



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BANANAS TIPO CAVENDISH
VALERY AL MERCADO DE MARYLAND – EEUU”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. CORONADO ZARATE, ERICKA GERALDIN

<https://orcid.org/0000-0001-9801-0351>

ASESOR

MBA. GARCIA BARRETO JULIO SEBASTIAN

<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

TUMBES - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios quien me dio el privilegio de la vida y permitirme el haber culminado mi formación profesional y lo primordial no perder la fe.

A mis padres por ser el motivo de inspiración para poder culminar mi carrera y por su apoyo en todo el proceso de preparación.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a la Universidad Alas Peruanas, prestigiosa casa de estudios por abrirme la puerta a la formación profesional.

A Mis maestros, que me enseñaron diferentes formas de enseñar y me alentaron a seguir adelante.

INTRODUCCIÓN

El Presente trabajo Monográfico de suficiencia profesional denominado “Exportación de banano tipo Cavendish Valery a Maryland al mercado de Estados Unidos” se ha elaborado con la finalidad de obtener el Título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Alas Peruanas.

El banano es una fruta tropical importante para las economías de muchos países, ya que su cultivo se da en las regiones tropicales de América Latina y la variedad de banano 'Cavendish Valery' es la variedad más comercializada a nivel de exportación, la razón más importante, por su alto valor nutritivo, es uno de los cuatro cultivos alimenticios más importantes del mundo y por lo tanto tiene gran demanda en el mercado internacional.

En el capítulo 1 del presente trabajo, describiremos nuestro producto a exportar en base a una ficha técnica, en el Capítulo 2, 3,4, 5 hablaremos del proceso de presentación de nuestro producto, su empaque, embalaje y los costos y tiempo que conlleva preparar nuestros productos.

En el capítulo 6, 7, 8, 9, nos enfocaremos en la unitarización, contenedorización y el medio de transportar a utilizar para enviar nuestra mercancía hasta el puerto de embarque.

Finalizamos con los capítulos 10, 11, 12 y 13 donde hablaremos de los agentes de aduanas, así como las aseguradoras, la distribución de la mercancía y la negociación.

La investigación se desarrolla tomando en cuenta el punto social y económico, debido a que la información que se presente permitirá a la empresa promover el aprendizaje de competencias e incrementar su economía.

Es fundamental resaltar la aplicabilidad de la investigación, puesto que la información generada guiara a la eficiente exportación, y ello beneficiará a nuestra empresa de la competencia superándolas de manera genérica y sostenida.

El trabajo de investigación pretende ayudar a la empresa Consorcio Agrícola del Norte SAC, a incrementar sus exportaciones hacia el mercado de EEUU, Maryland, generando que dicha empresa tenga una exitosa incursión en el mercado así como establecer los requisitos y especificaciones de calidad que el producto a exportar debe ejecutar para penetrar al mercado de Maryland en EEUU, asimismo seleccionar todo el procedimiento logístico que resulte más conveniente para poder facilitar la exportación de nuestra mercancía y Disponer de una presentación adecuada y verificar si el producto a exportar cumple con las características y expectativas del mercado de Maryland, Estados Unidos.

RESUMEN

Según investigaciones, el banano es el cuarto producto agrícola más importante del mundo, seguido del arroz, maíz y trigo. Al igual que las vitaminas A, C y B6, es una fuente de energía importante. En América tropical y el Caribe, el banano es importante desde el punto de vista socioeconómico y nutricional, y su exportación genera ingresos y empleo en todo el mundo.

Durante el estudio de la investigación de exportación bananas Tipo Cavendish Valery del distrito San Juan de la virgen - Tumbes al mercado de Estados Unidos - Maryland 2022, se han desarrollado temas como: El diseño de un modelo de exportación específicamente del producto, Con ello se pretende ofrecer los argumentos más relevantes aportando una mayor consistencia para la implementación de la exportación.

Para el desarrollo de la exportación se determinará si la presentación seleccionada para el banano, es la adecuada y se adapta a las necesidades y características del mercado de Maryland así como el procedimiento para realizar una exportación y el proceso que dicho producto requiere para su preparación desde que llega a planta hasta que sale a su puerto para su embarque.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
INDICE DE CONTENIDO	7
ÍNDICE DE TABLAS	9
CAPITULO I	
PRODUCTO A EXPORTAR	12
1.1. Ficha Técnica del Banano Tipo Cavendish Valery	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto	14
1.3. Flujograma de procesos productivos	14
CAPITULO II	20
APROVISIONAMIENTO	20
2.1. Proveedores potenciales	20
2.2. Matriz para la selección de proveedores	21
2.3. Control de Calidad	23
2.4. Costo de adquisición	24
CAPITULO III	
ALMACENAMIENTO	26
3.1. Estrategia de almacenamiento	26
3.2. Lay-out de almacén	28
3.3. Mobiliario empelado para el almacenamiento	28
3.4. Costo fijo de almacén	30
CAPITULO IV	
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	31
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	31
4.2. Normas técnicas aplicable	33
4.3. Proceso de rotulado	33
4.4. Costos del proceso de rotulado	34
CAPITULO V	
EMPAQUE	
5.1. Ficha técnica de empaque interno seleccionado	35
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	36
5.3. Proceso de empaque	37
5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado interno	38
CAPITULO VI	
EMBALAJE	
6.1. Ficha Técnica del embalaje elegido	39
6.2. Reglas usadas para la selección del embalaje	40
6.3. Proceso de embalaje	40
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	41
CAPITULO VII	
UNITARIZACIÓN	
7.1. Ficha técnica del Pallet seleccionado	42
7.2. Reglas usadas para la selección del Pallet	43
7.3. Proceso de Paletización	44
7.4. Plano de estiba del Pallet	44
7.5. Tiempo y costos del proceso de Paletizado	45
CAPITULO VIII	46
CONTENEDORIZACIÓN	46
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado (Reefer)	46
8.2. Criterios empleados para la selección del Contenedor	47
8.3. Proceso de contenedorización	47

8.4. Plano de estiba del contenedor	48
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	49
CAPITULO IX	
TRANSPORTE	
9.1. Proveedores del Transporte Interno	50
9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight)	51
9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	51
9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo	52
CAPITULO X	
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	53
10.1. Agentes de aduanas	53
10.2. Costo de agenciamiento	54
10.3. Aseguradoras	55
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	55
10.5. Depósitos temporales	55
CAPITULO XI	
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO	57
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	57
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	59
11.3. Descripción, Análisis de los principales puertos y Aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	60
11.4. Proceso de Importación y Nacionalización en el país de destino	61
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	62
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	62
CAPITULO XII	
DISTRIBUCIÓN	
12.1. Mapeo de secuencia comercial proveedor – consumidor	63
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	64
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	65
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	65
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	78
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	78
CAPITULO XIII	
MATRIZ DE EXPORTACIÓN	80
CAPÍTULO XIV	
EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	83
CONCLUSIONES	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Exportación de Banana Cavendish Valery</i>	14
Tabla 2 <i>Proveedores potenciales de la empresa Consorcio Agrícola del Norte SAC</i>	21
Tabla 3 <i>Proveedores de suministro de la empresa Consorcio Agrícola del Norte SA</i>	21
Tabla 4 <i>Matriz para la selección de proveedores</i>	22
Tabla 5 <i>Órganos del APC - EEUU que se ocupa de la seguridad alimentaria</i>	24
Tabla 6 <i>Órganos que se encargan de la seguridad alimentaria en Perú</i>	24
Tabla 7 <i>Costo de Adquisición del banano</i>	25
Tabla 8 <i>Detalle de Mobiliario usado en almacén</i>	29
Tabla 9 <i>Costo fijo de almacén</i>	30
Tabla 10 <i>Costos del proceso de rotulado</i>	34
Tabla 11 <i>Tiempos y costos del proceso de empacado interno</i>	38
Tabla 12 <i>Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho</i>	41
Tabla 13 <i>Tiempo y costo del Paletizado</i>	45
Tabla 14 <i>Proceso y costos de contenedorización</i>	49
Tabla 15 <i>Proveedores de transporte hacia el puerto de origen</i>	50
Tabla 16 <i>Costo del transporte terrestre hacia el puerto de origen</i>	51
Tabla 17 <i>Costo de agenciamiento</i>	55
Tabla 18 <i>Matriz de costos de exportación</i>	81
Tabla 19 <i>Estado de Resultados</i>	82
Tabla 20 <i>Análisis de costos unitarios</i>	82
Tabla 21 <i>Fuentes de financiamiento</i>	83
Tabla 22 <i>Datos para evaluación económica - Financiera</i>	84
Tabla 23 <i>Flujo de caja financiero</i>	84
Tabla 24 <i>Indicadores económico - financieros</i>	84

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Ficha Técnica del producto</i>	13
Figura 2 <i>Flujo grama de proceso de productivo</i>	15
Figura 3 <i>Llegada de Empacadora</i>	16
Figura 4 <i>Selección y clasificación</i>	17
Figura 5 <i>Vista del lavado y sellado del banano</i>	17
Figura 6 <i>Distribución de las cajas</i>	18
Figura 7 <i>Embarque</i>	19
Figura 8 <i>Escala de evaluación de Liker</i>	22
Figura 9 <i>Lay-out de almacén</i>	28
Figura 10 <i>Mobiliario usado en almacén</i>	29
Figura 11 <i>Rotulo del producto frontal de la caja de presentación</i>	32
Figura 12 <i>Vista posterior y anterior del Rotulo del producto</i>	32
Figura 13 <i>Proceso de rotulado</i>	34
Figura 14 <i>Ficha técnica del empaque Interno seleccionado</i>	36
Figura 15 <i>Ficha técnica de Embalaje</i>	39
Figura 16 <i>Ficha técnica del Pallet seleccionado</i>	42
Figura 17 <i>Paletización de los embalajes unitarizados</i>	44
Figura 18 <i>Plano del Pallet seleccionado</i>	44
Figura 19 <i>Ficha del contenedor</i>	46
Figura 20 <i>Proceso de contenedorización</i>	48
Figura 21 <i>Plano de estiba del contenedor</i>	48
Figura 22 <i>Proveedores de Servicio de Transporte Internacional</i>	52
Figura 23 <i>Agente aduanal contratado</i>	54

Figura 24 <i>Principales puertos marítimos que operan en Estados Unidos</i>	59
Figura 25 <i>Proceso de Importación en el País de Destino (Estados Unidos)</i>	61
Figura 26 <i>Datos de proveedores de servicios logísticos</i>	62
Figura 27 <i>Secuencia de distribución</i>	64
Figura 28 <i>Modelo de cotización internacional</i>	67
Figura 29 <i>Contrato de compra-venta internacional</i>	68
Figura 30 <i>Contrato de compra-venta internacional</i>	69
Figura 31 <i>Contrato de compra-venta internacional</i>	70
Figura 32 <i>Contrato de compra-venta internacional</i>	71
Figura 33 <i>Contrato de compra-venta internacional</i>	72
Figura 34 <i>Contrato de compra venta internacional</i>	73
Figura 35 <i>Contrato de compra venta internacional</i>	74
Figura 36 <i>Incoterm a utilizar</i>	75
Figura 38 <i>Factura Proforma Invoice</i>	77
Figura 37 <i>Actores de los canales de distribución y comercialización</i>	78
Figura 40 <i>Análisis económico - financiero</i>	85
Figura 41 <i>Simulación de crédito comercial</i>	85

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica del Banano Tipo Cavendish Valery

En este cuadro se van a especificar las características solicitadas a la empresa exportadora, detallando el envasado y etiquetado, Las propiedades generales y específicas del producto más sus características organolépticas.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	BANANA TIPO CAVENDISH VALERY
Partida arancelaria	0830.90.11.00 Productos del Reino Vegetal
Descripción física del producto	Tiene forma alargada o ligeramente curva y pesa entre 100 y 200 g. La piel es gruesa y amarilla y fácil de pelar, y la pulpa es blanca o amarillenta.
Nombre Comercial	Bananas Cavendish Valery
Características organolépticas	Color : verde/ Amarillo
	Sabor: dulce y agradable
	Aspecto: Enteros, fresco, consistentes, sanos, limpios, secos.
	Textura: Cáscara lisa, firme a la presión del tacto
Uso previsto/Intención de uso	Listo para consumir, público en general
Tratamiento de conservación y método	El procesamiento se realiza envolviendo los extremos de los plátanos en papel de aluminio o papel de calco para evitar la entrada de aire y ralentizar el proceso de maduración.
Vida útil del producto	21 días a 13 °C
Detalles de producto	“Las bananas tipo Cavendish Valerie tienen un sabor y aroma dulce y una textura calcárea debido a su composición de carbohidratos.
Empaque y Etiquetado	Está embalado en una caja telescópica. Es decir, se divide en dos partes con cartón resistente.
	Dimensiones del empaque: Caja de carton corrugado con huecos de 55cm x 40 cm x 30cm

Nota: Elaboración propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto

Consiste en identificar dicho producto en el cual se fijan, impuestos, obligaciones y derechos para su exportación.

Así como también facilita el intercambio comercial y de información, así como también, ayuda a definir aranceles aduaneros.

Tabla 1

Exportación de Banana Cavendish Valery

Partida arancelaria	Designación de la Mercancía
0803.90.11.00	Tipo "Cavendish Valery"

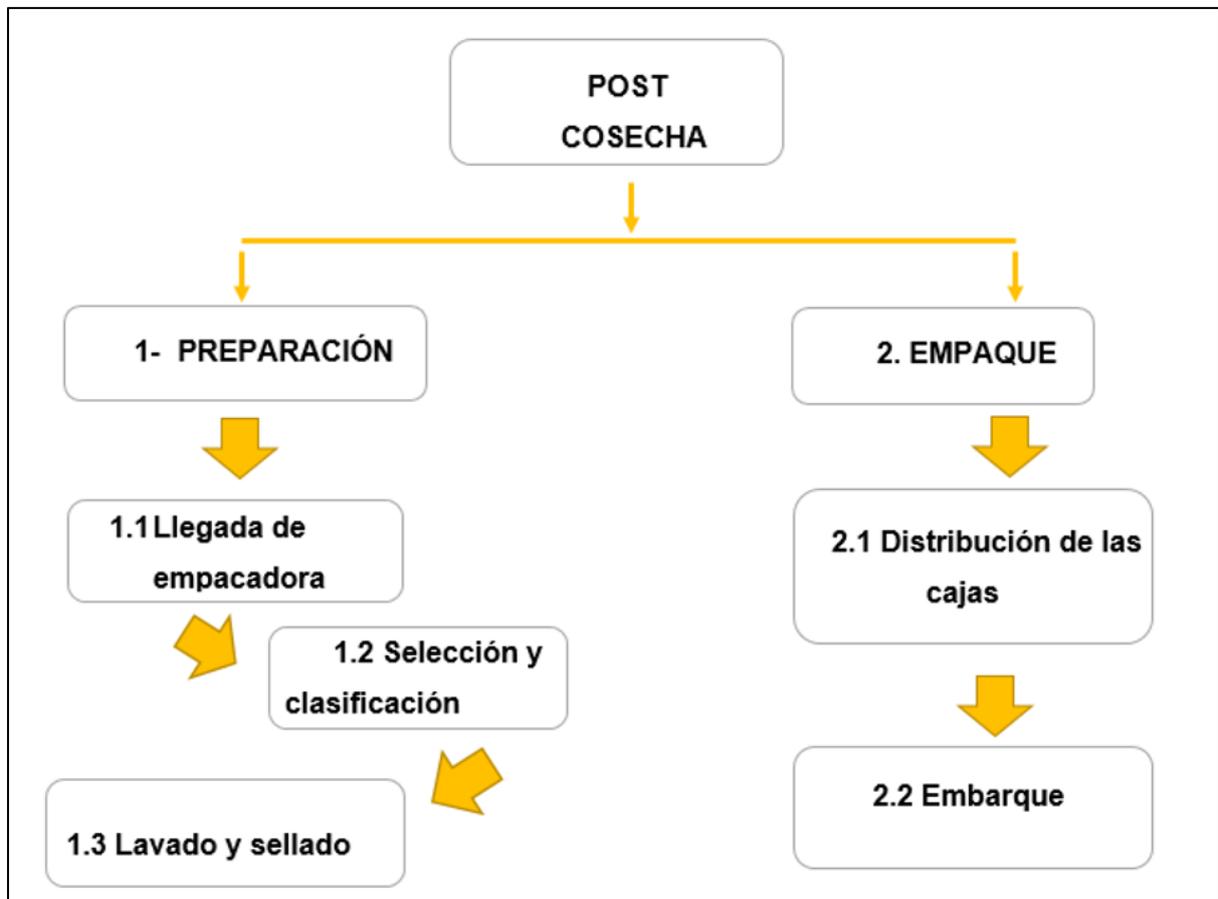
Nota. Datos tomados de ADUANET. Elaboración propia

1.3 Flujo de procesos productivos

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

Figura 2

Flujo grama de proceso de productivo



Nota: Elaboración propia

A continuación, se detallan de manera general cada etapa del proceso:

a) LLEGADA DE EMPACADORA:

Es la operación donde se recibe la materia prima (plátano) y su respectivo pesado en la báscula, Para luego proceder a su selección y clasificación.

Figura 3

Llegada de Empacadora



Nota. Elaboración propia

b) SELECCIÓN Y CLASIFICACIÓN

En este proceso los racimos son calibrados de acuerdo a las especificaciones del embarque, seleccionar los bananos que estén en buenas condiciones para su proceso de exportación, y se toman datos adicionales que permitan tener mejor control sobre la producción.

Figura 4

Selección y clasificación



Nota: Elaboración propia

c) LAVADO Y SELLADO:

Procedemos con el desmane, que consiste en separar las manos del racimo e introducirlas al tanque de desmane donde posteriormente son seleccionados y divididos en gajos más pequeños, los clústeres aptos para el embarque pasan al tanque de desleche para luego proceder con el sellado.

Figura 5

Vista del lavado y sellado del banano



Nota: elaboración Propia

d) **DISTRIBUCIÓN DE LAS CAJAS:**

En este proceso consiste en ubicar los cluster en cajas con tapas, pesarlas nuevamente para corroborar si el peso coincide con los parámetros exigidos por el comprador dando una mayor confiabilidad al producto final.

Figura 6

Distribución de las cajas



Nota: Elaboración propia.

e) **EMBARQUE**

Una vez que las cajas están organizadas en palets el banano está listo para su exportación, se realiza el conteo de las cajas y corroborar que todos los datos estén correctos para proceder a la fase de exportación del banano en la fecha acordada con el cliente.

Figura 7

Embarque



Nota: Consorcio Agrícola del Norte SAC

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Los proveedores de Bananas frescas tipo Cavendish Valery de la empresa Consorcio Agrícola del Norte SAC, son productores debidamente preseleccionados de distintos distritos de Tumbes y Sullana 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.

Tabla 2

Proveedores potenciales de la empresa Consorcio Agrícola del Norte SAC

Nº	Proveedores	Sede	Características
1.	BANACHANG E.I.R.L	Tumbes	empresa proveedora de banano organico, siempre comprometida en llevar a nuestros clientes productos de calidad,
2.	IMPERIO VERDE NOR PERU	Sullana	empresa proveedora de banano organico, cacao, mango, cafe y otros productos
3.	VILLAGRO	Piura	empresa proveedora de mango, uva, banano organico y otros productos

Nota. Elaboración propia

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

Tabla 3

Proveedores de suministro de la empresa Consorcio Agrícola del Norte SA

Nº	Proveedor	Producto	Sede
1.	PLASTIPERU	Bolsas de Polipack	Av. Canto bello Nro. 44 int. 201 - San Juan de Lurigancho - Lima
2.	GLOBAL PACKING CARTON PERU	Carton Corrugado para empaque	Av. Alejandro Iglesias Nro. 926 - Chorrillos - Lima
3.	IMPRESA GRAFICA Y SERVICIOS BOLIVAR E.I.R.L	Sellos para etiquetado	Jr. Simon Bolivar Nro. 474 - Tumbes

Nota. Elaboración propia

2.2. Matriz para la selección de proveedores

Se tomó dicha matriz para una selección adecuada de proveedores y poder exportar el producto bajo los parámetros de calidad, en el siguiente cuadro

se presentan los rangos de calificación de los proveedores del 1 al 5 con base en los criterios definidos: Calidad, precio, Distancia y Plazo de entrega.

Tabla 4

Matriz para la selección de proveedores

Nº	Criterios de selección/Proveedores	a. Calidad	b. Precio	c. Distancia	d. Plazo entrega	Puntaje Total
1.	BANACHANG E.I.R.L	4	3	5	3	15
2.	IMPERIO VERDE NOR PERU	4	4	5	3	16
3.	VILLAGRO	4	4	4	3	15

Nota. Elaboración propia

A cada proveedor se le calificó de acuerdo a la escala de Likert de (1) a (5) siendo 5 la más alta de acuerdo con la siguiente figura:

Figura 8

Escala de evaluación de Liker

Escala de Likert	
1	Muy de acuerdo
2	De acuerdo
3	Indeciso
4	En desacuerdo
5	Muy en desacuerdo

Nota. Elaboración propia

Calificando la Asociación de productores Bananas frescas tipo Cavendish Valery BANACHANG E.I.R.L de la región de Tumbes con mayor puntuación.

2.3. Control de Calidad

a) Documentos Exigidos

- Un registro de higiene del producto válido emitido por DIGESA.
- Un certificado fitosanitario emitido por el SENASA que acredite que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados de acuerdo con los procedimientos adecuados.
- COPIA simple de autorización vigente emitida por DIGESA para certificar la higiene comercial

b) Entidades peruanas certificadas

- El MINCETUR (Ministerio de comercio exterior y turismo y DIRCETUR (Dirección Regional de comercio exterior y turismo) de las regiones..
- La “Asociación de Exportadores del Perú” (ADEX) busca promover las exportaciones y aumentar el ánimo de los presidentes de las ciudades. (Entrada Adex, 1)
- “Cámaras de comercio a nivel nacional. Reúne a empresas para capacitarlas sobre como introducirse al mercado internacional.” (Lima, 2020).

Tabla 5

Órganos del APC - EEUU que se ocupa de la seguridad alimentaria

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Organización de alimentos y medicamentos	FDA
2.	Agencia de Protección ambiental	EPA
3.	Oficina de Seguridad de los Aditivos Alimentarios y del Centro de Seguridad Alimentaria	CFSAN

Nota. Elaboración propia

Tabla 6

Órganos que se encargan de la seguridad alimentaria en Perú

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Instituto Nacional de la Calidad	INACAL
2.	Dirección General de Salud Ambiental	DIGESA
3.	Gestión de Calidad	ISO 9000

2.4 Costo de adquisición

El costo de fabricación del producto Bananas tipo Cavendish Valery se tomará en cuenta desde la compra del banano en racimas a nuestro proveedor hasta la elaboración de producto ya clasificado, lavado, sellado y con su respectiva etiqueta, proceso, almacenado y despacho.

Tabla 7

Costo de Adquisición del banano

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	bananas tipo cavendish valery	0.40	Kg.	9,000	3,600.00	949.87
	Sub Total				3,600.00	949.87
	Gastos directos					
2.	Obreros a destajo para empaque y envase del producto.	1.00	Unidad	360	360.00	94.99
3.	Servicios de maquila adecuacion del producto	0.15	Kg.	9,000	1,350.00	356.20
	Sub Total				1,710.00	451.19
	TOTAL				5,310.00	1,401.06

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

El Banano tipo Cavendish Valery es almacenado en cajas de cartón corrugado a una temperatura de 13°C conservada en un ambiente ventilado, (en una vitrina a 25°C) y protegidos de roedores, libre de impurezas.

La estrategia de almacenamiento es Mantener y almacenar las bananas en lugares frescos, enrollar las puntas de las bananas en papel film o uno que sea adecuado para su conservación, así el aire no penetrará y se ralentizará el proceso de maduración.

Para el almacenamiento debemos tener en cuenta lo siguiente:

c) Disponer de un espacio Adecuado

Para la recepción y distribución de las bananas debemos contar con un ambiente que cuente con señalización (carteles señalando la ubicación por cada proceso) así logrará una rápida identificación del espacio donde irá cada producto.

d) Localización

Los espacios indicados para el envío y embalaje deben estar en línea para que no se produzcan retrasos entre un proceso y el siguiente. Dicho espacio deberá cumplir con las siguientes características de temperatura, frialdad y sequedad, con ventilación constante de 50o F.

e) Seguridad

Los espacios para almacenar los productos, así como su envasado y empaquetado deben distribuirse en anaqueles mantener seguro el producto y evitar las caídas y golpes en los productos que puedan dañar la presentación final del producto.

f) Distribución del producto

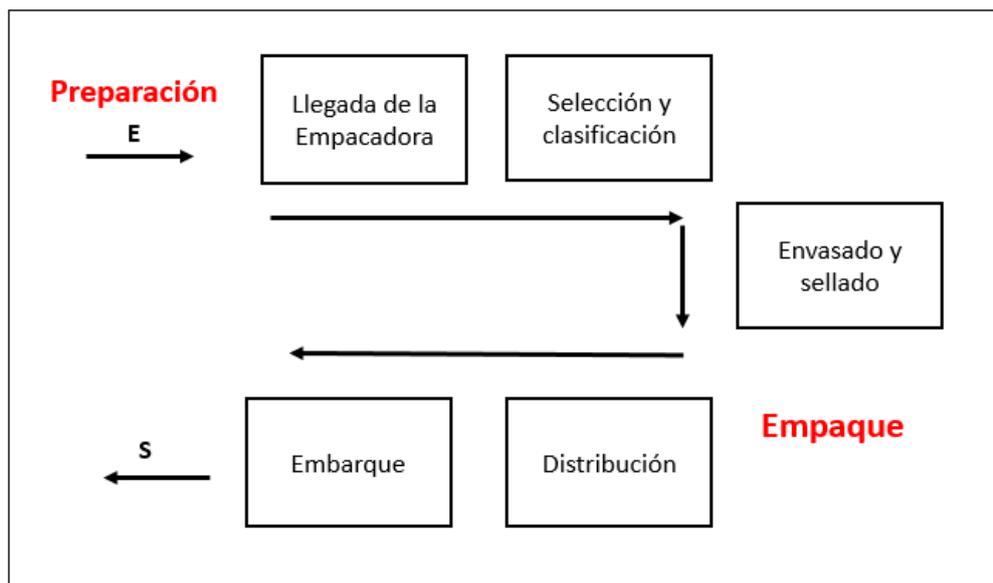
Las bananas se van a distribuir en pallets hacia el puerto de Paita para su envío al mercado de Maryland en carros cerrados mediante un operador logístico.

3.2. Lay-out de almacén

Estará distribuido de acuerdo al proceso que se realiza dentro de la empresa, luego, se muestra en la siguiente figura.

Figura 9

Lay-out de almacén



Nota. Elaboración propia

3.3. Mobiliario empelado para el almacenamiento

El mobiliario que corresponde en cada uno de los almacenes se detalla en la siguiente Imagen:

Figura 10

Mobiliario usado en almacén

MOBILIARIOS USADOS EN ALMACÉN		
IMAGEN	TIPO	CARACTERÍSTICAS
	Trans paleta manual	<ul style="list-style-type: none"> Es una paleta de uso manual para movilizar pallets
	Pallets	<ul style="list-style-type: none"> Sirven para el apilamiento de los productos y su unitarización.
	Estantes	<ul style="list-style-type: none"> En estos estantes se ubican los productos terminados empaquetados en cajas.
	Montacargas	<ul style="list-style-type: none"> Son utilizado para el proceso de traslado de los pallets.
	Estantes para pallets	<ul style="list-style-type: none"> En los estantes para palets se ubican el producto unitarizado para su posterior traslado.

Nota: elaboración propia

Tabla 8

Detalle de Mobiliario usado en almacén

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Total US\$
1.	Laptop Asus X515EA-EJ1746W 15.6" intel core i5	1	2,300	2,300.00	606.86
2.	Impresora multifuncional Hp Smart tank 750	1	1,200	1,200.00	316.62
3.	Silla positiva negra con cabecera	2	450	900.00	237.47
4.	Escritorios de madera	2	210	420.00	110.82
5.	Balanza	2	250	500.00	131.93
6.	Maquina para fajado	1	2,500	2,500.00	659.63
7.	Maquin para sellado	2	100	200.00	52.77
8.	Cuchareta	3	10	30.00	7.92
9.	Calibradores	2	75	150.00	39.58
10.	Tanqueta de agua	2	1,250	2,500.00	659.63
11.	bascula	2	120	240.00	63.32
Total activo fijo				10,940.00	2,886.54

Nota. Elaboración Propia.

3.4. Costo fijo de almacén

Los costos fijos de almacén de la empresa son los siguientes:

Tabla 9

Costo fijo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Alquiler de local	350.00	Unidad	1	350.00	92.35
2.	Servicio internet, telefonía	69.00	Unidad	1	69.00	18.21
3.	Utiles de oficina	100.00	Unidad	1	100.00	26.39
4.	Servicio agua y desague	60.00	Unidad	1	60.00	15.83
5.	Costo energía eléctrica	142.00	Unidad	1	142.00	37.47
TOTAL					721.00	190.24

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

La etiqueta y rotulo del Nuestro producto, se encuentra en toda la presentación del banano, para ello hemos escogido empaquetar nuestras bananas utilizando bandas adhesivas que permita cubrir todo el contorno de los gajos agrupados (entre 5 y 6 bananas por gajos). El rotulado, se pueden imprimir antes y marcar, así como combinar con todo tipo de códigos y datos la información sobre el producto, como la marca, el manejo, el almacenamiento, el peso y el valor nutricional, etc.

En la parte externa de nuestro producto que viene a ser la caja que cubre todos los grupos de bananos, incluiremos toda la información necesaria de manera concisa sobre las características particulares como marca, manipulación, conservación, sus propiedades, contenido y valor nutricional en el idioma del país exportador, así como

del país importador. Se considera que el producto se comercializará de forma directa al comercializador y que este lo venderá en retail, internamente cuenta con una bolsa de polipropileno transparente en el interior de la caja de Empacado que permite que el banano no sufra ninguna alteración en su composición y se conserve hasta llegar a su destino.

Figura 11

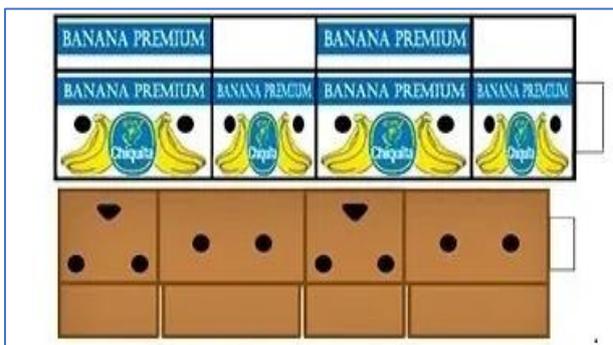
Rotulo del producto frontal de la caja de presentación



Nota. Elaboración propia

Figura 12

Vista posterior y anterior del Rotulo del producto



Nota. Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicable

El Instituto Nacional de la Calidad (INACAL) del Ministerio de la Producción ha aprobado la “Norma Técnica Peruana” (NTP). Que establece los requisitos a cumplir para el banano de consumo humano para mejorar la inocuidad, calidad y competitividad de este producto. Además de facilitar la comercialización en los mercados nacionales e internacionales.

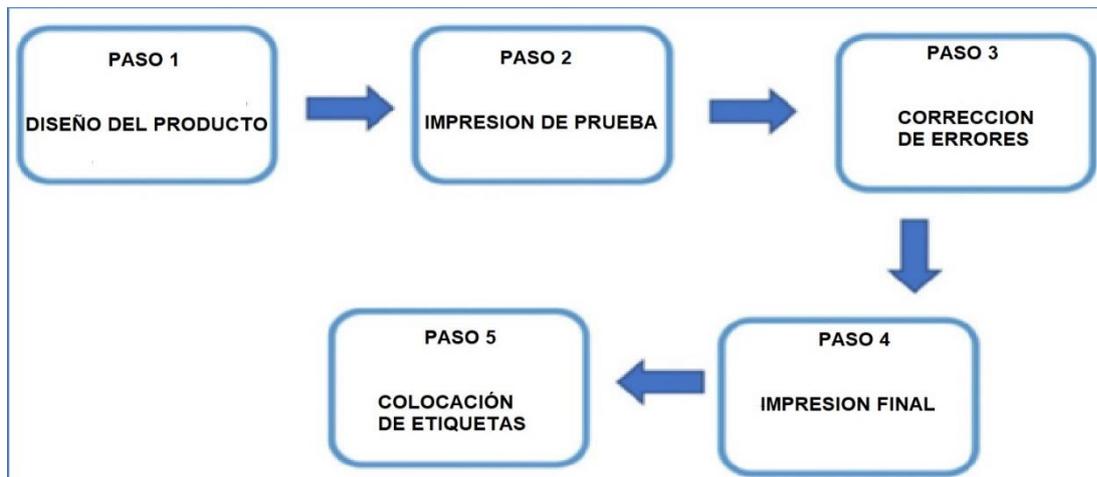
Además, es importante mencionar que los requisitos y normas para la comercialización del banano se ampara bajo la norma NTP 011.005:2009 y su equivalente CODEX STAN 205:1997 Emd. 1:2005 Norma para el Banano.

4.3 Proceso de rotulado

El proceso de etiquetado incluye tomar las medidas necesarias para brindar información suficientemente clara y comprensible de manera que no sea confusa y permita una selección informada del producto para la exportación. A continuación, se muestra en la siguiente imagen los pasos de rotulado de la empresa Andes Food Compañía S.A.C.

Figura 13

Proceso de rotulado



Nota. Elaboración propia.

4.4. Costos del proceso de rotulado

Tabla 10

Costos del proceso de rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Rotulo cajas de exportación	4.00	Unidad	432	1,728.00	455.94
2.	Etiqueta para bananas	24.00	Rollo	15	360.00	94.99
TOTAL					2,088.00	550.92

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque interno seleccionado

Es el encargado de preservar el contenido bajo las condiciones de sanidad, cuidado y preservación del producto para lo cual en materia de exportación se definió este tipo de empaque, Como se detalla en la ficha técnica.

Figura 14

Ficha técnica del empaque Interno seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO		
BOLSAS DE POLIETILENO		
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Polietileno
	PESO	10 gr
	OTROS	Bolsa de polietileno de 80 x 60 cm
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Venta directa y mayorista	

Nota: Elaboración propia.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

La empresa define los requisitos fundamentales de envasado de alimentos, reglas de embalaje y etiquetado en los Estados Unidos.

a. El embalaje:

Este proceso implica empacar el producto en un contenedor resistente e higroscópico, distribuir el peso uniformizado, usar adecuada protección y asegurarlo en el contenedor.

b. Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado

En este punto, es importante señalar que el inglés es obligatorio, empero demás idiomas con opción. Se consideran unidades de medida aprobadas, unidades de peso y medida, y también es obligatoria incluir en la etiqueta el origen por ejemplo, "Hecho en".

Los productos importados a estados unidos deben tener una etiqueta que no se pueda borrar e indique el origen de la mercancía, aunque esto varía según el producto. Por otro lado, los alimentos deben nombrarse con la totalidad de ingredientes en su contenido, en el siguiente orden: del más común al menos común. Asimismo, incluir toda la información nutricional del producto.

5.3 Proceso de empaque.

Para realizar este proceso, se cuenta:

- a.** Se empacan los gajos de Bananos agrupados en 5 a 6 bananos en las Cajas de Cartón, estos deberán estar envueltos en una faja que protegerá cada gajo de banano

- b.** La caja de cartón del empaque tiene dos etiquetas, una con el logo de la marca y otra en el dorso o dorso, que incluye la descripción del producto y aspectos relevantes de almacenamiento como temperatura y tiempo máximo de almacenamiento. Tiempo de maduración, el envase se mantiene limpio y almacenado de forma que se emplee de forma óptima el tiempo de maduración.

- c. En ambas lleva la etiqueta de producto orgánico, por el cumplimiento de parámetros del mercado americano.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado interno

El tiempo del proceso del empackado en las cajas es de 5 días.

Vida útil del banano en supermercados y en el hogar es de 10 a 15 días bajo una temperatura adecuada, en un ambiente fresco, desde la llegada del producto al supermercado a tu hogar.

El costo del mismo depende de la cantidad que se requiera, para ello se requieren de bolsas de capacidad de 1kg internas y el costo presupuestado es el siguiente:

Tabla 11

Tiempos y costos del proceso de empackado interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Bolsa de polietileno de 80cm x 60cm	0.30	Unidad	360	108.00	28.50
TOTAL					108.00	28.50

Nota. Elaboración propia

De acuerdo a la producción de nuestro producto el consumo de bolsas de polietileno es de S/. 108.00 soles. La cantidad de productos es de 360 cajas de bananas con un peso de 9000 kg.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica del embalaje elegido

Figura 15

Ficha técnica de Embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO		
CARTON CORRUGADO		
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Cartón
	CAPACIDAD	20 -25 kg
	MEDIDAS	55 x 40 cms, x 30cms
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Se colocarán un total de 20 gajos de bananas en las cajas agrupadas en 5 unidades c/u	

Nota: Elaboración propia

6.2. Reglas usadas para la selección del embalaje.

El banano necesita estar a una temperatura adecuada y fresca para lograr conservar el producto hasta su destino final y gracias a la innovación de las empresas dedicadas a la elaboración de las cajas de cartón donde se exporta el banano, existen cajas de cartón que mantienen las bananas uniformes, frescas y ventiladas debido a los pequeños orificios que tienen las cajas donde ingresa el aire.

Propiedades:

- a. Protege las bananas en el trayecto de su exportación contra daños, riesgos.
- b. Permitir una mejor identificación del producto
- c. Es adecuado a las prioridades del cliente de acuerdo a calidad, tamaño, precio, etc.
- d. Resistente a la manipulación de la fruta, transporte y distribución comercial

6.3 Proceso de embalaje

El empaquete a utilizar se agrupa en cajas de cartón corrugado troquelado de dos partes, uno hace la vez de tapa, esto permitirá que el producto se mantenga fresco y su maduración no sea rápida, el mismo que sirve para la protección de choques que se puedan presentar mientras dura el proceso de envío y el producto se mantenga en óptimas condiciones.

El peso de las cajas es de 25 kg, el cual posee las siguientes medidas: 55 cm x 40 cms x 20 cms.

Los pallets tienen que regirse a la “Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias” (NIF15), la cual Regula las medidas sanitarias que deben cumplir los embalajes de madera destinados a la exportación. De este modo, disminuirá el riesgo de plagas propias de la madera.

La función del SENASA es mitigar el riesgo. Por lo tanto, los pallets de madera deben cumplir con las siguientes normas:

- a.) Resolución Directoral N.º 105-2005-AGSENASA-DGSV.
- b.) Resolución Directoral N.º 350-2005-AG-SENASA-DGSV.
- c.) Resolución Directoral N.º 518-2005-AG-SENASA-DGSV
- d.) Resolución Directoral N.º 017-2006-AGSENASA-DSV.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

A continuación, se detallan las condiciones en la siguiente tabla:

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Caja de carton corrugado con tapa	1.40	Caja	360	504.00	132.98
TOTAL					504.00	132.98

Nota. Elaboración Propia

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del Pallet seleccionado

Figura 16

Ficha técnica del Pallet seleccionado

FICHA TÉCNICA DEL PALLET SELECCIONADO	
Descripción	Paleta de madera con 3 suelas Peso: entre 8 a 10 kg Carga dinámica : 480 kg
Dimensiones	Largo : 1200 mm Ancho : 1000 mm Grosor : 130 mm
características	diseñado para multiples utilidades especialmente para sistemas de producción automatizada, optimia la carga en la superficie del palets
Imagen	
Observaciones	Revisión por unidades antes de su envío

Nota. Elaboración propia

7.2 Reglas usadas para la selección del Pallet

El paletizado es una de las mejores opciones para su proceso logístico ya que le permite realizar de manera óptima la estiba, movimiento, almacenamiento y desestiba de mercancías.

Contemplando como la función del pallet el transporte de la carga y su maniobrabilidad. Para el manipuleo de los pallets, se utilizan grúas de horquilla. Las mismas que se colocan por debajo del pallet, Con ello se pueden definir varias

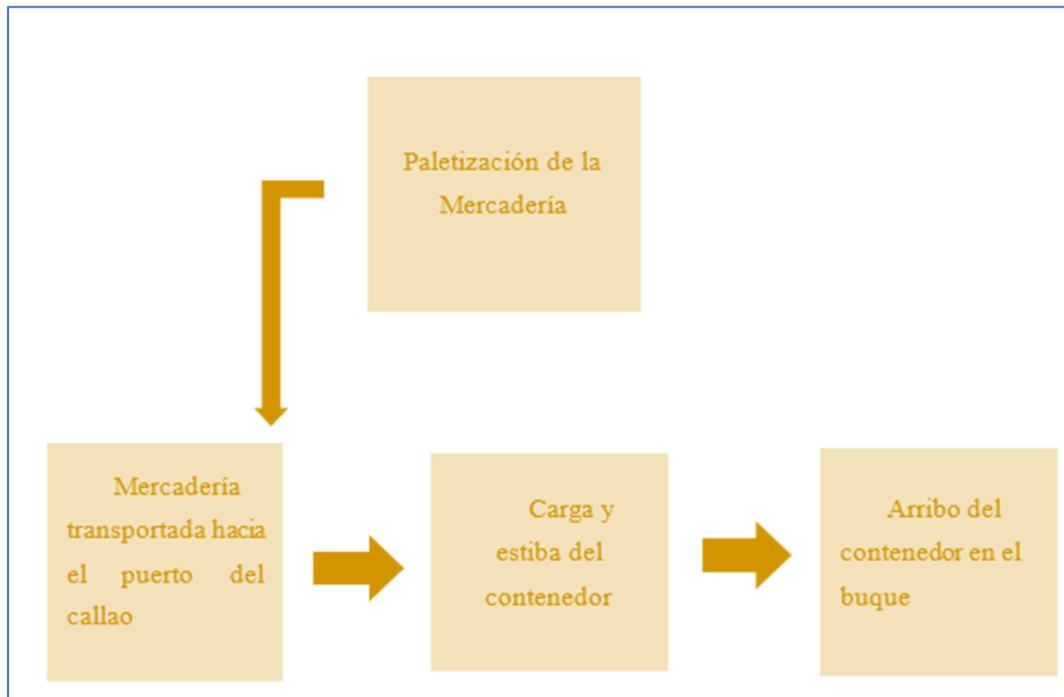
Ventajas en el uso del Pallet

- Disminuye los tiempos para cargar los vehículos.
- Reducción de costos para la carga y descarga de la mercancía.
- Disminuyen el tiempo de atención en la recepción de hasta un 80%.
- Reduce la manipulación de los productos.
- Optimiza el espacio disponible y facilita la rotación en los almacenes
- Disminuye los daños por la manipulación de los productos.

7.3 Proceso de Paletización

Figura 17

Paletización de los embalajes unitarizados

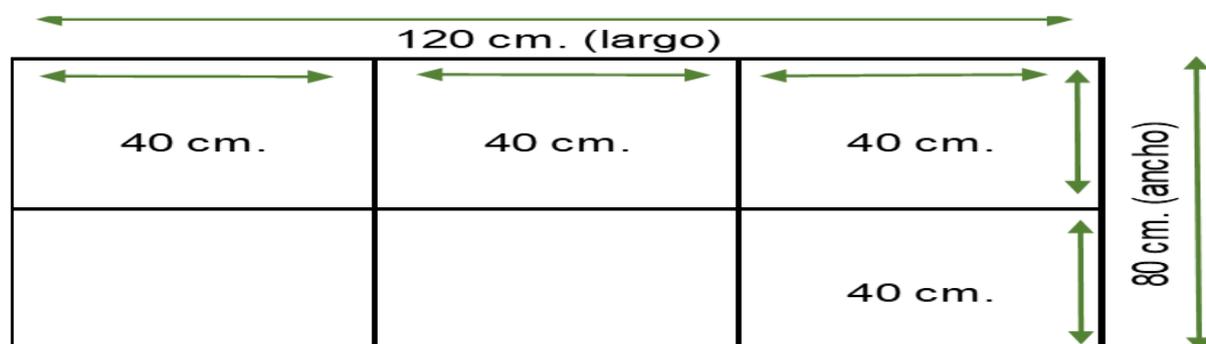


Nota. Elaboración propia

7.4 Plano de estiba del Pallet

Figura 18

Plano del Pallet seleccionado



Nota. Elaboración propia.

7.5 Tiempo y costos del proceso de Paletizado

Tabla 13

Tiempo y costo del Paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Pallet americano 1.20 mts x 1.00 mts	18.00	Unidad	17	306.00	80.74
2.	Obrero a destajo	10.00	Unidad	17	170.00	44.85
TOTAL					476.00	125.59

Nota. Elaboración propia

El tiempo aproximado en este proceso es de una (01) hora.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado (Reefer)

Figura 19

Ficha del contenedor

FICHA TÉCNICA DE CONTENEDOR REEFER	
Nombre	Contenedor Reefer de 20 pies
Uso	Contenedor destinado para productos alimenticios tales como, carnes, pescado, frutas, verduras y alimentos congelados
Imagen	
Composición	Lestán hechos en base a estructura de acero inoxidable y aluminio con Paredes internas de acero inoxidable. Piso acanalado de aluminio full lavable. Posee aislación de poliuretano expandido de 7.5 cm de espesor de alta densidad.
Otra Información	Alcanzan temperaturas desde -25°C a +25°C, en su propia planta o en zonas estratégicas para la mejor distribución de sus productos, como así también para el transporte de carga internacional.

Nota. Elaboración propia

8.2. Criterios empleados para la selección del Contenedor

- Que mantenga nuestro producto en óptimas condiciones desde la salida de puerto hasta su lugar de destino.
- Que haga una fácil carga, estiba, desestiba y descarga de nuestros bananos
- que pueda proteger nuestra mercancía del cambio climático y la humedad.
- Que proteja contra daños y robos.
- Que disminuya los costos.

De acuerdo al producto que se va a exportar se necesitan este tipo de contenedor especial para Frutas con las características antes descritas, el contenedor de 20 pies se utilizara para dicha exportación, considerando también el peso del producto a exportar que suman un total de 9000 kg

8.3 Proceso de contenedorización

La contenedorización es un medio por la cual los exportadores utilizan para el transporte de mercancías donde se emplean contenedores. El uso de estos ha facilitado esta función del sistema de abastecimiento en las empresas exportadoras. Una vez alquilado el contenedor se traslada a la planta para su respectivo llenado, la compañía aduanera lo traslada al puerto como lo señala la figura siguiente.

Figura 20

Proceso de contenedorización

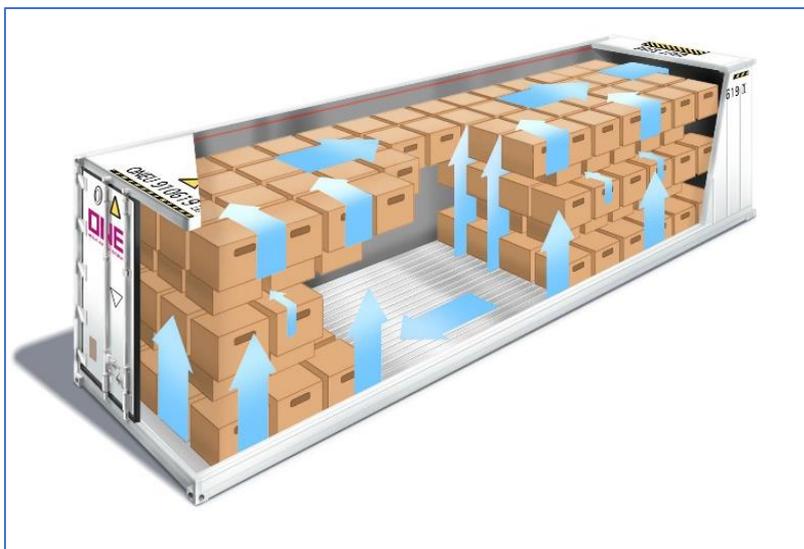


Nota: Elaboración propia

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 21

Plano de estiba del contenedor



Nota. Tomado de Imágenes Google (2022).

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 14

Proceso y costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Alquiler del contenedor Reefer de 20 pies	947.50	Unidad	1	947.50	250.00
2.	Mano de obra estiba	704.00	Unidad	1	704.00	185.75
TOTAL					1,651.50	435.75

Nota. Elaboración propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

A continuación, se detallan los proveedores seleccionados para el transporte interno:

Tabla 15

Proveedores de transporte hacia el puerto de origen

Nº	Proveedores	Nº R.U.C	Traslado
1.	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTE DE ADUANAS S.A	20426107041	Tumbes a paita
2.	MACROMAR LOGISTICS S.A.C	20474360955	Tumbes a paita
3.	GRUPO M&R TRANSPORTE DE CARGA NACIONAL E INTERNACIONAL	20552257295	Tumbes a paita

Nota. Elaboración propia

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El Costo de transporte de Tumbes - Paíta es de S/. 2000.00 soles. Este costo se ha determinado con base en la comparación de cotizaciones brindadas por las empresas en el cuadro anterior. La empresa seleccionada es GRUPO M\$R Domiciliado en Sánchez Carrión Nro. 306 – Esq. Mayor Novoa – Tumbes – Tumbes, Departamento de Tumbes. Con RUC: 20897649002

Tabla 16

Costo del transporte terrestre hacia el puerto de origen

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Alquiler del contenedor Reefer de 20 pies	947.50	Unidad	1	947.50	250.00
2.	Mano de obra estiba	704.00	Unidad	1	704.00	185.75
TOTAL					1,651.50	435.75

Nota. Elaboración Propia

9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Para el transporte internacional se realizó la selección por el costo y tiempo de entrega promedio seleccionando la naviera COMEX para el proceso de exportación.

La Agencia COMEX es se especializa en el transporte tanto aéreo, marítimo y terrestre, así como Despacho de aduana, almacenaje y embalaje. Brindando el servicio puerta a puerta que permite recibir y “Nuestra mayor fortaleza es la experiencia de nuestra gente que puede responder de manera proactiva a todas sus necesidades comerciales internacionales”.

Figura 22

Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

PROVEEDORES ADUANEROS POTENCIALES		
	Calle Santa Lucila - Mz. F1 - Lt. 20A Chorrillos - Lima.	www.globalperumoving.com
	Jiron Mollendo - 193 Ilo - Moquegua.	www.transerviperu.com
	Calle Gamma - 150 - Of. 201 Urb. Parque Internacional de Industria y Comercio Callao - Lima.	www.grupojal.com.pe
	Calle Ricardo Palma, 212 - Piso 2, Urb. Aeropuerto Callao - Lima.	www.comex.com.pe

Nota. Elaboración propia

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo

La tarifa del flete marítimo o Freight rate en inglés, es la recompensa económica por realizar el envío. En pocas palabras, el costo del transporte internacional marítimo. Es importante mencionar que tal costo no corre por cuenta del exportador

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduanas

Los Agentes de Aduana vigilan el cumplimiento de las normas y restricciones no arancelarias, es decir, normas sobre qué mercancías se pueden importar o exportar y en qué condiciones. A continuación, se presenta las características del agente de aduana seleccionado.

GRUPO COMEX

Esta agencia, fue creada a principios del 2009 con capital peruano. Se enfoca en el crecimiento y desarrollo del país, caminando junto con aquellas empresas nacionales y extranjeras que, al igual que ellos buscan desarrollarse generando trabajo y seguridad con sus colaboradores.

Figura 23

Agente aduanal contratado

	AGENCIA DE ADUANAS COMEX S.A.C.	
	RUC	20392765001
	CODIGO DE AUTORIZACIÓN	6883
	CERTIFICACIÓN	Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS)
TELEFONO: (01) 695-0891 WHATSSAP: 982-803138 • 998-	DIRECCIÓN	Urb. Isabel Barreto Mz. H Lte. 2 - 1er Piso Piura - Paita

Nota. Elaboración propia.

10.2 Costo de agenciamiento

Para el agenciamiento se ha seleccionado la misma Agencia aduanera COMEX SAC. Ya que es una empresa también especializada en agenciamiento aduanero, garantiza que se cumplan las normas exigidas en base a la exportación, esta empresa se encargará de realizar las operaciones, comunicaciones y seguimiento de la carga, numeración ante aduanas y representar en los diferentes canales de control, también previene cualquier contingencia tributaria aduanera, están en capacidad de realizar todos los regímenes aduaneros.

Tabla 17*Costo de agenciamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Comision minima de agenciamiento aduanero	379.00	Unidad	1	379.00	100.00
2.	Gastos operativos	189.50	Unidad	1	189.50	50.00
TOTAL					568.50	150.00

Nota. Elaboración propia

10.3. Aseguradoras

En visto de que se ha negociado el incoterm FOB con el cliente, no estoy obligado a tomar un seguro.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

La póliza de seguro cubre ventas a crédito en mercados internacionales con opciones para cubrir riesgos tanto comerciales, de travesía y políticos asociados a las exportaciones. Para este caso en específico, no consideramos el seguro ya que la exportación se dará en términos del incoterm FOB (Libre a bordo).

10.5 Depósitos temporales

Este trabajo de exportación cumple con el Programa de Facilitación Aduanera FAST, Programa de Seguridad y Transparencia y Procedimientos de Exportación definitiva Versión 7, ya que se ha elaborado bajo el modelo de exportación definitiva digital.

El reconocimiento físico se dará a través del proceso automático de programación que requiere la transmisión de la Solicitud Electrónica de Reconocimiento Físico (SERF), a través del portal de la SUNAT, la cual se comunicará a los almacenes para la movilización de la carga.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

La logística de transporte y suministro son fundamentales para las actividades de importación y exportación. Los principales puertos al mercado de Maryland juegan un papel fundamental, ya que son los principales medios de entrada y salida de mercancías.

Los puertos Marítimos más comunes que operan en Estados Unidos son:

- a. Puerto de los Ángeles
- b. Puerto de Long Beach
- c. Puerto de Nueva York y Nueva Jersey
- d. Puerto de Virginia
- e. Puerto de Georgia
- f. Puerto de Seattle – Tacoma
- g. Puerto de Houston

El tiempo de tránsito depende de la ubicación del puerto y las rutas disponibles. Para los destinos sudamericanos, el continente generalmente se desvía hacia el norte a través del Canal de Panamá o hacia el sur a través del Estrecho de Magallanes. El tiempo de viaje entre Puerto Callao y Puerto Santos es de hasta 25 días.

Figura 24

Principales puertos marítimos que operan en Estados Unidos



Nota. Elaboración propia.

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

El Puerto de Miami tiene un alto nivel de funcionalidad y alcance. El puerto recibe anualmente todo tipo de carga, principalmente frutas y verduras, prendas de vestir y textiles, productos no refrigerados, alimentos, papel, piedra, arcilla, tejas de cemento, materiales de construcción, equipos industriales, electrónicos e incluso camiones, autobuses y autos.

Actualmente existen cuatro tipos de operaciones de carga en el Puerto de Miami. Elevación/descarga (Lo/Lo) para operaciones de contenedores. Realizamos transporte de graneles de uso mixto y finalmente vehículos de exportación. Además, ofrecemos grúas pórtico Super Post Panamax que pueden manejar hasta vigas,

hasta 22 contenedores, hasta 9 contenedores sobre cubierta y hasta 11 contenedores bajo cubierta. (Zona Logística, 2019).

Los puertos de tránsito de carga importada como Los Ángeles, Long Beach y Houston corren el riesgo de ser enviados a Centroamérica por transportistas terrestres, pero usar el Puerto de Miami requerirán un servicio de enlace. Los puertos en Centroamérica estarán en una posición limitada.

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

Estados Unidos tiene muchos puertos, todos los cuales pueden estar entre las costas este y oeste, según la ciudad. Este país cuenta con una variedad de puertos, pero solo un pequeño grupo es considerado el más importante del país. Bajo Entre estos puertos principales se encuentra el Puerto de Baltimore en la ciudad independiente de Baltimore en Maryland en la parte este del país. Esta US Navy tiene una amplia gama de servicios a disposición de sus usuarios.

En cuanto a comercio exterior, la crisis de contenedores que ha afectado las exportaciones se puede observar en el congestionamiento de buques que esperan entrar a los puertos marítimos de Estados Unidos, sobre todo los puertos de Long Beach y Los Ángeles.

Se espera que, para este año, la crisis disminuya y se recuperen los niveles previos a la pandemia

11.4. Proceso de Importación y Nacionalización en el país de destino.

En estados Unidos, la economía es más amplia para realizar procedimientos de exportación. Las restricciones de importación son gratuitas salvo excepciones. Sin embargo, existen barreras comerciales no arancelarias y numerosos acuerdos y reglamentos técnicos y legales. Especialmente para productos alimenticios, farmacéuticos y sanitarios que requieren licencias, permisos y certificaciones.

Figura 25

Proceso de Importación en el País de Destino (Estados Unidos)



Nota. Tomado de International Trade Centre (2021).

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

No aplica este ítem ya que no se enviarán muestras al país importador.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Estados Unidos tiene muchas empresas de logística que brindan una variedad de servicios de logística, distribución, transporte terrestre, flete marítimo, flete aéreo, transporte de carga internacional y logística general.

También existen agentes de aduanas que manejen consolidación de carga internacional, importación y exportación de bienes, inspección de carga y más.

Figura 26

Datos de proveedores de servicios logísticos

AGENTE	LOGO	NOMBRE	PAGINA WEB
Operador logístico y agente de aduanas		J.M FIELD MARKETING	https://www.jmfieldmarketing.com/
Proveedor de servicios transporte y logística		T PRIME LOGISTIC	https://tprimelogistics.com/
Proveedor de servicios de logística		TRACK YOUR TRUCK	https://www.trackyourtruck.com/how-it-works/
Proveedor de servicios transporte y logística		LOGISTICS DEPOT, LLC	https://www.logisticsdepot.com/

Nota. Elaboración Propia

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

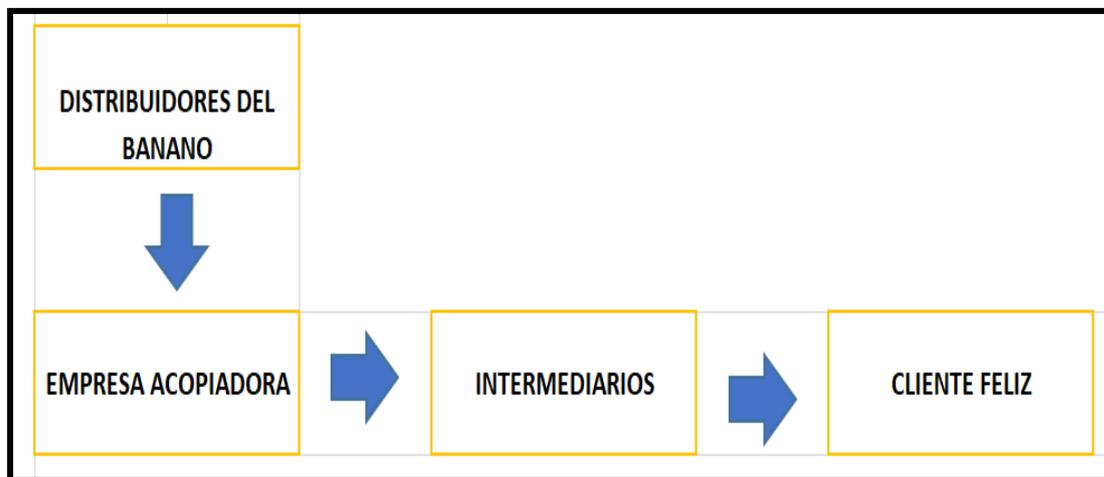
12.1. Mapeo de secuencia comercial proveedor – consumidor.

En la sucesión comercial, se especificará el medio de transporte, así como los servicios de logística empleados y los servicios aduaneros para el envío del banano hasta el puerto de Destino.

A continuación, la secuencia utilizada para la exportación del banano desde la recepción de los distribuidores al consumidor final como se detalla en la figura siguiente.

Figura 27

Secuencia de distribución



Nota. Elaboración Propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Se puede llamar al canal de distribución como cadena de agentes, empresas o intermediarios a través de los cuales se distribuyen bienes y servicios antes de llegar al comprador o consumidor final.

- Directos

Estos no requieren de intermediarios. El fabricante vende directamente al consumidor final. Esta forma de distribución la utilizan mayormente los productores o fabricantes de artículos perecederos.

- Indirectos

Este canal emplea intermediarios para ingresar sus productos al mercado es decir, autoriza a los consumidores a obtener productos de mayoristas y minoristas. Los canales indirectos son empleados normalmente para productos que se ofrecen en tiendas físicas tradicionales

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

En este caso, debido a que el trabajo trata de una exportación definitiva de un exportador (vendedor) a un importador (comprador), mas no de una importación, por lo tanto no aplica.

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

Para poder identificar y cuantificar las responsabilidades del vendedor (exportador) y del importador (comprador), se tiene en cuenta los documentos de negociación de compra venta, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen a continuación:

- Cotización Internacional
- Contrato de compra venta Internacional
- Factura comercial (INVOICE)

➤ Transferencia bancaria

a) Cotización Internacional

La cotización es enviada a nuestro comprador en Maryland - Estados Unidos, se trata de la empresa BIG CHEESE, con dirección en 200 N Spring Street – Maryland Estados Unidos

Figura 28

Modelo de cotización internacional

CONSORCIO AGRICOLA DEL NORTE SAC	
Tumbeo – Perú	
Teléfono: (+51 1) 535 755	
20 de agosto de 2022	
Señores: BIG CHEESE	
Atención. - Raúl Jimenez – Gerente general	
Estimados Señores:	
Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones establecidas por ustedes:	
PRODUCTO	: Banano orgánico
NOMBRE COMÚN	: Bananas tipo Cavendish Valery
PRESENTACION	: en gajos fajados con cinta adhesiva
PARTIDA ARANCELARIA	: 0803.90.11.00
CANTIDAD	: 360 cajas
PROPORCION EMBALAJE	: Cajas de cartón corrugado: 55cm x 40cm x 30 cm
FORMA DE PAGO	: por transferencia bancaria adelantando 60% y el 40% después del embarque
FECHA DE EMBARQUE	: 15 días después de haber aceptado el primer pago
MEDIO DE TRANSPORTE	: Marítimo
PUERTO DE EMBARQUE	: Paíta – Perú
VALIDEZ DE LA OFERTA	: 30 días
Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.	
En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.	
Atentamente	
Pablo Espinoza canales	
Gerente Comercial	

Nota: *Elaboración propia.*

Figura 29

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: **CONSORCIO AGRÍCOLA DEL NORTE SAC**, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente representada por su Gerente Pablo Espinoza canales, con Documento de Identidad N.º 40886459, domiciliado en la ciudad de Tumbes - Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, **GIG CHEESE** – Estados Unidos, empresa constituida por las leyes de la República de USA, domiciliada en 200 N Sprint Street - USA, 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 Específica 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.

Nota. Elaboración propia

Figura 30

Contrato de compra-venta internacional

- 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: 360 Cajas, que contiene Banano orgánico de tipo Cavendish Valery de 25kg cada caja y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta del presente contrato.
- 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 en un 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 **\$ 7524.89** por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada.

Nota. Elaboración propia

Figura 31

Contrato de compra-venta internacional

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board"), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SESENTA PORCIENTO (60%) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CUARENTA PORCIENTO (40%) después de 30 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 EL VENDEDOR 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 POR CIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Nota. Elaboración propia.

Figura 32

Contrato de compra-venta internacional

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el puerto de CALLAO (ATP ~~Terminals~~) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR 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 EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

Nota. Elaboración propia.

Figura 33

Contrato de compra-venta internacional

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el puerto de CALLAO (ATP Terminals) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR 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 EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

Nota. Elaboración propia

Figura 34

Contrato de compra venta internacional

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR.

En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR 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

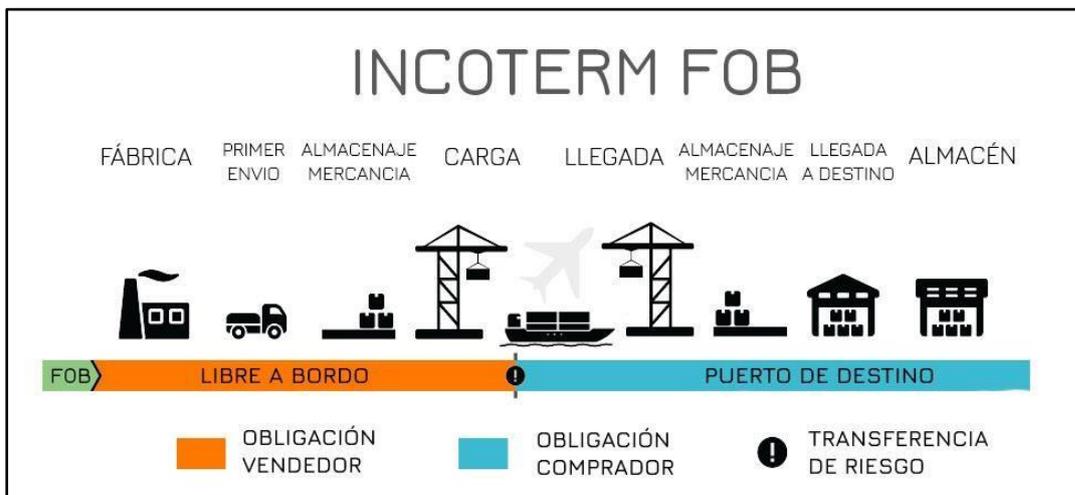
Nota. Elaboración propia

b) Elección y aplicación del Incoterm 2020 versión 9

Cuando inicia el proceso de envío de las mercancías mediante transporte marítimo, ambas partes (vendedor y comprador) deben determinar los términos que van a utilizar para la compra-venta de la mercancía. Definidos por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), los Incoterms ayudan a aclarar, los riesgos, obligaciones y costos para ambas partes. Se actualizan cada diez años y la versión 9 es la última versión de Incoterms 2020.

Figura 36

Incoterm a utilizar



Nota. Elaboración propia

c) Aspectos tomados en cuenta para la elección del incoterm FOB

- Es el más empleado en las exportaciones por vía marítima
- Por ser una empresa nueva en exportación, no se recomienda arriesgarse en cubrir otros daños durante el envío de la mercancía usando otros incoterms.
- Después que la carga en el puerto de embarque designado pase la borda del barco, el riesgo desaparece.

d) Factura Comercial

Figura 37

Factura Proforma Invoice

FACTURA - PROFORMA (INVOICE)			
Remitente: Empresa CONSORCIO AGÍCOLA DEL NORTE SAC Pablo Espinoza canales Gerente		Destinatario: BIG CHEESE Raul Jimenez Manager	
Dirección: Tumbes		Dirección: 200 N. Spring Street – Maryland - Estados Unidos	
Tumbes - Perú		Maryland – Estados Unidos	
		Teléfono: 07789-05433	
E-mail: consorcioAgricola_Sac@hotmail.com		E-mail: RaulJimenes.com.br	
Fecha: 20 de agosto 2022			
Nº kg	Descripción	Valor unitario	Valor total
9000	Cajas de Bananas Tipo Cavendish Valery con un peso de 25kg. cada una.	\$20.90	\$7,524.89
Valor total			\$7,524.89
País de origen: Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

Nota. Elaboración Propia

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

El proceso de comercialización se realiza a través de varios canales de venta. H. En el camino del producto desde el productor hasta el consumidor final. Elegir el canal de distribución correcto es una de las decisiones más importantes que debe tomar cualquier proveedor de productos.

Figura 38

Actores de los canales de distribución y comercialización



Nota. IICA (2010). Con base en FAO (2003).

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

Tendencias Actuales: Nuevos conceptos y/o modelos alimentarios recientes a medida que los consumidores prefieren productos más saludables y más amigables con el medio ambiente en sus dietas.

Competencia de productos por canal: Actualmente, muchos productos están libres de barreras arancelarias, lo que permite que una amplia variedad de productos ingrese al mercado estadounidense

CAPITULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

La matriz de exportación ha sido elaborada en base a los precios en soles y en dólares tipo de cambio del BCR para obtener el precio FOB (Free On Board) que el importador nos debe pagar.

Tabla 18

Matriz de costos de exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	Costo total contenedor S/.	Costo total contenedor US\$
I. COSTOS DEL PRODUCTO	4,001.51	5,310.00	9,311.51	2,456.86
1.1. Materia prima directa		3,600.00	3,600.00	949.87
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		1,710.00	1,710.00	451.19
1.4. Costos Indirectos de fabricación	721.00		721.00	190.24
1.5. Gastos generales y Administrativos	3,185.71		3,185.71	840.56
1.6. Gastos Financieros	94.80		94.80	25.01
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	160.00	0.00	160.00	42.22
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	160.00		160.00	42.22
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	3,151.00	0.00	1,063.00	280.47
3.1. Costos de rotulado	2,088.00		2,088.00	550.92
3.2. Costos de empaçado	108.00		108.00	28.50
3.3. Costos de embalaje	504.00		504.00	132.98
3.4. Carga en transporte a almacén	40.00		40.00	10.55
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	411.00		411.00	108.44
3.6. Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			10,534.51	2,779.55
UTILIDAD	55%		5,793.98	1,528.75
PRECIO EX-WORKS			16,328.49	4,308.31
3.6. Gastos de Exportación			3,833.00	1,011.35
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	947.50		947.50	250.00
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	476.00		476.00	125.59
3.6.4. Gastos de contenedorización	1,651.50		1,651.50	435.75
3.6.5. Costo de Agenciamiento	568.50		568.50	150.00
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos	189.50		189.50	50.00
PRECIO FAS			20,161.49	5,319.65
3.6.7. Carga y Estiba	704.00		704.00	185.75
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			20,865.49	5,505.41

Nota. Elaboración Propia.

Tabla 19*Estado de Resultados*

ESTADO DE RESULTADOS	IMPORTE
Ventas valor FOB	20,865.49
(-) Costos del producto	9,311.51
Utilidad bruta	11,553.98
(-) Costos de ayuda a la comercialización	160.00
(-) Costos de distribución y ventas	1,063.00
Utilidad de operación	10,330.98
(-) Gastos de exportación	3,833.00
Utilidad neta	6,497.98

Nota. Elaboración Propia.**Tabla 20***Análisis de costos unitarios*

	SOLES	DÓLARES
Ventas en unidades físicas	5,184	5,184
Venta FOB unitario	4.02	1.06
Costo de venta FOB unitario	2.03	0.54
Utilidad FOB unitario	1.99	0.53
% margen de utilidad unitario	49.5%	49.5%

Nota. Elaboración Propia.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 21

Fuentes de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	20,000.00
Préstamo Bancario Comercial	10,000.00
Total Financiamiento	30,000.00

Nota. Elaboración Propia.

Tabla 22*Datos para evaluación económica - Financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	360
Precio unitario	57.96
Costo unitario	29.26
Costo fijo	7,312.51
Inversión	10,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	7.0%

Nota. Elaboración Propia.**Tabla 23***Flujo de caja financiero*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	20,865.49	22,326.07	23,888.90	25,561.12	27,350.40
Ventas valor FOB		20,865.49	22,326.07	23,888.90	25,561.12	27,350.40
EGRESOS	10,000.00	17,847.02	18,584.43	19,373.47	20,217.73	21,121.10
Costo Fijo		7,312.51	7,312.51	7,312.51	7,312.51	7,312.51
Costo Variable		10,534.51	11,271.92	12,060.96	12,905.23	13,808.59
Inversión	10,000.00					
Flujo Neto	-10,000.00	3,018.47	3,741.64	4,515.43	5,343.39	6,229.30
Flujo Acumulado	-10,000.00	-6,981.53	-3,239.89	1,275.54	6,618.93	12,848.23

Nota. Elaboración Propia.**Tabla 24***Indicadores económico - financieros*

Tipo de Indicador	Valor
VAN	5,822.36
TIR	30.64%
Rentabilidad	58.22%
Valor Presente Flujos Positivos	15,822.36
Valor Presente Flujos Negativos	10,000.00
Ratio Costo beneficio	1.58

Nota. Elaboración Propia.

Figura 39

Análisis económico - financiero

El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 3er contenedor tenemos efectivo de caja.

Nota. Elaboración Propia.

Figura 40

Simulación de crédito comercial

Préstamo Comercial							
Importe a Solicitar:							S/ 10,000.00
Días de pago:							19
Duración total (meses):							12 meses
Periodo de gracia (meses):							-
Fecha de Solicitud:							19/10/2022
Cuota							S/ 911.77
Tipo Seguro Desgravamen:							SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:							S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:							-
Tasa Efectiva Anual:							18%
TCEA Referencial de Operación:							20.061475%
Comisión envío físico estado de cuenta:							S/ 8.50
Cuotas Adicionales:							-
Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	21/11/2022	S/ 758.89	S/ 152.88	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 9,241.11
2	19/12/2022	S/ 792.04	S/ 119.73	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 8,449.07
3	19/01/2023	S/ 790.49	S/ 121.28	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 7,658.58
4	20/02/2023	S/ 798.26	S/ 113.51	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 6,860.32
5	20/03/2023	S/ 822.88	S/ 88.89	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 6,037.44
6	19/04/2023	S/ 827.92	S/ 83.85	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 5,209.52
7	19/05/2023	S/ 839.42	S/ 72.35	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 4,370.10
8	19/06/2023	S/ 849.04	S/ 62.73	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 3,521.06
9	19/07/2023	S/ 862.87	S/ 48.90	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 2,658.19
10	21/08/2023	S/ 871.13	S/ 40.64	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 1,787.06
11	19/09/2023	S/ 887.78	S/ 23.99	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 899.28
12	19/10/2023	S/ 899.28	S/ 12.49	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 920.27	S/ 0.00
		S/ 10,000.00	S/ 941.24	S/ 102.00	S/ 0.00	S/ 11,043.24	

Nota. Elaboración Propia.

CONCLUSIONES

1. Estados Unidos es uno de los mercados más adecuados para la exportación directa de banano orgánico y no orgánico desde Perú. Sus ciudades, entre ellas Maryland, han experimentado un mayor desarrollo económico y el aumento de las importaciones en los últimos años, específicamente del producto en estudio, así como factores como la normativa, características y tendencias del mercado, han propiciado un mayor acceso al banano en el Perú y, esto sin duda, representa una oportunidad.
2. Los productores de banano de nuestra región no cuentan con la suficiente capacidad exportadora, por lo que representa una oportunidad para nosotros como empresa con buenos estándares de exportación. La calidad del banano que brindamos y la gestión logística en el empaque, transporte y distribución son los factores clave que determinan las condiciones en las que el banano llega a nuestros clientes.
3. La empresa Consorcio Agrícola del Norte SAC, necesita consolidarse como exportador al mercado estadounidense, para ello el trabajo de investigación propuesto le permite a la empresa un panorama mayor para el análisis de los factores relevantes que influyen para su desarrollo. Ayudando así a generar un buen resultado para nuestra empresa incentivando las exportaciones de banano tipo Cavendish Valery en Nuestra Región Tumbes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALIBABA - *Costos de cartón corrugado para exportaciones*. Recuperado de:

https://www.alibaba.com/product-detail/Chinese-Factory-Wholesale-Custom-High-Quality_1600226132187.html

APESEG - *¿Qué es un seguro de transporte?*. Recuperado de:

<https://www.apeseg.org.pe/2020/12/que-es-un-seguro-de-transporte/>

ADUAEXPRESS - *Operadores logísticos*. Recuperado de:

<https://www.universidadperu.com/empresas/aduaexpress.php>

BASCPERÚ - *Empresas Asociadas y certificadas*, Recuperada de:

<https://www.bascp Peru.org/pdf/principales/08%20INFORMACION%20WEB%20AL%2031%20AGOSTO%20POR%20RUBROS%20O%20ESTANDARES%202018.xlsx.pdf>

CONSORCIO AGRÍCOLA DEL NORTE TUMBES. Recuperado de:

<http://www.consortioagricola.com/>

COMEX - *Procesos Logísticos en el Perú*. Recuperado de:

<https://www.comex.com.pe/nuestros-servicios>

COMEX – *Agencias de Aduanas* recuperado de:

<https://www.cylex.com.pe/callao/agencia+de+aduana+comex+s.a.c-11185744.html>

COMERCIO EXTERIRO. LA – *Puerto de baltimore*, recuperado de:

<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-Baltimore/>

DSV - *5 puntos clave sobre cómo importar y exportar entre España y Estados Unidos con transporte marítimo, aéreo y Courier*, Recuperado de:

<https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos>

EUROPAGUES - *proveedor de servicios estados unidos*, recuperado de:

<https://www.europages.es/empresas/estados%20unidos/proveedor%20de%20servicios/logistica.html>

MUNDI - *Principales puertos de Estados Unidos*. Recuperado de:

<https://mundi.io/exportacion/puertos-de-estados-unidos/>

SUNAT - *Agente Aduanero Colombiatrade*, recuperado de:

<https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

SUNAT. (2021). *Agentes de aduanas*. Recuperado de:

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007.htm#:~:text=%2D%20El%20Agente%20de%20Aduana%20es,%E2%80%9CART%20C3%ADculo%2099%20BA.>

SANTANDER - Reglas de embalaje y etiquetado en los EEUU recuperado de:

<https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/empaques-y-nomas>

TISUR – Agencias de Aduanas, obtenido de

https://www.tisur.com.pe/sites/default/files/escritorio/documentacion/agencias_de_aduanas_-_tisur.pdf

DSV – Principales puertos y Aeropuertos de carga en USA, recuperado de:

https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5-puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos/principales-puertos-aeropuertos-usa_z

BBVA – Simulador de préstamo comercial negocios

<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-negocios.html>

PROMPERÚ – Costos Promperú

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijacion_del_precio_exportacion_2018_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

