



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO HACIA
EL MERCADO DE CHINA, SHANGHAI, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA BANANOS GMAU S.A.C., CIUDAD DE TUMBES”**

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

PRESENTADO POR

Bach. COBEÑA GUEVARA NELLY ALICIA
<https://orcid.org/0000-0001-6615-8407>

ASESOR

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

TUMBES – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a Dios, a mi amado hijo Mauricio por ser mi fuente de inspiración para salir adelante, a mi querida Madre por cada esfuerzo y sacrificio, pues sin ella no lo habría logrado. A mi padre y hermanos. A la familia Arce Rojas por haberme apoyado durante mis estudios universitarios, a Juniors Arce Rojas por ser mi apoyo incondicional en todos estos años. A todos ellos muchas gracias.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a la Universidad por formar parte de gran prestigio a nivel nacional.

En segundo lugar mi agradecimiento a todos mis docentes por compartirnos todos sus saberes y conocimientos.

Por último a mis compañeros de pregrado y del curso de titulación por sus aportes e inquietudes que también es parte de un aprendizaje.

INTRODUCCIÓN

A nivel nacional se cultivan una gran variedad de productos que son muy requeridos por países internacionales que ven al Perú como una potencia para importar productos de gran calidad y que cumplen con los procesos productivos bajo los controles y supervisiones de entidades nacionales y que son acreditadas por empresas certificadoras.

El producto que se ha seleccionado para el proceso de exportación por parte de la empresa BANANOS GMAU S.A.C., es el banano orgánico que es un cultivo que tiene un interés por su valor nutricional y por su alimentación que beneficia la salud de las personas que los consumen, y que existen diversas empresas productoras de este fruto que tiene alta demanda.

De acuerdo a los datos formulados por la Dirección de Comercio Exterior se señala que entre el 2015 y 2020 la exportación de este producto se incrementó en un 94%, alrededor de 7,000 empresas pequeñas dedicadas al cultivo de este fruto equivale a un 5%, en el 2021 la exportación a diversos países de destino aumento a un 25% dejando ingresos a 145 millos de dólares.

RESUMEN

El proyecto se ejecutó dentro de los parámetros enmarcados a la estructura y a los lineamientos desarrollados durante el curso de titulación, y enfocado al producto seleccionado para la exportación como es el banano orgánico.

Lo más importante de la estructura argumentado fue: la ficha técnica del producto, la matriz de selección de proveedores, el costo fijo del almacén, las normas técnicas aplicables, los criterios seleccionados del empaque, el proceso de embalaje, los tiempos y costos del pallet, el plano del contenedor, los costos del transporte interno e internacional, el costo de agenciamiento, el análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino, identificación y cuantificación de los márgenes y condiciones de compra, la matriz de costos de exportación, el valor actual neto y la tasa interna de retorno.

ABSTRACT

According to the structure and the arguments presented in the project, each of the chapters detailed below could be specified; the product to be exported, the most important point being the tariff classification, then the supply was detailed where the potential suppliers and the fixed cost of manufacturing were identified, later the storage was argued where the fixed cost of the warehouse could be established, likewise proceeded with the labeling and labeling complying with the technical standards to be exportable a product, it was also possible to develop the packaging analyzing the criteria for its selection, later it was framed in the packaging configuring the technical file and the packaging process, based on the unitarization properly developed the palletizing process, with respect to the container, it was possible to establish the stowage plan and the times and costs of the process, as well as the transportation, the support service for international trade, infrastructure for physical distribution in the country of origin. destination, distribution, export matrix and economic valuation financial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad.....	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2. Lay-out de almacén.....	11
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	12
3.4. Costo fijo de almacén.....	14
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	15
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	15
4.2. Normas técnicas aplicable.....	16
4.3. Proceso de rotulado.....	18
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	19
5. EMPAQUE.....	20
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	20
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	21
5.3. Proceso de empaque.....	22
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	23
6. EMBALAJE.....	24
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	24
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	25
6.3. Proceso de embalaje.....	26
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	27
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	28
7.1. Ficha técnica del pallet.....	28

7.2.	Criterios usados para la selección del pallet.....	29
7.3.	Proceso de paletización.....	30
7.4.	Plano de estiba del pallet.....	31
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	31
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	33
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	33
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	34
8.3.	Proceso de contenedorización.....	35
8.4.	Plano del contenedor.....	36
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	36
9.	TRANSPORTE.....	38
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	38
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	40
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	40
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	42
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	43
10.1.	Agentes de aduana.....	43
10.2.	Costo de agenciamiento.....	45
10.3.	Aseguradoras.....	47
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	47
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	47
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	49
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	49
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	51
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	52
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	53
12.	DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	55
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	56
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	57
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	58
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación,	

simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	58
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	59
13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	60
14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	62
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	62
14.2 Valor actual neto.....	63
14.3 Tasa interna de retorno.....	64
Conclusiones.....	66
Recomendaciones.....	67
Referencia Bibliográfica.....	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Datos de aranceles.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Asociación Alberto Fujimori.....	6
Tabla 5	Asociación comité departamental de productores de plátanos.....	6
Tabla 6	Asociación platanera San Jacinto.....	7
Tabla 7	Datos para la empresa proveedora.....	7
Tabla 8	Gastos para el proceso de exportación.....	9
Tabla 9	Registros requeridos en el almacén.....	14
Tabla 10	Datos del proceso de rotulado.....	19
Tabla 11	Datos referenciales del empaque.....	21
Tabla 12	Proceso de empacado.....	22
Tabla 13	Información del proceso.....	23
Tabla 14	Datos informáticos del embalaje.....	25
Tabla 15	Proceso de embale.....	26
Tabla 16	Información del proceso.....	27
Tabla 17	Características de los pallets.....	28
Tabla 18	Proceso de paletizado.....	30
Tabla 19	Información del proceso.....	31
Tabla 20	Ficha técnica del contenedor.....	33
Tabla 21	Proceso del contenedor.....	35
Tabla 22	Información del proceso.....	37
Tabla 23	Empresas de servicio de transporte.....	38
Tabla 24	Gastos logísticos.....	40
Tabla 25	Empresas de servicio de transporte.....	40
Tabla 26	Detalle de costo del buque.....	42
Tabla 27	Logo de agente HGN Group.....	43
Tabla 28	Logo de agente Comex.....	44
Tabla 29	Logo de agente GHC.....	44
Tabla 30	Cotizaciones para la exportación.....	45
Tabla 31	Empresas de seguro.....	47
Tabla 32	Empresa Velkon.....	47
Tabla 33	Costo para la exportación.....	60
Tabla 34	Datos de ingresos económicos.....	63
Tabla 35	Información de gastos.....	63
Tabla 36	Datos de ingresos económicos.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	11
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	16
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	18
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	31
Figura 6	Información del container.....	36
Figura 7	Logo de empresa Fargo.....	39
Figura 8	Logo de empresa Macisa.....	40
Figura 9	Logo de empresa Velkon.....	41
Figura 10	Logo de empresa CAP.....	42
Figura 11	Logo empresa Nexos.....	48
Figura 12	Logo empresa DP World.....	48
Figura 13	Puerto Callao.....	50
Figura 14	Aeropuerto Jorge Chavez.....	50
Figura 15	Empresa de servicio logístico DSV.....	53
Figura 16	Empresa de servicio logístico Logisber.....	54
Figura 17	Secuencia de mapeo.....	56

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto a exportar es Banano orgánico, fue uno de los productos que empezó con pequeños productores pero que poco a poco se convirtió en una de las frutas predilectas en el mundo orgánico a nivel internacional. El Perú está ubicado entre el top tres de competidores de banano orgánico a nivel mundial, Compitiendo así con líderes como Ecuador.

La empresa BANANOS GMAU S.A.C, se encuentra ubicada en el norte del Perú en Tumbes. Somos una empresa dedicada a la exportación de banano orgánico de alta calidad, cumplimos de forma adecuada con todos los requerimientos del mercado internacional. Nuestro objetivo principal es convertirnos en la mejor empresa exportadora a nivel nacional e internacional.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

BANANO ORGÁNICO Nombre científico: Musa Paradisiaca	
Descripción física	Color verde/amarillo Forma ligeramente curvada o alargada
Medidas	Peso 150 gramos Diámetro 5 milímetros
Consumo	En jugos Como fruta
Valores nutricionales	Calorías Potasio Proteínas Fibra

Nota. www.ipcinfo

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

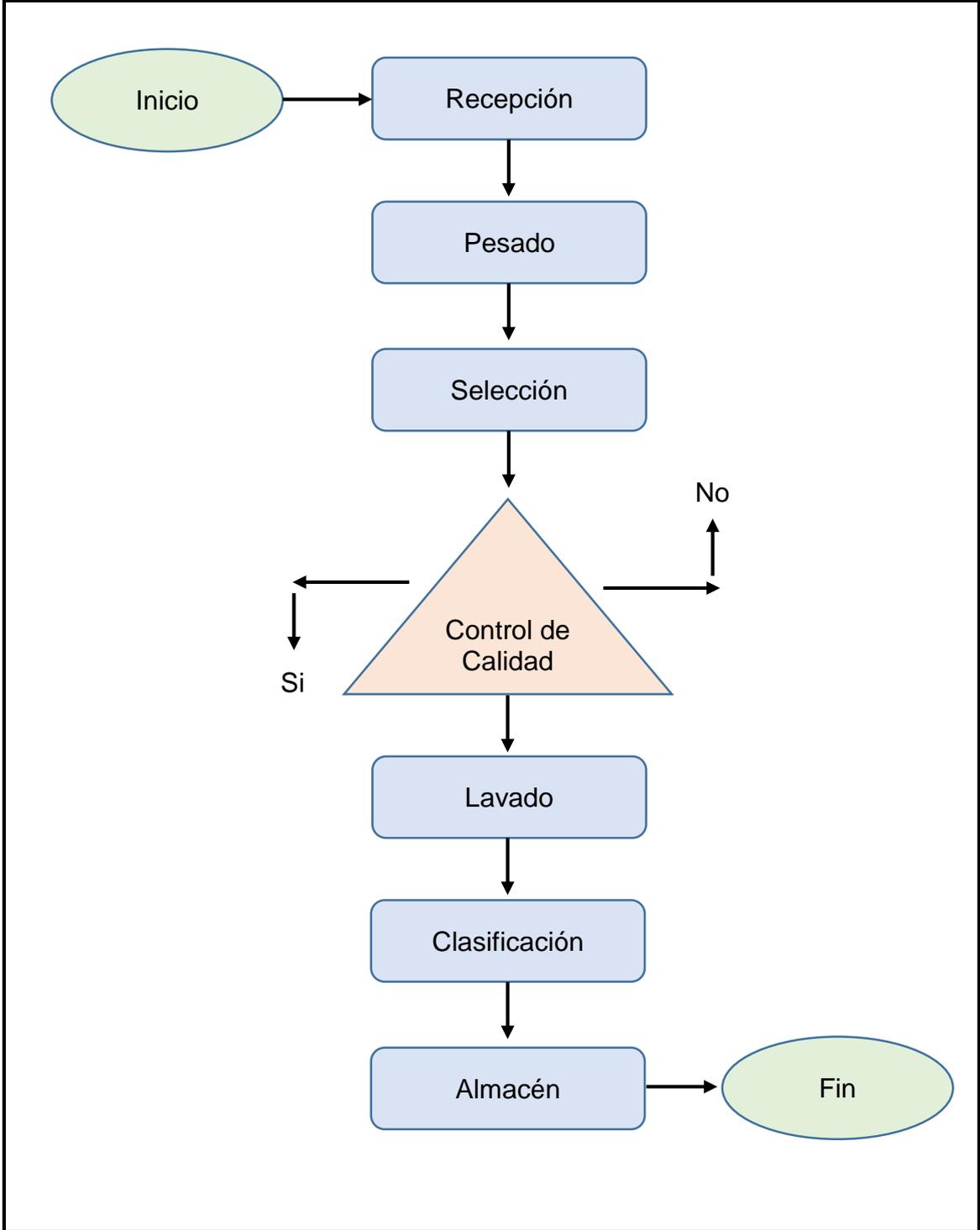
Datos de aranceles

Partida	Descripción
08.03	Bananas o plátanos frescos o secos

Nota. www.aduanet.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

La empresa productora entregara el producto banano orgánico en las mejores condiciones exigidas por nuestra empresa.

Pesado:

Se realiza este proceso para efectuar si la cantidad adquirida es la puesta en el contrato entre ambas partes.

Selección:

El producto pasa por una faja transportadora y el personal capacitado seleccionara aquellos que muestren buenas condiciones y los que no son separados para que no afecte la exportación y sus exigencias del importador.

Lavado:

Se realiza el lavado o remoción del látex y se realiza también el tratamiento químico de los bananos a exportar.

Clasificación:

Se realiza la verificación correspondiente si es banano de primera mano listo para exportar o banano de segunda mano para mercado nacional.

Almacén:

Es llevado a la cámara frigorífica para ser almacenado manteniendo la cadena de frio para conservar fresco el banano.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Empresas	
Asociación Alberto Fujimori	Departamento de Tumbes
Asociación Comité Departamental de Productores de Plátano	
Asación Platanaria “San Jacinto”	

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

Razón Social	Asociación Alberto Fujimori
Tipo de Empresa	Asociación
Condición	Activo
Fecha Inicio	2000
Dirección Legal	Panamericana Norte Km 200
Ubicación	Tumbes, Perú
Teléfono	933347945

Nota. S/E**Tabla 5***Empresa proveedora*

Razón Social	Asociación comité departamental de productores de plátano.
Tipo de Empresa	Asociación
Condición	Activo
Fecha Inicio	1995
Dirección Legal	Francisco Navarrete N°564
Ubicación	Tumbes. Perú
Teléfono	971999531

Nota. S/E

Tabla 6*Empresa proveedora*

	
Razón Social	Asociación platanera "San Jacinto"
Tipo de Empresa	Asociación
Condición	Activo
Fecha Inicio	2000
Dirección Legal	San José N°222
Ubicación	Tumbes. Perú
Teléfono	923268621

Nota. S/E**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Datos para la empresa proveedora*

Indicadores	Alberto Fujimori	Productores de Plátano	San Jacinto
	Valor %		
Precios	10	20	15
Seguridad	15	20	10
Transporte	20	20	15
Certificaciones	15	20	10
Cercanías	20	20	15
Puntuación	80%	100%	65%

Nota. Autoría propia

Resultado: de acuerdo a los criterios y a las empresas productoras participantes se adjudicó como ganadora la empresa Asociación comité departamental de productores de plátano, será quien abastecerá con banano orgánico a nuestra empresa.

2.3 Control de calidad:

La calidad en el centro de trabajo va más allá de crear un producto superior a la media y de buen precio, ahora se refiere a lograr productos cada vez mejores, a precios cada vez más competitivos; esto entraña hacer las cosas bien desde la primera vez, en lugar de cometer errores y después corregirlos. (Tarí, 2000)

Norma Técnica Peruana:

De acuerdo al producto seleccionado como es el aguaymanto se debe considerar la Norma GIP 103 donde se señalan los criterios de calidad que se deben implementar para el producto y sus procesos productivos. (INACAL, 2022).

Los controles de calidad están enmarcados en los siguientes aspectos técnicos y los procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá banano de primera calidad considerando satisfacer los requisitos del cliente y cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.
- En base al HACCP; nuestra empresa aplicara el sistema en forma de providencia para asegurar la inocuidad del banano desde cosecha hasta el hasta el consumidor.

- De acuerdo al BPM; nuestra empresa aplicara metodología y disciplina para mejorar y optimizar los procesos en la organización

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Banano Orgánico	49,140 Un.	0.10	4,901.40
Procesos	19,140 Un.	-	5,460.00
Rotulado (Etiquetas)	20 Planchas	10.00	200.00
Rotulado	756 Cajas	2.00	1,512.00
Empacado (Cajas)	756 Fundas	1.50	1,134.00
Embalado (Cajas)	756 Cajas	3.00	2,268.00
Paletizado	18 Pallets	100.00	1,800.00
Costo			S/. 17,275.40

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

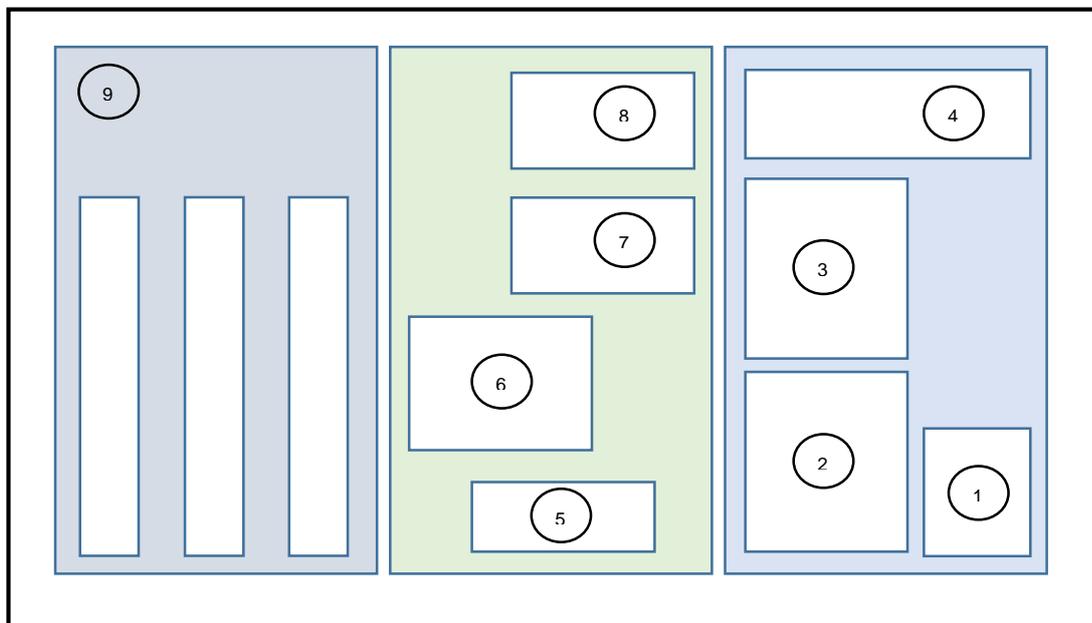
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa BANANOS GMAU S.A.C., desarrolla una estrategia de almacenamiento teniendo instalaciones seguras y preparadas, con maquinarias y equipos que son exigencias por las autoridades competentes. El almacén será un lugar seguro y con ventilación para mantener en buen estado los productos a exportar, tendrá un techo impermeable, con una humedad no mayor a 12%, para proteger la mercadería de una exposición al sol, lluvias y otro tipo de eventos de la naturaleza. El almacén cuenta con una infraestructura de material noble y con un sistema de alarma contra incidentes. (Pérez, 2014)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

El almacén es una unidad de servicio clave en una empresa siendo parte de su estructura orgánica y funcional. Su principal función es el resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos de la empresa. Por lo tanto, la gestión del almacén repercute en todas las áreas de la organización. (www.simlevante.com)

Equipamiento:

- **Montacarga:** Se encarga del movimiento interno de la mercancía desde el área de producción al almacén, marca TCM y capacidad 1.5 TN.
- **Balanzas electrónicas:** Se encarga del pesaje con alta precisión, marca SUMINCO y modelo 2056SS.
- **Cámara de refrigeración:** Son instalaciones de refrigeración que tiene como fin el de reducir la temperatura.
- **Sistema de retención de bandejas:** Permite que se transporte con mayor facilidad las bandejas con el producto, material acero inoxidable S304/S316
- **Computadora:** Es una herramienta esencial para la automatización de algunos procesos, marca HP y modelo 200 all in one.
- **Impresora:** Permite imprimir, escanear y fotocopiar ahorrando así tiempo y el pasaje de documentos de acá para allá, marca EPSON y modelo L3250.
- **Pallet:** Facilita el levantamiento y movimiento de la carga desde el área de producción al almacén, tipo europeo.
- **Extintores:** Los extintores son la primera línea de defensa en caso de un incendio, clasificación de extintor 40^a

- **Luces de emergencia:** Permite la iluminación en caso de una emergencia.
- **Cortinas industriales:** Están elaboradas a base de PVC, permiten la separación de cada área de trabajo, bloquean la entrada de insectos y polvo.
- **Escritorios:** Permite ser usado en el entorno del trabajo, material madera.
- **Cable vía:** Permite trasportar el racimo de banano por cada área para ser procesado, marca JNK HARDWARE.

Implementos de Seguridad para el Personal:

- **Guantes industriales:** Permite proteger, mantener las manos limpias y disminuye la probabilidad de transmisión de microorganismos.
- **Zapatos industriales:** Permite proteger de cualquier accidente o cualquier riesgo al trabajador.
- **Mandiles industriales:** Permite proteger al trabajador de cualquier riesgo.
- **Casacas térmicas:** Permite protección contra el frio, son usados en la cámara frigorífica
- **Faja de columna:** Permite protección en la columna lumbar, Son usadas para levantar peso.
- **Herramientas:** Permite y facilitan los procedimientos perfeccionando el trabajo.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 9

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Equipamiento			
Montacarga	1	195.00	195.00
Balanzas electrónicas	2	1,950.00	3,900.00
Cámara de refrigeración	1	42,900.00	42,900.00
Sistema de retención	1	1,365.00	1,365.00
Computadora	1	1,950.00	1,950
Impresora	1	1,170.00	1,170.00
Pallet	30	10.00	300.00
Extintores	4	500.00	2,000.00
Luces de emergencia	8	100.00	800.00
Cortinas industriales	4	200.00	800.00
Escritorios		1,170.00	1,170.00
Cable vía	1	1,950.00	1,950.00
Implementos			
Guantes	14	20.00	280.00
Zapatos	7	60.00	420.00
Mandiles	7	25.00	175.00
Casacas	7	30.00	210.00
Faja	7	15.00	105.00
Herramientas		2,710.00	2,710.00
Costo Total			S/. 62,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

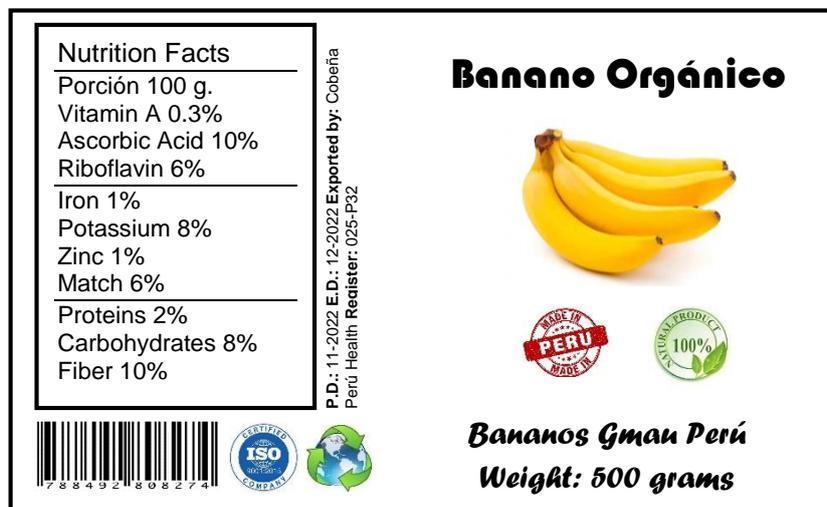
ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

En la elaboración del producto, específicamente la etiqueta, el exportador debe conocer y cumplir las regulaciones específicas de etiquetado que el país de destino exige al producto que se pretende exportar, caso contrario, al llegar a la aduanas del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con las normas de etiquetado. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar. En cada país existe alguna normativa que se encarga de establecer y verificar el cumplimiento de las regulaciones de etiquetado de las mercancías que se han de comercializar hacia el país de destino. (www.diariodelexportador.com)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

Todas las plantas de producción como las empacadoras deberán contar con permisos y certificados fitosanitario emitido por SENASA y son las siguientes:(www.sensa.gob.pe)

- Certificado del cumplimiento del plan de manejo orgánico; es la certificación que garantiza que se cultivó siguiendo la producción orgánica.
- Certificación del curso “escuela de campo de agricultores”; esta certificación ayuda a que los agricultores identifiquen y resuelvan problemas que afectan su producción, es decir, aprenden como es el correcto manejo integrado de plagas y enfermedades.

- Certificado fitosanitario; Esta certificación se expide para indicar que los productos a exportar cumplen con los requisitos fitosanitarios, este documento es emitido por SENASA después de la inspección.

Según DIGESA: (www.digesa.minsa.gob.pe)

Certificado sanitario; se otorga previa conformidad de los requisitos como: Habilitación sanitaria, inspección del lote y análisis microbiológicos establecidos en la norma sanitaria vigente.

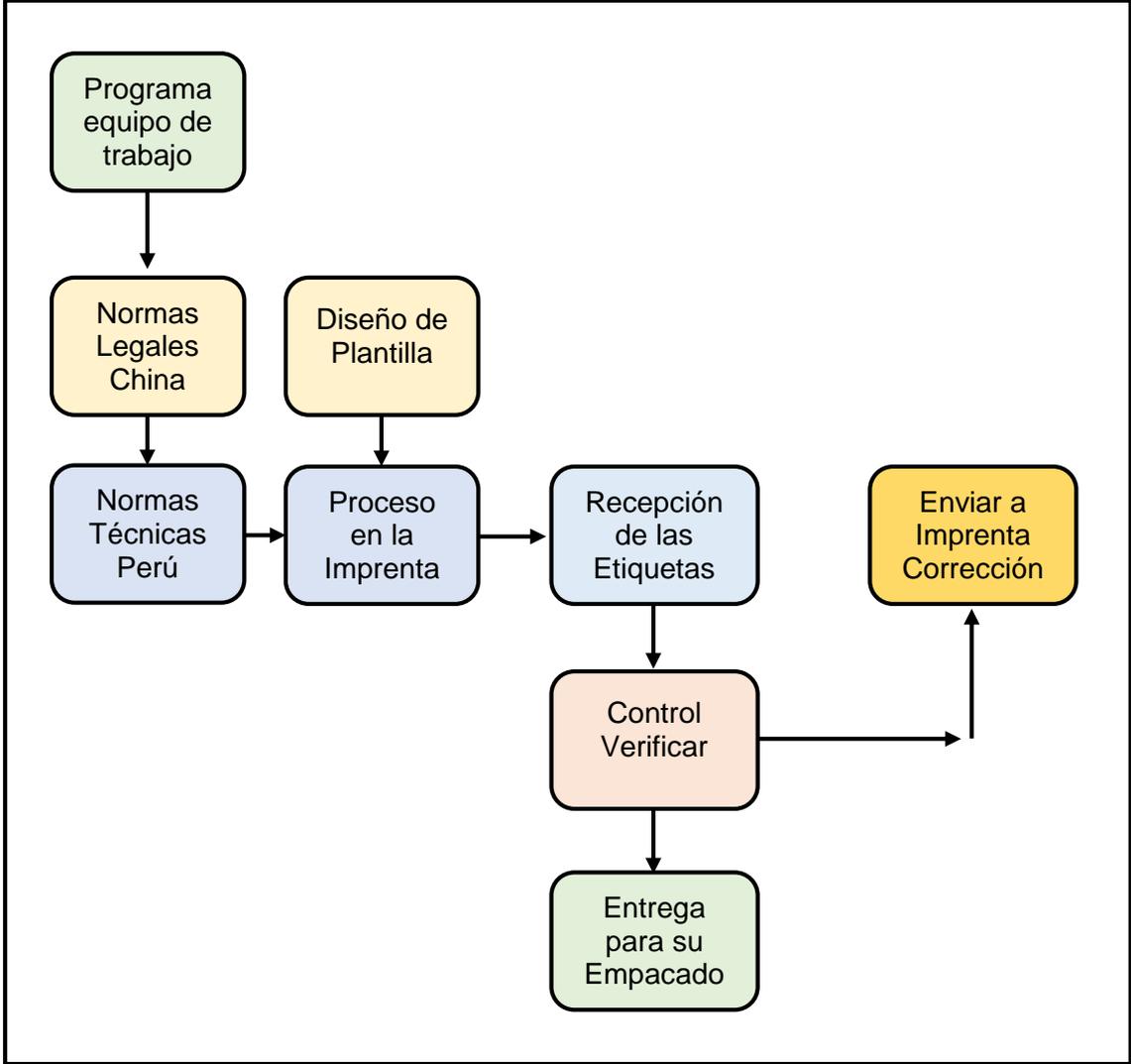
Normas de China para la Importación:

De acuerdo con el protocolo de requisitos fitosanitarios para la exportación de banano orgánico a China, se puede mencionar las siguientes normas que son de mayor interés para el proceso de exportación: (www.gub.uy).

- Para poder exportar el banano orgánico, primero se debe estar registrado y aprobado por GACC (The General Administration of customs of china) antes del inicio de la temporada de exportación.
- El banano debe cumplir con las leyes y regulaciones fitosanitarias vigentes.
- La planta empacadora deberá estar aprobada por el ente regulador de su país.
- Para poder exportar el banano, las cajas de cartón se marcarán en chino o inglés con la leyenda "Export to the P.R. China", nombre del producto, nombre de la empacadora y el número de registro.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4
Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

La prestación del servicio de las etiquetas su costos fue de 1,712.00 soles y los tiempos asumidos fueron 40 horas, la empresa contratada es responsable

del personal, maquinarias, equipos, insumos y otros que son responsabilidad y que están incluidos en el costo final.

Tabla 10

Datos del proceso de rotulado

Información	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	20 Planchas	8 horas	200.00
Rotular	756 Cajas	16 horas	1,512.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		40 Horas	1,712.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final. El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se debe diseñar para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final. (www.envasados.es)

Tabla 11*Datos referenciales del empaque*

Bolsas de plástico	
El empaque seleccionado para el proceso de exportación es la funda de banano, este tipo de bolsa en resina de polietileno de baja densidad evita que la humedad y que los vapores de agua ingresen.	
Características Generales	Perfectamente sellado Permite que llegue fresco Evita ataque de microorganismos Fácil su sellado
Material	Polipropileno
Capacidad	65 bananos
Medidas	Largo 50 cm., x Ancho 32 cm.

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Deben ser resistentes a la tensión
- Flexibilidad a la hora del estiramiento
- Resistencia al rasgado
- Su fabricación debe resistir impactos
- Las bolsas deben tener rigidez
- Estabilidad térmica
- Reduce la humedad

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Una vez contar con el producto y haya pasado sus primeros procesos productivos
	Los bananos pasan por un proceso de lavado, tratamiento químico y clasificado para continuar con el proceso de empackado
	Este proceso consiste en colocar manualmente los sellos que identifican la marca comercial con la se vende y se hace de acuerdo a la certificación y mercado de destino
	Se seleccionan los productos para su empackado

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Para este proceso se buscó a una empresa que cumpla con las maquinarias y el personal adecuado para el empaque de los productos, el costo total es de 1,134.00 soles y los tiempos en los procesos es de 24 horas.

Tabla 13

Información del proceso de empackado

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			400.00
Empaques	756		734.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	1,134.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje en logística es una herramienta fundamental para el traslado de la mercadería ya que resguarda al producto durante todo el trayecto. Sin embargo, también resulta importante por otros motivos. El embalaje tiene la funcionalidad de acondicionar la mercancía, conservarla y protegerla durante los procesos logísticos a cumplir. Además, brinda a los encargados de llevar a cabo el proceso, la facilidad de manipularla o llevarla de un lugar a otro. Por supuesto, cada producto o mercancía son distintos y por ende, requieren diferentes tipos de embalaje de acuerdo a sus propias características. (www.coplasem.com)

Tabla 14

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
El embalado seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado, este tipo de caja es la más adecuada para exportar por su practicidad, presentación, resistencia y comodidad	
Beneficios	Buena manipulación Imprimir información Amigable con el medio ambiente Es inocuo para el producto
Características Técnicas	
Medidas	Largo 40 cm., Ancho 39 cm., Alto 23 cm.
Material	Cartón triple corrugado
Capacidad	25 kilos

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

- Saber si el embalaje no afectara al producto
- Cuáles son los niveles de protección
- El trayecto para adaptarse al clima o temperaturas
- La posición de los cajas
- El costo que se ajuste al presupuesto de la empresa
- Si permite impresión de datos o pegar las etiquetas
- La presentación de tu mercadería ante tu cliente

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 15

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	La empresa se suministra del producto a exportar y se le aplica los procesos productivos
	Se colocan etiquetas en algunos plátanos como señala de calidad
	Este proceso consiste en el empackado en las fundas, se acomodan los gajos de tal manera que no haga presión entre ellas, luego se procede al amarrado. En las fundas van 65 bananos
	La última fase de este proceso consiste en colocar las tapas y presionar hacia abajo hasta hacer coincidir las perforaciones entre en el fondo y la tapa.

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

El costo que se asumirá por este proceso productivo es de 2,68.00 soles donde se cubre las maquinarias, insumos, equipamientos y personal, el tiempo utilizado es de 16 horas.

Tabla 16

Información del proceso

Detalle	Embalados	Tiempos	Costos S/.
Personal			600.00
Embalados	756		1,668.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	2,268.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 17

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	

El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el europeo por las medidas ya que permite encajar perfectamente las cajas de banano.

CARACTERÍSTICAS	
Medidas	Largo 120 cm., Ancho 80 cm., Alto 14.5 cm.
Material	Madera roble
Capacidad	1,500 kilos
Norma	UNE-EN13698-1

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

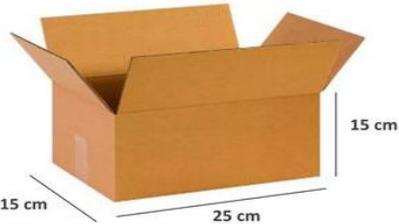
Para la exportación es importante seleccionar los pallets, su costo, versatilidad y eficiencia son algunos indicadores que se deben considerar, a continuación se señalan los siguientes criterios técnicos: (www.logismarket.es)

- El éxito de los pallets europeos se debe principalmente a las grandes ventajas que supone su uso en el transporte de mercaderías.
- Se trata de una estructura ideal para su manejo en almacenes automáticos siendo fácilmente transportables.
- Sus dimensiones están concebidas para que las cajas se adapten perfectamente.
- La normalización de los pallets es su estandarización de los espacios en los diferentes medios de transporte, como camiones y contenedores marítimos que es el más utilizado para la exportación.
- Por sus medidas ya normalizadas permite establecer la cantidad de cajas que se van a depositar.

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 18

Proceso del paletizado

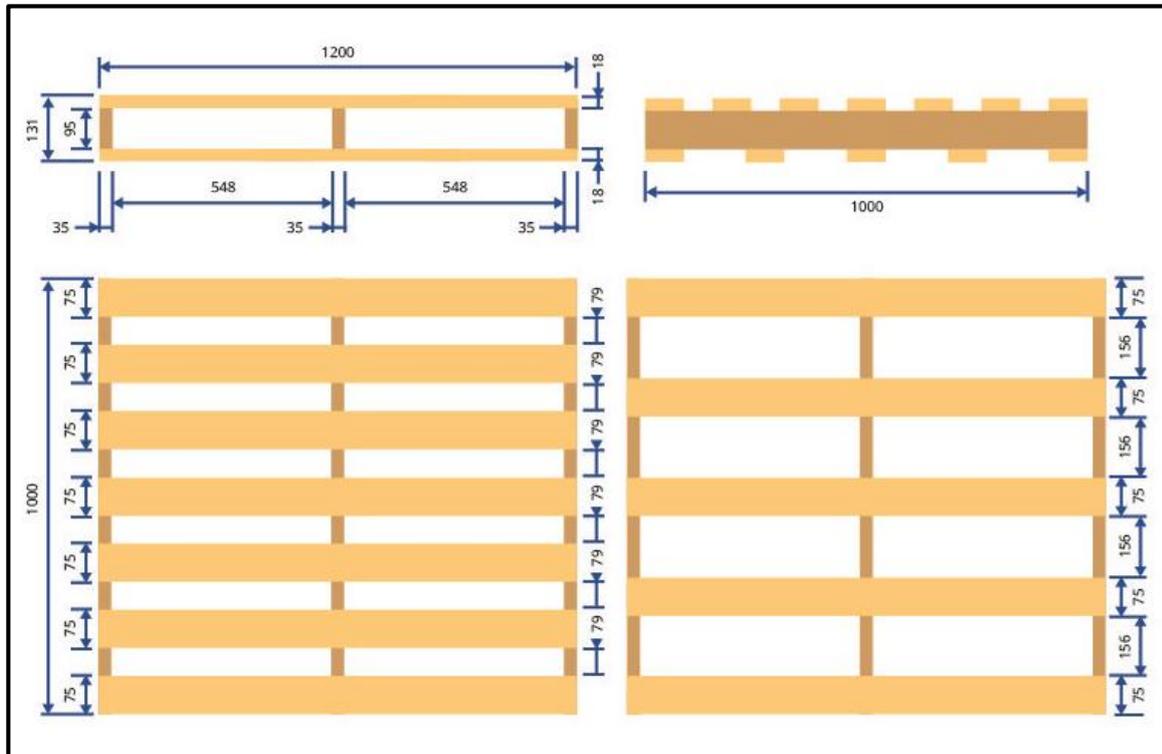
INFORMACIÓN	
	<p>Realizado los principales procesos productivos en los productos como son los bananos orgánicos se procede ubicarlos en los pallets seleccionados para que las cajas se ubican de manera segura y permita un traslado seguro ya sea en el transporte interno y el buque para el transporte inetrnacional.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 19

Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			800.00
Pallet	18		1,000.00
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,800.00

Nota. Autoría propia

Se tercerizo este proceso para cargar las cajas en los pallets y que estén bien asegurados para su traslado su costo total es de 1,800.00 soles y se utilizaron 18 pallets, el proceso tiene un tiempo de 8 horas y la empresa que se encarga asume el personal, maquinaria y otros aspectos.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 40´</p>	
------------------------------	--

Este contenedor permite conservar la mercancía durante un viaje de largo tiempo, el principal uso de este contenedor es para alimentos ya que permite que lleguen lo más frescos posibles.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	40´	8´	6´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	12,025 m.	2,352	2,393
Volumen	67,7 m ³		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los contenedores poseen una estructura bien diseñada, la que les da resistencia y seguridad para ellos y las mercancías que contienen y los habilita para ser transportador por diferentes modos de transporte y para ser manipulados con facilidad: (www.icontainers.com)

- Un contenedor o container es un recipiente de carga destinado al transporte tanto internacional como nacional mediante las vías marítimas, fluviales terrestres y/o aéreas.
- El tamaño y forma del mismo varía en función del largo y alto deseados. Aun así la forma y características del mismo están reguladas de acuerdo con la normativa ISO-668:2 (International Organization for Standardization).
- Esta regulación también facilita la manipulación y adaptación del mismo a las cubiertas de los buques y los espacios de carga de buques y camiones.
- En cuanto a la identificación informar que lógicamente todos los contenedores llevan una identificación alfanumérica para hacer seguimiento.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 21

Proceso del contenedor

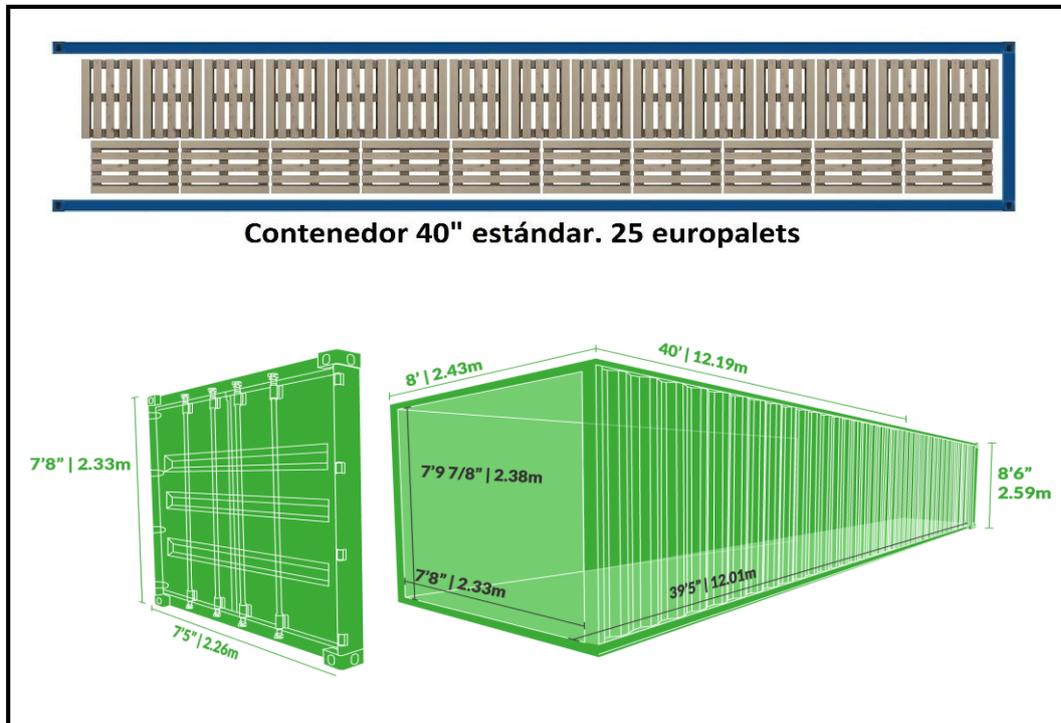
INFORMACIÓN	
	<p>Asegurando el producto en los procesos antes mencionados se procede a trasladar las cajas al contenedor y ubicarlos adecuadamente como se establece en las normas de exportación, luego el contenedor mediante una grúa es trasladado al barco marítimo que trasladará la mercancía al país de destino.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del contenedor



Nota. www.icontainers.com

7.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Se señala que el contenedor es el último proceso de la exportación del país de origen, para ello la mercancía debe cumplir con las normas y controles como lo exige aduanas, el costo tal es de 2,800.00 soles cuyos procedimientos es cubierto por la empresa seleccionada, los tiempos para tal etapa es de 3 horas efectivas, siendo el contenedor de 40 pies para soportar la cantidad de pallet.

Tabla 22*Información del proceso*

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			1,000.00
Contenedor	40´		1,800.00
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 23

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
AG Logistcs Group	Las empresas de servicio de transporte nacional sus oficinas están ubicadas en la ciudad de Lima
Flor de Maria	
Fargo Line	
Maritu Servicie	
Macisa	

Nota. Autoría propia

Transporte Interno: Fargo Line

Dirección: Av. Néstor Gambeta Km. 10

Servicios:

- Soluciones logísticas
- Transporte y distribución
- Depositos temporales
- Deposito aduanero

Figura 7

Logo de empresa



Nota. www.fargoline.com.pe

Transporte Interno: Macisa

Dirección: Marie Curie 132 – Ate Vitarte

Servicios:

- Transporte logístico
- Gestión de carga
- Monitoreo y seguimiento
- Asesoría integral

Figura 8

Logo de empresa



Nota. www.macisa.com

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 24

Gastos logísticos

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Tumbes - Callao	1,267.5 Kilómetros	S/. 3,100.00	24 h. 50 min.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
Velkon Cargo	Lima – China
Grupo CAP Logistic	
Boluda Lines S.A.C.	

Nota. Autoría propia

Transporte Internacional: Velkon Cargo

Dirección: Calle Pedro Peralta 219

Servicios:

- Transporte marítimo
- Servicio aéreo
- Currier
- Agente de aduanas

Figura 9

Logo de empresa



Nota. www.velkoncargo.com

Transporte Internacional: Grupo CAP Logistic

Dirección: Av. Mz. A Lt. 6 Urb. Aero Industrial Gambeta - Callao

Servicios:

- Carga con temperatura controlada
- Transporte marítimo
- Maquinaria pesada
- Proyectos especiales

Figura 10

Logo de empresa



Nota. www.caplogistics.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 26

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - China	1,100	4,620.00	19 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Logo de agente

Empresa	
Dirección	Calle Carlos Augusto Salaverry 181
Teléfono	+51 99 656 1247

Empresa dedicada a ofrecer los servicios de asesoría para soluciones en aduanas, agente de carga en sus servicios multimodales y agencia de aduanas para el comercio exterior.

Nota. www.hgngrup.com

Tabla 28*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle Ricardo Palma 212 - Callao
Teléfono	01 695 0891

Los principales servicios son agenciamiento sobre controles de aduanas, cuenta con flota de transporte para la distribución de los productos y asesoría para la exportación.

Nota. www.comex.com

Tabla 29*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle los Cedros 103 - Callao
Teléfono	51 952 743 178

Ofrece los servicios de flete para la embarcación, proceso de aduanas, cuenta con modernos transportes y también brinda los mejores costos de seguros para la exportación.

Nota. www.ghcgroup.com

10.2 Costos de agenciamiento:

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

Tabla 30

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022

PROFORMA [REDACTED]

Despacho N° [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO
Aduana: MARITIMA CALLAO
Nave / Aviación:
Tipo de cambio: 4.20
Peso bruto: 0.00
Valor CIF US\$ 118,634.79
FOB US\$ 121,007.49
Valido: 30-11-2022

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]

Teléfono: [REDACTED]

Fax: [REDACTED]

Contenido:

Destino: CHINA – CHANGHAI

Fecha de Llegada:

Flete US\$ 1,100.00

Seguro US\$ 250.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV

S/ 21,354.26

IPM

S/ 2,372.70

Total Aduana

S/ 121,007.49

Gastos

Gastos operativo	\$ 65.00
Documentos de aduanas	\$ 25.00
Gastos administrativos	\$ 95.00
Transporte	\$ 90.00
Almacenaje	\$ 120.00

Total Gastos

\$ 395.00

Comisión

\$ 200.00

IGV 18%

\$ 107.10

TOTAL

\$ 702.10

SON: Ciento veintiún mil siete y 49/100 SOLES

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

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

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

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO - PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: CHANGHAI - CHINA	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 40 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

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

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

TOTAL GENERAL				413.20
----------------------	--	--	--	---------------

Observaciones:

Valido al 30/11/2022

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

10.3 Aseguradoras:

Tabla 31

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
Velkon	250.00	1,050.00
VIP	265.00	1,113.00
MAPFRE	270.00	1,134.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Este sistema permite que los productos que son trasladados cuenten con un seguro para imprevistos durante el transporte marítimo a China:

Tabla 32

Empresas Velkon

Descripción	Costo \$	Total S/.
Velkon	250.00	1,050.00
01 759 0836	comercial@velkoncargo.com	

Nota. www.zurulatam.com

10.5 Depositos temporales:

NEXOS Operador Logístico SAC:

Cuenta con 3,000 metros cuadrados cuya infraestructura está destinada a ofrecer almacenes, por su tecnología se adapta a cualquier tipo de mercancía, sus servicios logísticos también incluyen:

- El recojo de los productos
- Inventarios de los bienes
- Servicios de picking y packing

Figura 11

Logo empresa



Nota. www.nexos.pe

DP WORLD:

La empresa cuenta con licencia para almacenar mercadería temporal, el servicio se complementa con la revisión de los documentos legales, supervisión de datos, transmisiones de aduanas, una zona para revisión intra portuaria, con la finalidad de agilizar los trámites con mayor rapidez y eficacia dentro del terminal.

Figura 12

Logo empresa



Nota. www.dpworldcallao.com.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

El Perú tiene 3.080 kilómetros de costa y mantiene diversos terminales marítimos que son muy importantes para el comercio exterior, ya que el 91% de todas las exportaciones es mediante este sistema. En la actualidad se cuenta con 61 puertos marítimos de los cuales Callao, Paita y San Martín sobresalen en materia de exportaciones. El terminal portuario del Callao recibe más volumen de tráfico y es el de mayor capacidad de almacenaje de carga y descarga, cuenta con 5 embarcaciones y puede soportar 15 contenedores. (www.splogistics.com)

Figura 13

Puerto Callao



Nota. www.splogistics.com

Aeropuertos:

El Perú cuenta con terminales aéreas en todo el territorio pero no todos cuentan con la capacidad e infraestructura para el comercio internacional, en el 2017 el Perú ocupó el puesto 86 de 137 países sobre infraestructura aérea, la operatividad aeroportuaria es del 5.7%, dentro de los productos que se exporta destacan metales, agroindustriales y textiles, siendo el aeropuerto para tal el internacional Jorge Chavez. (www.comexperu.org.pe)

Figura 14

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.comexperu.org.pe

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

Datos del sistema vial:

Desarrolla una red de carreteras y autopistas con una longitud de 5,20 millones de kilómetros, en la última década la red ha triplicado su capacidad, el sistema se compone de 7 autopistas que conectan con todas las capitales provinciales y ciudades. Sus autopistas son de 6 carriles en su mayoría de tramos para facilitar el transporte público y el de carga pesada, este sistema le permite al transporte multimodal cubrir sus tiempos para abastecer de mercadería los distintos estados. (www.datosmundial.com)

Información portuaria:

El sistema portuario chino se ha convertido en un eslabón de la cadena de suministro mundial, China divide sus puertos por zonas geográficas, en la delta Yangtsé se centra la zona portuaria de mayor tránsito de contenedores, en esta área se ubica el puerto de Shanghái, movilizándolo 15.550 millones de toneladas métricas de productos importados y el triple para sus exportaciones.

Detalle aeroportuario:

Un valor fundamental en el comercio internacional de China es su infraestructura aérea, se conecta con 215 países para la carga mercancías, este intercambio permite movilizar más de 10 millones de toneladas de productos, cuenta con 241 aeropuertos y 47 de ellos son para el transporte de pasajeros y para la carga de mercancías, su principal ventaja que tienen los aeropuertos de China es que están conectadas con una red de carretas y rutas ferroviario.

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

Lista de terminales portuarios: (www.datosmundial.com)

- Ningbo Zhoushan
- Tangshan
- Shanghái
- Qingdao

Relación de aeropuertos internacionales:

- Hong Kong
- Shanghái Pudong
- Guangzhou Baiyun
- Pekín
- Beijing Daxing
- Chengdu Tianfu

Servicios:

El sistema aéreo en todos sus estados cuenta con servicios de almacenes, transporte de servicio de carga, agentes de desaduanaje, consultores externos y agentes de distribución comercial.

Restricciones:

China no permite que se importen:

- Café
- Sustancias tóxicas
- Artículos manufacturados

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino:

DSV Global Transport and Logistics:

Es una gran empresa cuya finalidad es el transporte de mercancía en China, siendo uno de los países de mayores importaciones y exportaciones de productos que provienen de todo el mundo. DSV tiene sucursales en las principales ciudades de China permitiendo abarcar los principales puertos y aeropuertos, cuenta con 20 años en el rubro de soluciones logísticas y mantiene relaciones comerciales con más de 60 países estratégicos.

Figura 15

Empresa de servicio logístico



Nota. www.dsv.com

Logisber Forwarding:

Se sede principal se ubica en Shanghái, sus principales servicios logísticos se refieren a las empresas exportadoras e importadoras de diversos productos y de distintos países, ofreciéndoles ventajosos servicios en el transporte marítimo, aéreo y terrestre, además de complementar operaciones de aduanas. Cuenta en China con más de 250 vehículos con las condiciones de soportar cargas de mercaderías y una red de guía para seguir las rutas del producto.

Figura 16

Empresa de servicio logístico



Nota. www.expeditors.com

CAPÍTULO XII

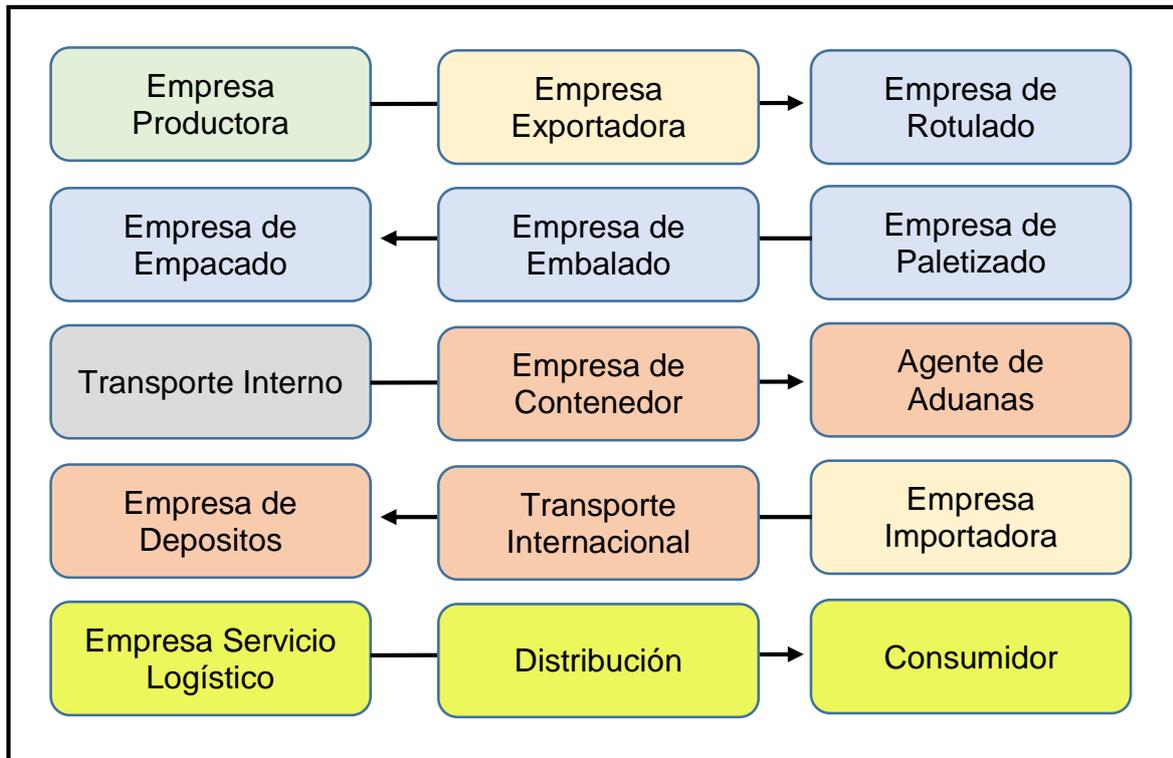
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Un proceso de exportación es un sistema que tiene diversas etapas, y se tiene que cumplir de acuerdo a los aspectos operativos, de gestión, técnicos y legales, este se inicia seleccionando a la empresa productora quien suministrara del producto, luego se realizan los procesos productivos (rotulado, empaçado, embalado y paletizado), se traslada los productos para cargarlos al contendor, se cuenta con un agente de aduanas para viabilizar los tramites, el contenedor es ubicado en el transporte internacional con destino al país de destino, la empresa importadora recepcionará la mercancía y es quien se encargara de la distribución para que los productos lleguen al consumidor. (www.appmaster.io)

Figura 17

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Toda empresa que busca nuevas oportunidades comerciales debe tener presente para sus procesos de exportación la identificación de los canales de distribución para la mercancía a cualquier destino del mundo; estos canales permiten que un proceso sea viable y permita que se gestione la exportación en los plazos establecidos. Existen dos tipos de canales; el canal directo, este se lleva acabo cuando las partes contractuales es decir la empresa importadora y

exportadora son los únicos que interviene en el proceso comercial, y son ellas las que establecen las condiciones técnicas, legales y financieras; el canal indirecto, es un mecanismo que se utiliza cuando una empresa ya tiene mercados diversos para su exportación y requiere ganar posición comercial y para ello acude a intermediarios que forman parte del proceso. (www.efficacy.com)

Ficha de Perfil: Sungang Toy Stationery Wholesale Market

País: China

Ciudad: Shanghái

Cubrimiento Geográfico: 35 ciudades

Tiendas: 120

Dirección: Baoan N Rd

Teléfono: +1 733 921 1020

Email: info@sungangswmarket.com

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

Para enfocarnos al proyecto de exportación y evidenciado las circunstancias es muy ventajoso el canal directo, por muchos aspectos como en la negociación del producto y sus aspectos técnicos, en la rentabilidad en favor a la empresa exportadora, y a la nula injerencia de la empresa importadora en determinadas operaciones logísticas, como en la selección de los pallets donde se depositaran los productos, en los criterios de elección del transporte interno, sobre el contenedor adecuado para el producto y en la empresa del transporte marítimo, entre otros aspectos comerciales. (www.efficacy.com)

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.:

El proceso comercial en los mercados internacionales se enmarca dentro de aspectos legales y criterios comerciales en el procedimiento del producto (banano orgánico) tal proceso es respaldado por el incoterms CIF en el cual se determinan los pagos que se tienen que cubrir; en ello se cubre los costos para el seguro de los productos durante el tránsito del país de origen al país de destino y el pago por el flete marítimo; del contrato por la exportación se consigna un pago del 50% para iniciar con el proceso de exportación y todos los procesos productivos que tendrá que cubrir la empresa exportadora y el 50% cuando se embarca la mercancía con destino al país importador, el total del volumen es de 49,140 unidades que será trasladado en un contenedor de 40' con destino a Shanghai – China. (www.dsv.com)

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

La empresa BANANOS GMAU S.A.C., espero alcanzar un desarrollo sostenible en el comercio internacional, analizando nuevas oportunidades de negocio en otros países que tiene alta demanda por los productos exportables en el Perú, es importante que la empresa pueda diversificar sus productos para poder cubrir mayores mercados y con ello alcanzar un desarrollo económico que

le permita fortalecer sus procesos productivos, es importante que la empresa tenga relaciones o socios estratégicos con intermediarios, agentes comerciales, empresas mayoristas y otros para que la marca de la empresa pueda posicionarse a nivel internacional.

12.6 Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:

Las empresas que buscan un desarrollo debe adaptarse a los cambios empresariales, la tecnología obliga a cambios permanentes y las empresas deben asumir tales cambios para seguir siendo competitivas en el mercado, además la tecnología le permite mejorar sus procesos y con ello la calidad de sus productos, con el desarrollo tecnológico las empresas pueden tener una producción en mayor escala cubriendo la demanda por parte de los mercados nacionales como internacionales. La globalización es una tendencia que le permite a todas las empresas nuevas oportunidades para posicionarse, para comercializar nuevos productos, para generar sucursales, hasta para crear nuevas empresas, hay que considerar las tendencias administrativas que también van cambiando con la evolución de los negocios como el comercio electrónico que cada vez aporta mucho valor al comercio internacional.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 33

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	4,620.00	1,100.00
Seguro marítimo	1,050.00	250.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,200.00	523.81
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	2,439.36	580.80
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
IPM	2,372.70	564.93
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total costo de exportación	S/. 19,332.09	\$ 4,602.88

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de bananos orgánicos; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de bananos orgánicos, donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empacado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos nacionales e internacionales y mercados en otros países. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 34

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	200,000.00
1	460,000.00
2	920,000.00
3	1'150.000.00
4	1'380.000.00
5	1'161,000.00

Tabla 35

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	4,901.40
Proceso Productivo	5,460.00
Rotulado	1,712.00
Empaques	1,134.00
Embalado	2,268.00
Paletizado	1,800.00
Gastos Proceso Exportación	19,332.09
Costo Fijo Almacén	62,400.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	121,007.49

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

Nota: TIR = 1.21

$$-200,000.00 + 460,000.00 + 920,000.00 + 1'150,000.00 + 1'380,000.00 + 1'161,000.00$$

$$\frac{\quad}{2.21 \quad 4.88 \quad 10.79 \quad 23.85 \quad 52.72}$$

$$200,000.00 + 208,144.80 + 188,366.33 + 106,542.04 + 57,850.88 + 22,022.71$$

$$\text{VAN} = 382,926.77$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 36

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	200,000.00
1	460,000.00
2	920,000.00
3	1'150.000.00
4	1'380.000.00
5	1'161,000.00

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

Nota: TIR = 2.96 / 2.97

$$-200,000.00 + 460,000.00 + 920,000.00 + 1'150,000.00 + 1'380,000.00 + 1'161,000.00$$

$$\frac{\quad}{3.96 \quad 15.68 \quad 62.10 \quad 245.91 \quad 973.81}$$

$$200,000.00 + 116,161.62 + 58,667.48 + 18,518.78 + 5,611.75 + 1,192.22$$

$$= 151.85$$

$$\frac{-200,000.00 + 460,000.00 + 920,000.00 + 1'150,000.00 + 1'380,000.00 + 1'161,000.00}{3.97 \quad 15.76 \quad 62.57 \quad 248.41 \quad 986.17}$$

$$200,000.00 + 115,869.02 + 58,372.30 + 18,379.19 + 5,555.42 + 1,177.28$$

$$= -646.79$$

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

$$\mathbf{TIR = 2.96 + \frac{151.85}{151.85 - 646.79} \times (2.97 - 2.96) = 2.96\%}$$

CONCLUSIONES

1. Se pudo concretar la estructura del proyecto de exportación cumpliendo con cada punto principal y argumentado con información objetiva y de fuentes confiables, también se logró seleccionar el producto a exportar que tienen alta demanda en diversos países como China.
2. Fue importante buscar empresas que ofrecen servicios logísticos para los procesos productivos; para el diseño de las etiquetas, para el proceso y selección de los empaques, como para la secuencia del embalaje de los productos y para el sistema de paletización.
3. Conocer empresas de transporte fue importante para el traslado de los productos, estas empresas deben estar acondicionadas con materiales y equipos que permitan que los productos que son movilizados lleguen en buenas condiciones para la exportación.
4. Concretar y analizar empresas productoras para suministrar de materia prima como son los bananos orgánicos permitió hacer cotizaciones para la exportación, para la selección del contenedor y el transporte marítimo para trasladar la mercancía al país de destino China.

RECOMENDACIONES

1. Capacitarse en la gestión de exportación para tener mayor conocimiento sobre los procesos aduaneros, los pagos arancelarios, las especificaciones técnicas para los procesos productivos y los trámites legales que se exigen tanto en el país de origen como de destino.
2. Concretar un estudio a nivel nacional de las diversas empresas productoras para poder seleccionar diversos productos de calidad y que son altamente potenciales para ser exportables para poderlos establecer en nuevos mercados internacionales.
3. Tener una lista de operadores logísticos que puedan ofrecer diversos servicios, como de transporte interno para el traslado de los productos en buenas condiciones, y depósitos temporales cuando la mercancía llegue al puerto y se requiere tiempo para los tramites.
4. Hacer un estudio de mercado en diversos países para determinar si es rentable realizar operaciones comerciales y si existen tratados de libre comercio para que la empresa se beneficie y pueda lograr un desarrollo sostenible posicionando su marca a nivel internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aduanet, (2022). *Datos de aranceles*

<https://aduanet.gob.pe>

App master, (2022). *Mapeo comercial*

<https://www.appmaster.com>

Biodiversidad alimentaria, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Coplasem, (2022). *Ficha técnica del embalaje*

<https://www.coplasem.com>

Comex, (2022). *Agente aduanero*

<https://www.comex.com>

Comex Perú, (2022). *Aeropuertos Perú*

<https://www.comexperu.com>

GHC, (2022). *Agente de adunas*

<https://www.chcgroup.com>

Ciospain, (2022). *Secuencia de mapeo*

<https://ciospain.es>

Datos mundial, (2022). *Información de China*

<https://www.datosmundial.com>

DSV, (2022). *Empresa de servicio logístico*

<https://www.dsv.com>

DP World, (2022). *Deposito temporal*

<https://www.dpworld.com>

Digesa, (2022). *Normas fitosanitarias*

<https://www.digesa.minsa.gob.pe>

Diario del exportador, (2022). *Modelos de etiquetas*

<https://www.diariodelexportador.com>

Envasados, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.ensvasado.es>

Efficcy, (2022). *Canales de distribución*

<https://www.efficcy.com>

Fargo, (2022). *Transporte interno*

<https://www.fargoline.com.pe>

Grupo CAP, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.caplogistics.com>

Gub, (2022). *Normas de China para la importación*

<https://www.gub.uy>

HGN Group, (2022). *Agente aduanero*

<https://www.hgnngroup.com>

Idyca, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

Icontainers, (2022). *Ficha técnica del contenedor*

<https://www.icontainers>

Ipcinfo, (2022). *Datos del producto a exportar*

<https://www.ipcinfo.com>

Logisber, (2022). *Empresa de servicio logístico*

<https://www.logisber.com>

Macisa, (2022). *Transporte interno*

<https://www.macisa.com>

Nexos, (2022). *Depósitos temporales*

<https://www.nexos.com>

Logismarket, (2022). *Ficha técnica de pallet*

<https://www.lagismarket.es>

Pérez, M. (2014). *Almacenamiento de materiales*. Editorial Alfaomega

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

Simlevante, (2022). *Detalle de mobiliario usado en almacenamiento*

<https://www.sinlevante.com>

Splogistics, (2022). *Puertos peruanos*

<https://www.splogistics.com>

Tarí, J. (2000). *Calidad total: fuente de ventaja competitiva*. Editorial Espagrafic

Velkon, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.velkoncarga.com>