



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

**“EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. SALAZAR DIOSES KIRSTIE VANESSA NICOLE

<https://orcid.org/0000-0002-8567-8886>

**ASESOR**

Dr. BARCO SOLARI ESTABAN AUGUSTO

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

*A Dios por la bendición de la vida.*

*A mis padres por su apoyo incondicional durante mi proceso de disciplina y aprendizaje.*

## **AGRADECIMIENTO**

*Primer lugar a Dios por darme fortaleza para seguir adelante, a mi Madre por su apoyo en cada circunstancia de mi vida, y las personas involucradas por el apoyo en el asesoramiento.*

## INTRODUCCIÓN

La alimentación saludable es un tema que se ha convertido en tendencia a nivel mundial, pero de forma especial y frenética en Europa. A diario, la sociedad busca modalidades diversas de alimentación balanceada con un alto grado nutricional pues, conoce que del entorno se alcanza a obtener un conjunto de artículos naturales o producidos, los cuales poseen nutrientes y elementos químicos, respectivamente. (Gutiérrez, 2007). Aprovechando este suceso decidí, optar por un producto saludable para exportar y tener como meta un mercado europeo.

La manutención saludable es interesante para todos. Combinada con el argumento físico, alimentarnos bien es una forma grandiosa de dispensar nuestro cuerpo para mantenerlo fuerte y saludable. Lo que comes puede perjudicar en tu sistema inmunitario, tu estado de ánimo y tu nivel de energía.

Para Martínez & Saavedra, el cultivo del plátano en varios países como Colombia, Ecuador, Perú, Costa Rica, etc. se ha constituido en una cadena de gran categoría socioeconómica, desde la perspectiva de desenvolvura alimentaria y provocación de tareas. (2001). Debido a que, es considerado la pieza de avituallamiento de máximo valor posterior al maíz, arroz y trigo. Asimismo, según Soler, el plátano es una fruta con un nivel de consumo per cápita de aproximadamente 155 kg/año. (2015).

Escogí en este caso la exportación de Banano ya que tiene varios beneficios para el ser humano. Uno de los beneficios es la protección del corazón gracias a su alto contenido en potasio, un electrolito fundamental para el buen funcionamiento de este órgano además combate el estreñimiento, previene la depresión, ayuda a prevenir el cáncer y ayuda a la pérdida de peso.

El mercado alemán fue escogido por sus características en el consumo de alimentos. Está dentro de la comunidad europea que buscan maximizar el consumo de productos orgánicos, se preocupan por que sus alimentos sean de origen natural y aporten grandes beneficios nutricionales a su salud.

## RESUMEN

Los preliminares de negocios tienen por objetivo el analizar la probabilidad y viabilidad de poner en marcha un boceto rentable, sostenible y responsable a escala ambiental y social enfocado en la producción, así como, en la exportación de banano orgánico. Además de reducir en el camino, todo tipo de incertidumbre y riesgos. (More, 2006).

En este caso estoy presentando una de las frutas más exportadas por el Perú como el banano, con una exportación mayor de producción orgánica que alcanza un nivel de logro ecuménico del 3% de banano biológico. En el año 2014, la manufactura de banano abordó cerca de 5,500 ha, representado alrededor del 4% de la producción universal de banano concentrada en departamentos del norte de país como Piura, Tumbes y Lambayeque.

"Las exportaciones de frutas tienen un gran potencial de crecimiento. Confiamos que para el 2023, los envíos de estos productos sigan creciendo", sostuvo el presidente del citado gremio, Alejandro Fuentes.

La fabricación en el Perú inició gracias a modestos dueños de fincas de 3 hectáreas junto con la evolución proceso de producción convencional a uno orgánico desde fines de los noventa. En Perú entre los años 2010 y 2015, la producción del banano orgánico aumento a un 94%. Y actualmente, la exportación del banano se distribuye a más de 15 países a nivel mundial.

Por ende, como mi público objetivo es Alemania siendo este un país exigente por los productos orgánicos, por consecuencia de las enfermedades presentadas y a futuro que puedan obtener, son sumamente rigurosos con los productos a consumir, presentaré los beneficios y factores a mejora de la salud; como también la información para poder realizar una exportación de un país a otro.

Respecto al crecimiento de la producción del banano orgánico en el país, tenemos factores influyentes como:

- Reducida presencia de lluvia en las zonas de cultivo que disminuyen considerablemente la inversión en instalaciones de drenajes.
- Beneficiosas condiciones climatológicas y meteorológicas.
- Altos niveles de organización en agricultores, quienes han instituido sindicatos que impulsan tanto su competitividad en el mercado internacional como su negociación en la oferta de precios.
- Convenio arancelario entre la Unión Europea y Latinoamérica desde el año 2012, el cual ha propiciado proporcionalmente mayor producción orgánica y exportaciones del banano peruano.

# ÍNDICE

## PRIMERA PARTE: ASPECTOS PRELIMINARES

ÍNDICE .....	17
CAPITULO I .....	20
Producto a exportar.....	20
1.1. Ficha técnica del producto .....	20
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	22
1.3. Flujograma de proceso productivo.....	24
CAPÍTULO II .....	28
Aprovisionamiento.....	28
2.1. Proveedores potenciales .....	28
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	31
2.3. Control de calidad .....	33
2.4. Costo de adquisición.....	35
CAPÍTULO III.....	36
Almacenamiento .....	36
3.1. Estrategia de almacenamiento .....	36
3.2. Lay-out de almacén .....	38
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	41
3.4. Costo fijo de almacén.....	42
CAPÍTULO IV .....	44
Rotulado y etiquetado técnico .....	44
4.1. Rotulado del producto.....	44
4.2. Normas técnicas aplicable.....	46
4.3. Proceso de rotulado .....	47
CAPÍTULO V .....	50
Embalaje.....	50
5.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado .....	50
5.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	55
5.3. Proceso de embalaje .....	56
5.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	58
CAPÍTULO VI .....	60
Unitarización .....	60
6.1. Ficha técnica del pallet seleccionado .....	60

6.2. Criterios usados para la elección del pallet.....	61
6.3. Proceso de unitarización o paletización de carga.....	62
6.4. Plano de estiba del pallet.....	63
6.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	64
<b>CAPÍTULO VII.....</b>	<b>65</b>
<b>Contenedorización.....</b>	<b>65</b>
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	65
7.2. Criterios usados para la elección del contenedor.....	68
7.3. Proceso de Contenedorización.....	68
7.4. Plano de estiba del contenedor.....	69
7.5. Tiempos y costos del proceso de Contenedorización.....	69
<b>CAPÍTULO VIII.....</b>	<b>71</b>
<b>Transporte.....</b>	<b>71</b>
8.1. Proveedores del transporte interno.....	71
8.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	73
8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	74
8.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	¡Error! Marcador no definido.
<b>CAPÍTULO IX.....</b>	<b>77</b>
<b>Servicio de Soporte al Comercio Internacional.....</b>	<b>77</b>
9.1. Agentes de aduana.....	77
9.2. Costo de agenciamiento.....	78
9.3. Aseguradoras.....	79
9.4. Terminales de almacenamiento.....	80
<b>CAPÍTULO X.....</b>	<b>84</b>
<b>Infraestructura para la Distribución Física en el país destino.....</b>	<b>84</b>
10.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	84
10.2 Análisis de los principales puertos.....	85
10.4 Proceso de exportación e importación.....	90
10.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	98
<b>CAPÍTULO XI.....</b>	<b>101</b>
<b>Distribución.....</b>	<b>101</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	101
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	102



12.3. Márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	103
<b>CAPÍTULO XII</b> .....	<b>108</b>
<b>Matriz de Costos de Exportación</b> .....	<b>108</b>

# CAPITULO I

## Producto a exportar

### 1.1. Ficha técnica del producto

El Banano orgánico es el producto por exportar; el mercado al cual se exportará es el país de Alemania, y el país de origen, Perú.

Un plátano, según sus propiedades, contiene 396mg/100g que posibilitan la satisfacción de necesidades diarias de consumo del organismo propio del ser humano.

Según investigaciones realizadas en la India, se comprueba la trascendencia del consumo del plátano en la protección de la mucosa intestinal y en la prevención de úlceras gástricas.

Del mismo modo, el consumo del plátano es beneficioso para el fortalecimiento de la mente por sus vitaminas C y A junto con, el fósforo como uno de sus principales minerales. Seguidamente, el potasio favorece el equilibrio del agua en el cuerpo tras disminuir los niveles de sodio y aumentar la limpieza de líquidos; además impulsa la buena circulación logrando prevenir los calambres musculares y el alto colesterol, entre otros beneficios.

A raíz de lo anteriormente mencionado, se detalla la ficha o registro técnico del banano orgánico. Esta contiene de forma resumida las características principales del producto, así como una breve descripción de los beneficios y aportes nutricionales del producto, también indicaciones de manipuleo y uso, y finalmente la normativa legal concerniente al tipo de producto.

Tabla 1

**Ficha técnica del producto**

<b>NOMBRE COMERCIAL</b>	BANANO ORGÁNICO
<b>NOMBRE CIENTIFICO</b>	Musa Paradisiaca
<b>DESCRIPCIÓN ARANCELARIA</b>	Tipo (Cabendish Valery)
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Fruta tropical de color amarillo o amarillo verdoso cuyo proceso de cultivo tradicional no requiere la aplicación de pesticidas. El árbol de banano contiene de 10 a 400 frutos.



<b>DESCRIPCIÓN Y/O CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>FORMA</b>	Tiene forma oblonga, alargada y algo curvado.
<b>TAMAÑO Y PESO</b>	Los plátanos pesan entre 200 a 280 gramos cada unidad
<b>COLOR</b>	La cáscara puede ser de una tonalidad amarilla, amarilla verdosa y amarilla rojiza. En la mayoría de ocasiones indistinto a su tonalidad exterior, el banano presenta pequeñas manchas de color negro.
<b>SABOR</b>	Dulce y perfumado.
<b>ESPECIFICACIONES</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	Fruta fresca de agradable sabor y aroma.
<b>LARGO MÍNIMO DE DEDOS</b>	10.5 pulgadas
<b>GROSOR</b>	50mm
<b>CALIDAD DEL FRUTO</b>	Premium
<b>COMPOSICIÓN QUÍMICA</b>	PESO NETO: 54

	<b>Componentes</b>	<b>Cantidad</b>
	<i>Energía kcal</i>	202
	<i>Proteínas (g)</i>	0.6
	<i>Ácido Fólico (mg)</i>	10.5
	<i>Carbohidratos (g)</i>	12.4
	<i>Fibra (g)</i>	1.4
	<i>Vitamina A (g)</i>	4.3
	<i>Potasio (mg)</i>	215.2
	<i>Hierro (mg)</i>	0.2
	<i>Azúcar (mg)</i>	6.7
	<i>Índice Glucémico</i>	52
<b>PROPIEDADES NUTRITIVAS</b>	<p>Fruta digestiva que favorece la eliminación de jugos gástricos por ello, es considerado en dietas de pacientes con problemas intestinales.</p> <p>Su valor energético es alto pues, aborda el 1.1 - 2.7 kcal. / 100 g.</p> <p>Ofrece:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vitaminas B y C.</li> <li>- Minerales: Fósforo, potasio, hierro y calcio.</li> </ul>	

*Nota. Elaboración propia.*

## **1.2. Clasificación arancelaria del producto**

La Organización Mundial del Comercio creó un código numérico para clasificar las diversas mercancías con el fin de que en el proceso de exportación

e importación puedan ser identificadas rápidamente, se facilite la fijación de impuestos, derechos y obligaciones.

La clasificación arancelaria correspondiente para el banano orgánico es la siguiente:

**Tabla 2**

***Clasificación arancelaria del producto***

<b>En el Perú</b>	
<b>Sección II</b>	Elemento (fruta) perteneciente al reino vegetal.
<b>Capítulo 8</b>	Frutas y Frutos comestibles; corteza de agrios (Cítricos), melones o Sandía
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>
<b>081190</b>	Frutos comestibles, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, INCL. Con adición de azúcar u otro edulcorante
<b>0811909900</b>	Las demás
<b>En Alemania</b>	
<b>Partida en Alemania</b>	0.2808030019

*Nota. Fuente: SUNAT. Elaboración propia*

Dentro de la tabla detallo la partida arancelaria del producto, banano orgánico al país de Alemania. Dicho código servirá para identificar cuáles son los tributos a pagar y también para conocer si las harinas cuentan con alguna restricción o beneficio para ingresar al país de destino.

Beneficio arancelario. Perú cuenta actualmente con un tratado de libre comercio con Alemania lo que beneficia las exportaciones en gran manera.

**Figura 1**

**Tarifa de la partida en Alemania**

PHOENIX FOODS S.A.C.	
Dirección	CAL. DANIEL A. CARRION NRO. 223
Teléfono	(511) 7190600 / (511) 7190608
Fax	(511) 7190601 /
Correo Electrónico	/
Sitio Web	www.phoenix-foods.com
Contacto	- OSCAR RIZO PATRON VASCONES / GERENTE GENERAL / orizopatron@phoenix-foods.com - DAVID MARTINEZ MAÑAS / JEFE COMERCIAL / dmartinez@phoenix-foods.com
Mercados	Reino Unido, Japón, Alemania, Irlanda, España, Países Bajos, Bélgica, Chile, Colombia, Suecia, Estados Unidos, Taiwán, Corea del Sur, Polonia, Ecuador, Francia, Nueva Zelanda,

**Figura 2**

**PRINCIPALES MERCADOS**

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Estados Unidos	55%	26%	26,967.94
Reino Unido	44%	10%	10,548.07
Países Bajos	-18%	8%	8,561.52
Japón	-7%	7%	7,612.07
Bélgica	27%	6%	6,557.28
Alemania	111%	6%	6,231.59
Canadá	27%	6%	6,121.25
Suecia	0%	5%	5,055.03
Francia	25%	4%	4,395.14
Otros Paises (31)	—	19%	19,728.28

*Nota. Fuente: SIICEX*

**1.3. Flujograma de proceso productivo**

Entorno a la Figura 3 se detalla el flujograma del proceso de producción enfocado en la cantidad a producir del Banano Orgánico:

Sobre la acciones de cosecha, se determina que no se realiza actividad alguna si no se reconocen atenciones y/o requerimientos relevantes para la obtención de un banano orgánico que cumpla los niveles de calidad para su posterior exportación.

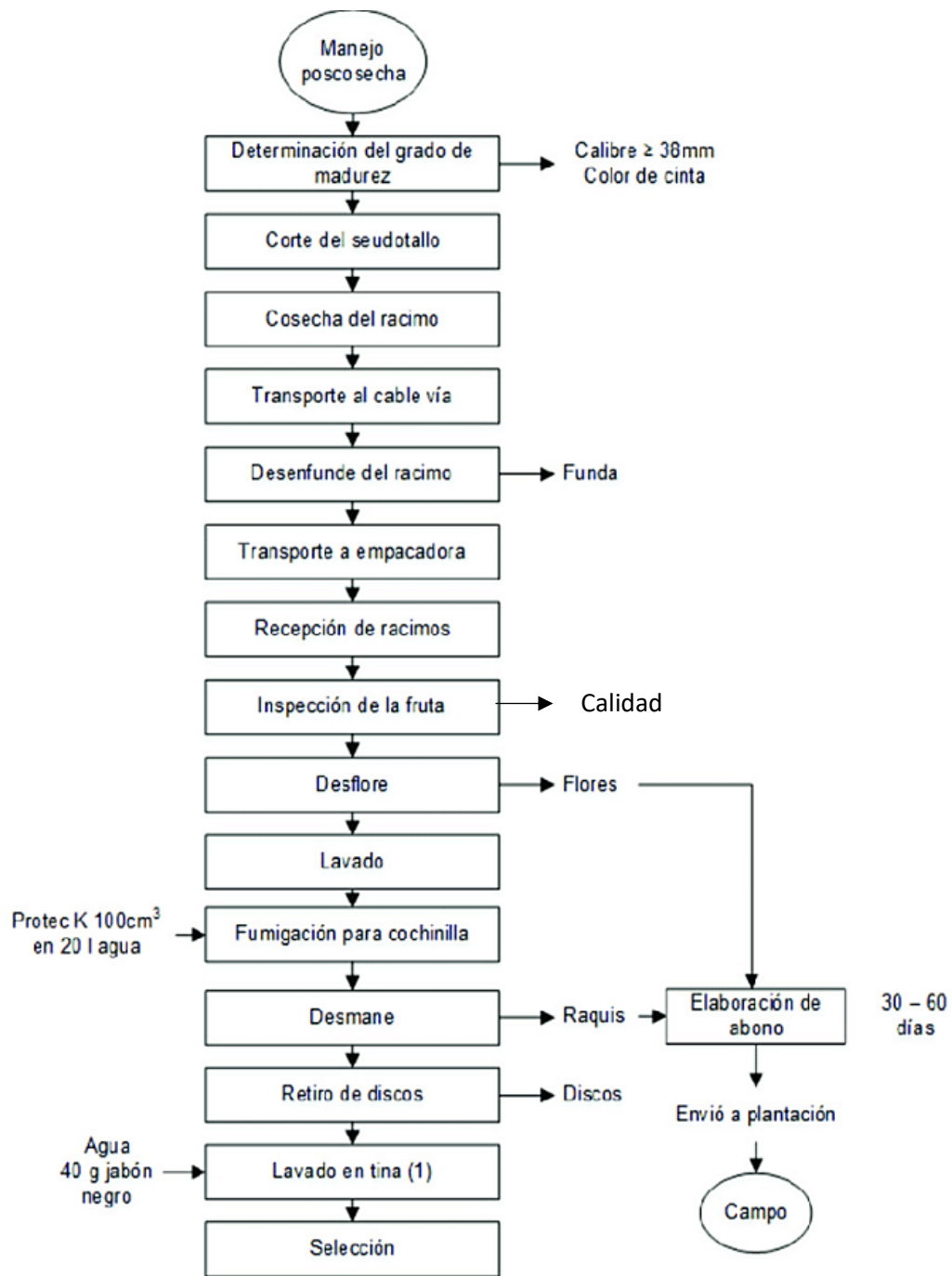
- **Selección de la fruta:** Verificar su grado de madurez.
- **Corte:** Se cargo cumplir con el fase y edad determinado.
- **Separación de fundas – Desenfunde del racimo:** Separación de la cubierta o funda que protege cada racimo de banano orgánico de modo que, no tenga contacto con otras flores a fin de prevenir el derrame de látex.
- **Transporte a empacadora:** Aborda el transportar la fruta con el máximo cumplimiento hasta la empacadora.
- **Control de calidad:** En distintas horas se hacen controles seleccionando los diversos repositorios de banano orgánico para así, corroborar que el porcentaje no sea inferior al 85%. Debido a que, la etapa de cosecha es una actividad operacional en donde, se considera solo la fruta cuyo calibre y edad alcanza los estándares específicos.
- **Inspección de la fruta:** Se realizan permanentemente acciones de monitoreo en toda la gestión del cultivo. También, se instalan trampas para insectos como el picudo para contrarrestar algún posible daño en la fruta cultivada. Se ejecutan procesos de observación sobre la evolución del cultivo para distinguir tanto plantas con un crecimiento atípico o enfermas con determinado virus como BSV. (MINAGRI) - Sigatoka negra (*Mycosphaerella fijiensis*), *Erwinia* sp, Virus: CMV (Virus del Mosaico del banano), Gusano Tornillo (*Metamasius hemipterus*), Picudo negro (*Cosmopolitas sordidus*), Nematodos, etc. (Agrobanco).
- **Desflore:** Se realiza de noticias inferior a la dirigente en un periodo no mayor a cinco minutos debido al riesgo exagerado de látex.

- **Destore:** Consiste en eliminar el fruto masculino, conocido como deschira, durante las dos (2) semanas del crecimiento del racimo cultivado con el objeto de estimular la precocidad y evolución de frutos del banano orgánico.
- **Lavado:** Esta actividad aborda un rápido lavado y limpieza de todo tipo de impurezas que puedan perjudicar el cultivo.
- **Desmane:** Acto de separación de cada racimo del tallo empleando herramientas tales como espátulas o curvos de acero.
- **Tratamiento de coronas:** Se ejecuta el corte de la corona en forma horizontal y lisa para no provocar rasgaduras en racimos cercanos.
- **Lavado en la tina:** Actividad certera para la eliminación del látex originado por cortes previos.
- **Selección:** Se lleva a cabo la elección considerando la calidad y dimensiones de cada racimo de banano orgánico. (Peláez et al, 1995) citado por (SENA, 2014).

### **Figura 3**

#### ***Flujograma del proceso productivo del Banano Orgánico***





Nota. Fuente: (Vásquez-Castillo, et al., 2019)

## CAPÍTULO II

### Aprovisionamiento

#### 2.1. Proveedores potenciales

##### 2.1.1. Proveedor de materia prima

En este apartado encontraremos la información general de los principales proveedores del banano orgánico.

##### a. DOLE FOOD COMPANY

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Organización transnacional estadounidense con sede ubicada en Westlake Village, California. Productora de un estilo de empaquetadura realizado en la zona de cultivo para uvas, frutillas, piñas y bananas. Dispone por objetivo, la promoción de la vida saludable.
<b>RUT</b>	612000
<b>CORREO</b>	<a href="mailto:dole.consumer.center@dole.com">dole.consumer.center@dole.com</a>
<b>TELEFONO</b>	+1 800-232-8888
<b>WEB</b>	<a href="http://www.dole.com/">http://www.dole.com/</a>

##### b. ORGANIA S.A.C

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Entidad orientada a acciones de productividad, acopio, empaque y envío internacional de elementos agrícolas frescos, principalmente orgánicos.
<b>RUC</b>	20501876322
<b>DIRECCIÓN</b>	Cal. Tinajones Nro. 177 Dpto. 904 - Santiago de Surco - Lima, Perú
<b>TELEFONO</b>	2714482 / 2714489 / 2714555

## ALGUNOS ESTABLECIMIENTOS ANEXOS

→ CAL. LOS MEDANOS NRO. 116 STA ROSA / PIURA - SULLANA - SULLANA

---

→ AV. PERU NRO. S/N CABUYAL / TUMBES - TUMBES - PAMPAS DE HOSPITAL

---

→ JR. ALFONSO UGARTE NRO. 300 / TUMBES - TUMBES - TUMBES

### c. CEPIBO (Central Piurana de Organizaciones de Banano)

CEPIBO tiene los siguientes fines:

<b>i)</b>	Realizar negociaciones y convenios con entidades transportistas internacionales de banano para prevenir toda arbitrariedad en el importe.
<b>ii)</b>	Discutir y pactar acuerdos con jefes tanto locales como regionales.
<b>iii)</b>	Ser representante activo de todo agricultor de banano del valle.
<b>iv)</b>	Organizar escala de prioridades de compra en favor de la producción y sus procesos como: abonos, fundas para plátano, etc.

### d. REPEBAN

REPEBAN podría asumir roles como:

<b>i)</b>	Agente logístico de cada asociado respetando una autonomía comercial de cada organización.
<b>ii)</b>	Representante de los asociados al sector bananero evitando inconvenientes por interés políticos, partidarios y personales.
<b>iii)</b>	Crear e implementar campañas en favor de cada asociado.

### 2.1.2. Proveedor de empaque.

En este apartado encontraremos la información general de los principales proveedores de envase.

**a. PAMOLSA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Se ansía colaborar respetando los parámetros internacionales que avalen la calidad del producto, sus procedimientos y sistematización. Así como, continuamente mejorar los índices de seguridad y estado de salud de cada trabajador.
<b>DIRECCIÓN</b>	Av. Elmer Faucett 3486 Urb. Bocanegra, Callao
<b>TELEFONO</b>	(511) 7103020

**b. ALIBABA GROUP**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Compañía privada china con 18 filiales ubicadas en Hangzhou. Orienta sus actividades comerciales vía canales digitales, portales mercantiles business to business, comercio por menor y entre clientes.
<b>WEB</b>	El consorcio asiático Alibaba fundó la también tienda online AliExpress orientada a la oferta de variados productos a un costo menor.

**c. SOLUPAPER PERÚ S.A.C**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Cuenta con 15 años en el mercado dedicado al comercio de papelería y cartones. Para satisfacer las demandas del cliente, viene incrementando su cartera de productos.
<b>DIRECCIÓN</b>	Avenida Tomas Ramsey 930, Oficina 1104. Magdalena, Lima, Perú.

<b>TELEFONO</b>	+51 990 185 861
-----------------	-----------------

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

De acuerdo con los proveedores mencionados, elegiré a un proveedor, teniendo en cuenta criterios que ayude a tomar una buena decisión.

La selección de proveedor es muy importante, porque de ella dependerá y determinará la calidad de mi producto y el factor de competitividad.

### 2.2.1. Evaluación de proveedores del Banano Orgánico.

Tabla 2

#### *Matriz de evaluación de proveedores*

OPCIÓN 1	OPCIÓN 2	OPCIÓN 3	OPCIÓN 4
Dole Food Company	Organia S.A.C	CEPIBO	REPEBAN

#### **PONDERACIÓN**

Criterios	Peso	OPCIÓN 1		OPCIÓN 2		OPCIÓN 3	
<b>Calidad de producto</b>	25%	10	2.5	10	2.5	10	2.5
<b>Costo</b>	25%	5	1.25	8	2	8	2
<b>Certificaciones de calidad.</b>	20%	0	0	10	2	10	2
<b>Capacidad de suministro.</b>	15%	1	0.15	10	1.5	2	0.3
<b>Plazo de entrega de la materia prima.</b>	10%	4	0.4	8	0.8	5	0.5
<b>Ubicación del proveedor</b>	5%	10	0.5	10	0.5	10	0.5
<b>Resultado</b>	100%	4.8		<b>9.3</b>		7.8	

*Nota: La ponderación considerada en la tabla va del 0 al 10. Según la evaluación la empresa seleccionada es Organia S.A.C, por su flexibilidad de precio (Elaboración propia)*

### Comparación de los sistemas de producción y evolución.

Aspecto	CEPIBO	REPEBAN	DOLE	MERCADO NACIONAL (NO CJ)
<b>Sistemas de producción</b>	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.
<b>Superficie promedio de banano</b>	0.98 Hás promedio, 70% cultivan sólo banano (tomado como referencia APMBAO).	1.1 Hás promedio, 76% cultivan sólo banano (tomado como referencia APPBOSA).	No ha sido posible obtener información, pero se trata también de pequeños productores.	
<b>Proceso de parcelación</b>	Se aceleró con la entrada de la OP en el CJ.	Se aceleró con la entrada de la OP en el CJ. Se han tomado medidas para restringir esta parcelación (APPBOSA)	No se tiene información al respecto	Proceso de parcelación de manera natural (herencia), es decir sin mayores presiones del entorno.
<b>Tecnificación de fincas</b>	Productores con oportunidades para tecnificar sus fincas: riego tecnificado en las parcelas, cable vía, revalorando sus predios.		Empresa no promueve tecnificación en fincas de productores. Las OP, en la medida de sus posibilidades promueven las inversiones	Pocas posibilidades de tecnificar sus fincas con infraestructuras de riego tecnificado u otros que demandan mayores inversiones.

*Nota. Fuente: Estudio de Impacto Comercial Justo. De acuerdo con el comparativo, he seleccionado a la empresa Organia S.A.C – está trabaja de la mano con DOLE, ya que es una empresa internacional y quizá a los proveedores no les brinda una información precisa, pero tiene una mayor experiencia en exportación.*

#### 2.2.2. Evaluación de proveedores de envases/etiquetas.

**Tabla 3**

## **Evaluación de proveedores de envases**

<b>OPCIÓN 1</b>	<b>OPCIÓN 2</b>	<b>OPCIÓN 3</b>
Pamolsa	Alibaba Group	Solupaper Perú S.A.C

*Nota. La elección del proveedor es para Solupaper Perú S.A.C, por el costo que le brinda a la empresa Organía S.A.C, en este caso no brindo un comparativo del proveedor de envase ya que la empresa Organía me brinda el producto a exportar con todo envase.*

### **2.3. Control de calidad**

Para el monitoreo y regulación de calidad se considera la información requerida para el comercio internacional, cumpliendo con la normativa nacional, como también con los acuerdos internacionales obligatorios y las exigencias del importador.

#### **a. Buenas prácticas de manufactura (BPM)**

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) son exigencias generales de factibilidad en la treta, adorno, fabricación, envasado, almacenaje, transporte y disposición de alimentos para consumo humano.

Aseguramiento y Control de Calidad
Instalaciones
Equipos
Personal (Capacitación, higiene personal)
Sanitización

Materiales (Materias primas, material e empaque, producto terminado, reprocesos, etc.)
Orden de Producción y Análisis
Validación
Quejas y reclamos
Documentación
Autoinspección y Auditorías de Calidad

Debo cumplir las buenas practicas para obtener las certificaciones sanitarias que garanticen la calidad e inocuidad del producto, colocarme como exigencia para brindar un buen producto.

**b. Evaluar las características organolépticas (sabor, olor, color y textura).**

Se debe tener en cuenta las características del producto para saber si está en buen estado o cumple la calidad para ser procesada.

<b>Sabor</b>	El plátano tiene como sabor particular más o menos dulce según la variedad.
--------------	---

<b>Olor</b>	Tiene un olor a madera u olor a cerrado.
-------------	--

<b>Color</b>	Su pulpa es de color blanco amarillento.
--------------	--

<b>Textura</b>	Tiene una textura harinosa por su composición en carbohidratos, azúcares solubles y sacarosa.
----------------	---

**c. Calidad en el proceso de producción.**

- ✓ Selección del banano de acuerdo a las características mencionadas anteriormente.
- ✓ Ya realizado la precosecha y cosecha del banano.



- ✓ Traslado del banano a los centros de acopio.
- ✓ Calibración de la fruta.
- ✓ Desmane que deben de realizar de acuerdo con el acuerdo que se brindó con el Importador.

## 2.4. Costo de adquisición

Para el costo de adquisición del Banano Orgánico, se debe de tomar en cuenta el precio que el proveedor nos otorga. Se evalúa el costo de embalaje y traslado desde la chacra al puerto.

A continuación, se describe el precio del proveedor seleccionado.

**Tabla 5**

### *Precios*

<b>COSTO DEL BANANO EN CHACRA (1kg)</b>			
<b>Proveedor</b>	<b>Precio x 1 kg</b>	<b>Cantidad requerida</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Organía S.A.C</b>	S/. 1.702	17,496 kg	S/. 29,778.19

*Nota. En dicha tabla como elección de nuestro proveedor principal será la empresa Organía S.A.C, el cuadro muestra la cantidad a adquirir o la cantidad que se va a comprar al Proveedor ya que sus costos son de menor precio y rentable.  
Elaboración propia*

## CAPÍTULO III

### Almacenamiento

Se recomienda almacenar en el refrigerador las frutas y verduras, los plásticos funcionan bien en especial si les hacemos orificios. Almacene en plástico en la caja especial para productos frescos en una nevera.

Principales requisitos para almacenar, a temperatura ambiente deben ser secas, frescas y oscuras. La temperatura debe ser de 50 a 70 grados F.

**Tabla 6**

FRUTA	MÉTODO / TIEMPO DE ALMACENAMIENTO	CONSEJOS
BANANOS	Temperatura ambiente 12° a 14°. Humedad Relativa de 85% a 90%. Almacenaje de 10 a 14 días.	Los plátanos deben madurar a temperatura ambiental

*Nota. Los bananos deben de estar en una temperatura adecuada para que la maduración sea la adecuada.*

#### 3.1. Estrategia de almacenamiento

La empresa tomó por conveniente operar con un tipo de almacenamiento convencional, ya que el volumen de carga en el proceso de estiba y desestiba será menor y es posible que sea manipulado por los operarios. A medida que la empresa incrementa el volumen de sus productos se optará por implementar un tipo de almacenamiento semi automático con un *Sistema de Gestión de Almacenes (SGA)*.

Por otra parte, consideramos las buenas prácticas de almacenamiento el cual garantizará el mantenimiento de las condiciones y propiedades óptimas del producto. A continuación, mencionamos algunas buenas prácticas de almacenaje:

- Ejecución de inspecciones requeridas en favor de la totalidad de productos ubicados por caja.
- La iluminación, temperatura, humedad deben ser los adecuados, de tal forma que no afecten al producto.
- Realizar auto revisiones (constancia minuciosa mensual, por año o siempre). En caso se visualice algún requerimiento o inconveniente, acatar la acción correctiva.
- Disponer de la cantidad necesaria de operarios.
- Cada operario debe disponer de experiencia y capacidad requerida para el óptimo manejo de carga.
- La totalidad de funciones y labores enfocadas a cada personal no debe tener aún más sobrecargo hacia las tareas establecidas.
- Se requiere el registro claro de todo aquel personal que ingresa al almacén.
- Todo personal tiene que gozar de una inducción inicial y constante capacitación.
- Se debe tener un registro documentario del control de roedores y otras plagas.

A continuación, se describe el proceso de almacenamiento:

## Figura 2

### ***Proceso de almacenamiento***



*Nota. Fuente: Guía del empresario*

Cada una de las fases del proceso se detallan a continuación:

- **Recepción de productos:** Monitorear el estado de cada producto en su ingreso para la verificación del cumplimiento de las exigencias instauradas.
- **Almacenamiento:** Acopiar estratégicamente los productos para evitar contratiempos en el momento de su retiro.
- **Conservación y mantenimiento:** Confirmar que el estado de acopio sea adecuado para la preservar los productos en un óptimo estado.
- **Administración de inventarios:** Registrar y hacer un seguimiento continuo del ingreso y salida de cada producto del almacén.
- **Transporte:** Responsable de empaquetar los productos para su posterior envío a su respectivo destino.

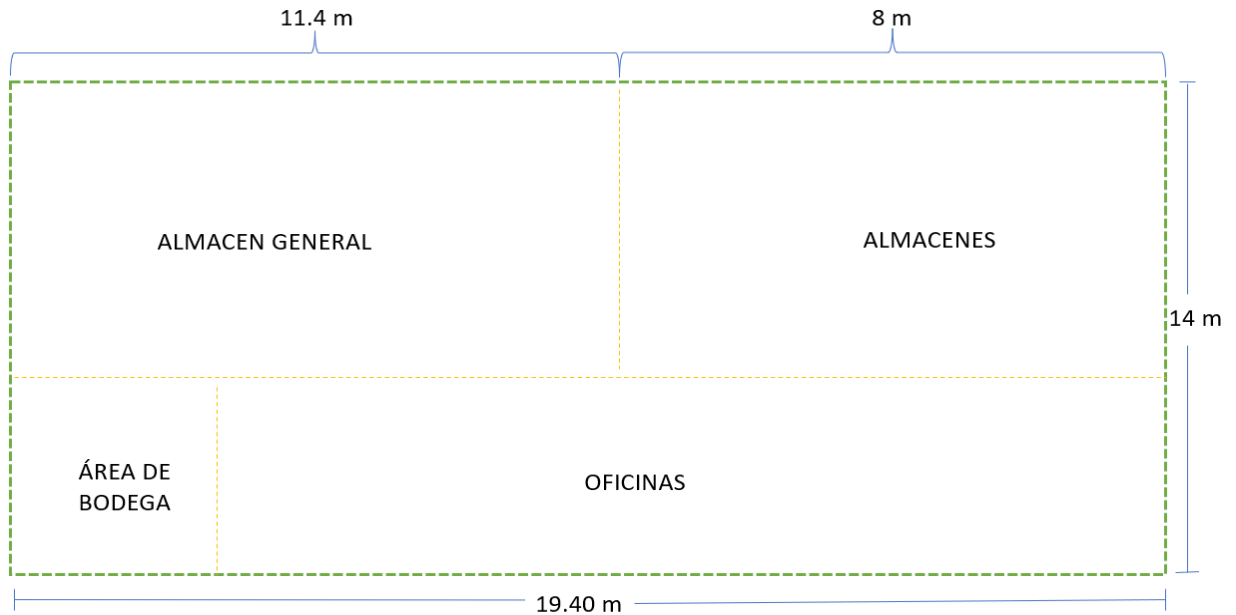
### 3.2. Lay-out de almacén

La empresa Organia S.A.C. cuenta con un local en la ciudad de Piura, en el que se encuentran ubicados su oficina administrativa y su almacén.

Ubicación: Caserío Perales – Piura

### Figura 3

### **Metraje del local**

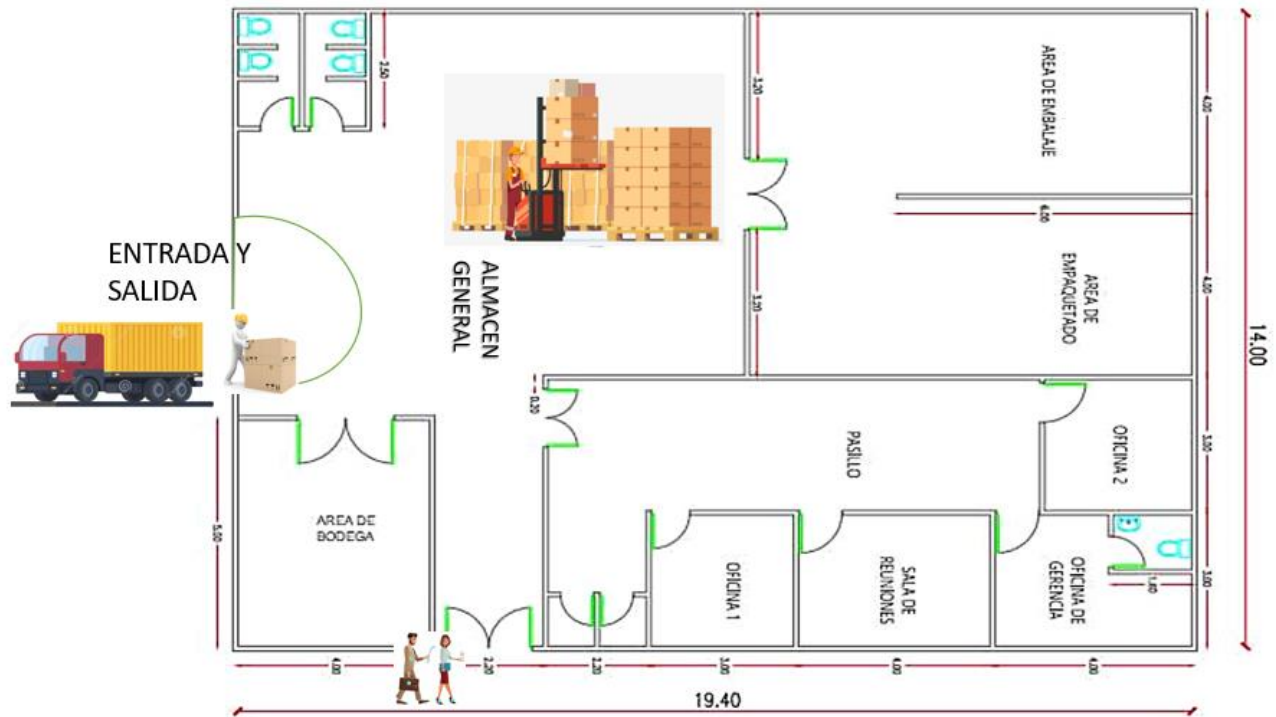


*Nota. La figura - muestra el metraje de la empresa. Elaboración propia.*

- Tamaño total del local: 271.60 m<sup>2</sup>
- Tamaño de las oficinas: 13.2 m<sup>2</sup>
- Tamaño del almacén: Se divide entre el Área de Embalaje y Área de Empaquetado, 4 m<sup>2</sup> y 4 m<sup>2</sup>
- Tamaño del almacén general: 11.4m<sup>2</sup>
- Tamaño de Área de Bodega: 4 m<sup>2</sup>

**Figura 4**

## Lay-out general del almacén

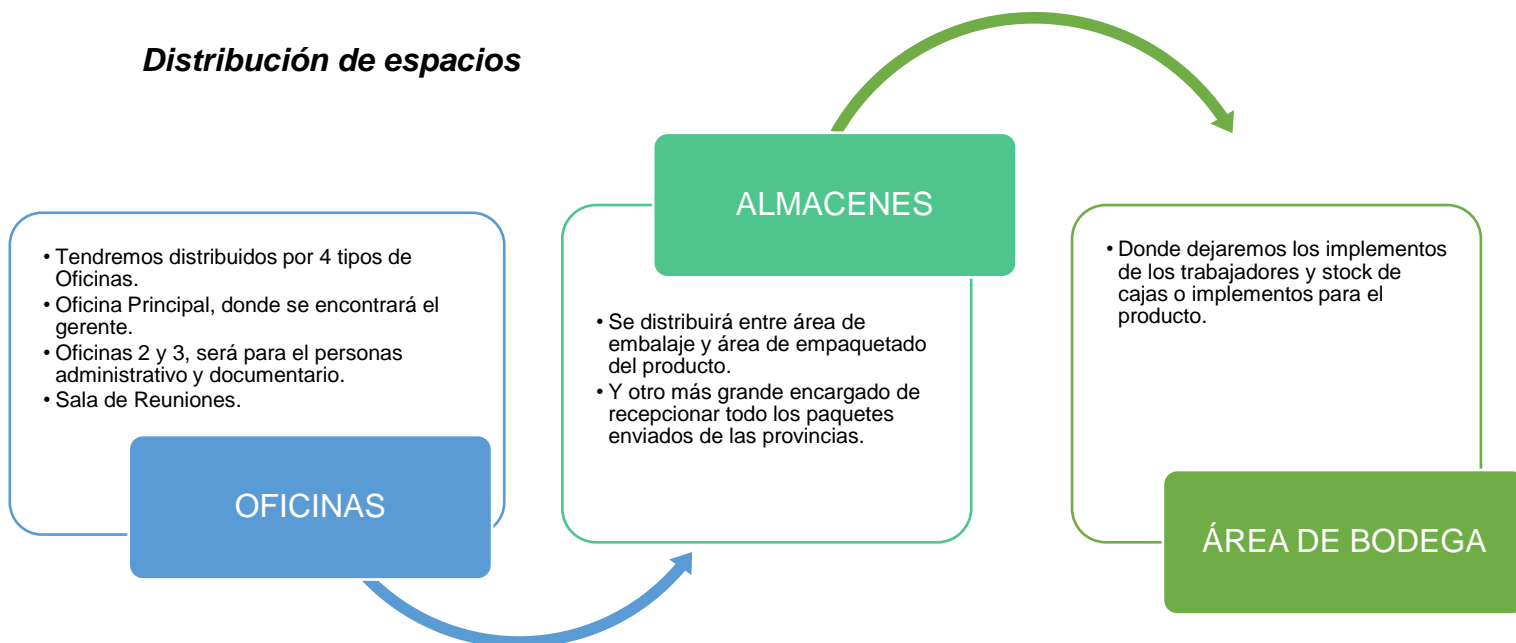


*Nota. Elaboración propia*

El almacén tendrá que disponer de nueve (9) secciones, las cuales deben permitir una adecuada distribución del producto desde la recepción de la materia prima. También, se hace énfasis en el óptimo equipamiento de seguridad destinada a los operarios quienes deben contar con un área habilitada para su preparación previa a toda actividad operativa. Seguidamente, se requiere una oficina donde se encuentre el supervisor de producción y así, pueda estar informado de todas las actividades a realizarse, pueda monitorear la óptima ejecución de toda actividad y sobre todo, disponga de un control y regulación de la totalidad de los productos.

**Figura 5**

**Distribución de espacios**



*Nota. Elaboración propia*

**3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento**

A continuación, se detalla el mobiliario del almacén

**Tabla 7**

**Mobiliario del almacén**

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
1	Pallets de madera	20
2	Estante de metal	1
3	Carreta de carga	1
4	Equipo guiado por lectores ópticos	1

*Nota. Elaboración propia.*

**Tabla 8**

***Materiales de almacén***

<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Cajas de cartón
2	Carretillas y carros
3	Embalaje y envío
4	Film plástico
5	Papel Kraft
6	Zuncho
7	Esquinero de plástico

*Nota. Elaboración propia.*

**3.4. Costo fijo de almacén**

En el siguiente cuadro se detallan los costos fijos de almacén. Se está tomando en consideración únicamente los costos que se pagan mensualmente de forma permanente.

**Tabla 9**

***Costos fijos de almacén***

<b>COSTO FIJOS</b>	
ALQUILER DEL LOCAL	S/ 1,000.00
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
LUZ	S/ 60.00



AGUA	S/	25.00
INTERNET	S/	54.00
SUELDOS		
Contador por hora (proporcional)	S/	1,400.00
Supervisor de Producción	S/	2,000.00
Operarios	S/	1,100.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>5,639.00</b>

*Nota. La tabla refleja el costo de almacenamiento diario de la producción. El lote estará solo cuatro días en almacén, por lo tanto, con base en el costo mensual se calcula el costo diario y el costo por los cuatro días. Elaboración propia.*

### **Costo de mobiliario y materiales de almacén**

<b>COSTO DE ALMACENAMIENTO</b>	
Costo de materiales	S/ 920.00
Costos de mobiliarios	S/ 3,300.00
<b>Total</b>	<b>S/ 4,220.00</b>

## **CAPÍTULO IV**

### **Rotulado y etiquetado técnico**

#### **4.1. Rotulado del producto**

El rotulado es de mucha importancia para la identificación del producto ya que su principal objetivo es facilitar la identificación de cada bulto o paquete, de manera que este llegue al consumidor o destinatario en buenas condiciones.

Si necesita un detalle comercial, esta debe ser:

- El lenguaje escrito debe ser en inglés o neerlandés.
- Las letras deben de ser entendibles.
- Especificar si el peso es neto o bruto.

#### **Requisitos de etiquetado**

La Unión Europea (UE) recomienda el empleo de una data multilingüe y el considerar la inclusión del idioma nativo del país respectivamente. Sobre los productos denominados “Eco” y orgánicos, tienen una producción que no dispone de un impacto en el medio ambiente por ello, necesitan una certificación que avale aquello para que así, los consumidores al hacer efectiva la compra se encuentren seguros de que los procesos de diseño, producción y empaquetado se ejecutaron de un modo amigable direccionado a no perjudicar el medio ambiente.

Sin embargo, citando el caso previo de la Unión Europea donde existen entidades certificadoras como EU Ecolabel resulta preciso añadir que, las distinciones o etiquetas ecológicas están sujetas también al manejo de los diversos países en pro del medio ambiente.

Por otro lado, comenta la existencia del modelo de etiqueta de productos que alcanzan los estándares requeridos en conceptos de trabajo y remuneración junto con el comercio alternativo.

A su vez, la creciente demanda de los productos se produce no solo porque incentiva la conciencia ambiental sino por el entorno social donde, los productos son ofertados a través de vías de venta tradicionales identificados por la etiqueta “Fair Trade” por parte de los consumidores.

En líneas generales, la etiqueta de un producto debe considerar:

- Definición conceptual del producto.
- Detalle de componentes y/o ingredientes.
- Cantidad de contenido neto.
- Indicaciones de almacenamiento y uso.
- Información corporativa del distribuidor o productor.
- Texto en idioma neerlandés.
- Data de caducidad.
- Plaza de origen.

## Figura 8

### *Ejemplificación del rotulado*



*Nota. Logo de la etiqueta. Elaboración propia.*

<b>Información Nutricional</b>	
<b>Tamaño de la porción</b> 1 mediano (18cm - 20cm de largo)	
	<b>Por porción</b>
<b>Energía</b>	<b>439 kJ</b> 105 kcal
<b>Proteína</b>	<b>1,29g</b>
<b>Carbohidratos</b>	<b>29,95g</b>
Fibra	3,1g
Azúcar	14,43g
<b>Grasa</b>	<b>0,39g</b>
Grasa Saturada	0,132g
Grasa Poliinsaturada	0,086g
Grasa Monoinsaturada	0,038g
<b>Colesterol</b>	<b>0mg</b>

Figura 9

**Información nutricional**



**4.2. Normas técnicas aplicables**

Alemania es uno de las plazas europeas de mayor tamaño y con gran trascendencia adquisitiva. Seguidamente, es un centro mercantil saturado y maduro por ello, el ingreso de un producto predice el retiro de otro. En tal sentido, previo a la propuesta de entrada de un producto se debe investigar el mercado, crear una estrategia de introducción y sobre todo prevenir toda acción precipitada.

La alta dirección alemana se basa en 2 objetivos tales como los índices de calidad de un producto o servicio. Pues, mantienen una negociación conservadora, son muy reflexivos previo a la introducción de un producto y a cambios en características o propiedades de uno ya existente en el mercado.

Por último, los acuerdos contractuales son muy específicos y al ser firmados deben cumplir al pie de la letra sin mayores alteraciones.

#### **4.2.1. Acceso al Mercado**

Alemania dispone de una ubicación estratégica pues, su moderna y magna infraestructura portuaria cuenta con más de sesenta (60) puertos y complementarios habilitados para la gestión de carga. Respecto a los puertos primordiales resaltan Bremen y Hamburgo.

#### **4.2.2. Técnicas del mercadeo**

Sobre un ingreso exitoso al mercado alemán, se precisan de productos vanguardistas con un estilo en tendencia y de calidad. Además, el valor monetario es a la fecha, un factor crucial para el consumidor alemán pues, este inspecciona y comprueba toda materia primera empleada para obtener el producto final, así como, la reputación e imagen que ofrecen de vista al mercado y su público.

El mercado alemán tiende a resaltar por encontrarse en un país lleno de estados y regiones descentralizadas, junto con un público diverso con preferencias únicas y específicas por región. Por tanto, una organización que anhele integrarse en el mercado alemán tiene que, planear su estrategia de entrada y venta del producto a una plaza específica. En suma, la organización debe considerar respecto a su competencia que las principales rivales son las de procedencia alemanas.

#### **4.3. Proceso de rotulado**

Se describe las partes del rotulado del envase. Partes que serán integradas posteriormente en el diseño de etiqueta.

**Nombre del producto:** Banano Orgánico

**Contenido neto por caja:** 18 kg (80 unidades de banano)

**País de origen:** Hecho en Perú

**Ingredientes:** Banano.

**Instrucciones de uso y almacenamiento:** Se debe conservar en refrigeración.

**Nombre y dirección del proveedor:** Caserío Parales – Piura.

**Fecha de elaboración y vencimiento:** según el producto.

**Lote de identificación:** según el producto.

**Certificaciones:**

Logo	Nombre de la certificación	Descripción
	Naturland	Certificación de agricultura orgánica.
	Fair Trade	Promueve el trato justo entre productores y consumidores.
	Global G.AP	A través de la certificación, los productores demuestran el cumplimiento de Buenas Prácticas de Agricultura.
	SQF	Certificación de calidad e inocuidad de los alimentos.

#### 4.4. Tiempos y costo del proceso de empackado

La empresa RemiseroStudio, me ofrece un etiquetado primario y secundario, se describirá en la tabla 19, lo siguiente:

**Tabla 10**

##### **Costo de empackado**

<b>Items</b>	<b>Costo Unitario S/.</b>	<b>Cantidad requerida</b>	<b>Costo Total S/.</b>
Etiqueta principal	1.2	972	S/ 1,166.40
Etiqueta secundaria	4	584 (Plancha de sticker-100 unidades)	S/ 2.34
TOTAL			S/ 1,168.74

*Nota. En la tabla 10 nos brinda 2 tipos de etiquetados, el primero el etiquetado principal, donde menciono el número de cajas que utilizaré para exportar; el segundo etiquetado secundario, donde menciono es de acuerdo a los kilos/cantidad de bananos, en este caso son 17 kilos que en cantidad de banano son 12 manos (60 bananos) por caja siendo un total de 58,320 bananos a los que se le colocará su sticker y la empresa ResineroStudio los brinda por planchas de sticker.*

## CAPÍTULO V

### Embalaje

#### 5.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

Entorno al embalaje ideal para la exportación del Banano Orgánico, se hace referencia a la caja de cartón corrugado. Se describirá las características del empaque ideal.

**Tabla 11**

#### *Descripción del embalaje*

<b>Característica</b>	<b>Descripción</b>
<b>Empaque</b>	Caja
<b>Material</b>	Cartón corrugado totalmente telescopiable de dos piezas, preferiblemente de con base doble
<b>Medidas</b>	51 cm x 30 cm x 27 cm
<b>Peso</b>	1 Kg

*Nota. Elaboración propia*

Se escogió a la caja de cartón como empaque del producto por las siguientes razones:

- El plátano es exportado tras ser almacenado en cajones de cartón corrugado telescopiados de 2 partes siendo, preferencialmente el empleo de saco engañoso y la lisonja debería disponer de esfuerzos a la pérdida de 19 kgs/ cm<sup>2</sup> (275 lbs/plg<sup>2</sup>).
- Debe poseer el esencial derecho a la protección. Para así recuperar la protección y correa del producto, en este caso de la fruta. Seguidamente,



para componer el elogio se emplean grapas metálicas, asimismo se debe ejercer un único cuidado para asegurar que las grabas haya cerrado en su totalidad y prevenir cualquier daño a la fruta.

- La repartición de la fruta en cada cajón o caja consiste en un proceso donde no se provoquen perjuicios en contra del fruto por ello, se posicionan en 5 filas en el interior de la caja de la siguiente manera:
  - En el lado inferior de la caja se han colocado 2 filas que se oponen a 2 planos largos de forma semejante a la de un arco. Además de 2 gemelos curvos y 2 pequeños semicurvos, en la parte superior del arco previo.
  - Curvos, semicurvos medianos en ubicación semejante a los previamente detallados que inclusive mantienen igual posición a la 2da y 3ra fila hasta la culminación o cierre.

En tal sentido, se promedia que una exportación de 1 caja de cartón de de plátano de 50 lbs logre alcanzar entre 50 a 67 plátanos y 1 reservorio refrigerado de 40 pies es decir, con una capacidad de 900 cajas aproximadamente.

## **Figura 10**

### ***Cartón Micro-corrugado***



Figura 11

**Diagrama del Cartón**



El cartón micro-corrugado es un bien tangible versátil, económico y ligero que otorga diversas propuestas entorno al grado de producción de envases y empaquetaduras. Así también, es un material reciclable y ecológico sujeto a la configuración de diversas variaciones en su presentación en donde, se mezclan capas de liner y flautas debido a los múltiples requerimientos de firmeza o flexibilidad para fortalecer la seguridad del producto y la satisfacción de demanda del consumidor.

**Figura 12**

***Caja de cartón***



*Nota. Elaboración propia. Así es como serán las cajas.*

**Figura 13**

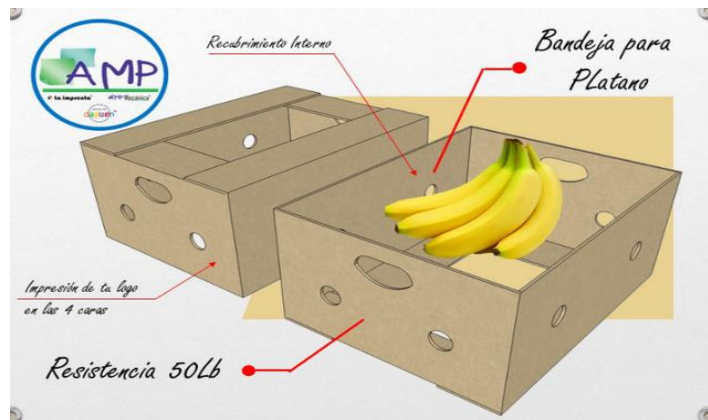
## Logo de la Caja



Nota. En la figura 13 estoy mostrando de cómo será la etiqueta de mi caja.

## Figura 14

### Interior de la caja con el producto



Nota. Fuente: AMP Sistemas y Soluciones S.A.S

Nota. En la figura 14 se muestra las medidas de las cajas, la resistencia y el interior con los bananos de acuerdo a sus medidas.

## Figura 15

### El banano dentro de la caja



**Tabla 12**

***UBICACIÓN DEL BANANO EN CAJA***

En la caja irán 4 filas o líneas

<b>N°</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TAMAÑOS</b>
1°	Pequeños bananos	8' a 8.5'
2°	Medianos Curvos	8.75' a 9.5'
3°	Grandes	9.75' a 10'
4°	Plotes semi curvos	8.75' a 9.75'

*Nota: En la tabla 12 menciono como serán distribuidos los bananos de acuerdo a sus medidas y ubicación correspondiente dentro de la caja.*

**5.2. Criterios usados para la selección de embalaje**

Los criterios de selección derivan y están sujetos a las tareas que se ejercen en los informativos o telediarios de tácticas de mercadotecnia. Alcanzan una mayor superioridad en el campo internacional al añadir criterios de arrebató y movilización, los cuales son conocidos por considerar una tira de gajes, por vivir en un constante crecimiento y sobre todo porque la transferencia se ejecuta en óptimas condiciones siendo clave el hecho de realizar las metas empresariales y así alcanzar reacciones

y acciones de recompra, por aparente, fidelización, de letrilla recompra en los términos especificados con anticipación. (UBC-2019).

La empresa Organia S.A.C, es quien se encargará del embalaje, sus criterios usados son los siguientes:

- 1) Bandas impresas para reconocer los bananos cuyo cultivo se rige bajo una modalidad tradicional u orgánica.
- 2) El proceso de empaquetado puede llevarse a cabo con anticipación asumiéndose así, un control de marca y el ejercicio de un dinamismo mediante datos y códigos que aborden la variada información relacionada al productor durante el envasado manual o automático. En este punto, está avalada y garantizada la trazabilidad.
- 3) Emplean Flim para prevenir la difusión del gas natural de maduración del etileno en otras zonas de la fruta que provoquen una aceleración en la madurez del banano.
- 4) Una cantidad menor de embalaje está relacionada con costos menores de embalaje y una reducción de desechos en favor del consumidor.
- 5) No se utiliza pegamento y ningún tipo de adhesivo químico perjudicial a fin de evitar el contacto con todo tipo de alimento.
- 6) La tinta como bandas empleadas son las mejores opciones para una alimentación como también para un proceso de envase primario.

### **5.3. Proceso de embalaje**

Para proceder a embalar la mercancía, el empaque (cajas de cartón) debe contar con una señalizar con el objeto de identificarlo sin contratiempos en favor de quienes sean responsables de la movilidad. Se recomienda que la información anexada al embalaje se encuentre en el idioma del país de destino, como en el caso de mi exportación, la información puede encontrarse en idioma en inglés o neerlandés.

El estibador a tener ya los bananos en su posición de la caja establecida de exportación pasa a cerrar las cajas, las coloca en el pallet desde la caja más grande y pesada para que dé un buen soporte a las ligeras y pequeñas, Se colocan los

esquineros de plástico, para no que las cajas queden en una buena posición en el pallet.

Al culminar de colocar las cajas en sus posiciones, inician a colocar los zunchos y por último subir todos los pallets al contenedor establecido.

### **5.3.1. Marcado de las cajas**

#### **a. Marcas estándar o principales**

- Nombre del Importador: Nombre del cliente en Alemania.
- Puerto de descarga: Puerto de Hamburgo.
- N° de cajas: 972 cajas.

#### **b. Información**

- Exportador: OrgaNick S.A.C
- Puerto de origen: Puerto de Paita – Perú.
- P. neto: 17,496 Kg
- P. bruto: 17,982Kg
- Dimen. caja: 51 x 30 x 27 cm

#### **c. Manipuleo**

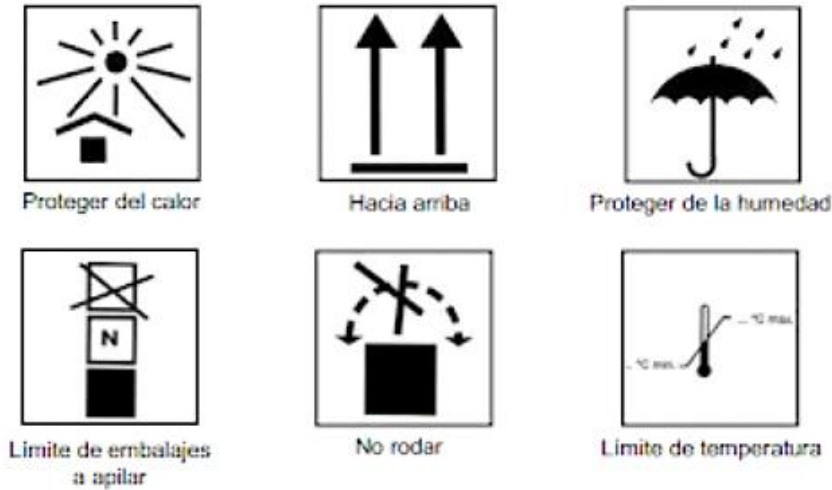
Las imágenes señalizadoras (pictografía) que se pueden sincronizar con el prototipo de mercadería que se va a exportar. Para el caso del banano orgánico se ha considerado las siguientes marcas:

- **“Protéjase de la humedad”**, cuidado con el contacto al agua
- **“Cuidado en la manipulación”**, para manipular trasladar o mover y no se dañe el producto manteniendo su calidad e integridad.

- **Reciclable:** Indica que el equipaje con el que está minucioso el armazón puede ser reciclado. Aplicable a papel, plástico y vidrio.

**Figura 6**

***Pictograma de la caja***



*Nota. Fuente: Borganico*

**5.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje**

**Tabla 13**

***Costo del embalaje y proceso de embalaje***

<b>Costo del embalaje</b>	
<b>Proveedor: ORGANIA S.A.C</b>	
<b>Cantidad (Cajas)</b>	972
<b>Precio unitario</b>	S/ 3.00
<b>Total</b>	<b>S/ 2916.00</b>



*Nota. La tabla 12 describe el costo de las cajas de cartón, así mismo el costo del proceso de embalarlas. Como son: El plástico, cartón micro-corrugado, zunchos, esquineros de plástico.*

**Figura 16**



Se estima que el proyecto tendrá un rendimiento superior al promedio de la región Piura, el cual es de 38,60 toneladas por ha/año, lo que equivale a 2.127 cajas (de 18,14 kg cada caja). En la región, solo el 11,1% 79 de los productores utiliza tecnología, siendo uno de los factores que explican el alto nivel de descarte (aprox. 30%)<sup>80</sup>.

De acuerdo al plan operativo, se espera obtener un rendimiento superior a las 2.500 cajas por ha. Considerando los rendimientos proyectados, el volumen de producción exportable por hectárea, así como el área total cultivada (46,5 ha), tenemos la siguiente estimación del nivel de producción anual:

## CAPÍTULO VI

### Unitarización

Para el caso de nuestra unitarización, nuestro almacenamiento y manipulación de las cajas se realizará con paletas de toza. Las paletas de tarugo fumigadas y con el lacre de SENASA para atribución unitarizar las cajas y así facilitemos el manipuleo y el establecimiento del tributo.

#### 6.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

El objeto del uso del pallet es unitarizar la carga, es parlotear embalar el tributo de forma que pueda ser trasladable por las grúas y el personal.

Tabla 14

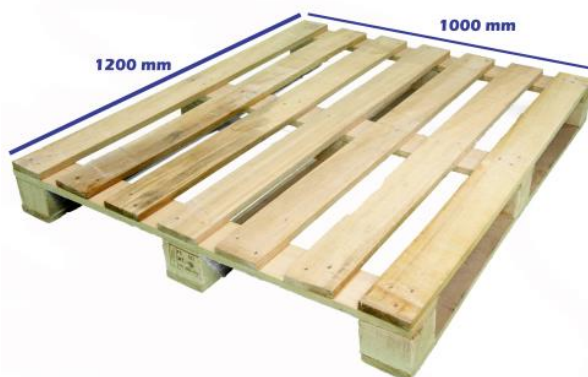
#### *Ficha técnica del pallet*

<b>Características</b>	<b>Descripción</b>
<b>Modelo</b>	Internacional
<b>Tipo de pallet</b>	Cuatro entradas de tacos
<b>Dimensión</b>	120x100cm
<b>Altura</b>	14.0 cm
<b>Pies tablares (cantidad de madera)</b>	15.02 pt
<b>Peso aproximado</b>	20 kg
<b>Carga estática</b>	1800 kg
<b>Norma internacional de medidas sanitarias</b>	MINF N15

Nota. La tabla 12 describe las características del embalaje seleccionado para la exportación del producto. Elaboración propia.

**Figura 17**

***Pallet de madera universal***



*Fuente: Guía práctica de envases y embalaje*

El pallet que se usará es el ISOPALE O UNIVERSAL Se escogió este pallet por sus múltiples beneficios:

- Disminución de tiempos de estiba.
- Menores costos de cargue y descargue.
- Optimización del lado apto en intriga.
- Mayor flema del unilateral que manipula la existencia.

No se debe olvidar que las paletas deben tener lugar el barra claro, autóctono y no enajenable de la norma NIMF-15 y deberá ser colocada en al aparte dos caras visibles opuestas al calabozo y favor una bulto 14x14 divididas en dos caras, en una se ubica el pago de Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y el otro Codificación de la pajarera.

En nuestro país (Perú), los embalajes deben de tener regulación de SENASA mediante los sellos aprobatorios, esto nos da la garantía que obtuvo un tratamiento de fumigación contra plagas.

**6.2. Criterios usados para la elección del pallet**

Para determinar a usar el pallet universal se tomó a consideración los siguientes criterios:

- El tipo de mercadería
- Capacidad o tamaño de almacén.
- Gran oferta en el mercado
- Facilidad de traslado o manipulación.
- Flexibilidad de organización

### 6.3. Proceso de unitarización o paletización de carga.

Información general		
1	Producto	Banano Orgánico
2	Embalaje	Cajas
3	Cantidad a exportar (CAJAS)	972
4	Destino	Alemania
5	Origen	Perú

Información general			Dimensiones (Cm)			peso (Kg)	Peso máx. soportado
			Largo	Ancho	Alto		
1	Caja y Tapa Vacía	20 und.	51	30	27	1	
2	Tipo de contenedor	40" Reefer	1157	229	259		
3	Tipo de pallet	Pallet universal	120	100	14	18	1500

### Paletización

## Largos y Anchos

	<b>Pallet Universal</b>	<b>Caja y Tapa vacía</b>	<b>L/L</b>		
<b>Largo</b>	120	51	2,352941176	2	6
<b>Ancho</b>	100	51	3.333333333	3	

## Mixto

	<b>Pallet Universal</b>	<b>Caja y Tapa vacía</b>			
<b>Largo</b>	120	51	1.960784314	1	4
<b>Ancho</b>	100	30	4	4	

*Nota. Por Pallet se va a distribuir 54 cajas del producto a exportar de acuerdo con la formulación mixta reflejado arriba. (6 por base según el plano y de la altura 9 =54)*

## **Peso**

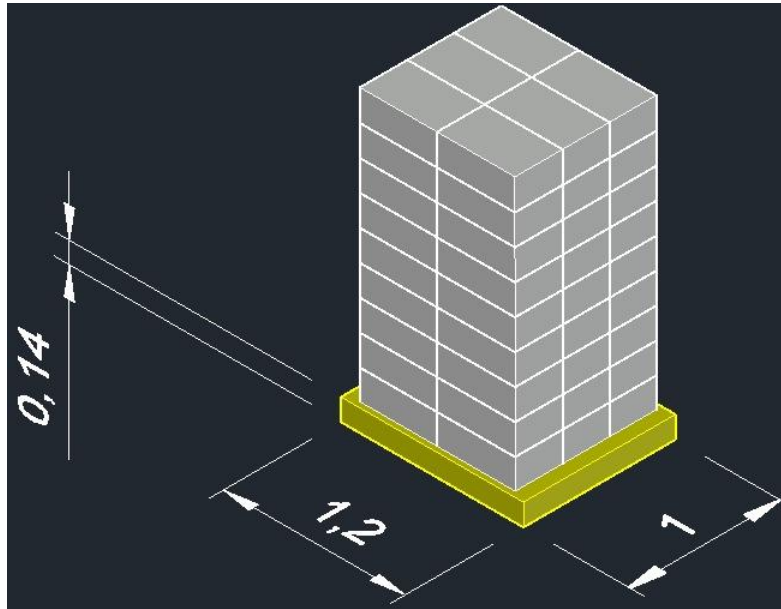
<b>Descripción</b>	<b>Kg</b>
<b>Peso máximo por pallets</b>	1500
<b>peso total de la caja</b>	18
<b>Peso máx / Peso total</b>	17,496

*Nota. Cantidad máxima de cajas por pallet es de 17,496.*

## **6.4. Plano de estiba del pallet**

### **Figura 18**

#### ***Apilamiento de las cajas en un pallet***



*Nota. Elaboración propia.*

## 6.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 15**

*Tiempo y costos del proceso de unitarización*

Ítems	Costo Unitario S/.	Cantidad requerida	Costo Total S/.
Zuncho	S/ 20.00	8	S/ 160.00
Esquinero de plástico	S/ 1.50	78	S/ 117.00
Film	S/ 25.00	8	S/ 200.00
Pallets	S/ 45.00	18	S/ 810.00
Mano de Obra			S/ 300.00
<b>Total S/.</b>			<b>S/ 1,587.00</b>

*Nota. Elaboración propia.*

## CAPÍTULO VII

### Contenedorización

El contenedor seleccionado es el de 40' un contenedor Frigorífico o Contenedor Reefer, este es gastado para implicar mercancías que necesitan temperatura controlada en tránsito.

Estos productos naturales, las carnes y lácteos son mercaderías convencionales para expedir en saliente quídám de azafate naval. Los frigoríficos se encuentran acondicionados a una maquinaria de refrigeramiento, la cual está vinculada a una corriente electrónica de la embarcación.

Los contenedores Frigoríficos o Reefer disponen de medidas y tamaños, los cuales presentan constantes variaciones respecto a las funciones del productor, datos personales del dueño del contenedor, sin embargo, todo detalle enumerado a continuación representa las especificaciones de la mayoría de Contenedores Reefer.

#### 7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

**Tabla 16**

##### ***Ficha técnica del contenedor***

<b>PESO</b>	<b>Vacío</b>	<b>4,920 Kg</b>	
	<b>Peso Máximo</b>	27.48 toneladas	
<b>Medidas</b>	<b>EXTERNO</b>	<b>INTERNO</b>	<b>PUERTAS ABIERTAS</b>
<b>Largo</b>	12.19 m	11.57mm	
<b>Ancho</b>	2.43 m	2.29mm	2.29mm
<b>Alto</b>	2.59 m	2.59mm	2.26mm
<b>Volumen</b>	59.8 m3		

*Nota. Elaboración propia*

- Permite la transportación de las cargas en diferentes nociones de arreatamiento sin manipulaciones intermedias.
- Fácilmente llenado y vaciado.
- Fácilmente transbordado.

**Figura 19**

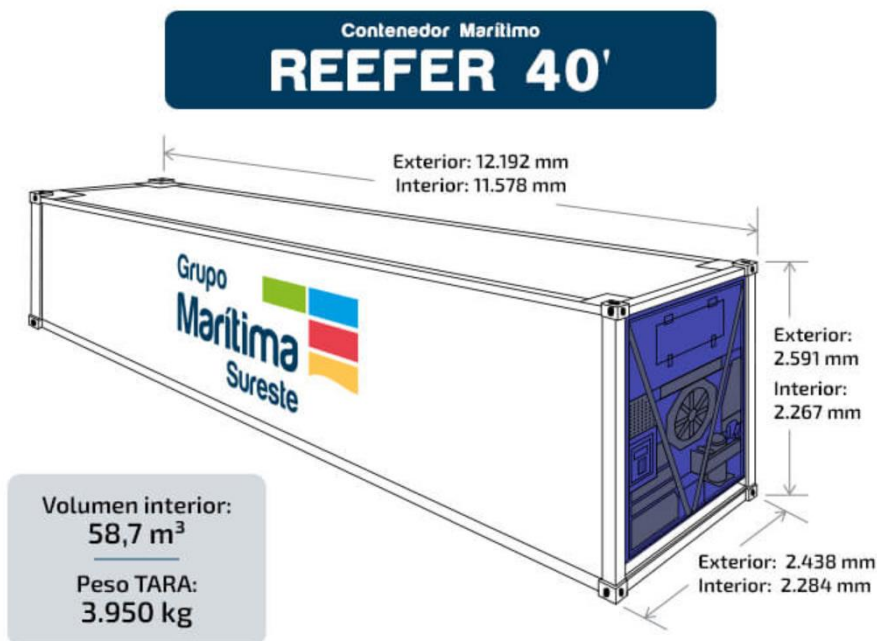
***Medidas del contenedor de 40'***



*Nota. Fuente: Roscontainer*



Figura 20



Nota. Fuente: Grupo Marítima Sureste

Figura 21

*Imagen del contenedor*



Nota. Fuente: ZARCA S.L.

## 7.2. Criterios usados para la elección del contenedor

En primera instancia, el contenedor con mayores índices de selección es del transporte marítimo pues el 90% de los envíos a escala mundial se efectúan vía marítima. Hoy en día, se cuenta con una variada flota de contenedores donde el principal criterio de elección radica en el requerimiento y necesidad de la carga a transportar.

Los contenedores de 40 pies son contenedores útiles para transportar mercancía seca. Este contenedor es reconocido porque es capaz de transportar todo tipo de cargas como:

- Ligeras
- Embaladas, paletizadas o a granel
- Productos que no pueden estar en contacto con el medio ambiente o que son especialmente sensibles al agua.
- Voluminosas
- Sobredimensionadas pero que necesitan viajar totalmente cerradas.

Estas características lo hacen ideal para el transporte de nuestra carga.

## 7.3. Proceso de Contenedorización

### **Contenedorización**

***Tipo de contenedor*** 40" Reefer

### **Contenedorización**

El contenedor escogido es el de 40 pies

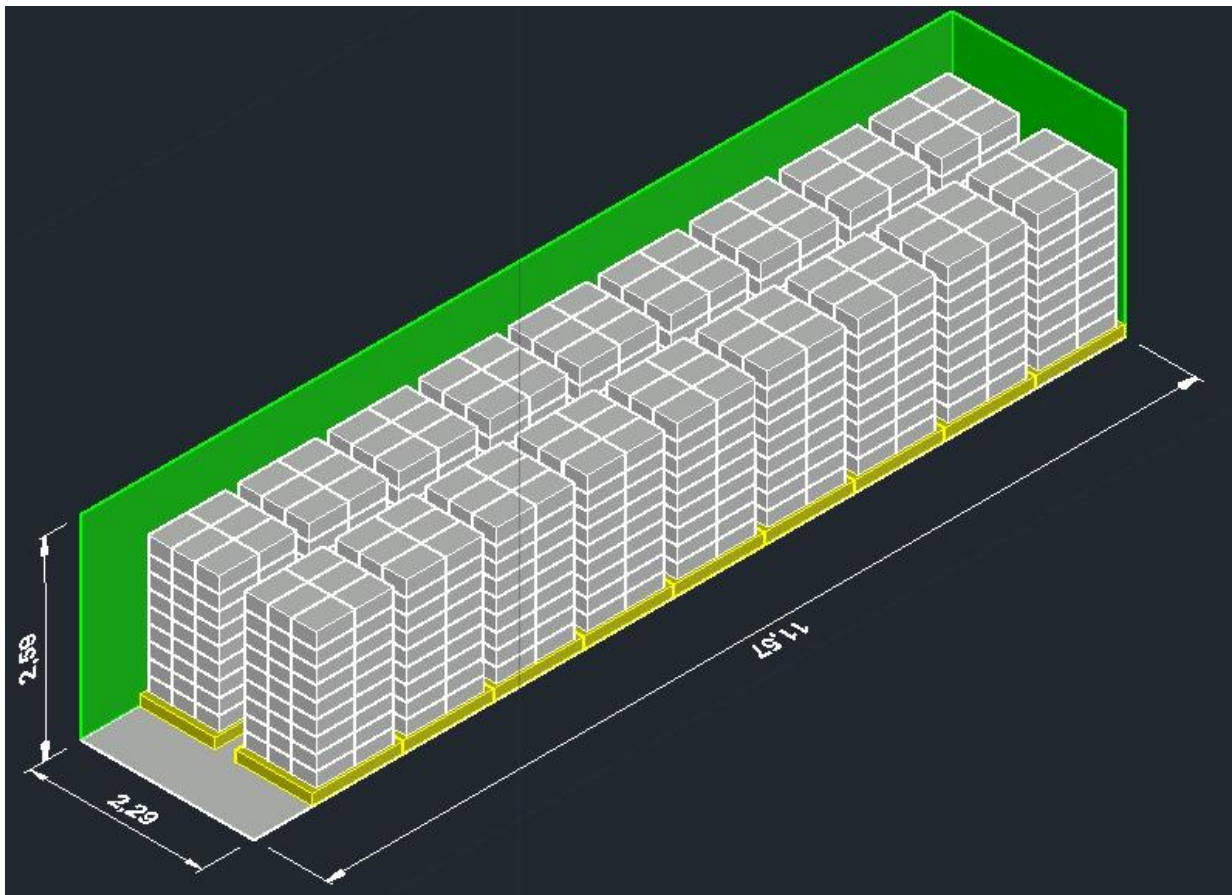
Dentro de un contenedor se colocarán

La cantidad que se exportará será de 972 cajas, por lo que únicamente se necesitaría un contenedor.

#### 7.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 22

*Plano de estiba del contenedor de 40'*



*Nota. Elaboración propia*

#### 7.5. Tiempos y costos del proceso de Contenedorización

Tabla 17

**Cotización de terminal portuario**

<b>TERMINAL</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TARIFA CONTENEDOR 40' REEFE</b>
TPE PAITA	TPE PAITA constituye la aceptación expresa de las Tarifas, Precios, Normas Aplicables y demás disposiciones establecidas en el presente reglamento.	Tarifa para llenado en local de exportador, almacenaje del container y embarque en puerto.	Aborda cada uno de los servicios requeridos para el llenado del container en el terminal. Además de su almacenamiento y embarque en el puerto.	S/. 1200.00

## CAPÍTULO VIII

### Transporte

#### 8.1. Proveedores del transporte interno

Lista de proveedores de transporte terrestre para el flete interno.

Con la ruta: Chacra – al Almacén (Caserío Parales – Piura)

Del Almacén – Al puerto de Paita.

##### a. AGENCIA DE ADUANA COMEX S.A.C

<b>DESCRIPCIÓN</b>	- Entidad orientada a la gestión de envíos aduaneros a nivel nacional e internacional. Presenta por objeto, el aportar valor a cada experiencia de servicio para así, satisfacer asertivamente las constantes demandas del empresario de nacionalidad peruano o extranjera enfocados en el comercio exterior.
<b>SERVICIO QUE OFRECE</b>	- Gestiones aduaneras.
	- Transporte a escala internacional.
	- Transporte vía terrestre y reparto local.
	- Almacén, monitoreo de registros y centro de depósito aduanero.
	- Servicios de empaquetadura o envasado.
	- Servicio de rotulado, aforos presenciales y previos.
<b>TELEFONO</b>	(01) 7152857 / 992 704 277
<b>WEB</b>	<a href="http://www.comex.com.pe">www.comex.com.pe</a>

##### b. ROMERO EXPRESS S.A.C

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Brindamos servicio de transporte de carga a nivel nacional de puerta a puerta. Brindamos capacidad de carga por TNL con garantía y con el compromiso de que su mercancía llegue en perfecto estado. También brindamos el servicio de mudanza. Recojo y entrega a domicilio, almacenaje, servicio express, servicio de transporte terrestre, contamos con unidades propias en perfecto estado y con GPS.
<b>SERVICIO QUE OFRECE</b>	- Transporte de carga en general.
	- Carga liviana.
	- Carga pesada.
	- Servicio express a todo el Perú.
<b>TELEFONO</b>	996-437168 / 996-437169 / 472-5142
<b>CORREO</b>	romeroexpress20@hotmail.com

c. AXIS GLOBAL LOGISTICS S.A.C

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Entidad proveedora 3PL, reconocida por su liderazgo en soluciones logísticas a escala global. Destaca en el mercado por su nivel profesional y valores de integridad, confianza y seguridad desde el 2001, año de su fundación. Son integrantes activos de BASC, su labor no solo es eficiente, sino que ofrece todo un sistema de procesos seguros en el rubro aduanero. Sus servicios comprenden; Air & Ocean Freight (transporte vía aérea y marítima), Perishable Cargo (carga peresible), Oversized and Project Cargo y Warehouse & Distribution (almacén y distribución o envío).
<b>SERVICIO QUE OFRECE</b>	Crg. Terrestre
	Crg. Aerea
	Crg. Maritima
	Despacho de Aduana
	Seguro de Carga
	Feria y Eventos Internacionales
	Crg. de Proyecto y Sobredimensionada
	Servicio Puerta a Puerta

	Carga Perecible
	3PL Almacén y Distribución
<b>RUC</b>	20503478421
<b>DIRECCIÓN</b>	Jr San Martin Nro 154 Ns Paita - Piura
<b>TELEFONO</b>	(073) (073) 214347
<b>CORREO</b>	<a href="mailto:pricing@axis-gl.com">pricing@axis-gl.com</a>

## 8.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

En la tabla 17, se encuentra descrito la describe la valorización del transporte a escala interna para el traslado de la mercadería del almacén (San Martín de Porres) al puerto (Callao).

**Tabla 18**

### *Cuadro de costos de transporte*

ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	AXIS GLOBAL LOGISTICS S.A.C	ROMERO EXPRESS S.A.C	AGENCIA DE ADUANA COMEX S.A.C
01	1	POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE TERRESTRE DEL BANANO ORGANICO	140.00	160.00	180.00
<b>TOTAL</b>			<b>140.00</b>	<b>160.00</b>	<b>180.00</b>

*Nota.* La empresa elegida para el transporte será la agencia AXIS GLOBAL LOGISTICS S.A.C, a razón del precio que nos brinda. Elaboración propia.

### 8.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

#### 8.3.1 Servicio de transporte marítimo

Estas son las líneas navieras disponibles para el mercado de destino:

Tabla 19

#### *Transporte Marítimo*

##### **Servicio de transporte Marítimo**

<i>Ruta</i>	Norte Europa - Alemania
<i>Nombre de puerto de origen</i>	Paita (Perú)
<i>Nombre de puerto de destino</i>	Hamburgo (Alemania)
<i>Costo promedio de flete por contenedor de 40' REEFE</i>	\$2000

Fuente: Siicex

Tabla 20

#### *Líneas Navieras*

<b>Línea Naviera</b>	<b>Agente</b>	<b>Depósito</b>	<b>Días de tránsito</b>	<b>Frecuencia de salida</b>
<i>Msc</i>	Msc peru	Licsa	37	Semanal
<i>Maersk line</i>	Maersk peru	Alconsa	40	Semanal
<i>Nyk</i>	Transmeridiam	Contrans	43	Semanal
<i>Hamburg sud</i>	Cosmos	Demares	38	Semanal
<i>Mol peru</i>	Mercator Perú		48	Semanal
<i>Happag lloyd</i>	Tramarsa		48	Semanal

Nota. Fuente: PROMPERÚ

#### 8.3.2 Servicio de transporte aéreo

Estas son las aerolíneas disponibles para el mercado de destino:

Tabla 21



## **Aerolíneas**

<b>Aerolínea</b>	<b>Tiempo de tránsito</b>	<b>Tiempo de espera por escala</b>	<b>Ruta</b>	<b>Frecuencia de salida</b>
<i>Delta Airlines</i>	18 horas 35 minutos	2 días	LIM.Atlanta-Los Angeles-Hamburgo	DIARIA
<i>British Airways</i>	55 horas 47 minutos	2 días	LIM-Miami-London-S Hamburgo	DIARIA
<i>Lan</i>	27 horas 45 minutos	1 día y medio	LIM-Santiago-Auckland-Hamburgo	DIARIA

Nota. Fuente: PROMPERÚ

## **Tabla 22**

### **Costos Logísticos CIF**

<b>Costos logísticos internos</b>	US\$ 1100.00
<b>Flete</b>	US\$ 3200.00
<b>Transmisión destino</b>	US\$ 30.00
<b>Seguridad</b>	US\$ 10.00
<b>DHTC (destino)</b>	US\$ 65.00

Nota. Fuente: PROMPERÚ

\*Tarifas internas: Aborda el transporte vía terrestre desde la dirección de origen, costos portuarios y fletes, así como, el corredor de aduanas, emisión de b/l y THC origen.

\*Tarifas destino: Considera la destinación, transmisión y seguridad.

### **8.3.3 TARIFA SERVICIO AÉREO CIP**

Los costos aéreos desde Piura, Perú hasta Hamburgo, Alemania son los siguientes:

**Tabla 23**

**Costos Logísticos**

	Concepto	Costos
<b>Gastos de origen</b>	Tramites de aduanas	\$150.00
<b>Tarifa básica</b>	Flete por Kilo (Variable)	\$3.50 a \$4.50
<b>Gastos Conexos</b>	Riesgo de guerra MU (Variable)	\$0.15
	Combustible por Kilo (Variable)	\$0.60
	Impuesto Aeropuerto por Kilo (Variable)	\$1.28
	Consolidado * guía hija	\$20.00
<b>Gastos locales.</b>	Recargo de Seguridad (FIJO)	\$10.00+IGV
	Guía Aérea por embarque (FIJO)	\$35.00+ IGV
	Transmisión a Aduanas (FIJO)	\$25.00+IGV
	Tramite Documentario (FIJO)	\$50.00+IGV
	Visto Bueno (FIJO)	\$85.00+IGV

*Nota. Fuente: PromPerú. Los fletes aéreos se calculan por kilo y son más caros que los marítimos.*

## CAPÍTULO IX

### Servicio de Soporte al Comercio Internacional

#### 9.1. Agentes de aduana

- **MACROMAR PERU S.A.C**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Entidad operadora y agente de logística y aduanas, respectivamente. Cuenta con más de 25 años de veteranía en el rubro de plataformas logísticas y movilidad de carga. Ofrece tanto la certificación BASC e ISO 9001-2015 y su pertenencia a las redes de Global Logistics Network, WCA, ELITE.
<b>SERVICIO QUE OFRECE</b>	- Agente de Carga Internacional.
	- Agente de Aduanas.
	- Seguros.
	- Almacenes.
	- Asesoría.
<b>DIRECCIÓN</b>	Centro Empresarial José Pardo, C. Mártir José Olaya 129, Miraflores 15074
<b>TELEFONO</b>	(01) 2430080

- **ORVEXLOGISTICS S.A.C**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Overxlogistics es una agencia de carga dedicada a brindar los servicios de fletes marítimos, aéreos, transporte terrestre, asesoramiento en importación y exportación.
	- Agenciamiento de Aduanas.
	- Asesoría Técnica y Legal.
<b>DIRECCIÓN</b>	Acacias 182, Callao 07036.

<b>TELEFONO</b>	(01) 2313135
-----------------	--------------

- AXIS GLOBAL LOGISTICS S.A.C**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	Entidad proveedora 3PL, reconocida por su liderazgo en soluciones logísticas a escala global. Destaca en el mercado por su nivel profesional y valores de integridad, confianza y seguridad desde el 2001, año de su fundación. Son integrantes activos de BASC, su labor no solo es eficiente, sino que ofrece todo un sistema de procesos seguros en el rubro aduanero. Sus servicios comprenden; Air & Ocean Freight (transporte vía aérea y marítima), Perishable Cargo (carga perecible), Oversized and Project Cargo y Warehouse & Distribution (almacén y distribución o envío).
	Feria y Eventos Internacionales
	Carga de Proyecto y Sobredimensionada
	Carga Perecible
	3PL Almacén y Distribución
<b>RUC</b>	20503478421
<b>DIRECCIÓN</b>	Jr San Martin Nro 154 Ns Paita - Piura
<b>TELEFONO</b>	(073) (073) 214347
<b>CORREO</b>	<a href="mailto:pricing@axis-gl.com">pricing@axis-gl.com</a>

## 9.2. Costo de agenciamiento

- AXIS GLOBAL LOGISTICS S.A.C**

Tabla 24

### Costos de la agencia **AXIS GLOBAL LOGISTICS**

**SERVICIOS**

**MONEDA TARIFA**

**ATENCIÓN**

<b>Seguro de carga</b>	USD	2% de la suma asegurada//mínimo 200 USD	7 días hábiles
<b>Servicio de aduanas</b>	USD	1% de la suma asegurada//mínimo 200 USD+IGV	7 días hábiles
<b>Precio de traslado por contenedor 40 pies</b>	USD	3000.00 USD	41 días hábiles
<b>Depósito aduanero</b>	USD	1000 USD	3 días hábiles
<b>Documentación aduanera</b>	USD	200 USD	7 días hábiles
<b>Costos bancarios en puerto</b>	USD	50 USD	2 días hábiles

*Nota. Elaboración propia*

### 9.3. Aseguradoras

Es prescindible reconocer que el tener seguro es de carácter obligatorio debido al valor de la inversión y el número de acuerdos o convenios contractuales orientados a una actividad exportadora específica.

A raíz de lo anterior, se enmarca la obligación de la contratación de un seguro de traslado vía marítima ya sea generado por el exportador como por el importador teniendo en claro cada uno de las condiciones vigentes en el contrato. Pues, en este caso debido a que el contrato está en función al incoterm FOB el cliente o importador asumirá el costo del seguro, el seguro a utilizar es el Seguro de Transporte, este permite dar un respaldo en caso la mercadería sufra algún tipo de daño.

#### **Aseguradoras en el Perú:**

- **MAPFRE PERÚ**

Tabla 25

**Servicios MAPFRE PERÚ**

<b>COBERTURA</b>	<b>MODALIDAD</b>
<b>Incendio o arranque.</b>	Póliza flotante
<b>Varada, embarrancada, hundimiento o decadencia del buque o galeón</b>	Póliza flotante fija
<b>Descarga de los artículos en el descargadero de barrera.</b>	Póliza temporal

*Nota. Elaboración propia*

#### 9.4. Terminales de almacenamiento

A continuación, se describirán los terminales portuarios de Piura y Lima:

- **TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS PAITA S.A**

Respecto al conocido Terminal Portuario de Paita ubicado en el distrito y provincia de Paita en el departamento de Piura (Longitud 81°06'25.30" O, Latitud 5°05'05.17" S), se comunica con la ciudad de Piura por medio de una carretera pavimentada de 56 Km. y está a 1,089 Km. al norte de Lima. Se enfatiza que, es el puerto principal ubicado en el norte del Perú y está enfocado en actividades de exportación e importación a través del traslado marítimo de contaniers (en ocasiones con carga refrigerada) y carga general como frutas y verduras frescas.

Figura 23

***Mapa de la ubicación del terminal***



*Nota. Fuente: Euroandinos*

**Figura 24**

***Características de la Zona de Operación de las Naves***



*Nota. Fuente: Euroandinos*

**Figura 25**

***Área del Terminal Muelle Sur***



*Nota. Fuente: Euroandinos*

- **DP WORLD CALLAO S.R.L.**

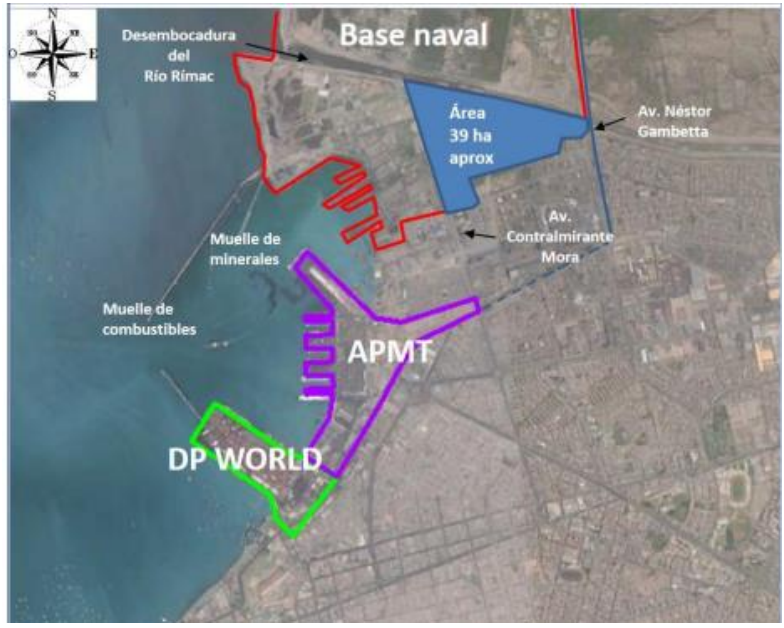
Reconocida subsidiaria de la entidad DP World, la cual lidera en el acceso y facilitación del comercio a escala internacional. También es identificado como un trascendente actor de la cadena global.

Dirección: Av. Manco Cápac 113 Callao, Perú

**Figura 26**

***Mapa de la ubicación del terminal***

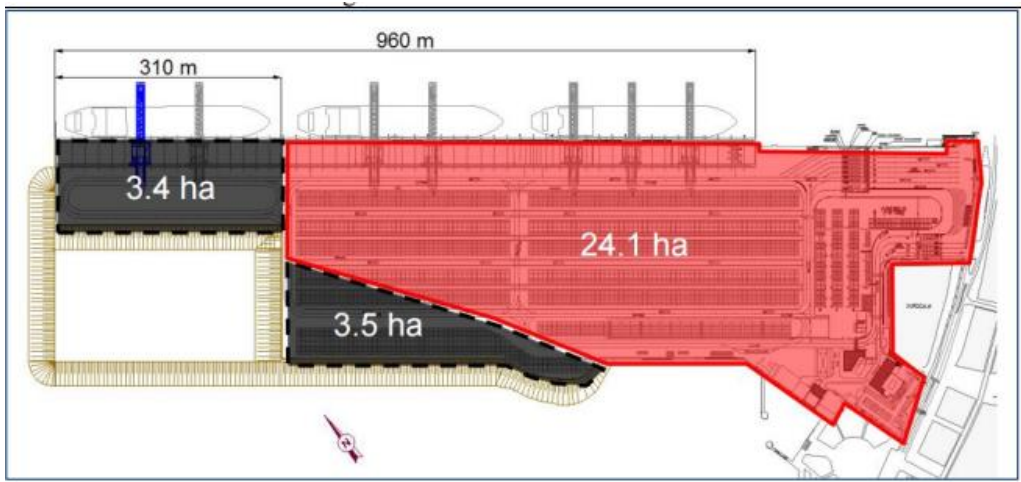




*Nota. Fuente: ProInversión*

**Figura 27**

***Área del Terminal Muelle Sur***



*Nota. Fuente: DP Word Callao*

## CAPÍTULO X

### Infraestructura para la Distribución Física en el país destino

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

Entorno a registros históricos del trabajo portuario en Alemania es importante indicar su semejanza con puertos de la Unión Europea pues, en épocas del régimen antiguo, el monitoreo y registro de la carga en puertos alemanes se encontraba bajo la jurisdicción de los gremios especializados, los cuales ejercieron incluso un monopolio determinado. De tal manera, los gremios de colaboradores portuarios también se encuentran activos en puertos internos como Colonia.

#### Principales puertos

A continuación, se detallan los cuatro (4) principales puertos que tiene Alemania son:

- **Puerto de Hamburgo**

Centro portuario principal en Alemania que tiene bajo su cargo el manejo y soporte del tercio de la carga total. El puerto de Hamburgo y los respectivos de Bremen son reconocidos por ser organizaciones líderes a nivel internacional en el transporte de contenedores. Respecto a los puertos de Bremen, estos vienen liderando en Europa toda la actividad exportadora vinculada al rubro automotriz.

- **Puerto de Lübeck**

En consideración a los centros portuarios del Báltico de Lübeck y Rostock se pueda afirmar su especialización en el control y trabajo de ferries y/o buques.

- **Puerto de Rostock**

Sobre el centro portuario de Rostock, este logra modificar o manipular productos químicos o líquidos.

Seguidamente de aquellos puertos relevantes, se detallarán puertos más pequeños que se encuentran en los ríos y costa alemana.

- **Puerto de Wilhelmshaven**

Respecto al centro portuario de Wilhelmshaven, se identifica como un puerto dedicado a la importación de petróleo. Se le reconoce como el centro más grande de Alemania dedicado a esta actividad además de, ser denominado un centro importante de facturación y rotación de productos químicos e hidrocarburos. Para el año 2012, logró la inauguración de la novedosa terminal JadeWeser orientada al trabajo con contenedores.

## **Principales aeropuertos**

Los principales aeropuertos con los que cuenta Alemania son:

- Berlín, Bremen, Bremerhaven, Colonia, Dortmund, Frankfurt, Hanover y Múnich.

## **10.2 Análisis de los principales puertos**

### **10.2.1 Principales puertos**

Alemania posee una amplia infraestructura portuaria enfocada en la labor y regulación de la comercialización exterior, entre los cuales, los centros portuarios de Hamburgo, Lübeck y Rostock, focalizan el tráfico marítimo de carga general proveniente de Perú.

En cuanto al centro portuario de Hamburgo, el segundo más grande de Europa, dispone de 74 km<sup>2</sup> en total cubriendo así, la décima parte de la ciudad. Este es el segundo puerto más grande de Europa, no obstante, el centro portuario de Rotterdam, está confirmado como el primer puerto europeo de mayor relevancia pues, resalta por su logística y sus beneficios de acceso a granel de carga.

El principal Puerto el cual elegiré para el envío de mis Bananos Orgánicos, el Puerto de Hamburgo.

### 10.2.2 Análisis de infraestructura portuaria

Alemania posee una amplia infraestructura portuaria, para todo su manejo de su comercio exterior. Según la Logistics Performance Index califica la infraestructura y la capacidad logística del país de la siguiente manera:

**Figura 28**

#### ***Evaluación infraestructura y capacidad logística***

<b><i>Aspecto evaluado</i></b>	<b><i>Puntaje</i></b>	<b><i>Puesto</i></b>
<i>La eficiencia aduanera.</i>	<i>3.68</i>	<i>14</i>
<i>La calidad de la infraestructura.</i>	<i>3.78</i>	<i>18</i>
<i>La competitividad de transporte internacional de carga.</i>	<i>3.78</i>	<i>3</i>
<i>La competencia y calidad en los servicios logísticos.</i>	<i>3.77</i>	<i>17</i>
<i>La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos.</i>	<i>3.87</i>	<i>20</i>
<i>La puntualidad en el transporte de carga.</i>	<i>4.16</i>	<i>18</i>

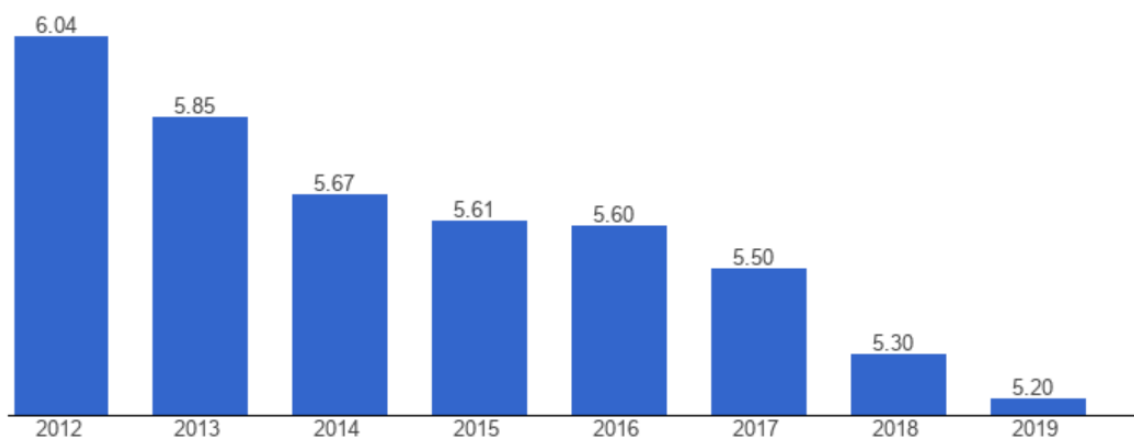
*\*Fuente: The World Bank, Noviembre2011*

El indicador de Calidad de la infraestructura portuaria es descrito como una parte trascendente del Índice de Competitividad Global, el cual comparte de forma anual en el Foro Económico Mundial (siglas en inglés: WEF). La calidad como indicador ejecuta una revisión de los centros portuarios en un país específico considerando los hallazgos de la Encuesta de opinión ejecutiva del FEM, un cuestionario prolongado que permite conocer los juicios de valor de más de 14,000 líderes corporativos en 144 países. Respecto a la evaluación de calidad de la infraestructura portuaria considera una única interrogante, en donde se solicita al encuestado, su calificación de instalaciones y vías navegables al interior de su país de operación a través de la escala de 1 al 7, donde 1 es poco gestionada y desarrollada y, 7 es eficiente y extensas a escala internacional. En el caso de los países sin litoral, se solicita a los encuestados su calificación del acceso a instalaciones y vías navegables vía la escala del 1 al 7 donde 1 es imposible y 7 es

fácil. Por último, todo en cuanto a las respuestas y/o hallazgos conocidos se registrarán para su réplica en otros países.

**Figura 29**

***Aceptación de la infraestructura portuaria Alemania mediante la Calidad***



*Fuente: World Economic Forum*

La infraestructura portuaria tiene como calidad, escala 1: “Baja” y escala 7 “Alta”, años 2006-2019:

World Economic Forum ofrece la data para Alemania desde el año 2006 al 2019, siendo el rango promedio de los niveles de calidad para Alemania del 5.93 puntos, donde se visualizan los resultados de años previos donde los puntos como un mínimo de 5.2 puntos en el año 2019 y un máximo de 6.53 puntos en el año 2007.

**10.2.3 Ruta marítima Perú – Alemania**

La figura muestra el mapa de la ruta

**Figura 30**

## Mapa de la ruta escogida



Nota. Fuente: Siicex

La ruta tomada es la de Norte Europa. A continuación, se describe una tabla con los puertos comprendidos en la ruta.

Figura 31

### Líneas Navieras

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
MSC	MSC PERU	LICSA	21	SEMANTAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	23	SEMANTAL
HAPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	22	SEMANTAL

Nota. Fuente: PromPerú

**Tabla 26**

***Puertos de trasbordo***

<b>PAÍS</b>	<b>PUERTO</b>
Perú	Paita
Panamá	Balboa
Colombia	Cartagena
Portugal	Leixoes
Francia	Le havre
Paises Bajos	Róterdam
Alemania	Hamburgo

*Nota. Fuente: PromPerú*

La tabla indica los puertos que comprende la ruta a tomar, así mismo describe la cantidad de días que toma desde el puerto de Paita hasta cada punto de trasbordo, para finalmente totalizar el tiempo que demora la carga en llegar hasta Hamburgo, Alemania.

### **10.3 Análisis de los principales aeropuertos**

Alemania dispone de una amplia red de aeropuertos ya mencionados anteriormente pues, es un país alejado de los continentes.

En cuanto a aeropuertos de gran importancia se detallan los ubicados Berlín y Colonia para el traslado a nivel internacional de carga general.

Los aeropuertos mencionados están dotados de equipamiento necesario para las acciones de carga y descarga de mercaderías dado que, en sus instalaciones ofrecen una cabida de almacén para el almacenamiento de carga refrigerada, seca o congelada.

## **10.4 Proceso de exportación e importación.**

### **10.4.1 Proceso de exportación**

Se orienta los efectos al régimen de exportación, como el régimen aduanero el cual posibilita al país aduanero de los productos nacionalizados o nacionales la adquisición, empleo o consumo de aquellos productos pues, esta acción no genera inconvenientes en la tasa tributaria.

Respecto a la exportación, está debe ser gestionada por una agencia de aduanas quien nos brindará los servicios debido a que, el valor de la exportación supera los cinco mil dólares.

Ahora bien, se precede a detallar todo el proceso de exportación:

#### **a. Numeración de la DAM:**

La Declaración Aduanera de Mercancías brinda un código de régimen 40 a la Intendencia de Aduana en cuyo bailiazgo se encuentra las existencias. La Administración Aduanera realizará lo siguiente: La información transmitida es validada por el SIGAD (Sistema de Integrado de Gestión Aduanera), de ser preciso se deja expedita la posesión para ser ingresada a zona primaria o de lo contrario comunica por el mismo medio las correcciones pertinentes.

#### **b. Ingreso de mercancías a Zona Primaria:**

El despachador de aranceles ingresa la mercancía a un Depósito Temporal donde será embarcada para su exportación, como carestía previa a la selección del canal de adiestramiento de la DAM.

Las excepciones del ingreso de mercancía a zona primaria son:

- Percibibles que requieran un hospedaje particular.
- Mercancías peligrosas (explosivos, inflamables, tóxicas, infecciosas, radioactivas, corrosivas).
- Maquinarias (pesadas y de gran volumen).



- Animales vivos.
- A granel en cualquier estado.
- Otras que a criterio del dominio aduanera califiquen para ser exentadas.

**c. Transmisión de los datos de la recepción de la carga por el Depósito temporal y selección del canal de control:**

Concluida la visita completa de la pertenencia, se transmite el mensaje vía electrónica a la Aduana. Los depósitos temporales deben informar electrónicamente la nueva relativa al artículo recibido para su embarcación al exterior dentro del decenio de dos (2) horas contadas a partir del término de su recepción y cuando se cuente con la declaración aduanera.

Dicha información debe contener:

- Cantidad de bultos.
- Peso bruto total.
- Marca y número de contenedor.
- Número de precinto de seguridad.
- El SIGAD la valida y asigna el canal de control (rojo o naranja).

**d. Reconocimiento físico:**

Esté se efectúa en clarividencia del exportador y/o despachador de aduana y/o legado de la aljama temporal cuando corresponda, debiendo el despachador de aduana presentar la DAM acompañada de las autorizaciones especiales de corresponder.

Durante el reconocimiento físico el funcionario aduanero verifica la naturaleza, valor, clasificación arancelaria, peso o medida de la mercancía, pudiendo extraer muestras para el análisis químico y/o extraer etiquetas que señalen las características del producto, de ser el caso.

Terminando el reconocimiento físico, el funcionario designado devuelve al despachador de aduana la DAM con datos provisionales debidamente diligenciada, quedando en su poder la primera copia de la DAM, a fin de proceder con el registro de la diligencia en el SIGAD.

El Depósito temporal, permite el embarque de la mercancía en situación de levante autorizado. Esta condición la obtienen las DAMs con canal naranja en forma automática o canal rojo con la diligencia que autorice el levante.

**e. Embarque:**

El embarco de las existencias adeudamiento realizarse interiormente de los treinta (30) días calendario contados a cortar del día futuro de la numeración de la DAM. Los depósitos temporales son los que se encargan de transmitir la relación detallada de contenedores, pallets y/o bultos sueltos a embarcarse, consignando el número de DAM, momento de numeración, muesca de examen y monograma de precinto de firmeza de pretender. (SUNAT, 2019).

- f. Regularización:** Se realiza con la puesta en circulación por vía electrónica de la información complementaria de la testificación y la primicia de los documentos que la sustentan a satisfacción de la autoridad aduanera, internamente del término de treinta (30) días contados a seccionar del día futuro de la fecha de término del embarco.

Figura 32

Proceso de exportación definitiva

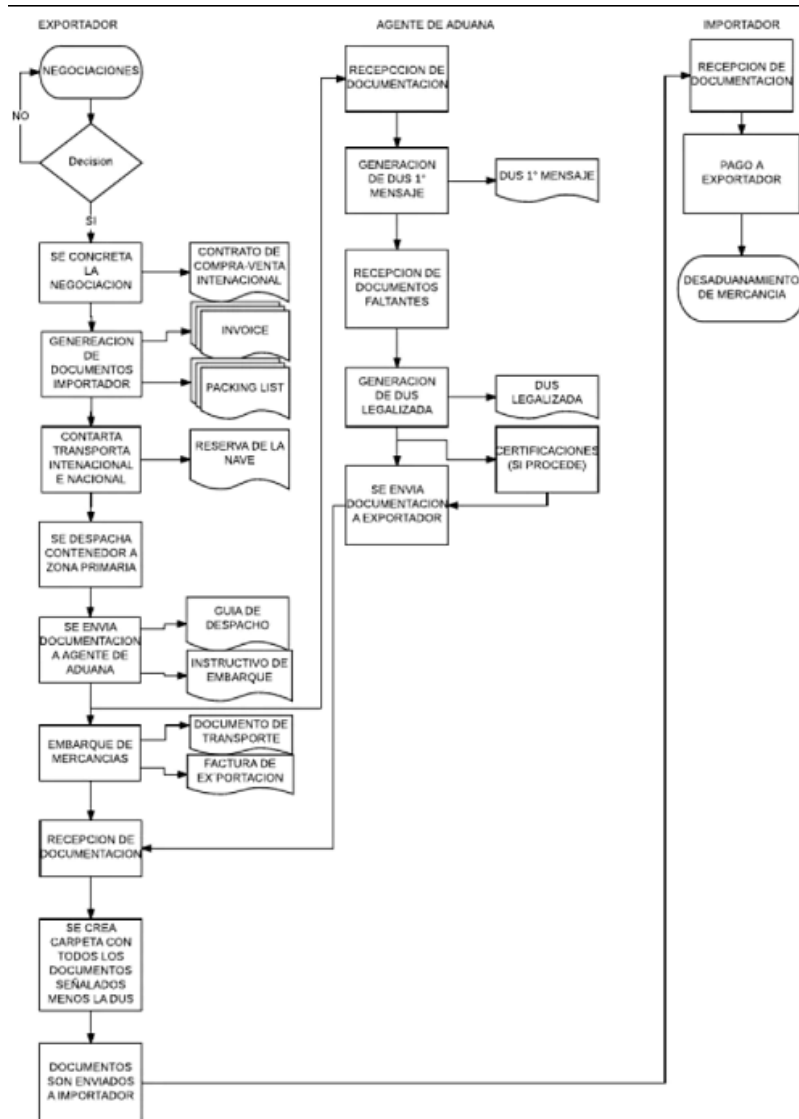


Nota. Fuente: SUNAT

## 10.4.2 Flujoograma de exportación

Figura 33

### Flujoograma del proceso de exportación



Nota. Fuente: SUNAT

## 10.4.3 Proceso de importación a

Protección de Aduanas y Fronteras y Bioseguridad del DAFF realizar controles de las mercancías importadas para garantizar la protección de las fronteras australianas. Hay varios pasos que deben completarse antes de que pueda recibir su mercancía.

La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza requieren que se proporcione la información suficiente para evaluar la mercancía. Toda la documentación comercial que se tenga en relación al bien (p. ej. listas de empaque, conocimiento de embarque marítimo y guía aérea maestra) debe mencionarse al completar la declaración.

Una vez que la mercancía importada llega al puerto de destino ingresa al control aduanero. Antes de que la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza despache las mercancías para la entrega, el propietario o su agente serán requeridos para presentar una declaración de importación.

Quien presente la declaración requerirá:

- presentar una declaración de importación correcta y completa
- proporcionar evidencia de identidad (EOI) del propietario
- proporcionar un identificador de cliente de aduanas (CCID) / Número comercial alemán (ABN)
- registrarse como Cliente en el ICS usando el Formulario B319 (si todavía no está registrado)
- proporcionar facturas, conocimientos de embarque, guías aéreas y documentos comerciales si así se solicita.
- proporcionar permisos, licencias y / o aprobaciones, si es necesario hacerlo.
- responder cualquier pregunta adicional, si es necesario.
- pagar impuestos y cargos según sea necesario.

Las mercancías serán despachadas (a través de un ATD) cuando la Aduana y Protección Fronteriza verifique que los bienes fueron debidamente declarados; los

permisos presentados; el pago de impuestos realizados, GST / y LCT y otras responsabilidades cumplidas; además de exigir el cumplimiento de los requisitos de bioseguridad de DAFF.

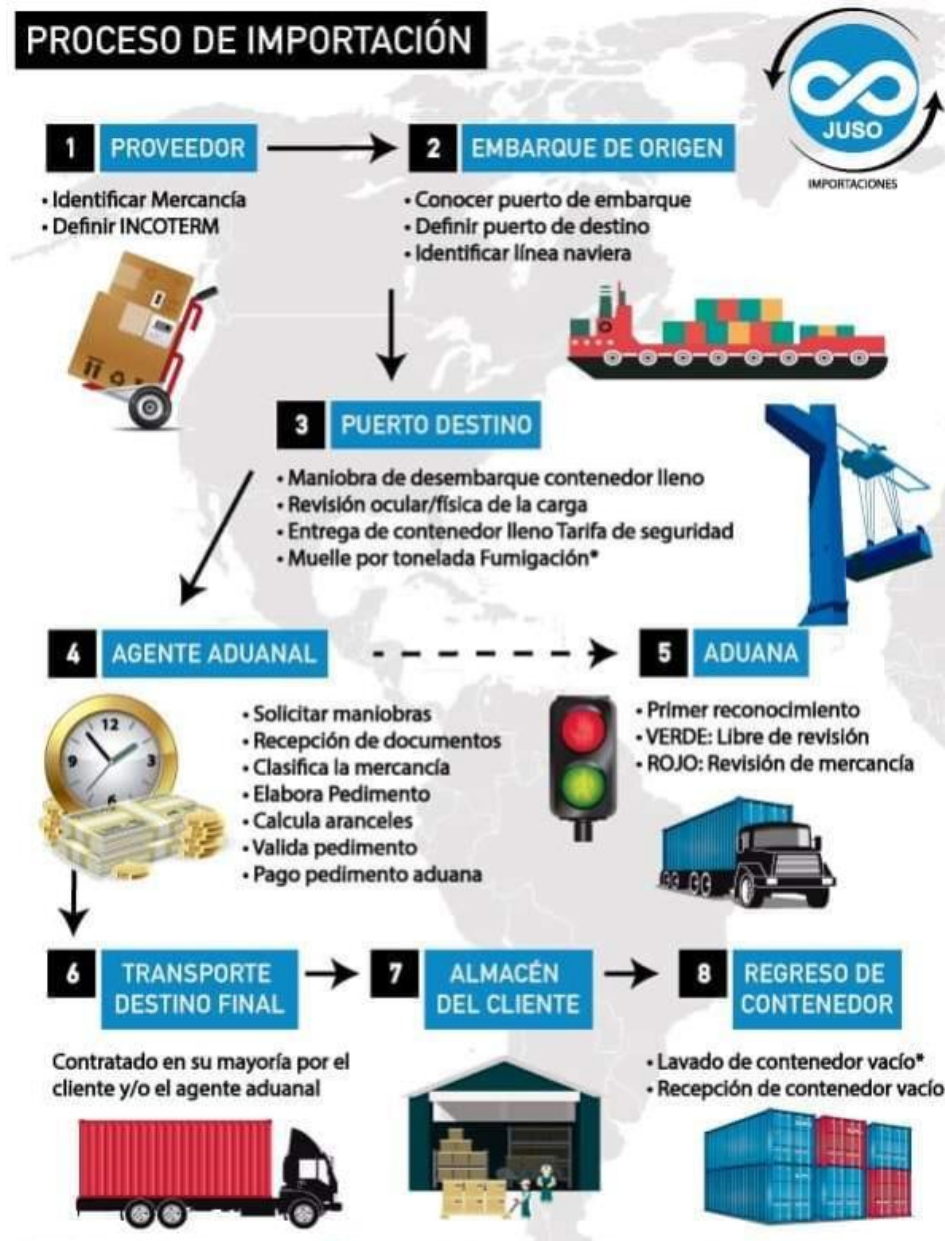
El ATD es el aviso de que los productos están disponibles para ser recogidos de aduana.

### **Flujograma del proceso de importación**

#### **Figura 34**

## Proceso de importación a Alemania

### PROCESO DE IMPORTACIÓN



Nota. Fuente: ICE – Instituto de Comercio Exterior y Derecho Aduanero del Perú

#### 10.4.4 Costos sobre derechos e impuestos de importación

Los tipos de derechos a pagar están determinados por la tarifa, según la clasificación de las mercancías. La Ley del Arancel de Aduanas de 1995 (conocido como The Tariff) proporciona las clasificaciones arancelarias, tipos de derechos,

normas de interpretación e información sobre esquemas de preferencias, otras concesiones y excepciones que puede aplicarse a sus productos.

A continuación, se muestran varios ejemplos de cómo calcular los derechos e impuestos pagaderos sobre bienes importados.

### Figura 35

#### ***Cálculo de impuestos al importar***

Imported goods that DO NOT include wines	
Customs Value	\$2,000.00
Customs duty = 5% x \$2000	\$100.00
T&I	\$150.00
No WET	\$0.00
VoTI	\$2,250.00
GST = 10% of VoTI	\$225.00
<b>TOTAL PAYABLE (Duty + GST)</b>	<b>\$325.00</b>

*Fuente: Documentary Import Declaration Comprehensive Guide*

- Customs duty: aranceles gravados según el producto.
- T&I: cantidad pagada o a pagar por el transporte de la mercancía a Alemania y para el seguro de las mercancías para ese transporte.
- GST: se aplica a la mayoría de los productos importados, con algunas excepciones. Las principales excepciones son con certeza productos alimenticios, algunas ayudas médicas e importaciones que califican para determinadas concesiones de derechos. GST se aplica a 10 por ciento de la VoTI.

#### **10.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial**

Se hace referencia a las manufacturas o productos, los cuales al ser exportados solo tiene por objeto, el ratificar sus virtudes características que están asociadas o no a un precio comercial. De tal modo que, la exportación (muestra) no tiene carácter mercantil pues no existe transacción de pago entre alguna de las partes.



La exportación de MUESTRAS, se rige por los Procedimientos de Despacho Simplificado de Exportación INTA-PE.02.01 ó Exportación Definitiva INTA-PG.02, en este último caso, si el valor FOB de las mercancías excede los dos mil dólares americanos (US\$ 2000,00); o también se puede efectuar como un envío postal, sujeto a las condiciones establecidas en el Procedimiento General INTA-PG.13

Los Procedimientos de Despacho Simplificado de Exportación te permiten exportar o realizar envíos al extranjero con empresas de carga aérea, marítima o terrestre, que, por su valor, no tienen fines comerciales o si los tuvieran, su valor FOB (el vendedor entrega la mercancía a bordo del transporte designado por el comprador en el puerto de embarque) no exceda de cinco mil (US\$ 5,000.00) dólares.

Para hacer este trámite se debe presentar la Declaración Simplificada de Exportación (DSE), puede realizarlo uno mismo como exportador o con un agente de aduana acreditado, que solicite la numeración de la declaración y otras gestiones.

La norma que lo regula es el procedimiento DESPA-PE.02.01 Despacho Simplificado de Exportación.

### **Requisitos**

- El exportador debe contar con el RUC activo y no tener la condición de no hallado o no habido.
- Comprobante de pago:  
Puede ser una factura o boleta de venta (copia SUNAT cuando no sean electrónicas), o declaración jurada de valor cuando no exista venta entre las partes, debe tener la descripción de la mercancía, cantidad, datos del remitente, datos del destinatario y valor. Este documento debe cumplir con la normatividad del Reglamento de Comprobantes de Pago.
- Documento de transporte:  
Sustenta el transporte internacional de las mercancías, según el medio de transporte a utilizar puede ser: conocimiento de embarque, carta de porte

aérea, carta de porte terrestre o declaración jurada del flete. En caso se utilice la vía marítima, el conocimiento de embarque se presenta en la regularización.

- Documento de control:

Para mercancías restringidas; los documentos registrados en el portal de la VUCE ó fotocopia autenticada por el agente de aduana de la autorización o documento de control o declaración jurada suscrita por el representante legal del importador en los casos que la norma específica lo señale.

- Carta poder:

Con firma legalizada notarialmente, si el trámite lo realiza un representante. Si el exportador es una persona jurídica, la Carta Poder Notarial (personas jurídicas) y la Declaración Simplificada deben estar firmadas y acreditadas por el representante legal; en el caso de personas naturales, la Carta Poder Notarial (persona natural) debe ser firmada por el exportador.

- Certificado de origen:

Fotocopia autenticada del certificado de origen, cuando corresponda.

- Otros:

Documentos que la naturaleza del despacho exija, tales como:

Autorizaciones especiales y otros según la naturaleza de la mercancía.

Documento que acredita la donación y la lista de contenido, de corresponder.

Copia del documento de identidad del exportador extranjero, cuando no cuente con RUC.

Constancia de inspección de descarga en el caso de tipo de operación de despacho (modalidad 28), emitido por la Dirección General de Extracción y Procesamiento Pesquero - PRODUCE o por las Direcciones Regionales de la Producción.

# CAPÍTULO XI

## Distribución

### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

A continuación, en la figura 36, se plasma el proceso comercial que se tendrá en cuenta para el proceso de venta del producto.

Figura 36

#### *Mapeo de la secuencia comercial en Alemania*



*Nota. Fuente: Guía Marítima*

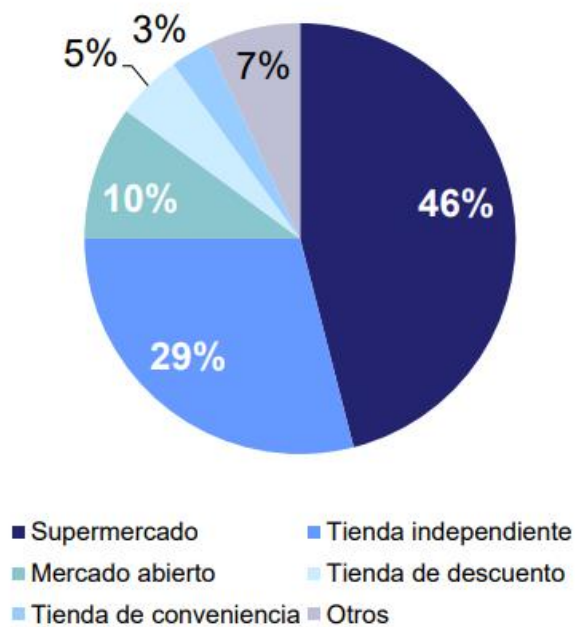
## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Es importante en la etapa del anteproyecto empresarial, el disponer de una vía estructural que facilite el orden de la totalidad de productos en un momento provechoso.

El traspaso de los caracteres se realiza a través del empleo de las vías de comunicación modernas como un saliente acontecimiento tal como los supermercados de Alemania.

**Figura 37**

### ***Participación en ventas de alimentos en Alemania***



*Nota. “Los supermercados poseen la mayor participación en ventas en el canal de comestibles con el 65% del mercado y se prevé que seguirán siendo líderes.”*

PromPerú

Figura 38

**Supermercados con mayor participación en Alemania.**

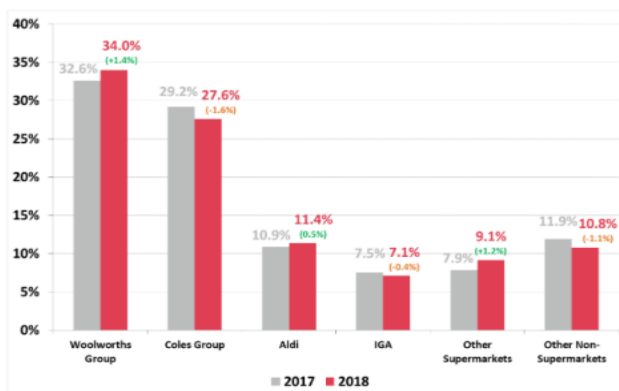


Nota. Fuente: Promperú

Se buscará la presencia de 2 supermercados de estos 3 existentes, por sus posicionamientos del mercado a nivel de compras de productos en Alemania.

Figura 7

**Participación de supermercados Alemanos**



Nota. Fuente: (MORGAN, 2019)

**12.3. Márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.**

### 12.3.1. Incoterms

Cuando se inicia la causa de remisión marítimo de clase, uno y otros involucrados como comprador y lonjista deben establecer los términos de cesión a explotar. Bajo aquel contexto, la intervención de la Cámara Internacional de Comercio (ICC) apoya a dilucidar las diversas normativas tales como gajes, obligaciones y costos de todas las partes. Todos aquellos acuerdos o requisitos de convenio contractual vienen siendo modificados en un intervalo de 10 años siendo los documentos más actuales los Incoterms 2010, con difusión desde enero del 2011.

**El incoterm por utilizar será FOB: Franco a bordo**

PAÍS DE ORIGEN (EXPORTACIÓN)					TRÁNSITO (FRONTERA)	PAÍS DE DESTINO (IMPORTACIÓN)					
											
Modo de Transporte	Empaque y Embalaje	Cargue	Transporte en país de origen	Aduana de Exportación	Manipulación en origen	Transporte Internacional	Seguro	Manipulación en destino	Aduana de Importación	Transporte en país de destino	Entrega al comprador

*Nota. Fuente: Procolombia*

### Actores y Proveedores

- País de Origen, Frontera y País de Destino



*Nota. Fuente: Procolombia*



PAÍS DE DESTINO (IMPORTACIÓN)			
			
Manipulación en destino	Aduana de Importación	Transporte en país de destino	Entrega al comprador
PROCESO		ACTOR	
Gastos de manipulación en destino		<input type="checkbox"/> Sociedad portuaria <input type="checkbox"/> Operadores portuarios <input type="checkbox"/> Autoridades de control	
Formalidad Aduanera		<input type="checkbox"/> Agente de aduana	
Transporte		<input type="checkbox"/> Transportista	

*Nota. Fuente: Procolombia*

Motivos para el referéndum del Incoterm FOB:

- Sistema con mayores índices de uso en exportaciones vía marítima.
- Por ser un ente comunicador en gestiones de exportación que recomienda evitar pagos de sobresueldos en el tránsito de la mercadería al emplear un diferente tipo de incoterms.
- Los sobresueldos se realizan cuando la mercadería haya superado la borda de la embarcación en el centro portuario de embarque.

### 12.3.2. Determinación del medio de pago y cobro

Sobre la modalidad de giro a nivel internacional va acorde a los convenios acordados entre el abarrotero y comprador que se confirman en el momento del signo de la mercadería y/o productos o inclusive servicios.



Aquel documento de pago va en sociedad con el embarque del producto o servicio. (SIICEX, 2019).

La institución empresarial gestionará una transferencia bancaria como símbolo de pago para así, evitar incurrir en nuevas cobranzas bancarias.

Para la modalidad de pago, se realizará el 60% como primer pago y la diferencia del 40% se cancelará tras el embarque de los productos o servicios. De tal manera que, el B/L se convertirá en el documento que facilitará el comprobar los pagos, pero sobre todo el pago de la diferencia por el 40% pues sin tal documento no se gestionaría una nacionalización de la mercadería en el centro portuario de destino.

### **12.3.3. Elección del régimen de exportación**

Debido a que es una actividad de exportación, se destina los enseres a un régimen de exportación definitiva siendo, aquella exportación definitiva la esperanza del país aduanero de los bienes mercantiles nacionalizados o nacionales para un empleo y consumo formal con el exterior que no perjudica a algún tributo.

Sobre la exportación, esta se realizará bajo un trámite regular que contrate los servicios de un agente aduanero pues, el importe supera los cinco mil dólares.

## CAPÍTULO XII

### Matriz de Costos de Exportación

Conceptos	PEN	USD
<b>A. Costos de Adquisición</b>		
Costo materia prima, caja lista en chacra	S/ 28,778.19	\$ 110,796.03
<b>B. Costos Fijos</b>		
Alquiler	S/ 1,000.00	\$ 3,850.00
Servicio básico	S/ 139.00	\$ 535.15
Sueldos	S/ 4,500.00	\$ 17,325.00
<b>C. Costo de Almacenamiento</b>		
Costo de materiales y mobiliarios	S/ 4,220.00	\$ 16,247.00
<b>D. Costo de Rotulado, Empaquetado y Embalaje</b>		
Costo de rotulado	S/ 1,168.74	\$ 4,499.65
Costo de embalaje	S/ 2,916.00	\$ 11,226.60
<b>E. Transporte</b>		
Flete interno	S/ 140.00	\$ 539.00
<b>F. Costos de Exportación</b>		
Unitarización	S/ 1,578.00	\$ 6,075.30
Certificado de origen	S/ 45.00	\$ 173.25
Courier (Envío de documentos a destino)	S/ 120.00	\$ 462.00
Contenedorización	S/ 1,200.00	\$ 4,620.00
Deposito temporal	S/ 1,500.00	\$ 5,775.00
Doc. Fee (Visto bueno)	S/ 110.00	\$ 423.50
Gastos operativos	S/ 113.00	\$ 435.05
Precintos (2)	S/ 10.00	\$ 38.50
Comisión de agente de aduanas	S/ 555.00	\$ 2,136.75
Derechos de embarque (pago al puerto)	S/ 1,000.00	\$ 3,850.00
Emisión de B/L	S/ 190.00	\$ 731.50

<b>COSTO TOTAL</b>	S/	49,282.93	\$	189,739.28
Margen 30%	S/	14,784.88	\$	56,921.78
<b>FOB</b>	<b>S/</b>	<b>64,067.81</b>	<b>\$</b>	<b>246,661.06</b>

## CONCLUSIONES

- El presente proyecto es creado para una novedosa red empresarial enfocada en el comercio del banano orgánico por parte de institución Organick S.A.C, nace esta idea aprovechando el clima y las tierras fértiles, se busca la creación y formación de un producto poseedor de un valor adicional diferenciador; por ello, se compila la data real que facilita la generación del proyecto.
- Al realizar estudios al consumidor alemán me di cuenta que anhela el ingreso de originales productos saludables, aunque, el valor del mismo se viene convirtiendo en un factor determinante en su proceso de decisión de compra pues, es reconocer cuanto estará dispuesto a pagar por un producto espera sea de alta calidad.
- Debido a esto podemos decir que se tiene una oportunidad exportable sobre el país alemán, ya que la tendencia por consumir productos orgánicos y libres de gluten está en constante crecimiento. También podemos afirmar que el abastecimiento y la adquisición no representa un reto, debido a que somos uno de los principales países productores del banano orgánico.
- Además, teniendo en cuenta el valor FOB, como referencia los estudios de PromPerú relacionados a la exportación del Banano Orgánico de Perú, Costa Rica, Colombia y Ecuador, podemos decir que tenemos un mejor precio a comparación de Ecuador, que maneja mayor volumen de exportación de este producto.

## RECOMENDACIONES

- En consideración a los diversos Acuerdos Comerciales vigentes con países extranjeros, todo emprendedor podría aprovechar las diversas oportunidades para postular o dar a conocer su proyecto, el cual estaría contribuyendo a la economía del Perú. Sin embargo, para ello, también es vital la promoción e inducción de cómo realizar una exportación, sus pro y beneficios. También, sumado a la promoción de la exportación, se recomienda la generación de políticas o normativas que incentiven las exportaciones pues, todo suma a la matriz productiva del país y sus habitantes.
- Seguidamente, es relevante la búsqueda de valor diferencial a los productos o servicios ya existentes en el mercado, de modo que, se les genere una nueva y actualiza oportunidad e imagen para su posterior oferta. En este marco, la institución Organick S.A.C. enfatiza sus recomendaciones en la búsqueda de un futuro donde poder expandirse a otras comunidades mediante la investigación de nichos de consumidores, los cuales serán ayudarán a conocer aún más a la creación de un producto, al mejoramiento de uno ya existente y a identificar si los alemanes cuentan con un alto interés en productos orgánicos con el banano.
- Por último, como recomendación para el sector productor, se hace referencia a la constancia y originalidad en la exploración de novedosas ideas que propicien un valor diferencial de los productos que ya se encuentran en el mercado y que sobre todo, sean productos saludables para su público.

## ANEXOS



## MUESTRAS PARA LAS CERTIFICADORAS



ENFUNDE DEL BANANO



FUMIGACIÓN DEL BANANO





**APUNTODAMIENTO**



**DEFLORE DE RACIMOS**





**TINAS DEL LAVADO DE FRUTA**



**PESADO DE LA FRUTA**



**COLOCANDO STICKER**



**FRUTA LISTA PARA EL EMPAQUE**





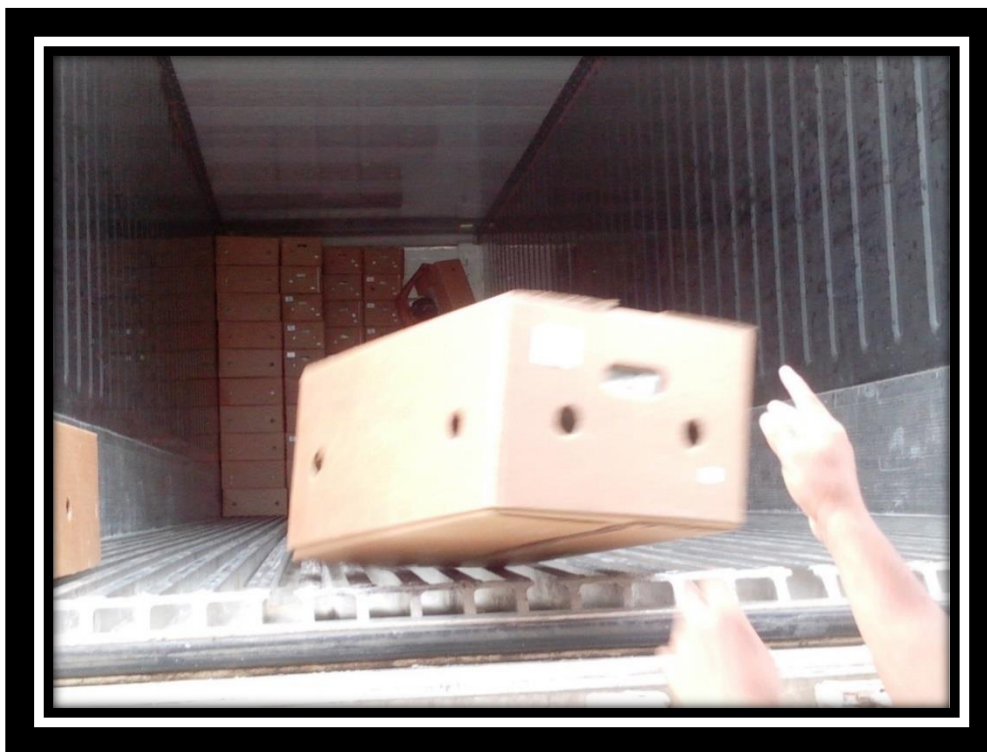
**PROCESO DE EMBALADO**



**ESTIBANDO CAJAS AL CAMIÓN**



**CAJAS YA PROCESADO**



**CAJAS EN CONTENEDOR A GRANEL**



**CONTENEDOR DE CAJA PALETIZADA DESTINO**

## **BIOGRAFIA**

- Cultivo de Banano Orgánico <https://www.agrorural.gob.pe/wp-content/uploads/transparencia/dab/material/ficha%20tecnica%20banano.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura <https://www.fao.org/3/i6870s/i6870s.pdf>
- El plátano alternativo de diversificación de cultivos [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1046&context=ingenieria\\_agronomica](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1046&context=ingenieria_agronomica)
- <https://es.scribd.com/document/351187318/Ficha-Tecnica-Banano-Organico>



- CI-Agrososa-LTDA  
[https://b2bmarketplace.procolombia.co/sites/default/files/2019-23/formato\\_-\\_ficha\\_tecnica\\_platano\\_-\\_ci.agrososa.pdf](https://b2bmarketplace.procolombia.co/sites/default/files/2019-23/formato_-_ficha_tecnica_platano_-_ci.agrososa.pdf)
- EXPORTANDO.PE <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/998835724radAE0F2.pdf>
- [https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=172.17100&\\_portletid\\_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=170&pnomproducto=PI#:~:text=081190%20FRUTOS%20COMESTIBLES%2C%20SIN%20COCER,O%20VAPOR%2C%20CONGELADOS%2C%20INCL.](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=170&pnomproducto=PI#:~:text=081190%20FRUTOS%20COMESTIBLES%2C%20SIN%20COCER,O%20VAPOR%2C%20CONGELADOS%2C%20INCL.)
- <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=802210000>
- <https://www.veritrade.com/es/peru/importaciones-y-exportaciones/platanos-frescos-o-secos-platanos-excl/080390>
- [http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/2960/1/CD00010\\_EXAMENCOMPLEXIVO.pdf](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/2960/1/CD00010_EXAMENCOMPLEXIVO.pdf)
- [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs\\_taller/envases%20y%20embalajes.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/envases%20y%20embalajes.pdf)
- [https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3034/AlvaCarlos\\_Tesis\\_maestria\\_2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3034/AlvaCarlos_Tesis_maestria_2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- <https://freshfruit.pe/2021/02/28/las-exportaciones-de-banano-siguen-creciendo/>
- <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/12324/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-511.pdf>
- <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Alemania.pdf>
- [https://b2bmarketplace.procolombia.co/sites/default/files/products/ficha\\_tecnica-banano-cavendish\\_2.pdf](https://b2bmarketplace.procolombia.co/sites/default/files/products/ficha_tecnica-banano-cavendish_2.pdf)
- <https://www.legiscomex.com/Documentos/principales-puertos-aeropuertos-alemania-2016>
- <http://estibadorescanarios.com/prueba/images/2015/04/Alemania-1.pdf>
- <http://www.bio-nica.info/biblioteca/IICA2006Platano.pdf>

- Empaque del Banano <https://www.youtube.com/watch?v=054PorYrOds>
- <http://www.winnergo.cl/calculadora-cajas-caben-contenedor>
- <http://borganico.blogspot.com/2012/10/banano-organico.html>
- Análisis de Costos Marítimos y Portuarios [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Costos\\_Portuarios\\_Maritimos\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Costos_Portuarios_Maritimos_Peru.pdf)
- TheGlobalEconomy.com [https://es.theglobaleconomy.com/Germany/seaports\\_quality/#:~:text=Alemania%3A%20Calidad%20de%20la%20infraestructura%20portuaria%2C%201\(baja\),de%206.53%20points%20en%202007](https://es.theglobaleconomy.com/Germany/seaports_quality/#:~:text=Alemania%3A%20Calidad%20de%20la%20infraestructura%20portuaria%2C%201(baja),de%206.53%20points%20en%202007)
- <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>