 USD	TRANSPORTE BASE	15,132.00 USD
PUERTO DESCARGA	329.00 USD	CARGO AD COMBUSTIBLE	1,040.00 USD
ENTREGA	224.00 USD	CARGO SEGURIDAD	494.00 USD
		CARGO AD POR VALOR DECLARADO	42.50 USD
TIEMPO	19 días 20 horas	IMPUESTO VALOR AGREGADO	24.84 USD
		CARGOS MISC .DE ORIGEN	353.00 USD
		TIEMPO	15 horas
TOTAL	7,892 USD	TOTAL	17,086.34 USD

NOTA. Datos tomados de Searates, 2022. Elaboración Propia.

Interpretación:

En la presente tabla se muestra el flete y transporte aéreo, su costo es muy elevado, en comparación con el del marítimo, por tal motivo es que la empresa exportadora se inclinó por el transporte marítimo.

CAPÍTULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Según SUNAT (2007), el agente de aduanas es aquella persona jurídica o natural, que tiene licencia por parte de aduanas, para brindarle servicios a terceros, gestionando toda clase de trámites aduaneros, en las condiciones y con los requisitos establecidos en la ley general de aduanas.

A continuación, se presentan las características del agente de aduana seleccionado para la exportación de la panela pulverizada.

Tabla 22

Proceso y costos de contenedorización

Agente aduanal contratado.

RUC	AGENTE	DIRECCIÓN	DISTRITO	REPRESENTANTE
20513061472	FARADUANAS SAC	Cal. los Tulipanes Mz. L1 Lote. 13	San Martin	RODRIGUEZ DE ANTÓN LUZ MARIA

NOTA. Datos tomados de la Faraduanas, 2022. Elaboración Propia.

10.2 Costo de agenciamiento

Respecto a los costos y trámites aduaneros, la empresa aduanera Faraduanas SAC, quien es especialista en los trámites documentarios y el transporte de mercancías, se encargará de todas las operaciones, seguimiento documentario, regímenes aduaneros y representación en todos los canales de control que se nos atribuye en el proceso de exportación.

Figura 19

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Fuente: FARADUANAS SAC (2022)

Tabla 23

Costo de agenciamiento

FARADUANAS				
ASPECTOS	COSTOS	COSTO POR CARGA/MES \$	COSTO POR CARGA/MÉS SOLES	COSTO ANUAL / SOLES
Agencia aduanal - Horarios	87.00	87.00	328.86	3946.32
Costo de Tramitación en aduanas	90.00	90.00	340.2	4082.40
Transporte interno en aduanas (contenedores)	120.00	120.00	453.6	5443.20
Almacenaje	85.00	85.00	321.3	3855.60
TOTAL		\$382.00	S/ 1,443.96	S/ 17,327.52

NOTA. Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022. Elaboración Propia

El costo de la agencia aduanera por la carga de forma mensual es de \$382.00, lo que da un resultado anual de S/17,327.52 soles.

10.3 Aseguradoras

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2022), las empresas de seguros de transportes que existen en el Perú son:

- CHUBB PERU S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS.
- LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- LIBERTY SEGUROS S.A.
- MAPFRE PERU COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

- PACIFICO COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS.
- RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS.

Según la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (2022), estos seguros de transporte, se encargan de proteger la mercadería durante el trayecto del envío del bien, incluyendo en tránsito y estadía en aduanas. Es por ello que analizando los diferentes seguros de transporte que existen en el Perú, se opta por elegir a la aseguradora Mapfre para la exportación de la panela pulverizada.

Figura 20

Logotipo empresa Aseguradora MAPFRE



Fuente: PNGWING, 2022

10.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo)

Según PROMPERU (2018), Se requiere una póliza de seguro, la cual se encargará de proteger a los exportadores contra los riesgos habituales e inusuales del comercio internacional, permitiéndoles ser indemnizados por los daños causados por hechos e irregularidades determinadas por conveniencia ocasionados.

La póliza de Mapfre, se encargará de cubrir al asegurado con las pérdidas y/o daños directos que puedan afectar a la mercancía durante su transporte y hacia puertos internacionales y/o almacenes de proveedores y/o al asegurado,

que sean consecuencia de un riesgo o causa inmediata o dominante se encuentre incluido en esta póliza. MAPFRE (2022)

Pago de la Prima

El pago de la prima se hará efectiva a partir del día y hora en que la compañía Mapfre o banco autorizado reciba el íntegro del importe correspondiente a la prima pactada, cancelando el recibo o el documento de financiamiento. Este pago será mediante la entrega de títulos valores y órdenes de pago. MAPFRE (2022)

Inicio de la Cobertura

Las partes acuerdan dar por terminado automáticamente el contrato al término de un período de treinta (30) días a partir de la fecha de vencimiento del período de pago de la primera cuota o no se haya terminado la parte de la prima de la anualidad. La liquidación se realizará de forma completa y automática sin comunicación alguna, en cuyo caso Mapfre no tendrá derecho al cobro de la prima pactada. MAPFRE (2022)

Tabla 24

Costo de la aseguradora

	COSTO PRIMA MENSUAL	
	<i>DÓLARES</i>	<i>SOLES</i>
<i>TOTAL</i>	<i>800</i>	<i>3120</i>

NOTA. Datos tomados de Mapfre 2022. Elaboración Propia

10.5 Terminales de Almacenamiento.

Según SACEX CONSULTING (2016), El terminal de almacenamiento es el resultado de la privatización de los almacenes estatales, estas empresas reciben las mercancías en un recinto aduanero principal, donde todas las mercancías quedan bajo la jurisdicción de la aduana peruana.

Los principales terminales de almacenamiento son: Maersk Perú S.A., Enapu, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Unimar S.A., RANSA, ALSA, LICSA, entre otros.

Para determinar el costo de almacenamiento del producto, se analiza la cantidad de productos que se acopiarán y según la capacidad, sacar un promedio del tamaño de contenedor que se utilizará. En este caso utilizaremos un depósito que cuenta con un diseño que permita que el servicio se maneje, de manera más rápida, asegurando la panela pulverizada. Es por ello que se decidió optar por Maersk Perú S.A.

Tabla 25

Costo del Almacenamiento empresa Maersk Perú S.A.

CALLAO	PRECIO
GESTIÓN DE DESPACHO DE CONTENEDOR PARA EXPORTACIÓN (GDCE) 20'	\$150.00 + IGV

NOTA. Datos tomados de Maersk Perú S.A. Elaboración Propia

CAPÍTULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Principales puertos en Italia

Italia cuenta con 3 puertos de carga disponible para Perú, los cuales son:

- Puerto de Livorno

Según Kripkit (2022) Es uno de los mejores puertos en Italia, por su equipamiento, el cual está dispuesto a recibir y alojar cualquier tipo de buque, está dispuesto a trasladar cualquier tipo de mercancía.

- Puerto de Salerno

Según Kripkit (2022) Es uno de los puertos más grandes y más eficientes del continente Europeo, desempeña un papel muy importante en el sistema industrial. El puerto de Salerno está conectado con las principales zonas del mundo, el cual puede garantizar diferentes servicios de transporte marítimo de manera rápida y eficiente, se caracteriza por ser un importante cruce de las autopistas del mar.

- Puerto Vado Ligure

Según Kripkit (2022) El puerto de Vado Ligure es muy importante para el desembarcadero de frutas y uno de las más grandes de Italia para transbordadores marítimos a Cocega, Cerdeña y el norte de África.

El principal aeropuerto de Italia es:

- Aeropuerto de Roma (Fiumicino)

Según Aeropuertos (2021) Se encuentra en Fiucino y sirve a la ciudad de Roma, aunque el nombre original del aeropuerto fue aeropuerto de Fiumicino, pero fue nombrada en homenaje a Leonardo da Vinci.

11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea

Análisis de Transporte por vía Marítima

Se realizó un profundo análisis del transporte marítimo y se determinó que esta modalidad mejora la conservación o durabilidad de los productos, ya que los buques permiten conservar mejor los productos que se trasladan. La seguridad y la puntualidad juegan un punto muy a su favor, ya que se trasladaran en contenedores que son robustos y en ambientes estables. Si bien es cierto el tiempo es un punto que juega en contra, pero la seguridad y el costo de transporte son factores fundamentales para la llegada.

Tabla 26

Frecuencia de Vuelos para Italia

PUERTO DESTINO	NAVIERA	DÍAS DE TRÁNSITO	FRECUENCIA
SALERNO	MSC	27	SEMANAL
	HAMBURG SUD	26	SEMANAL
	SMA CGM	29	SEMANAL
LIVORNO	MSC	32	SEMANAL
	CMA CGM	31	SEMANAL
	HAMBURG SUD	31	SEMANAL
VADO LIGURE	HAMBURG SUD	27	SEMANAL
	CMA CGM	33	SEMANAL

NOTA. Datos tomados de Siicex, 2022. Elaboración Propia

Análisis de transporte por vía Aérea

Analizando el modo de transporte aéreo, se puede definir como el transporte más rápido de mercancía, sumando que no hay barreras físicas, debido a esta rapidez, el uso de éste transporte, está experimentando un notable aumento a través de los años. Pero esta velocidad de entrega, se justifica con el alto costo con respecto a los otros medios de transporte.

Tabla 27

Frecuencia de transporte aéreo a Italia

CIUDAD DE DESTINO	ROMA
DEPÓSITO TEMPORAL	TALMA
TIEMPO	25h 20 min
LÍNEAS AÉREAS	AIR
	EUROPA
	KLM

NOTA. Datos tomados de Rutas Aéreas,2022. Elaboración Propia

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

Puerto de Salerno

El puerto está protegido al este por el muelle de 350 por el muelle de 350 metros de largo, al sur por el muelle de levante long 1.550 metros y suroeste al muelle de poniente lungo 1.180 metros.

Según Siicex (2022) la tarifa promedio en dólares del flete en contenedor de 20' es de \$2,800.00, los días de tránsito son 27 días.

FIGURA 21

RUTA MARÍTIMA CALLAO - SALERNO



FUENTE: SIICEX RUTAS MARITIMAS

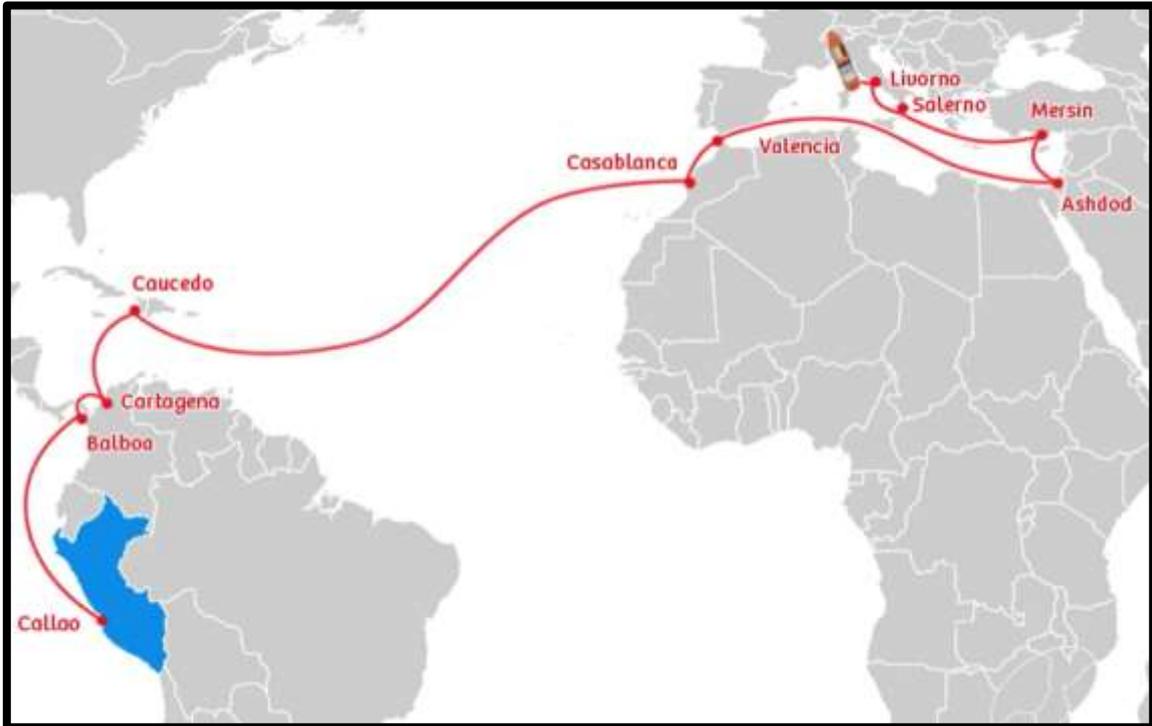
Puerto de Livorno

Según Livorno Guidatoscana (2017) Está situado a 43° 32'.6 de latitud norte y 10° 17'.8 longitud. El puerto de Livorno está bien conectado con las principales infraestructuras de transporte, está cerca de Pisa, a sólo 90 Kilómetros de Florencia y a 3km de la estación de tren.

Según Siicex (2022) la tarifa promedio del flete en contenedor de 20' es de \$2,800.00 y el transito demora 31 días.

FIGURA 22

RUTA MARITIMA CALLAO - LIVORNO



FUENTE: SIICEX RUTAS MARITIMAS

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Italia cuenta con varias empresas logísticas, pero las que más destacan son las siguientes:

BASE SPA, ENVÍOS INTERNACIONALES, LIVORNO

Es una empresa que opera internacionalmente, garantizando a todos los operadores en el sector de carga general, carga de proyecto, granel para alimentación animal y humana, materiales reciclables una gama completa de servicios garantizados por UNI EN ISO 9001: 2015, FOSFA, GAFTA e IFIA.

Figura 23

Imagen de la empresa logística Base Spa, Livorno



Fuente: www.basespa.com

FERCAM LOGÍSTICS, BOLZANO

Es un equipo experimentado que ofrece asesoramiento dedicado para gestionar las complejidades de su logística de almacenamiento y transporte en cada área de producto. Ofrecen propuestas eficientes a las organizaciones para que sus procesos logísticos se optimicen en cada etapa, desde la producción hasta la última milla.

Figura 24

Imagen de la empresa Fercam Logistics, Bolzano



Fuente: www.fercam.com

CAPÍTULO 12

DISTRIBUCIÓN

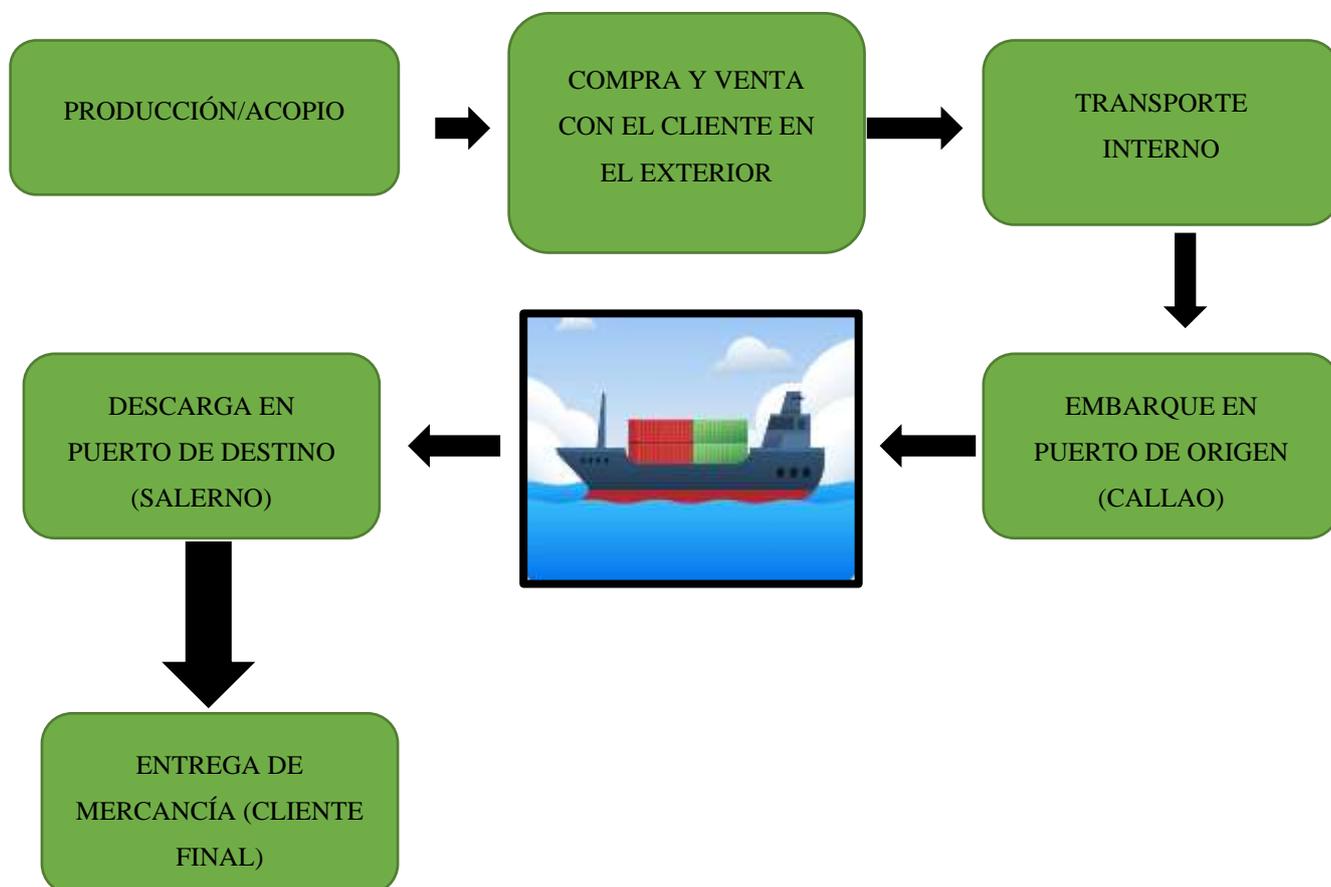
La distribución se ha convertido en un proceso muy fundamental en la comercialización de productos, desde que se inicia con los insumos hasta que llega el producto terminado a su destino, esto se da por un sencillo motivo, manejar de manera ordenada la repartición de cada pieza o producto en el lugar destinado. Cabe mencionar que para que la distribución cumpla con la misión, se debe tener en cuenta un conjunto de procesos y actividades para que la panela pulverizada se traslade desde Montero (Ayabaca) hasta Milán (Italia). Es por ello que la panela desde que llega al puerto del Callao, es descargada y almacenada en los contenedores, para que de esta manera se pueda enviar a su destino y se reciba en el puerto de Salerno (Italia).

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Para la exportación de la panela pulverizada se detalla a continuación la siguiente figura, que demuestra la secuencia comercial del proveedor y el consumidor.

Figura 25

Secuencia comercial



Fuente: Elaboración Propia

NOTA: Datos tomados de la Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura 2022.

Interpretación: Inicia la secuencia comercial con la producción y el acopio de la panela pulverizada, luego se continúa con los contratos de compra y venta, junto a los trámites documentarios, luego se transporta al puerto del Callao para que se embarque a Italia. Después llega al puerto de destino y será entregado al cliente final.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

En el país de Italia se trabajará como canal de distribución a la empresa GREENERY ITALIA S.R.L., esta es una empresa internacional que distribuye y suministra una gama completa de alimentos, y este se encargará de la distribución al consumidor final.

A continuación, se muestra la Ficha de perfil de canal de distribución:

Tabla 28

Ficha del canal de distribución

FICHA PERFIL	
Nombre comercial	GREENERY ITALIA S.R.L. 
Ciudad	VERONA
Contacto	08003335211
DIRECCIÓN	Via Sommacampagna, 63/E-Palazzo Direzionale
CERTIFICACIÓN	- H.A.C.C.P. - BRC - GLOBALGAP
TELÉFONO	+390458627111
FAX	+390458627132
PAG WEB	https://www.thegreenery.com/
EMAIL	info@greeneryitalia.com

NOTA. Datos tomados de Zipmec.eu. Elaboración Propia

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

En el contrato que se describe a continuación se manejan las generalidades, condiciones y penalizaciones y los incoterms utilizados entre las partes COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA y GREENERY ITALIA S.R.L.

Figura 26

Modelo de contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú, debidamente representada por su Presidente Sr. BERRU CALLE GUILLERMO, con Documento de Identidad N° 41469245, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Calle Arequipa Sur N°1120 Piura-Piura-Piura, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte GREENERY ITALIA S.R.L. , Número de C.I.F 02888850233, Código C.I.F 12439930152, debidamente representado por su Gerente General don SEBASTIAN DE BELLIS, con Documento de Identidad N° 80402420. Y señalando domicilio el ubicado en Via Sommacampagna, 63/E-Palazzo Direzionale – Verona - Italia, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2 Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3 Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) Estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos:
Panela Pulverizada, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$1.84 el kilo por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador el 08/06/2022 (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL GREENERY ITALIA S.R.L** a **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **GREENERY ITALIA S.R.L.**

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fabrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancia al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

GREENERY ITALIA S.R.L tendrá derecho a reclamar a **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** a **GREENERY ITALIA S.R.L.**

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

GREENERY ITALIA S.R.L examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **GREENERY ITALIA S.R.L** descubra

dicha inconformidad y deberá probar a **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA**.

En cualquier caso, **GREENERY ITALIA S.R.L** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de Comercio Exterior y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Lima, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento

arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Piura, a los 08 Días del mes de Junio del 2022.

.....
**COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA
Y SOLIDARIA PIURA**

.....
GREENERY ITALIA S.R.L

NOTA: DATOS TOMADOS DE COOPERATIVA AGRARIA ECOLÓGICA Y SOLIDARIA PIURA, 2022.

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

Las cadenas de distribución se han vuelto muy complicadas últimamente. Además no solo se toma en cuenta la complejidad en el Perú, sino en los países

a donde se exportará. Tal es el caso de Italia, ya que si lo comparamos con el nivel de supermercados del Perú, la diferencia es muy grande, empezando por gran infraestructura y la distribución moderna.

Según Natalia Ramón (2022) Italia cuenta con más de 140 empresas que se caracterizan por su distribución moderna, con facturas de más de 100 millones de Euros. Lo cual nos lleva a pensar en la gran calidad de proceso de distribución que manejan las empresas logísticas. Pero nos garantiza como exportadores a ese país, una distribución completa a nivel geográfica.

Se espera que, como parte de la evolución en la distribución, más empresas peruanas, abran oficinas comerciales en el mercado de Italia, esto que sirva como un paso estratégico de adquisiciones o que de esta manera se gestionen los envíos a través de depósitos aduaneros en el país extranjero.

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

La panela se ha vuelto tendencia en los últimos años, empezando desde la producción de su materia prima, la caña de azúcar. Pero si nos remontamos a años atrás, el simple hecho de mencionar a la caña de azúcar, nos representaba al insumo principal para la producción del alcohol etílico, el cual surge después de la fermentación de la caña de azúcar.

Según Andy Chero (2022) desde enero del presente año 2022, con el surgimiento de la guerra entre Rusia y Ucrania, produjo un aumento del 25,9% en el precio del azúcar y en lo que va de marzo, se cotiza en S/ 3.80 el Kilo,

precio superior en 40%. El alza del precio del azúcar se asocia al aumento del precio internacional de la sustancia cristalina según La Republica (2022).

El Gobierno del Perú, junto al Grupo de Análisis para el Desarrollo (Grade), menciona que por motivos de la guerra de Rusia, es que se está utilizando cada vez más la caña de azúcar para la producción del etanol. Es por ello que este insumo se verá afectado en el transcurso del año, y ocasionará que aumente el precio de la panela cada vez más.

Asimismo, es importante mencionar que no es la primera vez que el precio del azúcar aumenta considerablemente, ya que si nos remontamos hace dos años con la pandemia, recordaremos que el uso del alcohol aumentó de manera considerable para eliminar el coronavirus.

Sin embargo, según Siicex (2022) en el año 2020, el precio FOB de la panela empezaba con \$1.70 y cerró diciembre con \$1.84, demostrando que el precio de la panela fue en aumento.

CAPÍTULO 13

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

Tabla 29

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN					
	CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I.	COSTOS DEL PRODUCTO	5,954.33	29,600.00	35,554.33	9,356.40
1.1.	Materia prima directa		23,200.00	23,200.00	6,105.26
1.2.	Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3.	Gasto directo		6,400.00	6,400.00	1,684.21
1.4.	Costos Indirectos de fabricación	1,806.13		1,806.13	475.30
1.5.	Gastos generales y Administrativos	4,000.00		4,000.00	1,052.63
1.6.	Gastos Financieros	148.20		148.20	39.00
II.	COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	1,050.00	0.00	1,050.00	276.32
2.1.	Folletos	200.00		200.00	52.63
2.2.	Otros	850.00		850.00	223.68
				0.00	0.00
III.	COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	4,472.48	0.00	4,472.48	1,176.97
3.1.	Costos de Rotulado	2,400.00		2,400.00	631.58
3.2.	Costos de Empacado	60.00		60.00	15.79
3.3.	Costos de Embalaje	1,970.00		1,970.00	518.42
3.4.	Gastos en Ventas	42.48		42.48	11.18
3.5.	Otros			0.00	0.00
	COSTO TOTAL			41,076.81	10,809.69
	UTILIDAD	40%		16,430.72	4,323.87
	PRECIO EX-WORKS			57,507.53	15,133.56
3.6.	Gastos de Exportación			10,401.96	2,737.36

3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	3,500.00	3,500.00	921.05
3.6.2. Gastos Almacenaje		0.00	0.00
3.6.3. Gastos de Paletizado	1,300.00	1,300.00	342.11
3.6.4. Gastos de Contenedorización	4,158.00	4,158.00	1,094.21
3.6.5. Costo de Agenciamiento	1,443.96	1,443.96	379.99
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen		0.00	0.00
PRECIO FAS		67,909.49	17,870.92
3.6.7. Carga y Estiba	567.00	567.00	149.21
3.6.8. Gastos Financieros		0.00	0.00
PRECIO FCA ó FOB		68,476.49	18,020.13

NOTA. Datos recopilados de trabajo de investigación. Elaboración Propia

CAPÍTULO 14

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 30

Fuentes de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
<i>Aporte Propio</i>	20,000.00
<i>Préstamo Bancario Comercial</i>	55,000.00
Total Financiamiento	75,000.00

NOTA. Datos tomados de CMAC Piura 2022. Elaboración Propia

Tabla 31

Datos para valuación económica financiera

Descripción	Datos
<i>Volumen ventas en unidades</i>	8,000
<i>Precio unitario</i>	8.56
<i>Costo unitario</i>	5.13
<i>Costo fijo</i>	11,476.81
<i>Inversión</i>	55,000.00
<i>COK</i>	15%
<i>Crecimiento en ventas</i>	10.00%

NOTA. Datos tomados de Siicex. Elaboración Propia

Tabla 32*Flujo de caja financiero*

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0.00	68,476.49	75,324.14	82,856.55	91,142.20	100,256.42
Ventas		68,476.49	75,324.14	82,856.55	91,142.20	100,256.42
Valor residual						
EGRESOS	55,000.00	52,553.61	56,661.29	61,179.74	66,150.03	71,617.36
Costo Fijo		11,476.81	11,476.81	11,476.81	11,476.81	11,476.81
Costo Variable		41,076.81	45,184.49	49,702.93	54,673.23	60,140.55
Inversión	55,000.00					
Flujo Neto	-55,000.00	15,922.88	18,662.85	21,676.81	24,992.17	28,639.07
Flujo Acumulado	-55,000.00	-39,077.12	-20,414.28	1,262.53	26,254.70	54,893.77

*NOTA. Elaboración Propia***Tabla 33***Indicadores de Valuación Económica Financiera*

<i>VAN</i>	<i>15,738.66</i>
<i>TIR</i>	<i>25.32%</i>
<i>Capital de trabajo</i>	<i>-39,077.12</i>
<i>Rentabilidad</i>	<i>28.62%</i>
<i>Valor Presente Flujos Positivos</i>	<i>70,738.66</i>
<i>Valor Presente Flujos Negativos</i>	<i>55,000.00</i>
<i>Ratio Costo beneficio</i>	<i>1.29</i>

NOTA. Elaboración Propia

CONCLUSIÓN

Se concluye que la para la exportación de la panela pulverizada, se utilizará doble empaque en la presentación del producto, una bolsa de doy pack y una caja pequeña de cartón que envolverá a la bolsa, además mostrará en su rotulado información del producto. Esto con la finalidad de que el cliente final tenga mayor conocimiento del producto que consumirá.

Se concluye que la exportación se hará en cajas de cartones corrugados, los cuales llevaran dentro de ellos, un total de 40 unidades cada una y como se proyecta vender 8,000 unidades, se necesitan 200 cajas, así como 10 pallets mensuales para cubrir con todas las cajas en el contenedor.

Se concluye que los costos de la exportación aplicando el incoterm FOB, costará un total de S/68,476.49 soles, para el cual se tendrá que realizar un préstamo al banco por un monto de S/55,000.00, ya que se contará con S/20,000.00 de aporte propio. Resultando una rentabilidad de 25.32%, al vender el producto por un monto de S/8.56 c/u, equivalente a una ganancia de S/15,000.00.

La Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria Piura, debería consolidarse como una empresa exportadora con reconocimiento a nivel internacional y a la vez apoyar a la población de la región para la producción y el buen tratamiento de la panela orgánica pulverizada, acompañado de los entes reguladores de los controles de calidad, es por ello que la investigación a través de un análisis, logró identificar los puntos importantes que se deben tener en cuenta para una correcta exportación al mercado de Milán – Italia en el año 2022.

El objetivo general, es fomentar la exportación de la panela orgánica pulverizada desde Sicchez – Ayabaca al mercado de Milán – Italia en el 2022, para que así la comunidad tome conocimiento de la importancia de internacionalizar su producto generando ganancias, no sólo a nivel personal, sino también que se vea reflejado en toda la nación. Se concluye que para lograr cumplir con el objetivo, se deberá identificar los puntos, tales como: la logística a nivel nacional e internacional, el etiquetado y embalaje, los estándares de calidad, los costos de la exportación y las ganancias obtenidas al exportar.

RECOMENDACIONES

Se recomienda utilizar un solo empaque de buena calidad y seguridad para que de esta manera no sea necesario un doble empaque generando más gastos. Asimismo, el empaque debe mantener la información necesaria para el público.

Se recomienda contar con más del 50% de capital para que las ganancias se perciban en menos tiempo y de esta manera el rendimiento aumente.

Se recomienda aumentar los estándares de calidad, obtener más certificaciones y así convertir la panela orgánica en un producto más atractivo y competitivo en el mercado internacional. De esta manera se obtendrán más ganancias en las ventas.

Se recomienda realizar capacitaciones a la población, respecto al tratamiento de la panela orgánica y su importancia que tiene para crecer la economía de la ciudad, así como diferentes actividades que se realicen para generar ingresos.

BIBLIOGRAFIA

- CAES PIURA. (2022). *CAES PIURA*. Obtenido de <https://caespiura.org/panela-granulada/>
- Colan, Matute, D. (2007). "*INSTALACIÓN DE UN MODULO DE PROCESO DE PANELA GRANULADA (AZÚCAR ORGÁNICA)*". Obtenido de https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/177/panduro_jc.pdf?sequence=1
- SANCHEZ, A. M. (07 de MAYO de 2021). PRODUCTOR DE PANELA A NIVEL NACIONAL. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/colombia-es-el-segundo-mayor-productor-de-panela-a-nivel-mundial-con-16-del-mercado-3165753>
- TIERRA MADRE. (2022). *¿QUÉ ES LA PANELA?*
- TRELLES, J. (MAYO de 2020). La Panela granulada viene superando la crisis del COVID-19. Obtenido de <https://www.cooperacionsuiza.pe/la-panela-granulada-viene-superando-la-tesis-del-covid-19/>