



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO AL  
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS - MIAMI”**

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

**PRESENTADO POR**

**Bach. ASPAJO RODRIGUEZ, ERIKA KARELL  
<https://orcid.org/0000-0001-9070-7250>**

**ASESOR**

**Mg. ARANCIBIA ALVARADO, JORGE LUIS  
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>**

**LIMA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo primeramente a Dios por haberme dado la vida y permitirme el haber logrado llegar hasta este momento importante de mi formación profesional. A mi madre que está en el cielo la cual siempre quiso que lograré mi objetivo y me educó y encaminó para poder lograrlo. A mi padre por ser el pilar más importante en mi vida y por demostrarme siempre su cariño y apoyo a mi Tía Rosita, a quien quiero como a una madre por compartir muchos momentos significativos en mi vida y por siempre estar para mí. Es por ello, que soy lo que soy ahora. Los amo. Con mi vida

## ÍNDICE

<b>PORTADA</b>	
<b>DEDICATORIA</b>	<b>2</b>
<b>ÍNDICE</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b>	<b>8</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>9</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
<b>CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR</b>	<b>12</b>
1.1 Ficha técnica el producto	12
1.2 Clasificación arancelaria del producto	13
1.3 Flujograma de procesos productivos	13
<b>CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO</b>	<b>20</b>
2.1 Proveedores potenciales	20
2.2 Matriz de selección de proveedores	20
2.3 Control de calidad	21
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	26
<b>CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO</b>	<b>28</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento	28
3.2 Lay-out de almacén	29
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	30
3.4. Costo fijo de almacén	32
<b>CAPITULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO</b>	<b>33</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto	33
4.2 Normas técnicas aplicable	35
4.3 Proceso de rotulado	37
4.4 Tiempos y costos del proceso de etiquetado	38
<b>CAPÍTULO 5: EMPAQUE</b>	<b>39</b>
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado	39
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	40
5.3 Proceso de empaque	40

5.4	Tiempo y costo del proceso de empaclado	42
<b>CAPITULO 6: EMBALAJE</b>		<b>43</b>
6.1	Ficha técnica del embalaje seleccionado	43
6.2	Criterios usados para la selección del embalaje	44
6.3	Proceso de embalaje	44
6.4	Tiempos y costos del proceso del embalaje	45
<b>CAPITULO 7: UNITARIZACIÓN</b>		<b>46</b>
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado	46
7.2	Criterios usados para la selección del pallet	47
7.3	Proceso de paletización	47
7.4	Plano de estiba del pallet	49
7.5	Tiempo y costo del proceso de paletización	50
<b>CAPITULO 8: CONTENEDORIZACIÓN</b>		<b>51</b>
8.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado	52
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	53
8.3.	Proceso de contenedorización	53
8.4.	Plano de estiba del contenedor	55
8.5.	Tiempo y costo del proceso de contenedorización	56
<b>CAPITULO 9: TRANSPORTE</b>		<b>57</b>
9.1.	Proveedores del transporte interno	57
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight)	59
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional	60
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo	61
<b>CAPITULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL</b>		<b>62</b>
10.1.	Agentes de aduana	62
10.2.	Costo de agenciamiento	63
10.3.	Aseguradoras	64
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo)	64
10.5.	Terminales de almacenamiento	65
<b>CAPITULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO</b>		<b>66</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	66

11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	67
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimiento, costos, etc.	69
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	70
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	72
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino	73
	<b>CAPÍTULO 12: DISTRIBUCIÓN</b>	<b>74</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	74
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, email, numero de establecimiento o puntos de venta, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	76
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	79
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, INCOTERMS utilizados), volúmenes mínimos, etc.	79
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	82
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	84
	<b>CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>	<b>88</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>91</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica del banano	12
Tabla 2 Clasificación arancelaria del producto banano orgánico	13
Tabla 3 Matriz de selección de proveedores	20
Tabla 4 Evaluación del proveedor	21
Tabla 5 Control de calidad del proceso productivo del banano orgánico antes de llevar al puerto de origen	22
Tabla 6 Materiales en el proceso de producción del banano	26
Tabla 7 Materiales indirectos de fabricación en el proceso productivo	27
Tabla 8 Detalle de mobiliario	30
Tabla 9 Costo fijo de almacén	32
Tabla 10 Proceso de etiquetado	38
Tabla 11 Ficha técnica del empaque	39
Tabla 12 Tiempo y costo del proceso de empacado	42
Tabla 13 Ficha técnica del embalaje	43
Tabla 14 Tiempo y costos del proceso de embalaje	45
Tabla 15 Ficha técnica del pallet seleccionado	46
Tabla 16 Costos de unitarización	51
Tabla 17 Ficha técnica del contenedor seleccionado	52
Tabla 18 Costos de contenedorización	56
Tabla 19 Proveedores para el transporte	59
Tabla 20 Costos para el transporte interno	59
Tabla 21 Empresas proveedoras para el servicio de transporte	60
Tabla 22 Cotizaciones para realizar el flete marítimo	61
Tabla 23 Agencias de aduana para la ejecución del servicio de soporte	62
Tabla 24 Costos promedios en referencia a los costos del servicio de agenciamiento	63
Tabla 25 Costos promedios para la exportación del banano al mercado americano	64
Tabla 26 Empresas de servicio encargadas de vender los servicios de ejecución para la exportación de mercancías	65
Tabla 27 Análisis de los principales puertos y aeropuertos	69

Tabla 28 Requisitos para importar	72
Tabla 29 Proveedores de servicios en el país de destino	73
Tabla 30 Distribución de canales	77
Tabla 31 Ficha técnica del canal de distribución específico	78
Tabla 32 Costos y obligaciones del exportador	81
Tabla 33 Matriz de costos de exportación (transporte)	88
Tabla 34 Costos de exportación marítima	89

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso de producción de la cosecha del banano orgánico	14
Figura 2 Explicación de los entes responsables de las normas de la inocuidad de los alimentos	24
Figura 3 Sello de certificación orgánica	26
Figura 4 Lay - Out de almacén	29
Figura 5 Proceso de etiquetado	33
Figura 6 Etiquetado del banano, imagen referencial	34
Figura 7 Rotulado	34
Figura 8 Rotulado - imagen referencial	38
Figura 9 Imágenes referenciales	41
Figura 10 Instalación de zunchos y esquineros	48
Figura 11 Zunchos para la paletización	48
Figura 12 Paletización	49
Figura 13 Imagen referencial	50
Figura 14 Cierre del contenedor	54
Figura 15 Imagen referencial del plano de estiba del contenedor	55
Figura 16 Camión refrigerado	58
Figura 17 Camión porta contenedor	58
Figura 18 Infraestructura del puerto Callao	67
Figura 19 Puerto Miami	68
Figura 20 Plano del puerto Miami	70
Figura 21 Proceso de importación	71
Figura 22 Elección de Incoterms	80
Figura 23 Proceso de distribución en Estados Unidos	83
Figura 24 Proceso de Comercialización	84

## RESUMEN

En Perú existe una amplia área para la producción y exportación en grandes volúmenes de banano orgánico de variedad Bananas Cavendish Valery hacia varios mercados en el mundo. Casi todos los bananos exportados por el Perú son orgánicos, representando alrededor del 3% de la producción mundial. Los factores del clima como los bajos niveles de lluvias en las áreas de cultivo, la organización de los pequeños agricultores que se han agrupado creando una asociación, un acuerdo arancelario beneficioso entre la UE y América Latina nos permite ser más competitivos en los mercados internacionales teniendo un mejor poder de negociación y mejores precios.

El presente trabajo titulado “exportación de banano orgánico al mercado de Estados Unidos – Miami” tiene como objetivo principal demostrar la rentabilidad para una empresa exportadora al realizar un plan de exportación considerando que es un producto con alta demanda en el mercado americano, por las características que presenta como el sabor, olor, color y su calidad. Asimismo, posee un gran valor nutritivo para el beneficio de la salud. Del mismo modo, el producto será exportado en cajas de cartón corrugado (embalaje) de 18.14 kg. Por consiguiente, su presentación estará enfocada de forma uniforme, considerando el mismo origen y su variedad, con la misma calidad.

Además, cumpliendo con las certificaciones correspondiente y documentación para el ingreso a dicho mercado. La estrategia de distribución, va depender del mercado meta y forma de venta, ya que el proceso de la cadena logística está enfocado desde la producción hasta el consumidor final, la misma que implica el proceso logístico, en la cual participan el importador y los demás intermediarios para la distribución en el mercado local. El proceso de venta desde el país de origen, involucra la exportación hasta el país de destino por parte del importador, es por ello, que desde ahí dependerá de la forma de venta que aplique dicho importador, ya sea cómo fruta o como producto terminado, de la misma forma, puede desarrollar convenios con supermercado, tiendas, etc. Lo cual ayudara a efectuar la venta y aumentar la participación de mercado.

## ABSTRACT

In Peru there is a large area for production and export in large volumes of organic banana variety Bananas Cavendish Valery to various markets in the world. Almost all bananas exported by Peru are organic, accounting for about 3% of world production.

Climate factors such as low rainfall levels in growing areas, the organization of small farmers that have been grouped together creating a partnership, a beneficial tariff agreement between the EU and Latin America allows us to be more competitive in international markets having better bargaining power and better prices.

The main objective of this paper entitled "export of organic bananas to the United States – Miami market" is to demonstrate profitability for an exporting company when carrying out an export plan considering that it is a product with high demand in the American market, for the characteristics it presents such as taste, smell, color and its quality. It also has a great nutritional value for the benefit of health. Similarly, the product will be exported in corrugated cardboard boxes (packaging) of 18.14 kg.

Therefore, your presentation will be focused uniformly, considering the same origin and its variety, with the same quality. In addition, complying with the corresponding certifications and documentation for entry into that market.

The distribution strategy will depend on the target market and way of selling, since the process of the logistics chain is focused from production to the final consumer, the same that involves the logistics process, in which the importer and other intermediaries participate for distribution in the local market. The process of selling from the country of origin, involves the export to the country of destination by the importer, that is why, that from there it will depend on the form of sale applied by said importer, either as a fruit or as a finished product, In the same way, agreements can be developed with supermarkets, stores, etc., which will help to finalize the sale and increase market share.

## INTRODUCCIÓN

Actualmente, en el ámbito nacional existen muchas empresas que producen y exportan el banano a los diferentes mercados, a nivel internacional de igual forma, es por ello que el Perú, no es ajeno a todo este comercio competitivo. En los últimos años la exportación del banano orgánico ha ido incrementado y generando mayor valor en los mercados internacionales, siendo uno de los principales mercados el país de Estados Unidos, por lo que se proyecta a seguir exportado aprovechando la gran demanda de los consumidores. Del mismo modo, es oportuno poder surgir ingresando a nuevos mercados, puesto que, en la actualidad se provee a países asiáticos como nuevos destinos, considerando que también priorizan productos orgánicos para su consumo.

Por consiguiente, en el presente proyecto, se indicara los diferentes procesos comerciales, para la exportación del banano al mercado americano, siendo el punto de partida la ficha técnica del producto, lo cual va permitir conocer todas las características y beneficios que presenta, asimismo, conocer los derechos comerciales, para el ingreso del producto, como también el proceso documentario y demás componentes que son parte de su comercialización, también se fijara las estrategias aplicables para su producción, aprovisionamiento y almacenamiento, con el objetivo de fijar la estabilidad del producto.

Por otro lado, se tendrá en cuenta el proceso logístico de la exportación, desde su almacenamiento hasta su compra final en el país de destino, esto implica conocer la logística interna, el transporte hacia el puerto, la infraestructura y costos del puerto de origen, como también los gastos aduaneros y operativos, considerando los incoterms para la negociación con el importador. Por consiguiente, se tomará en cuenta la distribución física internacional, de tal forma, que se cuide la mercancía, considerando el tipo de contenedor y buque, para su traslado, asimismo se pacta los costos y la infraestructura del puerto de destino, con el objetivo de facilitar su descarga y desestiba. Finalmente, se concentra en el uso de los diferentes canales de distribución para la venta al consumidor final.

## CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR

### 1.1 Ficha técnica del producto

**Tabla 1**

*Ficha técnica del banano*

FICHA TÉCNICA				
				
<b>Nombre</b>	Banano Orgánico			
<b>Nombre comercial</b>	Bananas Cavendish Valery			
<b>Sub partida nacional</b>	0803.90.11.00			
<b>Variedad</b>	Cavendish Valery			
<b>Nombre científico</b>	Musa Acuminata			
<b>Familia</b>	Musaceae			
<b>Presentación</b>	Caja de cartón 18.14 kg			
<b>Color</b>	Verde amarillento			
<b>Olor</b>	Característico			
<b>Usos</b>	Como fruta y en productos terminados			
<b>Beneficios</b>	Personas que desarrollan actividades físicas. Aplicable contra el colesterol, problemas de úlceras y estómago.			
<b>Forma</b>	Alargada o curvada, piel gruesa y fácil de pelar. Pulpa blanca o amarillenta y carnosa.			
<b>Descripción</b>	Presenta un tallo verde con manchas oscuras, alcanzando 2.10m de altura. Un racimo tiene aproximadamente 170 dedos, llegando a pesar 180g por dedo.			
<b>Información Nutricional en 100g</b>	Composición			
		Elemento	Unidad	Valor
		Calorías	G	110
		Proteínas	G	1.2
		Lípidos	G	0.3
		Carbono	G	20
		Fibra	G	3.4
		Agua	G	75.1
		Energía	Kcal	94
		Calcio	Mg	9
		Hierro	Mg	0.6
		Magnesio	Mg	38
		Zinc	Mg	0.23
		Sodio	Mg	1
	Potasio	Mg	350	

	Fosforo	Mg	28
	Selenio	Ug	1
	Vitamina A	Ug	18
	Vitamina B6	Mg	0.51
	Vitamina C	Mg	10
	Vitamina E	Mg	0.2
<b>Calibre</b>	Oscila entre 14 cm de largo y 48ml de grosor		
<b>Certificaciones</b>	SENASA – HACCP		
<b>Paletizado</b>	Cajas de 18.14 kg, 54 cajas por cada pallet, 20 pallets por cada contenedor y 1080 cajas en un contenedor de 40 pies.		
<b>Temperatura en almacén</b>	Oscila entre los 13° y 14°C		
<b>Tipo de contenedor</b>	Frigorífico de 40 pies		
<b>Temporada</b>	Oscila entre diciembre – junio		

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto

Para la identificación y clasificación de la partida arancelaria, es necesario tomar en cuenta el arancel de aduana 2022, estipulado por la SUNAT. Es por ello, que precisa en el portal web de la misma, considerando lo siguiente.

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria del producto banano orgánico*

PERÚ		
DESCRIPCIÓN	NÚMERO	CARACTERÍSTICA
Sección	II	Producto del reino vegetal
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; corteza de agrios (cítricos), melones o sandías.
Partida del sistema armonizado	0803	Bananas, incluidos los plátanos “plantains”, frescos o secos.
Subpartida del sistema armonizado	0803.90	
Subpartida Nandina	0803.90.11	
Subpartida Nacional	0803.90.11.00	Tipo “Cavendish Valery”
ESTADOS UNIDOS		
DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICA	
0803.90.11.20	Bananas y plátanos, frescos o secos	

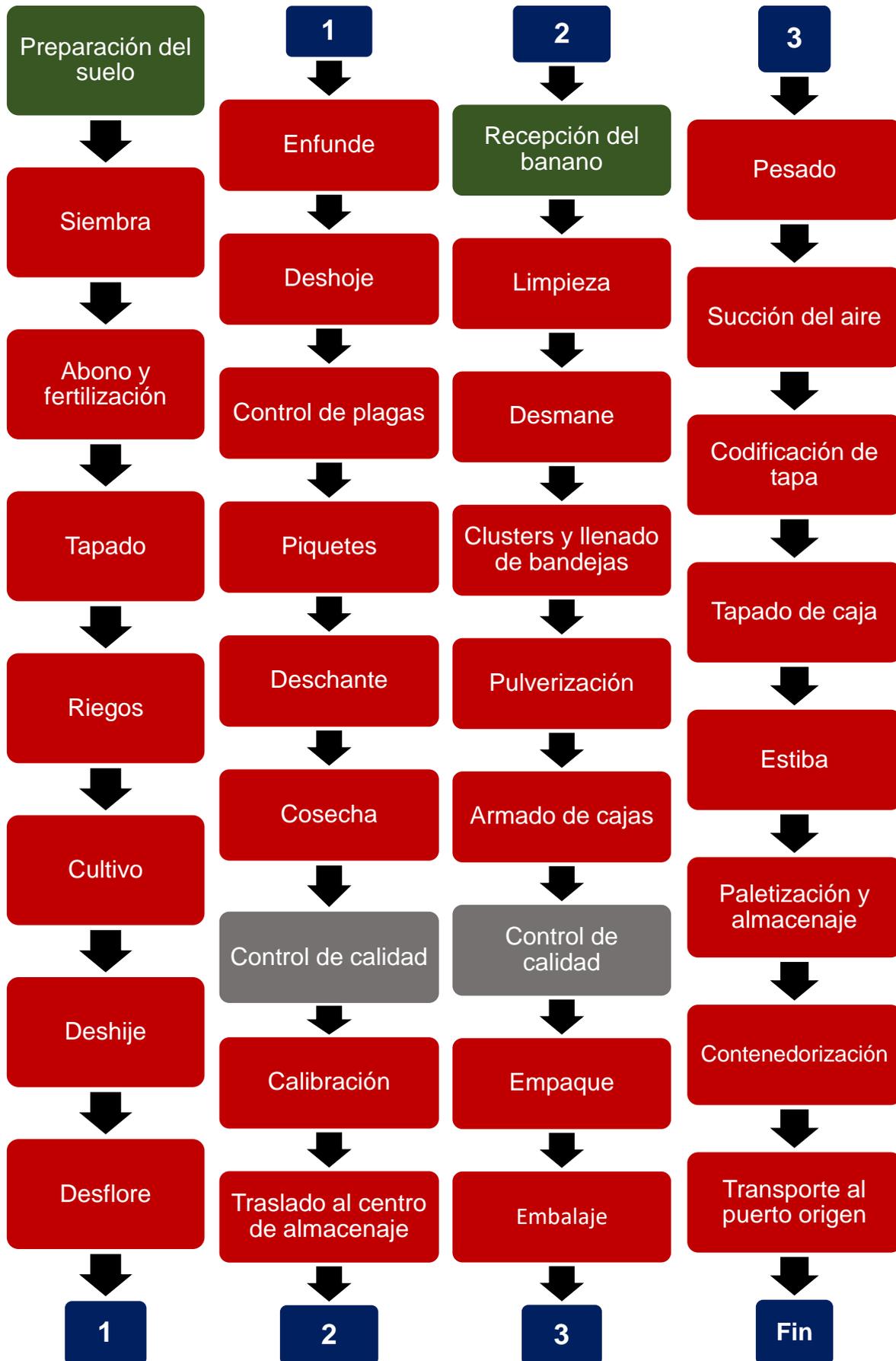
## 1.3 Flujograma de procesos productivos

En el siguiente flujograma, se precisa todo el proceso respecto a la producción del banano, es por ello que se tendrá en cuenta cada etapa de tal forma que se explique, desde la preparación del suelo hasta su cosecha. Del mismo modo, se

establece desde la cosecha hasta su preparación para la exportación. Con el objetivo de conocer y entender todas las etapas del proceso.

### **Figura 1**

*Proceso de producción de la cosecha del banano orgánico*



Asimismo, a continuación, se detallará cada una de las etapas del proceso productivo.

### **1.3.1 Descripción del proceso**

- **Preparación del suelo**

Como parte de cualquier cultivo de un producto agroexportable, este también requiere de una excelente preparación del suelo. Considerando que este producto se puede sembrar durante todo el año, por ende, para el proceso de exportación es necesario tener un buen cuidado del terreno.

- **Siembra**

Para el proceso de siembra es muy importante tener en cuenta clasificar la semilla según su tamaño, para que sean distribuidos según los lotes. Para ello, se debe considerar lo siguiente: Primero, se debe colocar el abono en el respectivo hoyo, según la capacidad y análisis del suelo, Segundo, se debe tapar cada hoyo con un poco del suelo, para proteger la planta, Tercero, colocar la semilla y luego taparla con la respectiva tierra sin dejar espacios que podrían afectar a la semilla.

- **Fertilización y abono**

Para esta etapa, se debe considerar o tener en cuenta el terreno y la cantidad de banano que se pretende cosechar, por consiguiente, se podrá fijar el proceso de fertilización. Es por ello, que se recomienda aplicar setenta (70) sacos de compost, dieciséis (16) de sulfato de potasio, sesenta y cuatro (64) de fértil y ocho (8) de sulphomag, la misma que se debe aplicar de forma fraccionada cada tres (3) meses.

- **Riego**

El banano por las características de crecimiento que presenta como sus hojas y su tallo, este requiere tener constante humedad, por lo cual, se necesita hacer esta actividad con una secuencia de quince (15) días.

- **Cultivo**

Debido a la alta malezas que se pueden presentar durante el crecimiento del banano, se debe precisar esta actividad de deshiero. En una primera etapa de 4 meses esta maleza se puede combatir con el arado del suelo durante su preparación.

Posteriormente, se debe de hacer cultivo con herramientas manuales, tales como machete o moto guaraña, seguidamente se tendrá control con las mismas hojas del seudo tallos, ya que estas hojas son provenientes del deshije y deshoje.

- **Deshije**

Se debe eliminar ciertos superfluos y la yema vegetativa que podrían afectar a la planta.

- **Desflore**

Es esta fase se hace la eliminación de los diversos restos florales, buscando obtener mejores resultados de la planta para tener una mejor fruta, del mismo modo, va permitir eliminar o reducir ciertos daños que se puedan suscitar. Esta actividad puede desarrollarse de forma muy práctica entre los 4 y 8 días posteriormente de enfundarlo.

- **Enfunde**

Esta actividad hace hincapié en colocar una funda al racimo, la misma que debe ser de material polipropileno, a la vez debe contar con perforaciones de 13 mm de circunferencia con un espacio de 76 mm. Esto ayudará a evitar posibles daños de la fruta y permitirá mejorar su calidad, asimismo, tomar en cuenta que esta actividad se realiza cuando el ápice de la botella apunte al suelo.

- **Deshoje**

Radica en hacer la eliminación de ciertas hojas secas o dobladas, haciendo un corte desde lo inferior hacia lo superior. Por consiguiente, en la producción del banano se puede apreciar dos tipos de deshoje, la primera haciendo la eliminación de hojas con plagas o cualquier enfermedad y la segunda, consiste en la eliminación de ciertas hojas que afecten intensamente al producto.

- **Control de plagas**

Existen una diversidad de plagas que podrían afectar al crecimiento del banano, es por ello que se debe tener un buen cuidado o prevención. Las plagas más comunes en la producción del banano son los siguientes: gorgojo en el tallo y raíz, gorgojo negro, sigatoka negra, mancha roja. Esto se puede prevenir y evitar haciendo un buen control de las malezas, aplicando una correcta fertilización y limpieza de las hojas secas.

- **Piquetes y apuntalamiento**

Esta actividad consiste en proteger la planta, debido que, al contener un buen racimo y peso, la planta pueda sufrir daños o caerse por los mismos vientos que se susciten. Por lo tanto, para evitar este acontecimiento se aplica los piquetes, siendo unos palos en forma de horqueta, la misma que ayudará a evitar la lesión del racimo.

- **Deschante**

Se entiende como la acción de limpiar las yaguas o malezas que se presenten en elseudotallo.

- **Deschive o poda**

Esta actividad consiste en podar la mano falsa, dicha acción se debe realizar dos semanas posterior al nacimiento de la bellota, con esto se busca conseguir un mejor peso, calidad y apariencia del banano.

- **Cosecha**

Es la actividad de recolectar los racimos, entendiendo que se encuentra en su etapa esencial para el proceso de su exportación. La cosecha se desarrolla a los doce (12) de su siembre, posteriormente se puede cosechar a los 7 y 15 días, esto dependerá de los requerimientos que se tiene con el mercado.

- **Post cosecha**

En este paso se desarrolla actividades como el acopio, limpieza y clasificación.

- **Recepción**

Se recibe las jabas con los bananos y se colocan en un área adecuado.

- **Almacenamiento**

Se deben almacenar por 24 horas, en ciertas cámaras de refrigeración, lo cual va permitir conocer la madurez que presenta el banano.

- **Limpieza**

Se colocan en una faja adecuada para su lavado, la misma que se realiza con agua y componentes especiales.

- **Selección**

En este proceso se verifica y selecciona que los frutos cumplan con la calidad que requiere el mercado exterior.

- **Calibrado**

En la sección de volcado, se puede identificar que la faja tiene una calibradora para clasificar los frutos.

- **Empaque**

Una vez clasificado, pasan a empacarse en cajas de cartón corrugado, según los diversos calibres que se presentan para luego ser ralentizadas.

- **Deshinchado**

Es la acción de colar ciertos zunchos alrededor de los pallets, para protegerlos y asegurarlos.

- **Enfriado**

En esta etapa se busca que la pulpa del fruto se enfríe a cierta temperatura y esté listo para almacenamiento y exportación.

- **Almacén**

Se colocan en las cámaras de almacenamiento, hasta esperar su despacho para la exportación al mercado de destino.

- **Transporte exportación**

En la misma temperatura que ha sido enfriado y almacenado, debe ser exportado en contenedor idóneo hasta que llegue a su destino final en óptimas condiciones.

## CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO

### 2.1 Proveedores potenciales

La alta exigencia del mercado extranjero, por la calidad del producto implica que se tenga una buena evaluación sobre los proveedores con las cuales se pretende negociar, ya que ello depende cumplir y satisfacer las necesidades de los clientes.

Por lo tanto, para poder seleccionar los proveedores potenciales, se recomienda hacer un análisis, en la cual se pueda evaluar diversos criterios, de tal forma que se llegue a la conclusión idónea de selección de proveedor. Del mismo modo, considerar que dichos proveedores cumplan con las exigencias de control de calidad y los documentos correspondientes, la misma que permitirá que los productos puedan ingresar al mercado de destino.

### 2.2 Matriz de selección de proveedores

**Tabla 3**

*Matriz de selección de proveedores*

EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR						
<b>Empresa:</b>	Cooperativa Agraria App bosa					
<b>Contacto:</b>	Palomino Ordinola José Santos					
<b>Ruc:</b>	20484062031					
<b>Dirección:</b>	Sector nueva esperanza nro. s/n cp. Saman (a 300m del centro de salud de Saman) Piura - Sullana – marcavelic					
Para la evaluación se tendrá en cuenta 5 criterios: muy deficiente (1), deficiente (2), regular (3), bueno (4) y excelente (5).						
Características	Evaluación					Calificación
	1	2	3	4	5	
Tiempo de entrega					X	5
Calidad y especificaciones técnicas					X	5
Documentación					X	5
Servicio postventa (garantía)					X	5
Precio					X	5
Capacidad					X	5
<b>Promedio</b>						<b>5</b>
Criterios de Calificación Definida	Resultado					
	1	2	3	4	5	
	No confiable, no recomendado	Restringido	Poco confiable	Confiable	Confiable y recomendado	

**Tabla 4***Evaluación del proveedor*

<b>EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR</b>						
<b>Empresa:</b>	Agro negocios los Ángeles S,A,C					
<b>Contacto:</b>	Díaz León Jenny Magali					
<b>Ruc:</b>	20530042708					
<b>Dirección:</b>	Calle los fresnos Mza. i1 lote. 1 urb. Miraflores Piura - Piura – castilla					
Para la evaluación de tendrá en cuenta 5 criterios: muy deficiente (1), deficiente (2), regular (3), bueno (4) y excelente (5).						
<b>Características</b>	<b>Evaluación</b>					<b>Calificación</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
Tiempo de entrega					X	5
Calidad y especificaciones técnicas					X	5
Documentación					X	5
Servicio postventa (garantía)					X	5
Precio					X	5
Capacidad					X	5
<b>Promedio</b>						<b>5</b>
<b>Criterios de Calificación Definida</b>	<b>Resultado</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
	No confiable, no recomendado	Restringido	Poco confiable	Confiable	Confiable y recomendado	

**2.3 Control de calidad**

El control de calidad, es un aspecto muy fundamental en proceso de producción y exportación del banano, requiere tomar en cuenta todo el cuidado desde la siembra hasta tu preparación para la venta al mercado extranjero, es por ello que se debe considerar ciertos criterios, de tal forma que se pueda cumplir con lo acordado. Por consiguiente, los requisitos de la calidad del banano se tendrán en cuenta las especificaciones del cliente (cada cliente es específico), donde podrán solicitar cierta coloración, forma, madurez, tamaño y embalaje, este último tiene mucha relevancia, ya que lo más común de la exportación de banano son embalajes de 18.14 kg.

Esto conlleva que exista una buena comunicación con los responsables de producción en campo, con el objetivo de homogenizarlos y obteniendo resultados favorables. Los estándares de calidad, se consideran como un conjunto en la cual se planifica todo el control y asistencia técnica, para conseguir una buena producción.

Del mismo modo, para complementación y cuidado de la producción, es muy importante desarrollar capacitaciones y evaluaciones, buscando obtener un buen control y calidad del producto, para ser competitivos en el mercado extranjero.

Por consiguiente, para un mejor detalle del proceso del control de calidad, a continuación, se detalla algunas consideraciones que se debe tener en cuenta.

**Tabla 5**

*Control de calidad del proceso productivo del banano orgánico antes de llevar al puerto de origen*

<b>CONSIDERACIONES</b>		
<b>Proceso</b>	<b>Orgánico</b>	<b>Convencional</b>
<b>Producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollar el ahoyado y siembra.</li> <li>✓ Correcta selección de la semilla.</li> <li>✓ Aplicación del deschante.</li> <li>✓ Adecuado riego.</li> <li>✓ Uso de abonos.</li> <li>✓ Control en función a solicitud de las empresas.</li> <li>✓ Deshierbos y control de malezas.</li> <li>✓ Enfunde.</li> <li>✓ Desflore y destore.</li> <li>✓ Cosecha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollar el ahoyado y siembra.</li> <li>✓ Correcta selección de la semilla.</li> <li>✓ Aplicación del deschante.</li> <li>✓ Adecuado riego.</li> <li>✓ Uso de abonos.</li> <li>✓ Deshierbos y control de malezas.</li> <li>✓ Enfunde.</li> <li>✓ Cosecha.</li> </ul>
<b>Empaque</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar su nivel de maduración.</li> <li>✓ Lavado.</li> <li>✓ Separación de los racimos.</li> <li>✓ Fumigación.</li> <li>✓ Secado.</li> <li>✓ Embolsado.</li> <li>✓ Etiquetado.</li> <li>✓ Embalaje.</li> </ul>	
<b>Comercialización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preparación para su exportación.</li> <li>✓ Gestión del transporte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificación de venta al mercado nacional.</li> <li>✓ Gestión del transporte.</li> </ul>

### **2.3.1 Documentos y entes competentes:**

- **Registro sanitario**

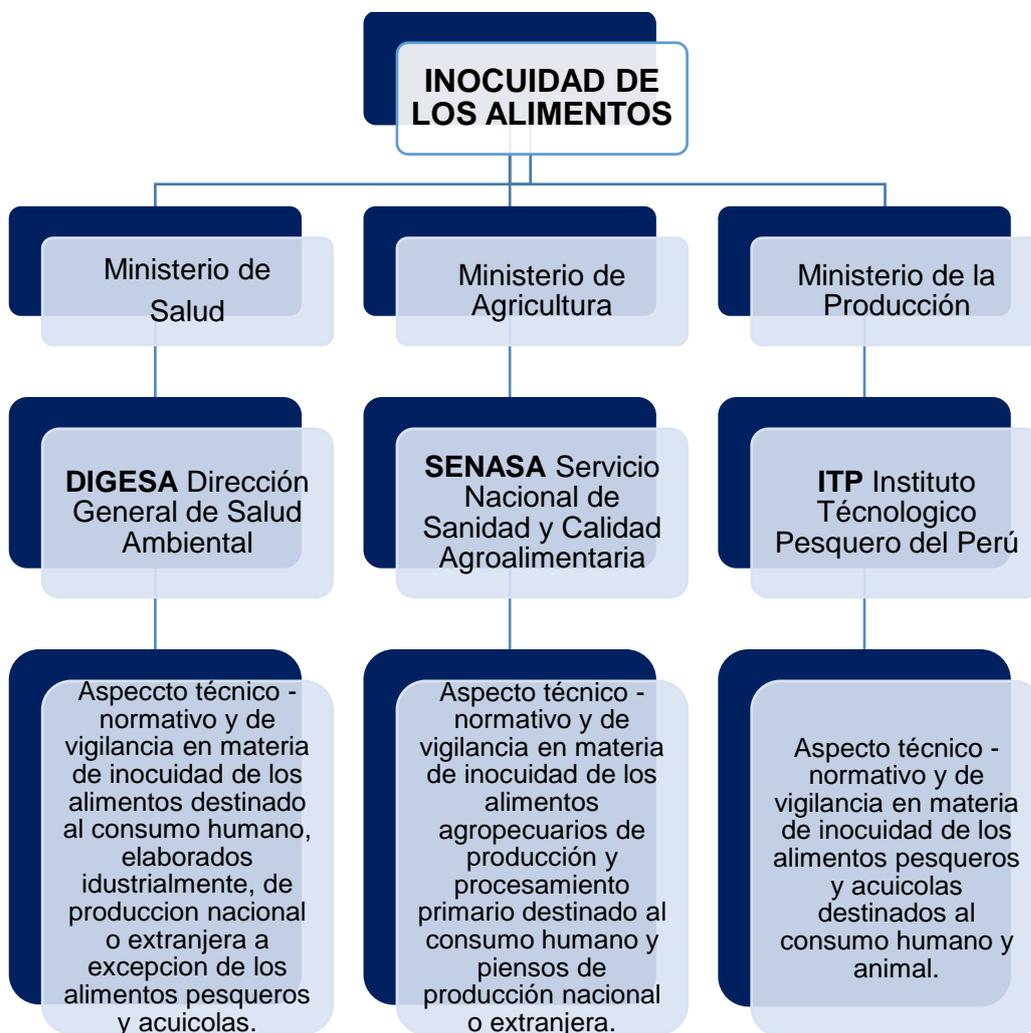
El presente documento indica que los productos a exportar se encuentran aptos para el consumo y que además estas cumplen con las reglas del país, por lo tanto, la entidad competente que emite dicho documento es la Dirección General De Salud Ambiental - DIGESA.

- **Certificado fitosanitario**

Se considera que el banano es parte de la tercera categoría de riesgo. Por lo tanto, es necesario la elaboración de este documento, lo cual implica que el producto a exportar, ha sido completamente inspeccionado y además se encuentra libre de cualquier plaga, asimismo se indica que este documento es emitido por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria - SENASA.

**Figura 2**

*Explicación de los entes responsables de las normas de la inocuidad de los alimentos*



- **Certificado de origen:**

Es un documento, mediante el cual el exportador declara que la mercancía que se está exportando, si cumple con los requisitos que establece las normas de origen. Asimismo, indicar que este documento se presenta según el respectivo formato, es decir, en nuestro país este documento va permitir, la reducción de ciertas barreras arancelarias, la cual beneficiara al exportador e importador.

Instituciones certificadoras:

- Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo – MINCETUR,
- Asociación De Exportadores Del Perú – ADEX
- Cámaras De Comercio De Lima – CCL

- **Certificación orgánica:**

Existen ciertos criterios que se deben cumplir para la obtención de la certificación orgánica, la misma que implica la fertilidad del suelo y una actividad biológica, minimizando los recursos no renovables y no hacer el uso o aplicación de algunos plaguicidas, para así proteger la salud y el medio ambiente. Se precisa que en nuestro país la entidad competente de inspeccionar es el Ministerio de Agricultura y Riego, con su entidad descentralizada para la fiscalización como es el SENASA.

Esta certificación implica una evaluación enfocada al cumplimiento de los requisitos de la producción orgánica. Para llevar a cabo este proceso, se debe iniciar con la solicitud, lo cual comprende una inspección del sistema de producción, teniendo una vigencia de un año, ejecutándose una inspección programada y otra no programada.

La certificación orgánica del banano, ha permitido que el Perú haya tenido un gran crecimiento de producción y una alta demanda en los diferentes mercados. Para el ingreso al mercado de estados Unidos, el banano requiere de una certificación específica, la cual cumple con lo requisito y estándares adecuados, esta certificación es la USDA

- Entidades certificadoras:
- Bio latina S.A.C
- Kiwa Perú S.A.C
- Control unión Perú S.A.C
- Imo control Latinoamérica Perú S.A.C
- Ceres Perú S.A.C
- Ocia international Perú S.A.C
- Ecocert Perú S.A.C
- Eerti maya S.A.C
- Caae América S.A.C
- Caae Perú S.A.C

La presente figura, es el sello que exige el país de Estados Unidos, con la cual los productos agroexportables deben contar para su ingreso al país antes mencionado. De la misma forma, es preciso señalar que existen varias empresas que cuentan con el permiso, para emitir dicha certificación, algunas empresas se indican líneas arriba. Por lo tanto, dependerá de la empresa exportadora con cual empresa certificadora trabajar para la obtención de dicha certificación orgánica.

### Figura 3

*Sello de certificación orgánica*



## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

A continuación, se detalla los costos correspondientes.

**Tabla 6**

*Materiales en el proceso de producción del banano*

MAQUINARIA Y EQUIPOS	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camión	1	unidad	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
Codificadora	1	unidad	S/ 100.00	S/ 100.00
Estoca	1	unidad	S/ 90.00	S/ 90.00
Ensanchadora	1	unidad	S/ 30.00	S/ 30.00
Engrapadora	1	unidad	S/ 30.00	S/ 30.00
Balanza	1	unidad	S/ 25.00	S/ 25.00
Fumigadora	1	unidad	S/ 25.00	S/ 25.00
Cisterna	1	unidad	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 3,300.00</b>

**Tabla 7***Materiales indirectos de fabricación en el proceso productivo*

<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO (S/.)</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Botas	50	unidad	S/ 18.00	S/ 900.00
Zapatos	50	par	S/ 30.00	S/ 1,500.00
Mandiles	50	unidad	S/ 8.00	S/ 400.00
Tapabocas	50	unidad	S/ 5.00	S/ 250.00
Mangas	25	unidad	S/ 8.00	S/ 200.00
Guantes	25	par	S/ 2.50	S/ 62.50
Curvos saneo	20	unidad	S/ 18.00	S/ 360.00
Platos	35	unidad	S/ 65.00	S/ 2,275.00
Curvos closteo	20	unidad	S/ 18.00	S/ 360.00
Curvos desmane	20	unidad	S/ 25.00	S/ 500.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/ 6,807.50</b>

## **CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO**

### **3.1 Estrategia de almacenamiento**

Es muy importante establecer la estrategia de almacenamiento, debido a que se debe considerar la orden de pedido de los clientes, ya que permitirá conocer la cantidad requerida de cada orden, la misma que indicará la cantidad de bananos que se debe cosechar para el cumplimiento del pedido, considerando que se tenga control del stock y reducir los desperdicios. Del mismo modo, se tendrá en cuenta la exportación que se desarrollará de un lote mensual, por lo tanto, se precisa la cantidad requerida, considerando que este producto se transporta en contenedores REEFER de 40 pies. Esto implicará tener un orden y control del banano, logrando cumplir con las expectativas de los clientes. Cabe precisar que los bananos durante su almacenamiento, deben encontrarse refrigerados (cámara de refrigeración), en sus respectivos embalajes, por ende, implica que se encuentran paletizados.

La temperatura de refrigeración promedio es de 14°C esto permitirá conservar la calidad del producto. Posteriormente se realizará el despacho transportándolo al puerto de origen, para su respectiva distribución internacional, cabe recalcar que los bananos se deben distribuir en el tipo de contenedor antes mencionado, manteniendo la misma temperatura hasta su destino final. Asimismo, la estrategia de almacenamiento, es clave para la conservación del producto, esto implica un cuidado del producto desde la postcosecha. Las fases de acopio o recepción del producto y todo el proceso logístico interno, será importante para su distribución. Lo cual accederá a una mejora disposición y fiabilidad, logrando ser eficientes con la entrega del producto, del mismo modo, se alcanzará los objetivos propuestos. Para obtener resultados favorables con la aplicación de esta estrategia, es importante, contar con un espacio adecuado para el almacenamiento del banano.

Es decir, el almacén debe presentar ciertas características como, la refrigeración, indicaciones de seguimiento, de tal forma que se tenga un orden y verificación del producto.

Por consiguiente, la ubicación de las fases del proceso es otro ítem que se debe considerar, tal es el caso del lavado, selección y desmane del racimo, ubicándose los más cercano posible, con el objetivo de agilizar el proceso y control, ya que es una fase clave, para continuar con el proceso, al mismo tiempo, ayudara a

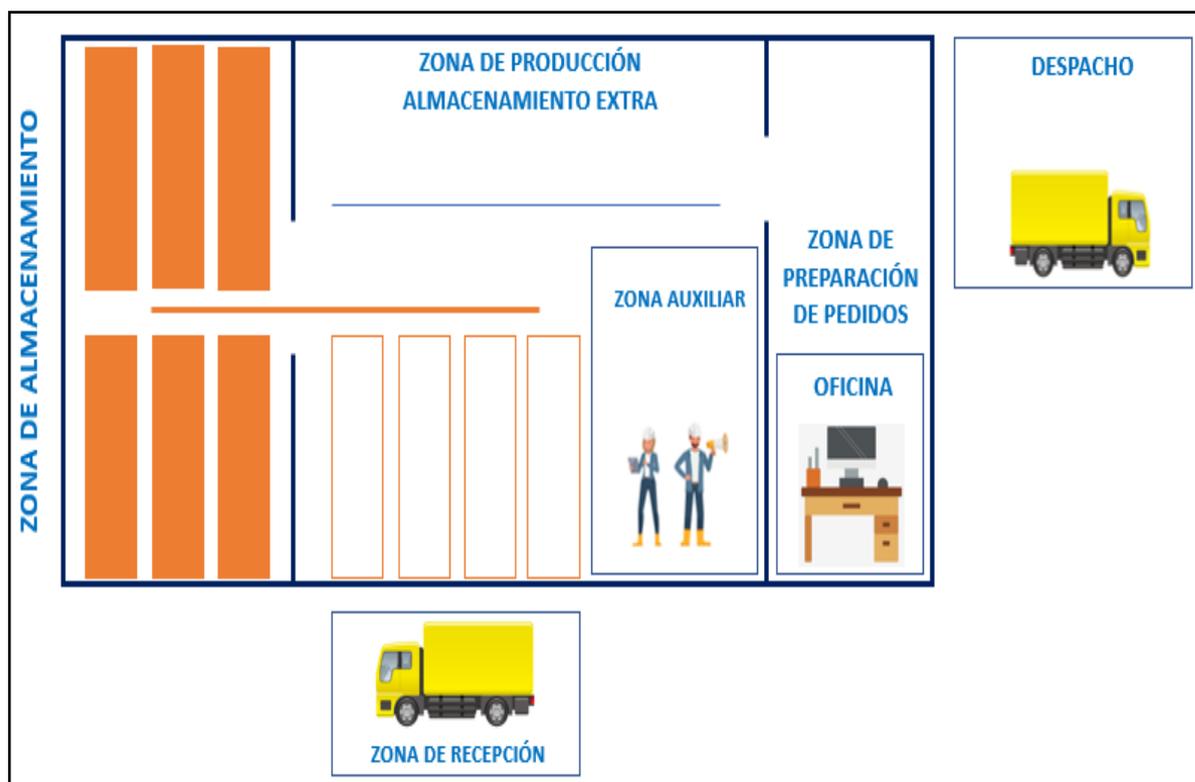
reducir ciertos riesgos. Otro factor que se debe considerar, son los materiales, herramientas o equipos, para el desarrollo del proceso, tales como bandeja para el recojo del lavado y selección, luego pasar a la fase de fumigación. Desde ese punto, es muy importante evitar las posibles lesiones o daños del banano, ya que posteriormente pasaran a ser embalados en cajas de cartón corrugado. Por consiguiente, se aplicará la paletización, para su traslado al puerto y luego ser transportado al país de destino.

### 3.2 Lay-out de almacén

La importancia de esta estrategia radica en analizar el ingreso y salida del almacén del banano, asimismo, conocer el proceso más idóneo para la preparación del producto hasta su distribución final, con el objetivo de agilizar el proceso y reducir los costos de producción y/o exportación. Por consiguiente, esta estrategia permite trabajar de acuerdo al pedido del cliente, tomando en cuenta la capacidad y espacio del almacén.

**Figura 4**

*Lay - Out de almacén*



### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

**Tabla 8**

*Detalle de mobiliario*

MOBILIARIO	FUNCIÓN	IMAGEN
<b>Monta carga motorizado</b>	Movilización de los pallets	
<b>Apilador</b>	Movilización de los embalajes de forma manual	
<b>Balanza</b>	Realizar el pesado de las cajas	
<b>Mesa</b>	Desarrollar actividades de apoyo como el embalaje	
<b>Estante</b>	Colocación de productos	

<b>Pallets</b>	Unitarización de los embalajes (cajas)	
<b>Aire acondicionado</b>	Protección de los productos	

### 3.4. Costo fijo de almacén

**Tabla 9**

*Costo fijo de almacén*

COSTO DE ALMACEN	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IGV)	VALOR COMPRA ACTIVOS	VALOR COMPRA GASTOS	IGV	PRECIO COMPRA ACTIVOS	PRECIO COMPRA GASTOS	GASTO ANUAL OTROS
Alquiler de almacén	30 mt2, alquiler mensual	12	S/ 2,000.00		S/ 24,000.00	S/. 0.00		S/. 24,000.00	S/. 24,000.00
Apilador manual	Marca Stanley, Modelo CPT-CSTACK05, Metal, 500 KG	01	S/ 3,305.08	S/ 3,305.08		S/. 594.91	S/. 3,900.00		
Mesa industrial inoxidable	acero inoxidable/MDF, 750*1500*750mm, 1000*2000*750mm, modelo RQ9967.	02	S/ 1,483.05	S/ 2,966.10		S/. 533.89	S/. 3,500.00		
Balanza industrial	Balanza eléctrica. "BAT4V4AMP" Capacidad: 300 kg	01	S/ 211.86	S/ 211.86		S/. 38.13	S/. 250.00		
Aire acondicionado	York 12,000 Btu Frio Calor Triple Inverter	01	S/ 3,813.56	S/ 3,813.56		S/. 686.44	S/. 4,500.00		
Monta carga	MARCA YALE DE 2.5 TN, AUTOMATICO PETROLERO	01	S/ 24,523.73	S/ 24,523.73		S/. 4,414.27	S/. 28,938.00		
Combustible de monta carga	Petróleo db5 s-50 uv	50	S/ 14.43		S/ 721.68	S/. 129.90		S/. 851.58	S/. 851.58
Cámaras de seguridad	hikvision kit x 4 cámaras	01	S/ 466.10	S/ 466.10		S/. 83.89	S/. 550.00		
Gastos de servicios publico		12	S/ 237.29		S/ 2,847.46	S/. 512.54		3,360.00	3,360.00
Gasto de limpieza		12	S/ 500.00		S/ 6,000.00	S/. 0.00		S/ 6,000.00	S/. 6,000.00
Gasto de mantenimiento de equipos		04	S/ 480.00		S/ 1,920.00			S/. 1,920.00	S/. 1,920.00
<b>TOTAL</b>				S/ 35,286.44	S/ 35,489.14	S/ 6,994.00	S/ 41,638.00	S/ 36,131.58	S/ 36,131.58

## CAPITULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

### 4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto

Este proceso es muy importante ya que permite describir y brindar información básica del producto a exportar, la misma que se establecerá en cada uno de los embalajes (cajas de cartón). El rotulado se debe prescribir bajo las normativas nacionales y considerando los requisitos del cliente y del mercado de destino. A continuación, se detalla el presente proceso.

- ✓ Después de la fumigación, las bandejas con banano están listas para ser selladas, la misma que implica la colocación de las etiquetas en cada banano.
- ✓ El sellador debe colocar cada etiqueta en sus dedos, para agilizar y facilitar el proceso.
- ✓ Se puede colocar en los dedos intermedios, lo cual hace que se empiece por el primer dedo, facilitando el proceso.
- ✓ También se puede aplicar empezando de izquierda a derecha, con los mismos dedos intermedios.
- ✓ En conclusión, el etiquetado dependerá de las indicaciones y considerando el tipo de embalaje.

### Figura 5

*Proceso de etiquetado*



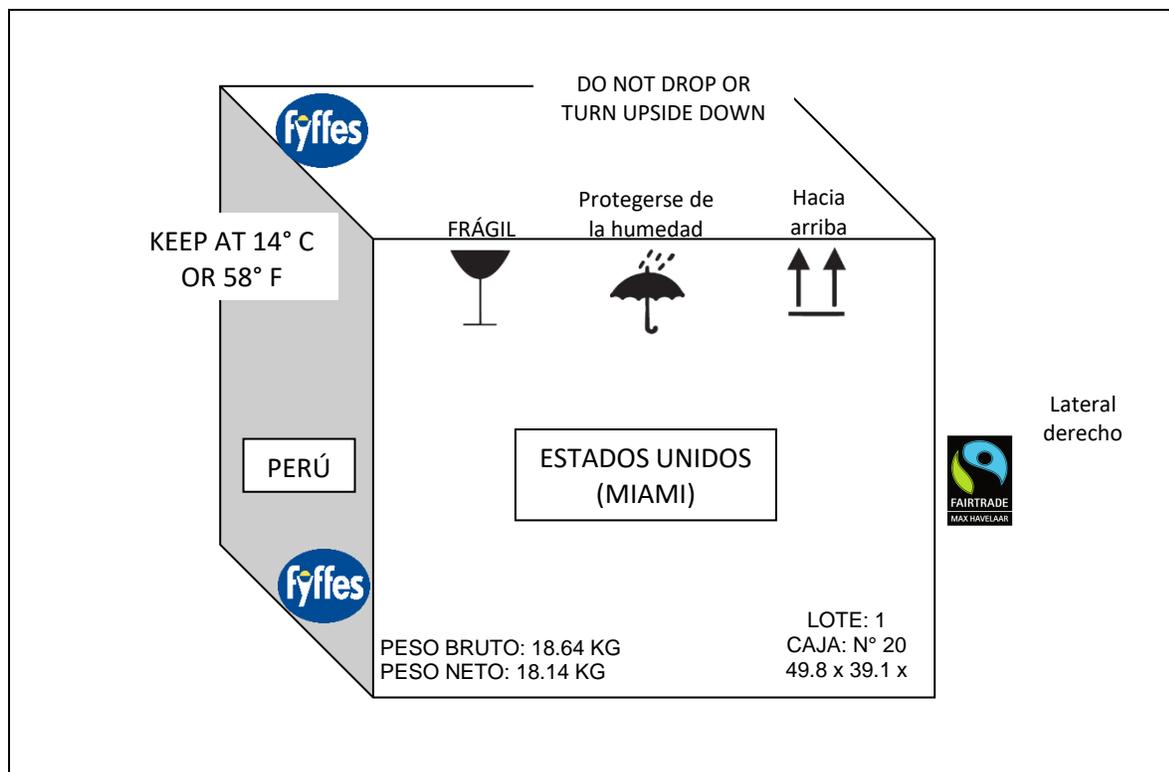
## Figura 6

*Etiquetado del banano, imagen referencial*



## Figura 7

*Rotulado*



## 4.2 Normas técnicas aplicables

El origen y la nacionalidad de los bienes, debe determinarse para conocer los derechos y obligaciones que se aplican, como también entender las restricciones aduaneras o ciertos requisitos que se requiere. Por lo tanto, el certificado de origen, es el principal documento que va permitir acreditar el origen y procedencia del producto, la misma que estará basada las normas correspondientes y los esquemas preferenciales suscritos por el Perú. Cabe recalcar que las normas se aplican de acuerdo a cada país, aplicando sus principios y estructura. Existen ciertos criterios que se debe tomar en cuenta:

- Se entiende que los productos son de origen de un país cuando se recolectan en el mismo, como es el caso de las platas y minerales.
- Bienes transformados, en el país beneficiario.
- Operaciones mínimas, tales como la acumulación, tolerancia, transporte, devolución de derechos y las normas preferenciales y no preferenciales.

Por otro lado, es necesario tomar en cuenta las normas y preferencias que rigen de acuerdo a los mercados de ingreso, tal es el caso de la UE, que tiene como objetivo verificar si presentan vínculo con el país de origen, para así contar con los beneficios que otorga cada mercado. Es por ello, para efectos de dicho acuerdo o beneficio, se debe contar con la aplicación de dichas normas, de tal forma que se goce de ello.

También se encuentran las normas no preferenciales, las mismas que sirven para indicar el origen del producto, cuando no se aplica dichos beneficios, para ello se tendrá en cuenta algunos principios.

- Se considera un producto originario, cuando este haya sido producido en su totalidad en dicho país.
- En el caso que un producto haya sido transformado en varios países, se considera su origen en el último país.

Normas aplicables al empaque, en relación a ellos se indica los siguiente:

- Existe el reglamento, sobre los objetos y materiales de plástico.
- También se establece las normas de materiales en función al contacto con el producto, está el reglamento (CE) N° 282/2008 y la directiva N°82/711/CEE

Asimismo, existen otras normas que regulan el proceso:

- **Requerimientos legales para exportación**

- Licencia para el funcionamiento de la planta, indica la gestión de cierto permiso, lo cual implica una revisión para que garantice y no afecte al bienestar social y medio ambiente.
- Etiquetado de caja, se considera la limpieza y marcado de cada caja (embalaje), la misma que debe indicar cierta información como es el código de registro, productor, etc.
- Inspección fitosanitaria – SENASA, esta debe contener un espacio adecuado, con materiales apropiados, es decir se debe contar con una mesa y luz adecuada para el trabajo correspondiente, como también con equipos tecnológicos.

- **Requerimiento legal al comercio de Estados Unidos**

Los productos que pretenden exportarse al mercado de Estados Unidos, deben cumplir con ciertas disposiciones como es la ley 107-188, la misma que implica sobre el bienestar en la salud pública, expedida por el estado de dicho país en el 2002. Asimismo, indicar que esta ley comunica que todos los exportadores de productos como el banano y otros, debe tener un registro ante la FDA (Food and Drug Administración), para mantener la trazabilidad de sus productos.

- **Requerimiento legal en el comercio local**

Hay ciertos requisitos, que se debe tomar en cuenta respecto a la producción y calidad del banano, como es la existencia de la Norma Técnica Peruana 001.018.2014, que implica verificar los estándares de calidad del banano. Se precisa lo siguiente:

- Sabor y olor característico.
- Calibre idóneo.
- Libre de enfermedades y plagas.
- Libre de daños o golpes.
- Forma del fruto.
- Completa al 100%

Por consiguiente, esta norma también estipula ciertas categorías que se deben considerar, como es categoría extra, categoría I, categoría II. Estas categorías, inciden

en la calidad del banano, presentando una forma intacta, asimismo el banano debe ser considerado en su forma, color y sabor. Esto implica producir un producto inocuo, con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor. Del mismo modo, la norma establece la selección por calibres, donde se tomará en cuenta el envase, peso y el mercado a la cual se comercializará.

Asimismo, se describen ciertas tolerancias relativas, donde se establece que aquellos envases que incumplan los requisitos de las categorías antes mencionadas, tengan la potestad de ser toleradas en cuestión de su calidad. Por lo tanto, a continuación, se indican algunas tolerancias: tolerancia de calidad, tolerancia del calibre, tolerancia de defectos y daños.

Finalmente, se considera los aspectos contaminantes e higiénicos, donde el objetivo es controlar su contaminación en relación a los despojos de plaguicidas, por ende, cumpla con los requerimientos.

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

El rotulado es un proceso de gran importancia, ya que nos permite identificar cada embalaje y producto, por la misma información se presenta de tal forma que se identifique y muestre los datos relevantes, tanto del producto como del importador y exportador. Por consiguiente, para la ejecución de esta actividad se debe considerar ciertos reglamentos, tales como, el Control Sanitario de Alimentos y Bebidas. Por lo tanto, para efecto del rotulado se debe considerar los siguiente:

- Razón social o nombre del importador
- Contenido
- Denominación del producto
- Origen
- Instrucciones
- Información nutricional
- Fecha

## Figura 8

Rotulado - imagen referencial



### 4.4 Tiempos y costos del proceso de etiquetado

Se tomó como referencia la matriz de costos de empaque, embalaje y unitarización, la misma que nos permite conocer los tiempos y costos de todo el proceso de rotulado y etiquetado. Por lo tanto, en dicha matriz se indicará todo lo concerniente a este proceso, considerando los costos para la exportación del banano. A continuación, se detalla los costos correspondientes.

**Tabla 10**

*Proceso de etiquetado*

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
Rotulado y etiquetado técnico					
Rótulos		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Etiquetas	105,575	S/ 0.01	S/ 1,055.75	S/ 190.03	S/ 1,245.78
Mano de obra	17,595.8	S/ 0.10	S/ 1,759.58	S/ -	S/ 1,759.58
Otros costos adicionales	1	S/ 338.98	S/ 338.98	S/ 61.02	S/ 400.00
<b>TOTAL, ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO</b>			<b>S/ 3,154.31</b>	<b>S/ 251.05</b>	<b>S/ 3,405.36</b>

## CAPÍTULO 5: EMPAQUE

### 5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado

Tabla 11

Ficha técnica del empaque

FICHA TÉCNICA	
 <p><b>Funda Poli tubo</b></p>	
<b>Bananos aplicados en la funda</b>	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conservación</li> <li>• Perdurable</li> <li>• Resistente</li> <li>• Manipulable</li> </ul>
<b>Aplicación</b>	Protege a la fruta dentro de la caja, para su exportación.
<b>Definición</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sirve para brindar protección al producto que se exporta en dicha caja. Lo cual va evitar ciertos daños o lesiones, como también previene su pronta maduración de la fruta, considerando un factor importante, hasta que llegue a su destino.</li> </ul>
<b>Almacenamiento</b>	Resiste la temperatura idónea del banano, tal como es los 14°C.
<b>Dimensiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 48 cm x 38 cm x 0.7 cm</li> <li>✚ Largo: 48 cm</li> <li>✚ Ancho: 38 cm</li> <li>✚ Espesor/grosor: 0.7 cm</li> </ul>
<b>Contenido</b>	✓ Empaque de 50g para 18.14 kg de banano.

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque

La conservación del banano es un factor muy importante que se debe tomar en cuenta para su exportación, por lo tanto, hay ciertos criterios que se debe considerar para la elección de un buen empaque. El empaque para los bananos será una funda politubo, la misma que es la idónea para la conservación, debido a la textura del banano y que resiste la temperatura proporcionada, por consiguiente, se presta para su manipuleo, almacenaje y distribución, por ende, se indicará los siguientes criterios.

- Textura para la conservación.
- Se adapta a la temperatura.
- Adaptable a manipulación y distribución.
- Flexible.
- Perfecto para su envoltura.
- Estabilidad del banano.
- Capacidad.
- Vida del banano.
- Presentación.

## 5.3 Proceso de empaque

Para desarrollar este proceso se debe considerar lo siguiente:

- El responsable de empacar debe tomar la caja correctamente para el empaque.
- Colocar la funda politubo en la caja, luego posicionar los bananos dentro de ello.
- Evitar romper o dañar la funda de politubo, puesto que afectara al producto. La misma, que se pretende evitar durante su distribución internacional.
- Colocar dos separadores, en intersección del cartón y la pared del empaque.
- El empaque de los gajos debe realizarse de izquierda a derecha, también consideran la colocación de pequeños a grandes.
- Se deben colocar en forma recta cada uno de los gajos, de tal forma que se ajusten, y se inclinen sus coronas al lado lateral de la caja.
- Colocar una lámina en la primera fila.

- Al momento de colocar la segunda fila, se debe tomar en cuenta la ubicación de las coronas, la misma que debe chocar con la punta de los dedos de la primera fila.
- En segunda fila se debe considerar los gajos medianos.
- Verificar que la primera y segunda fila se encuentren bien ajustados, ya que una mala posición puede afectar a toda la caja.
- En la tercera fila se coloca los gajos encima de la primera, haciendo la separación con la cartulina correspondiente.
- También es importante colocar gajos curvos y grandes en la tercera fila.
- La cuarta fila se forma encima de la segunda.
- Es importante cubrir todos los dedos con la funda politubo la última fila.
- Tomar en cuenta que ningún gajo debe encontrarse presionado, de lo contrario habrá daños o lesiones.
- Por último, se hace el pesaje de la caja colocando la tapa, para luego ser almacenada.
- El peso de los bananos por caja es de 18.14 kg.

### Figura 9

*Imágenes referenciales del proceso de empackado*



#### 5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado

Se tomó como referencia la matriz de costos de empaque, embalaje y unitarización, la misma que nos permite conocer los tiempos y costos de todo el proceso del empaçado. Por lo tanto, en dicha matriz se indicará todo lo concerniente a este proceso, considerando los costos para la exportación del banano. A continuación, se detalla los costos correspondientes.

**Tabla 12**

*Costo del proceso de empaçado*

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
Empaque					
Empaque (funda politubo)	1080	S/ 0.25	S/ 242.50	S/ 43.65	S/ 286.15
Mano de obra	17,596	S/ 0.10	S/ 1,759.58	S/ -	S/ 1,759.58
Otros costos adicionales	1	S/ 338.98	S/ 338.98	S/ 61.02	S/ 400.00
<b>TOTAL, EMPAQUE</b>			<b>S/ 2,341.06</b>	<b>S/ 104.67</b>	<b>S/ 2,445.73</b>

## CAPITULO 6: EMBALAJE

### 6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado

Tabla 13

Ficha técnica del embalaje

FICHA TÉCNICA	
 <p style="text-align: center;"><b>Caja de Cartón Corrugado</b></p>	
<b>Embalaje con los bananos</b>	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resistente para su manipulación y distribución</li> <li>• Flexible</li> <li>• Facilidad de carga y estiba</li> <li>• Facilidad de almacenaje</li> <li>• Practico para su paletización</li> <li>• Manejable</li> </ul>
<b>Aplicación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Protege a la fruta dentro de la caja, para su exportación.</li> </ul>
<b>Definición</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Este embalaje, se definen como cajas de cartón corrugado, la misma que se presenta de forma rectangular, facilitando la correcta colocación del banano, mostrando flexibilidad para la exportación del banano. Asimismo, permita aplicar fácilmente el rotulado.</li> </ul>
<b>Almacenamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Es muy práctica para almacenar y resistente a la temperatura del banano, como es los 14°C.</li> </ul>
<b>Tamaño</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 49.8 x 39.1 x 23.7 CM               <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Largo: 49.8</li> <li>✚ Ancho: 39.1</li> <li>✚ Alto: 23.7</li> </ul> </li> </ul>
<b>Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Embalaje de 50g para 18.14 kg de banano</li> </ul>

## **6.2 Criterios usados para la selección del embalaje**

La conservación del banano es un factor muy importante que se debe tomar en cuenta para su exportación, por lo tanto, hay ciertos criterios que se debe considerar para la elección de un buen embalaje. El embalaje para los bananos será una caja de cartón de material corrugado, la misma que es la idónea para la conservación, debido a la textura del banano y que resiste la temperatura proporcionada, por consiguiente, se presta para su manipuleo, almacenaje y distribución, por ende, se indicará los siguientes criterios.

- Protege ante algún roce o daño.
- Material de la caja
- Ergonomía de la caja
- Sirve para próximos usos
- Permite la adaptación del producto
- Es accesible para la manipulación
- Permite realizar fácilmente la paletización
- Flexible para el marcado y rotulado
- Correcta unitarización
- Resistente a la temperatura de refrigeración
- Precio accesible
- Acceso a una capacidad sin límites
- Requerido por muchos clientes

## **6.3 Proceso de embalaje**

Para desarrollar este proceso se debe considerar lo siguiente:

- Tener las cajas listas para la colocación del banano.
- Colocación del empaque (funda politubo) en la caja. Considerando que el peso es de 18.14 kg.
- Los bananos estarán conservados hasta llegar a su destino.
- Cada caja, se presta a la resistencia sobre otras en la paletización.
- Las cajas estarán listas para la paletización.

- Pasaran a la zona de almacenaje para su refrigeración y luego ser distribuidas.
- Listo para su distribución internacional.

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso del embalaje

Se tomó como referencia la matriz de costos de empaque, embalaje y unitarización, la misma que nos permite conocer los tiempos y costos de todo el proceso del embalaje. Por lo tanto, en dicha matriz se indicará todo lo concerniente a este proceso, considerando los costos para la exportación del banano. A continuación, se detalla los costos correspondientes.

**Tabla 14**

*Tiempo y costos del proceso de embalaje*

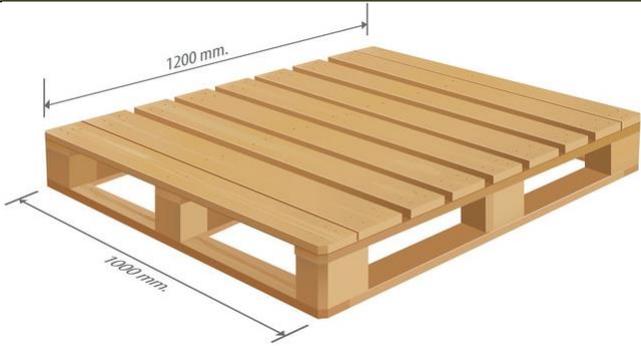
DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
Embalaje					
Empaque secundario	1080	S/ 0.40	S/ 388.00	S/ 69.84	S/ 457.84
Mano de obra	1080	S/ 2.10	S/ 2,037.00	S/ -	S/ 2,037.00
Otros costos adicionales	1	S/ 211.86	S/ 211.86	S/ 38.14	S/ 250.00
<b>TOTAL, EMBALAJE</b>			<b>S/ 2,636.86</b>	<b>S/ 107.98</b>	<b>S/ 2,744.84</b>

## CAPITULO 7: UNITARIZACIÓN

### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 15

*Ficha técnica del pallet seleccionado*

FICHA TÉCNICA	
 <p style="text-align: center;"><b>Pallet americano</b></p>	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soporta peso hasta 1500 kg</li> <li>• Soporta peso estático de 2000 kg</li> <li>• Soporta peso en estanterías de 1300 kg</li> <li>• Muestra dos entradas</li> <li>• Muestra la parte superior cerrada</li> <li>• Gran calidad</li> <li>• Alta durabilidad</li> </ul>
<b>Aplicación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Unitarización</li> <li>➤ Almacenamiento</li> <li>➤ Distribución internacional</li> </ul>
<b>Definición</b>	<p>Es un estrado, hecho de madera, sirve para resistir y proteger una carga (mercaderías), lo cual serán movilizados mediante maquinarias como son los montacargas, la mismas que hacen la movilización en el almacén y la carga hacia los contenedores como también la descarga.</p>
<b>Dimensiones</b>	120 cm X 100 cm
<b>Peso</b>	25 kg

## **7.2 Criterios usados para la selección del pallet**

La movilización, manipuleo y distribución del banano es un factor muy importante que se debe tomar en cuenta para su exportación, por lo tanto, hay ciertos criterios que se debe considerar para la elección de un buen pallet. El pallet para el almacenaje de bananos será una plataforma de madera, la misma que es la idónea para la unitarización, debido a la cantidad de cajas y que resiste el peso proporcionado, por consiguiente, se presta para su manipuleo, almacenaje y distribución, por ende, se indicará los siguientes criterios.

- Es universal
- Duradero y resistente
- Precio accesible
- Más usado en el comercio internacional
- Es reutilizable
- Práctico para su movilización
- Protege al embalaje
- Facilidad para la carga y descarga

## **7.3 Proceso de paletización**

Para llevar a cabo el proceso de paletización del banano, se debe considerar la agrupación de las cajas, la misma que conlleva a ser ubicado en cada pallet. Al colocar las cajas sobre el pallet, es muy importante tomar en cuenta su seguridad, aplicando los esquineros y zunchos, haciendo la presión con la engrapadora, tomando en cuenta que en cada pallet caben 54 cajas.

En la paletización se mostrará la ubicación de las cajas una sobre otra, verificando su correcta comodidad, sosteniéndose como tal y coincidiendo todas las cajas, esto permitirá evitar daños o roces. A continuación, se mostrarán algunas imágenes del proceso.

**Figura 10**

*Instalación de zunchos y esquineros*

**Figura 11**

*Zunchos para la paletización*



## Figura 12

### Paletización



#### 7.4 Plano de estiba del pallet

En esta etapa se precisa la importancia de la seguridad de los pallets, es por eso que el plano de la estiba, se deberá ubicar en el medio de transporte, de tal forma que se pueda trasladar al puerto de origen.

Por otro lado, existen muchos criterios y consideraciones que se deben planificar para la carga, en dicha planificación es necesario conocer la capacidad y el tiempo, para realizar la carga y descarga, tanto en el puerto de origen como en destino, esto nos ayudará a facilitar el proceso y evitar contratiempos, por consiguiente, se debe tener lista toda la documentación requerida para la exportación.

Del mismo modo, la paletización, estará definida con la ubicación de las cajas, tendrá una base de 3 columnas por 2 filas, sumando un total de 6 cajas como base y llegando a colocar 54 cajas en un pallet.

MEDIDAS			
	ancho	largo	alto
Caja	39.1	49.8	23.7
Pallet	100	120	
Contenedor	229	1157	255

Tomando en cuenta las medidas, se calculó la cantidad de cajas.

- ❖ **Base:** 3 cajas ancho (39.1 cm), se obtiene un total de 117.3 cm, considerado en el largo del pallet 120 cm, implicando el espacio mínimo caja por caja.
- Dos (2) cajas largo (49.8 cm), se obtiene un total de 99.6 cm, considerando en el ancho del pallet (100cm), implicando el espacio mínimo caja por caja.
- ❖ **Alto:** Considerando en alto de las cajas (23.7 cm) más el alto del contenedor (255 cm) se obtiene un total de 216 cm, implicando el espacio mínimo caja por caja y la altura del contenedor, paralelo a ello tomar en cuenta la medida interna del contenedor.

### Figura 13

*Imagen referencial*



### 7.5 Tiempo y costo del proceso de paletización

Se tomó como referencia la matriz de costos de empaque, embalaje y unitarización, la misma que nos permite conocer los tiempos y costos de todo el proceso de paletización. Por lo tanto, en dicha matriz se indicará todo lo concerniente a este proceso, considerando los costos para la exportación del banano. A continuación, se detalla los costos correspondientes.

**Tabla 16***Costos de unitarización*

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
Unitarización					
Embalaje terciario	2	S/ 38.14	S/ 76.27	S/ 13.73	S/ 90.00
Pallets	20	S/ 42.37	S/ 847.46	S/ 152.54	S/ 1,000.00
Mano de obra	1	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ -	S/ 300.00
Equipos intervinientes (zunchos)	1	S/ 25.42	S/ 25.42	S/ 4.58	S/ 30.00
Condiciones de arrume/apilamiento		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Otros costos adicionales (certific.)	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ -	S/ 250.00
<b>Total, Unitarización</b>			<b>S/ 1,499.15</b>	<b>S/ 170.85</b>	<b>S/ 1,670.00</b>

**Calculo:**

- ❖ Considerando el largo y ancho del contenedor, se obtiene un espacio de 26.49 m. del mismo modo, el largo y ancho del pallet, se obtiene 1.20 m. Por lo tanto, calculando el espacio del contenedor entre el pallet, se obtiene un total de 22 pallet, a ello se implica el espacio de pallet por pallet. Concluyendo un total de **20 pallet** en el contenedor.

## CAPITULO 8: CONTENEDORIZACIÓN

### 8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor seleccionado

FICHA TÉCNICA			
			
<b>CONTENEDOR REEFER DE 40 PIES</b>			
<b>Características</b>	Necesitan de energía para su funcionamiento de su motor, la cual va permitir su refrigeración y su ventilación de los productos.		
<b>Definición</b>	Sirve para transportar productos perecibles, de tal forma que permita el bienestar y calidad del producto hasta su destino, la misma que presenta un material de aluminio y acero inoxidable. Permitiendo la conservación de los productos por mucho tiempo		
<b>Temperatura</b>	Tiene un rango de: -25°C a 25°C		
<b>Capacidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 67 M3</li> <li>• 48 toneladas</li> </ul>		
<b>Peso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 4490 kg</li> <li>✓ Bruto: 52 490 kg</li> </ul>		
<b>Dimensiones</b>	<b>Interior</b>		
	Largo	Ancho	Alto
	11.57 M	2.29 M	2.55 M
	<b>Exterior</b>		
	Largo	Ancho	Alto
	12 M	2.4 M	2.89 M
<b>Electrificación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Automático 32 amperes trifásico</li> <li>✓ 380/440V</li> <li>✓ 50/60Hz trifásico</li> </ul>		

## **8.2. Criterios usados para la selección del contenedor**

Tomando en cuenta la diversidad de contenedores que existen en el comercio internacional, es preciso considerar algunos criterios para definir la elección del contenedor a utilizar en la exportación del banano, tomando en cuenta que es un producto perecible, por lo cual es muy importante ver su estado hasta que llegue al destino final, con las características adecuadas, tal como lo exige el cliente, para ello se toma los siguientes criterios:

- ✓ Facilidad de transporte
- ✓ Protección máxima del producto
- ✓ Facilidad de manipulación
- ✓ ISO 1496 y 6346
- ✓ Accesibilidad para la empresa exportadora
- ✓ Minimizar las contaminaciones durante su traslado
- ✓ Estabilidad apropiada para la paletización
- ✓ Fácil manejo de carga al buque
- ✓ Resistente a golpes o choques
- ✓ 100 seguro
- ✓ Facilidad de adquisición
- ✓ Material idóneo para la ventilación del producto
- ✓ Capacidad perfecta

## **8.3. Proceso de contenedorización**

El proceso de contenedorización del banano se ejecuta colocando los pallets dentro del contenedor, según las especificaciones en la ficha técnica. La misma, que permitirá el cuidado y protección de la mercancía. Asimismo, debe ir conectado con el buque, ya que durante su transporte debe tener la vinculación con el contenedor para su enfriamiento. Cabe indicar que algunos clientes, solicitan que el contenedor tenga algunas especificaciones extras como un sistema atmosférico, esto implica que se tenga un control del aire del contenedor durante su recorrido, por consiguiente, para la exportación del banano se ocupara 20 pallets. A continuación, se describe el proceso.

- Correcta estabilidad del contenedor, para la carga de los pallets conjuntamente con los embalajes, esto implica la apertura del contenedor.
- Para la colocación de los pallets en el contenedor se hace uso de maquinarias como son los montacargas.
- Considera la ubicación perfecta de los pallets, obteniendo una buena estabilidad de los mismos, de tal forma que se proteja la mercancía y evitando posibles daños.
- Una vez ejecutado la carga, se debe hacer el cierre respectivo del contenedor.
- Por último, es preciso hacer un monitoreo completo del contenedor para verificar cualquier imprevisto, asimismo, se estaría evitando posibles daños del producto.

### Figura 14

*Cierre del contenedor*



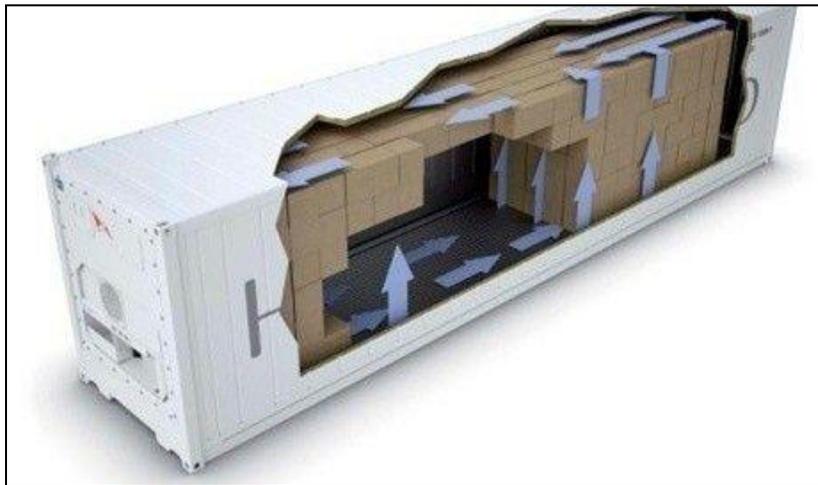
#### 8.4. Plano de estiba del contenedor

Para tener un mejor control y monitoreo de la mercancía en el contenedor, es muy necesario considerar el plano de estiba. Para ello, se considera los siguientes criterios:

- Facilidad de la paletización en el contenedor.
- Estabilidad del contenedor en relación a la ubicación de los pallets.
- Unitarización de los pallets, en función a su ubicación en el sentido vertical y horizontal.
- Verificación de las dimensiones y capacidad del contenedor, la cual servirá para la estiba y desestiba tanto en origen como en destino.
- Coordinación, para la salida de carga y llegada de descarga, con el puerto.
- Mejor visión de la respuesta del producto en función a la temperatura.
- Permite la ubicación correcta y adecuada de los 20 pallets designados.
- Facilidad para la carga y descarga.

#### Figura 15

*Imagen referencial del plano de estiba del contenedor*



### 8.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorización

Para conocer los costos del proceso de contenedorización, es necesario identificar los servicios que se usaran para la exportación del banano, de tal forma que se permita calcular los costos correspondientes. A continuación, se detalla.

**Tabla 18**

*Costos de contenedorización*

DETALLE	CANTIDAD	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
Servicios				
Servicio ENAPU	1	S/ 59.32	S/ 10.68	S/ 70.00
Servicio aduanero	1	S/ 76.26	S/ 13.74	S/ 90.00
Operador portuario	1	S/ 93.22	S/ 16.78	S/ 110.00
Agencia marítima	1	S/ 50.84	S/ 9.16	S/ 60.00
Servicio nave surchanges	1	S/ 25.42	S/ 4.58	S/ 30.00
<b>Total, Unitarización</b>		<b>S/ 305.08</b>	<b>S/ 54.92</b>	<b>S/ 360.00</b>

#### Calculo:

- ❖ Considerando el alto del contenedor (255 cm), entre el alto de la caja de cartón (23.7 cm), se obtiene un total de 10 cajas de altura, a ello se implica la altura del pallet, como también el espacio de caja por caja. Por lo tanto, se concluye una altura de **9 cajas** de banano.
- ❖ Considerando el largo y ancho del contenedor, se obtiene un espacio de 26.49 m. del mismo modo, el largo y ancho del pallet, se obtiene 1.20 m. Por lo tanto, calculando el espacio del contenedor entre el pallet, se obtiene un total de 22 pallet, a ello se implica el espacio de pallet por pallet. Concluyendo un total de **20 pallet** en el contenedor.

## CAPITULO 9: TRANSPORTE

### 9.1. Proveedores del transporte interno

En el contexto del comercio internacional, también se requiere de los servicios del transporte local, con el objetivo de transportar la mercancía del almacén al puerto de origen, en el caso del banano es muy importante tomar en cuenta la elección correcta del medio de transporte, ya que se busca proteger y cuidar el producto, tomando en cuenta que es un bien perecedero, la misma que implica para su distribución internacional. Es por ello, para transportar el banano, se va a considerar ciertos criterios que cumplan con las condiciones para el producto, sobre todo con la refrigeración que es lo más importante para el estado de la fruta.

Algunos criterios para la selección del transporte son los siguientes:

- ✓ Seguridad del vehículo
- ✓ Equipos complementarios
- ✓ Dimensiones
- ✓ Condiciones del vehículo
- ✓ Clima y temperatura
- ✓ Textura de la carretera
- ✓ Peso y tamaño
- ✓ Refrigeración
- ✓ Inconsistencia
- ✓ Congelamiento

**Figura 16**

*Camión refrigerado*



También es preciso señalar, que existen los camiones porta contenedores, esto permite hacer la carga directamente desde el almacén de la empresa y posteriormente ser traslado al puerto de origen, esto permitirá hacer reducción de costos logísticos en el contexto local, asimismo, permite agilizar el proceso.

**Figura 17**

*Camión porta contenedor*



**Tabla 19***Proveedores para el transporte*

<b>PROVEEDORES</b>				
Empresa	K & B Transportes Y Multiservicios S.R.L	Transporte Carguero Pegaso SRL	Aj Logistic Cargo S.A.C.	Transperc E,I,R,L
Ruc	20565648706	20458949671	20608528432	20451696344
Dirección	Avenida Luna Pizarro - 297	Calle La Calera - 290 - Urb. Huerto de Santa Lucia	Jr. San Martín Nro. 770 Dpto. 109 Int. C Otr. Edificio Lima - Lima - San Miguel	Cal.Los Cipreses Mza. U Lote. 4 Urb. Pando (Entre Av. Rivagüero Y Venezuela) Lima - Lima - San Miguel
Contacto	Calvo Mamani Hilda	Pacco Andia Carlos Boromeo	Rojas Arenas Astrid Mirella	Pérez Campos Antonio

**9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)**

Para determinar el costo de transporte, se analizará en función al tiempo y distancia. A continuación, se muestra los costos aproximados en la ejecución del servicio de transporte.

**Tabla 20***Costos para el transporte interno*

<b>COSTOS PARA EL TRANSPORTE INTERNO</b>					
Origen	Se tomará en cuenta el almacén de la empresa.				
Tiempo en hora	<b>0.15</b>	<b>0.40</b>	<b>1</b>	<b>1.30</b>	<b>2</b>
Distancia en km		<b>20</b>	<b>65</b>	<b>72</b>	<b>80</b>
Imprevistos	Según la ocasión				
Tarifa/\$	<b>120</b>	<b>300</b>	<b>320</b>	<b>360</b>	<b>500</b>

La presente tabla indica los costos de transporte interno, expresado en el tiempo y distancias. Es decir, indica que en una distancia de 40 minutos tiene un promedio de 20 km de recorrido, por lo cual la tarifa de dicha distancia es de 300 \$, la misma que se verificas en el resto de la tabla.

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

En el comercio internacional, existe diversas navieras que trasladan carga a nivel mundial, desarrollando las importaciones y exportaciones. Es por ello, que, para analizar y fijar los proveedores de este servicio, consideramos las navieras que ingresa y salen, hacia y desde Perú, entre ellos se destacó las que tienes mayor demanda. A continuación, se indicará, algunos criterios con las navieras más desatacadas.

**Tabla 21**

*Empresas proveedoras para el servicio de transporte*

PROVEEDORES				
Empresa	 MAERSK	 CMA CGM	 APL	 EVERGREEN
Vía	Marítima			
Origen	Callao, Paíta	Callao	Callao, Paíta	Callao
Destinos	Holanda, Hamburgo, Alemania, Inglaterra, Usa	Holanda, España, Inglaterra, Usa, Portugal.	Usa, Canadá, Japón	Inglaterra, Alemania, Usa, Holanda.
Contacto	+51 1 6140050	www.cmacgm.com	aplperu@apl.com	aldept@evergreen- shipping.com.pe
Ubicación	Lima, callao.			

#### 9.4. Cotizaciones de flete marítimo

En la siguiente tabla, se mostrará los costos promedios en referencia al flete, para la distribución física internacional a los diversos puestos de destino. Asimismo, se precisa el puerto de estados Unidos, considerando que es el mercado al cual se exportara los bananos.

**Tabla 22**

*Cotizaciones para realizar el flete marítimo*

<b>COTIZACIONES PARA EL FLETE MARÍTIMP</b>			
Puerto origen	Callao		
Tipo de contenedor	Reefer 40'		
Puerto destino	USA \$		
Productos con mayor demanda	<b>BANANO</b>	<b>PALTA</b>	<b>UVA</b>
	3000	5500	7300

## CAPITULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

### 10.1. Agentes de aduana

En el mercado local, existe diversas empresas que brindan el servicio de agenciamiento de aduanas para las importaciones y exportaciones. Cabe indicar que estas empresas, son las que nos representan ante la aduana, para hacer la declaración de nuestra mercadería y el pago de los impuestos en caso corresponda.

Es por ello, que, para analizar y seleccionar las agencias de aduana para la ejecución de este servicio, consideramos las empresas de mayor prestigio. A continuación, se indicará, algunos criterios con las agencias más destacadas.

**Tabla 23**

*Agencias de aduana para la ejecución del servicio de soporte*

<b>AGENCIA</b>	<b>AGENCIA RANSA</b>	<b>ACAMAR ADUANAS S.A.</b>	<b>DEPISA S.A.</b>	<b>BEAGLE AGENTES DE ADUANA S. A</b>
<b>RUC</b>	20100255325	20601852706	20521204541	20127705969
<b>DIRECCIÓN</b>	av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores	Av. Antonio Miroquesada nro. 427 Int. 907 lima - lima - magdalena del mar	a av. Elmer Faucett cdra. 19) prov. const. del callao - prov. const. del callao - callao	jr. Comandante Jiménez nro. 120 (altura cdra. 7 j. prad) lima - lima - magdalena del mar
<b>CONTACTO</b>	Ballon Izquierdo Cesar Dionicio	Rodríguez Montoya Janina Gisella	Musso Vento Raúl Alberto francisco	Tovar Asca Ricardo José
<b>TELÉFONO</b>	t. +51 (1) 313.6000	987 095 206	(01) 5753377	(01) 6168585

## 10.2. Costo de agenciamiento

En la siguiente tabla, se mostrará los costos promedios en referencia a los costos del servicio de agenciamiento, para la exportación del banano al mercado de Estados Unidos, considerando que es el mercado al cual se exportará los bananos.

**Tabla 24**

*Costos promedios en referencia a los costos del servicio de agenciamiento*

				
SERVICIO	CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	CONTENEDOR	NAVIERA
			40' REEFER	
<b>Asignación de contenedor</b>	Llenado en el almacén del exportador y embarque	Aplica tramites documentarios y operativos, embarque en el puerto	\$ 850.00	CSAV
<b>Exportación</b>				
<b>Exportación</b>	Deposito temporal	Gastos administrativos y embarque	Según consulta	Varias
<b>Extras</b>	Servicio extra	Domingos y feriados	\$ 120.00	Varias
	Aforo, inspección, SENASA.	Ocupación de mercancía en el punto asignado	Según consulta	
	Aforo más cuadrillas	Inspección de mercadería con la cuadrilla.	Según consulta	
	Aforo más montacarga	Retiro de la mercancía con el montacarga	Según consulta	
<b>Gastos operativos</b>	\$ 250.00			
<b>Comisión</b>	0.35%			
<b>Comisión mínima de aduana</b>	\$ 220.00			
<b>Aforo físico</b>	\$ 75.00			

### 10.3. Aseguradoras

Estas empresas son las encargadas de vender un servicio de protección a las mercancías, para posibles riesgos que se puedan suscitar en la exportación. Es decir, estas empresas darán una indemnización ya sea total o fraccionada, al exportador o consignatario, por los daños que sufra las mercancías. A continuación, se indica algunas empresas aseguradoras.

- La positiva
- Pacifico
- Mapfre
- Rímac

### 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

En relación al punto anterior, donde se indica las aseguradoras, se mostrará los costos promedios para la exportación del banano al mercado americano, asimismo, se precisa las actividades que cubre cada empresa, de acuerdo al servicio de la exportación.

**Tabla 25**

*Costos promedios para la exportación del banano al mercado americano*

Aseguradora				
<b>Cobertura</b>	Valor asegurable Pérdida total Pérdida parcial Avería gruesa o común Avería simple o particular Gastos de conservación Gastos de salvamento	Pérdida total Pérdida parcial Avería gruesa	Perdidas y/o daños de mercancías, desde y hacia puertos y/o almacenes. Depósitos particulares de aduana. Daño y/o pérdida que sufra el buque o embarcación.	Carga, descarga y trasbordo de mercaderías Robo por asalto Daños por inadecuado manipuleo Riesgos políticos Avería gruesa Salvamento
<b>Costo promedio</b>	\$ 1 300.00 – 1 500.00			

## 10.5. Terminales de almacenamiento

Estas empresas son las encargadas de vender los servicios que se ejecutan para la exportación de mercancías. Desde la entrega del contenedor para el llenado y traslado de la misma, hacia el puerto de origen. Asimismo, se precisa ciertos tramites y documentación que se requiera para el desarrollo del servicio.

**Tabla 26**

*Empresas de servicio encargadas de vender los servicios de ejecución para la exportación de mercancías*

				
9	CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	CONTENEDOR	NAVIERA
			40' REEFER	
Asignación de contenedor	Llenado en el almacén del exportador y embarque	Aplica tramites documentarios y operativos, contenedor vacío, recepción cargada del contenedor	\$ 1 425.00	MAERSK
Exportación				
Exportación	Deposito temporal	Gastos administrativos y embarque	Según consulta	Varias
Contenedor vacío	Llenado en almacén	Incluye tramites operativos	\$ 829.00	CSAV
Extras	Servicio extra	Domingos y feriados	\$ 120.00	Varias
	Aforo, inspección, SENASA.	Ocupación de mercancía en el punto asignado	Según consulta	
	Aforo más cuadrillas	Inspección de mercadería con la cuadrilla.	Según consulta	
	Aforo más montacarga	Retiro de la mercancía con el montacarga	Según consulta	

## CAPITULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

El puerto principal que se elegirá para la exportación del banano es el Puerto Callao, debido a que, es considerado el primer y más grande puerto del Perú, por ende, nos da mayores beneficios al momento de elegir las empresas de servicios con la cual trabajar. Asimismo, este puerto se encuentra ubicado en la costa céntrica del Perú.

- **Importancia:**

Radica su importancia, por su magnitud y la cantidad de buques que llegan a dicho puerto, ya que es considerado el tercer puerto a nivel de Sudamérica. La magnitud es semejante, tomando en cuenta que puede recibir buques con carga de 15 mil TEU, asimismo es administrado por la Autoridad Portuaria Nacional-APN.

- **Infraestructura:**

- ✚ Cuenta con **5** muelles.
- ✚ Presenta característica tipo espigón (30m de ancho)
- ✚ Presentan dos amarraderos por cada muelle de 31 y 34 pies de hondura.
- ✚ El muelle norte, cuenta con cuatro amarraderos, presentando una hondura de 34 y 36 pies.
- ✚ Cuenta con 11 almacenes
- ✚ Cuenta con 4 zonas de para los contenedores
- ✚ Presenta 5 patios de contenedores.
- ✚ Cuenta con dos grúas porticas,
- ✚ Tiene seis grúas post-panamax
- ✚ Dos grúas muelles.
- ✚ Cuenta con cuatro (4) movilizadores,
- ✚ Tiene veintidós (22) trucks
- ✚ Presenta diez (10) elevadores

**Figura 18***Infraestructura del puerto Callao*

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

Para el desarrollo de la exportación de bananos, se tomará como puerto de destino al puerto de Miami, considerándose como uno de los principales puertos de Estados Unidos, por capacidad, magnitud y operatividad. Asimismo, cuenta con una zona franca. En los últimos años, logro recibir un aproximado de 730 300 TEUS de carga. Del mismo modo, presenta una gran diversidad de servicios, que permite facilitar la operatividad de ingreso y salida de mercancías.

- **Infraestructura:**

Este puerto, desarrolla actividades como el movimiento de carga tanto de carga general y a granel. Cuenta con 54 grúas, para el desarrollo de la misma. Del mismo

modo, este puerto recibe una gran lista de empresa navieras, entre ellas: MSC, Maersk Line, Hamburg Sud, CMA-CGM, Hapag Lloyd, CSAV, APL, China Shipping y Evergreen Line.

Es preciso indicar que la distribución se da de forma siguiente:

- Moviliza carga con longitud de 820m y 7 grúas, alcanzando 50 toneladas.
- También opera uno de los terminales más grandes del mundo como es APM Terminales, que cuenta con 1730m y 12 grúas, movilizandoo 50 toneladas.
- También se encuentra Mather Terminal, movilizandoo carga de más 3000m de longitud y 15 grúas, con 60 toneladas de capacidad.
- Existen otros terminales, que movilizan carga con longitud de 510m y 5 grúas, con 50 toneladas. Asimismo, se encuentra terminales con 520 m y 4 grúas. Finalmente, esta Red Hook, movilizandoo carga con longitud de 1010m y 4 grúas, con capacidad de 60 toneladas.

### **Figura 19**

*Puerto Miami*



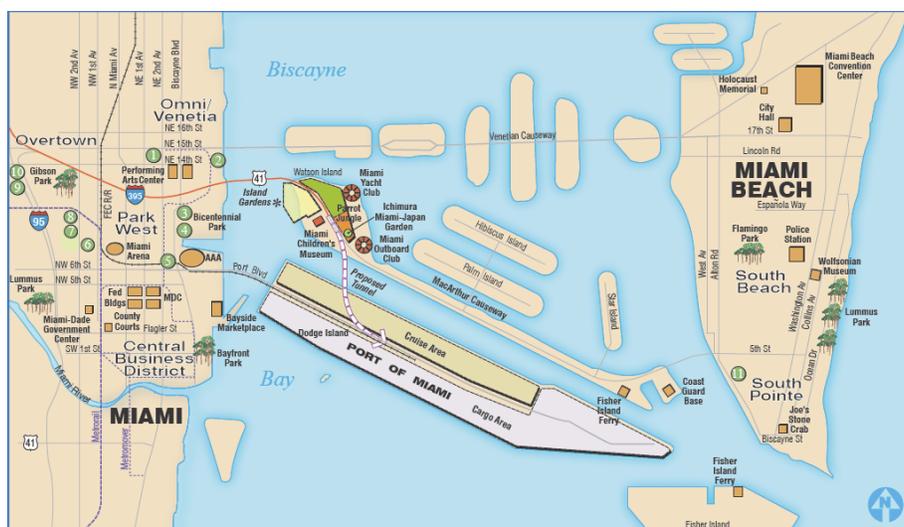
Foto por: EFE

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

**Tabla 27**

*Análisis de los principales puertos y aeropuertos*

<b>PRINCIPALES PUERTOS</b>				
<b>PUERTOS</b>	<b>CAPACIDAD/TEUS POR AÑO</b>	<b>NAVIERAS</b>	<b>RUTAS</b>	<b>SERVICIOS</b>
Nueva York	3.2 millones	MSC, Maersk Line, Hamburg Sud, CMA- CGM, Happag Lloyd, CSAV, APL, China Shipping y Evergreen Line.	Sudamérica, Europa y Asia.	Ingreso y salida de mercancías, carga general y a granel. Carga de contenedores y pasajeros.
Virginia	978 000			
Miami	1.1 millones			
Los Ángeles	10.8 millones			
Georgia	1.6 millones			
Seattle – Tacoma	3.5 millones			
Houston	2.9 millones			

**Figura 20***Plano del puerto Miami*

Del mismo modo, la travesía al puerto Miami, va depender de las paradas que realice la embarcación, ya que es parte del proceso logístico, se estima un aproximando entre 12 y 15 días de llegada. Cabe recalcar que puerto de origen es el Puerto Callao.

Asimismo, se precisa que hay ciertas ventajas para la exportación del banano a dicho mercado, ya que las distancia y el perfil del consumidor es muy buena, por ende, la demanda cada día aumenta.

#### **11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)**

Si bien es cierto, existe ciertos términos, que regulan el comercio internacional, por lo tanto, el proceso de importación puede ser similar con cualquier país. Sin embargo, se debe considerar las leyes y políticas de cada país, para el ingreso de ciertas mercancías. De tal forma, que se conozca los impuestos, proceso y documentación para la ejecución comercial. Por consiguiente, se indica que, durante el ingreso de productos al mercado americano, esta es monitoreada por un escáner a cada uno de los contenedores, con el objetivo de verificar la mercancía, y tenga coincidencia con la factura comercial.

## Figura 21

### Proceso de importación



- **Documentos de importación:**

Estados Unidos, es un mercado que presenta ciertas especificaciones como requisitos para ingreso de mercancías, tales como todo el proceso de importación, pagos, despachos, etc. Es muy importante tener en cuenta lo siguiente.

- ✚ Poseer licencia de importación
- ✚ Hacer la declaración en aduana
- ✚ Tener una nota de control, según el producto
- ✚ Presentar la factura comercial
- ✚ Presentar el documento de embarque (Bill of Lading)
- ✚ Contar con una póliza de seguro
- ✚ Presentar el certificado de origen

## 11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Es necesario tomar en cuentas los siguientes criterios para una importación son valor comercial.

**Tabla 28**

*Requisitos para importar*

DOCUMENTOS	CARACTERÍSTICAS	ENTIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Factura comercial</li> <li>✚ Visto bueno</li> <li>✚ Declaración de exportación</li> <li>✚ Certificado de origen</li> <li>✚ Guía aérea</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Deben ser declaradas como tal.</li> <li>✚ Deben cumplir con tope máximo del valor.</li> <li>✚ El valor es asignado por parte del exportador.</li> <li>✚ Si el exportador sobrepasa el tope, será sancionado si pretende maximizar el tope, se puede hacer previa coordinación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Aduanas.</li> <li>✚ Oficina de alimentos y medicamentos.</li> <li>✚ Oficina de pesca y vida silvestre.</li> <li>✚ Departamento de tabaco y armas de fuego.</li> <li>✚ Oficina de agricultura.</li> </ul>

Por lo tanto, para el ingreso de mercancías sin valor comercial al mercado de Estados Unidos, es necesario tomar en cuenta lo siguiente:

- Certificado de origen.
- Indicar su valor en la factura comercial.
- Packing List.
- Exoneradas del pago de impuestos.
- No usadas.
- Exportar en pequeños paquetes.
- Restricción de productos alimenticios.
- Derechos de propiedad intelectual.
- Finalmente, tomar en cuenta todo el proceso y requisitos.

## 11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino

**Tabla 29**

*Proveedores de servicios en el país de destino*

<b>PROVEEDORES</b>			
<b>EMPRESA</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>INFORMACION DE CONTACTO</b>	<b>TELÉFONO</b>
<b>ShemiTrans LLC</b>	Carga general, seca y granel, refrigerada, líquida y contenedores	10411 motor City Drive, Suite 750 20817 Bethesda, MD, Estados Unidos	+1 240 395 15 07
<b>Windward Logistics LLC</b>	General, contenedores Grande/ Pesada Peligrosa.	7900 NW 68th St. 33166 Miami, FL - Estados Unidos	+1 786 400 26 42
<b>Pole Star Shipping INC</b>	General, contenedores, grande/ Pesada, peligrosa	200 Centennial Avenue, Suite 200 08854 Piscataway, NJ Estados Unidos	+1 732 377 20 99
<b>v. Alexander &amp; CO INC</b>	General, contenedores, Grande/ Pesada	6555 quince Road, Suite 201 38119 Memphis, TN Estados Unidos	+1 901 363 10 54
<b>Security cargo Network INC</b>	Carga general, seca y granel, refrigerada, líquida y contenedores	PO Box 22477 80222 Denver, CO Estados Unidos	+1 303 759 90 66

## CAPÍTULO 12: DISTRIBUCIÓN

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

Para describir el mapeo comercial, referente al proceso de proveedor y consumidor sobre el consumo del banano, se tomará en cuenta lo siguiente.

- **Descripción del producto:**

En el presente plan de exportación se tendrá como principal producto a comercializar el Banano, considerando que es un producto con alta demanda en el mercado americano, por las características que presenta como el sabor, olor, color y su calidad. Asimismo, posee un gran valor nutritivo para el beneficio de la salud.

Del mismo modo, el producto será exportado en cajas de cartón corrugado (embalaje) de 18.14 kg. Por consiguiente, su presentación estará enfocada de forma uniforme, considerando el mismo origen y su variedad, con la misma calidad.

Además, cumpliendo con las certificaciones correspondientes y documentación para el ingreso a dicho mercado.

- **Segmentación:**

Para la comercialización de los bananos al mercado estadounidense, se aplicará una segmentación no diferenciada. Esto implica que el banano está enfocado al mercado americano, específicamente a Estados Unidos, país donde se concentra la mayor demanda del producto. En este país, se encuentra la población idónea ya que poseen mayor poder adquisitivo y un alto nivel de consumo, debido a que se encuentran grupos con un nivel informativo, estilo de vida, ingresos, ocupación, las mismas que permitirá ejecutar las ventas.

Del mismo modo, se precisa que la segmentación detallada para la comercialización del banano en dicho país, se enfoca en la **segmentación conductual**, en la cual el consumidor puede adquirir el producto de forma diaria, semanal o esporádica, en la **segmentación psicográfica**, se indica que la compra depende al estilo de vida, clase social A, B, C, D y la **segmentación demográfica**, implica un mercado tanto para hombres y mujeres, empresarios, estudiantes, casados, solteros, etc.

- **Precio:**

Estará enfocado en el precio de exportación, tomando en cuenta que el proceso de venta al mercado exterior es mediante la exportación, esto implica que no se fija un precio final por parte del proveedor, ya que los canales de distribución en dicho país, no implica ni relaciona con la venta inicial. Es decir, los importadores del mercado estadounidense, fijarán su precio para el consumidor final, mediante la distribución en el mercado local, la cual pueden participar, los supermercados, detallista, intermediarios, etc. Para la fijación de un precio competitivo, dependerá de la estrategia que se pacte inicialmente entre el exportador e importador, con el objetivo de ganar un público de forma rápida, la misma que permitirá posicionarse.

Del mismo modo, la estrategia de precios, se enfocará principalmente en una eficiente reducción de costos (costos logísticos), considerando el precio de la competencia y evaluando la negociación con los intermediarios en el mercado local para el crecimiento de la demanda.

- **Promoción:**

Debido a la cantidad de empresas que exportan banano al mercado estadounidense, se ha convertido en una alta competencia, lo cual es necesario desarrollar y aplicar estrategias de promoción para la comercialización del producto. A continuación, se precisa algunas herramientas que se podrían ejecutar.

- ✚ Medios escritos

- ✚ Participación en eventos nacionales e internacionales, para dar a conocer el producto.

- ✚ Medios digitales

- ✚ Comercio electrónico.

- ✚ Alianzas con intermediarios en el mercado local.

- **Distribución:**

La estrategia de distribución, va depender del mercado meta y forma de venta, ya que el proceso de la cadena logística está enfocado desde la producción hasta el consumidor final, la misma que implica el proceso logístico, en la cual participan el importador y los demás intermediarios para la distribución en el mercado local. El proceso de venta desde el país de origen, involucra la exportación hasta el país de destino por

parte del importador, es por ello, que desde ahí dependerá de la forma de venta que aplique dicho importador, ya sea cómo fruta o como producto terminado, de la misma forma, puede desarrollar convenios con supermercados, tiendas, etc. Lo cual ayudara a efectuar la venta y aumentar la participación de mercado. Una estrategia idónea, sería tener alianza con un supermercado específico, la cual accederá a tener la exclusividad de la venta del producto, por ende, posicionaría como la mejor opción para los consumidores finales.

- **Comportamiento del consumidor:**

Estados Unidos, es uno de los principales mercados de alto consumo de banano orgánico, por lo mismo que presenta diversos estereotipos del comportamiento del consumidor. Los consumidores estadounidenses, adquieren los bananos por el alto contenido de valor nutricional que posee y por los diversos usos que le pueden dar para ser consumidos en otras presentaciones o productos finales también se indica que los americanos consumen por el grado de maduración que presenta el fruto y otro factor es por el precio limitante, este último no es un factor indeterminado, debido a que los consumidores no se centran en los precios como tal, ya que si el producto cumple con los estándares de calidad y sus expectativas, el valor monetario pasa a un segundo plano, cabe recalcar que el mercado extranjero exige inocuidad en los productos.

## **12.2 Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, email, numero de establecimiento o puntos de venta, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)**

- **Canal:**

Los sistemas de distribución o comercialización cada vez se encuentran más actualizados, anteriormente el mismo productor era quien hacía llegar el producto al consumidor final, esto se llama canal directo. Sin embargo, en la actualidad se necesita mucho más que eso, es decir, se requiere de canales indirectos o intermediarios, que formen parte de la distribución para la colocación de los productos, entre ellos están, los mayoristas, minorista, detallistas, etc. Cabe indicar que cada intermediario tendrá sus comisiones por el nuevo precio que fijaran al producto para la venta final, lo cual incluye

la cantidad de compra, calidad y el servicio postventa. A continuación, se detalla la distribución de canales en el mercado americano del banano.

**Tabla 30**

*Distribución de canales*

PARTICIPANTES	
CANALES	COMISIONES
Importadores	35%
Detallistas	5% – 10%
Brókeres	5% – 10%
Distribuidores	30% – 40%
Mayoristas	40%
Minoristas	35% – 40%

Para la fijación de la ficha técnica, del canal de distribución se tomará en cuenta una empresa específica (supermercado) en esta oportunidad se fija a la empresa Wal-Mart, la misma que se describirá el proceso de distribución y venta del producto, para el consumidor final.

Tabla 31

Ficha técnica del canal de distribución específico

FICHA DE PERFIL	
	
<b>Ciudad</b>	Miami
<b>Contacto</b>	Doug McMillon
<b>Dirección</b>	8400 coral Way, Miami, FL 33155, Estados Unidos
<b>Teléfono</b>	+1 876-342-7521
<b>Fax</b>	+49 3425 546 3567
<b>Puntos de venta</b>	Supermercado
<b>Estrategias de compra</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Cumplir con los estándares de calidad del producto, considerándose desde su producción, cosecha, textura, sabor, color y presentación del producto, con el objetivo de cumplir con las expectativas del consumidor.</li> <li>✚ El precio dependerá de los costos logísticos que incurra en la exportación y de la negociación que se establezca con el importador y demás requisitos que impliquen.</li> <li>✚ Negociación directa, convenios, intermediarios, agentes, detallistas, etc.</li> </ul>
<b>Geografía</b>	Miami, Nueva York, Florida
<b>Productos</b>	Banano, derivados y diversos.
<b>Proveedores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Cooperativa agraria App bosa</li> <li>✚ Agro negocios los ángeles S.A.C.</li> <li>✚ Prona Tur S.A.C</li> <li>✚ Asociación de pequeños productores orgánicos de Querecotillo</li> <li>✚ Banánica S.A.C.</li> </ul>
<b>Márgenes</b>	✚ Los márgenes y comisiones dependerán de acuerdo a cada participante que fije su precio de tal forma que llegue al consumidor final.
<b>Plazos</b>	✚ El plazo específico, enmarcara de acuerdo a la solicitud del importador, cabe indicar que ello también depende de la demanda que se considere en el mercado local, asimismo se pueda cumplir con la oferta exportable y satisfacer las necesidades de los clientes.

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

El mayor flujo comercial de ingreso de los productos agro al mercado americano, radica en las exportaciones/importaciones, ya que es uno de las principales formas de ingreso cuando una empresa pretende internacionalizarse. Asimismo, se considera este canal por el mismo tipo de producto (perecible), lo cual implica ciertas regulaciones para su distribución nacional e internacional. Por ende, para la distribución local, requiere hacer uso de otros canales, que permitirá llegar de forma más rápida y fácil al consumidor final. Es muy importante tener en claro la relación y negociación entre el importador y exportador, ya que requiere tener un control de cumplimiento de entrega de los productos para no desabastecer el mercado, tomando en cuenta que en la actualidad el mercado americano le viene dando varios usos y formas de consumo. Es por ello, que se hará la aplicación de varios canales de comercialización y puntos de ventas.

Luego de haber identificado los canales de distribución en el mercado local, se precisará lo siguiente. En primer lugar, el canal está formado por el comercializador local, entre ellos el importador, en segundo lugar, estará conformado por los mayoristas, los mismos que pueden abastecer a los minoristas, como también a pequeños distribuidores o detallistas, y bodegas que se enfoquen en las ventas de productos alimenticios. En el caso de los agentes, estos interactúan netamente en el proceso de exportación, para facilitar el ingreso y la negociación, como también el contacto con cada uno de los intermediarios.

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

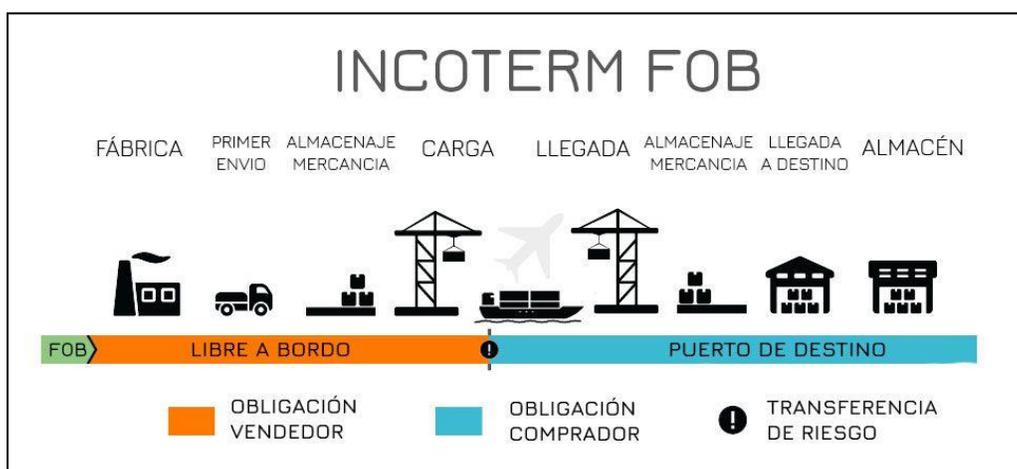
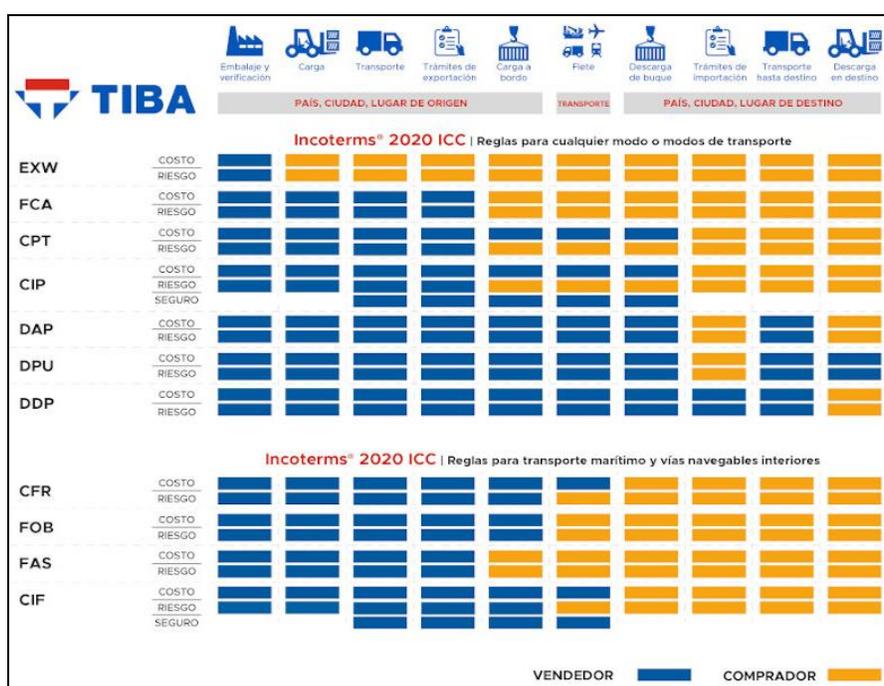
En el primer trimestre del año 2022, la exportación de banano se encuentra en pleno crecimiento, es así, que se ubica en el puesto ocho, dentro del ranking de agro exportación en el Perú, siendo parte de la lista de mayor nivel de exportadores de banano en el mercado internacional. La alta demanda de los supermercados más importantes de Estados Unidos ha provocado que las empresas peruanas tengan más ofertas de exportación. Es así, que la gran demanda del mercado americano y la promoción de banano, está permitiendo abrir nuevos mercados como son los países asiáticos.

- **Incoterms.**

Para la elección del INCOTERM en el proceso de exportación se tendrá en cuenta los costos logísticos y matriz de costos que se asignan el punto 13, como es los costos de exportación. En resumen, se hará la elección del INCOTERM FOB.

**Figura 22**

*Elección de Incoterms*



Una vez efectuado el INCOTERM de negociación, se debe tomar en cuenta los costos y obligaciones que va a asumir tanto el exportador e importador, con el objetivo de llevar a cabo una correcta negociación, evitando posibles imprevistos, que podrían afectar a una de las partes. A continuación, se detallan, las responsabilidades.

**Tabla 32**

*Costos y obligaciones del exportador*

	<b>EXPORTADOR</b>	<b>IMPORTADOR</b>
<b>COSTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estiba en el local.</li> <li>➤ Transporte interno.</li> <li>➤ Despacho de exportación.</li> <li>➤ Carga y estiba.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transporte internacional y el transporte interno.</li> <li>➤ Desestiba y descarga en el país de destino.</li> <li>➤ Despacho de importación.</li> <li>➤ Impuestos.</li> </ul>
<b>OBLIGACIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Entregar la mercancía.</li> <li>➤ Permisos de exportación.</li> <li>➤ Responsable de la mercancía antes de cargarla en el buque.</li> <li>➤ Entregar la factura comercial consignando el INCOTERM.</li> <li>➤ Tramites de despacho de exportación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Es responsable de cualquier daño y robo.</li> <li>➤ Asume los costos de transporte internacional.</li> <li>➤ Informará al vendedor, sobre el puerto designado.</li> <li>➤ Trámites de despacho de importación.</li> <li>➤ Costos de nacionalización.</li> </ul>

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

En los últimos años, la tendencia del mercado estadounidense, respecto al consumo de banano se ha visto incrementado, debido al gran valor nutricional que el producto presenta, ya que en la actualidad el consumidor estadounidense busca productos inocuos, siempre enfocándose en la calidad. Por ende, al ver una alta demanda de consumidores, esto beneficiara al producto peruano, haciendo que la oferta exportable sea cada vez más, asimismo, permita seguir creciendo como mercado exportador de banano y abrirse en nuevos mercados, la misma que permitiría ser más competitivos, con aquellos países que también producen y exportan dicho producto.

Por otro lado, existe una gran ventaja de exportar los productos al mercado americano, ya que nuestro país cuenta con convenios, lo cual permite la libre circulación de la mercancía, facilitando el ingreso y reduciendo ciertos aranceles.

- **Canales de distribución y comercialización**

Según las tendencias y las estadísticas de los canales de distribución en el mercado americano, se precisa que los puntos de ventas más visitados en el mercado americano son: Supermercados, Hipermercados, Fruterías Mercados, Minimarkets. Es muy importante considerar toda la cadena logística, desde la producción en el país de origen hasta su consumo final en el mercado de destino.

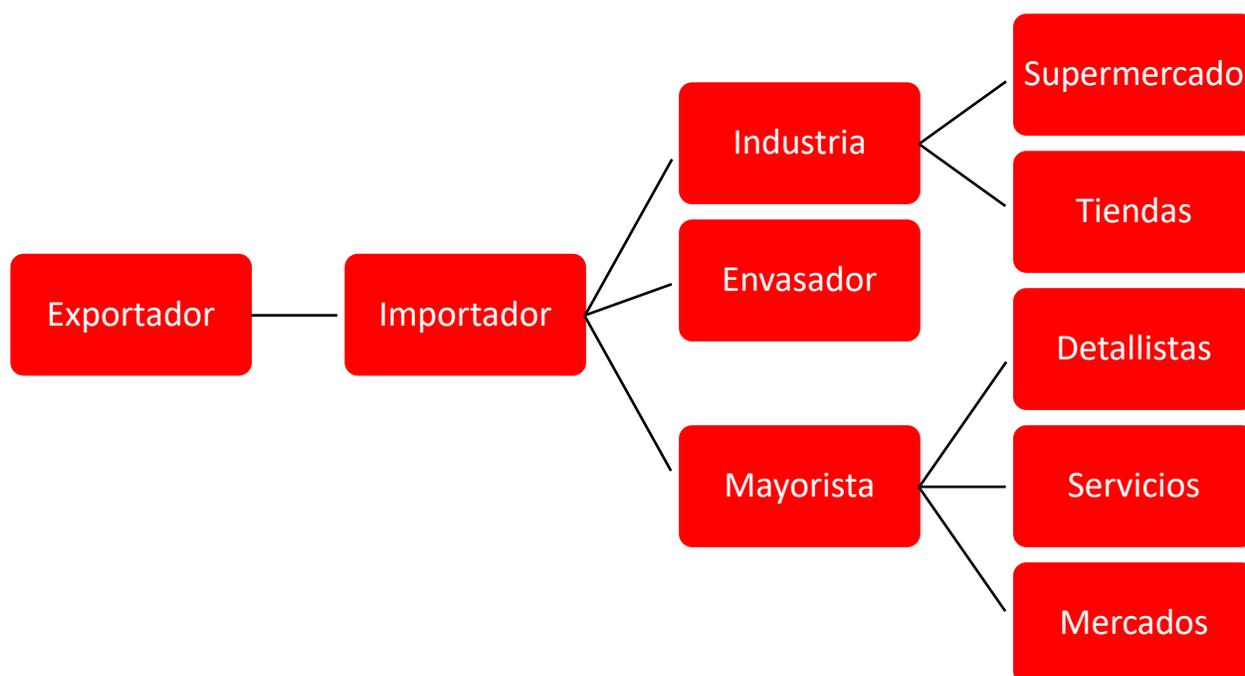
Esto debido, a los costes que incurren en el costo de exportación, para que cada uno de los intermediarios participes del proceso, puedan fijar su precio de venta al consumidor final. Es así, que los canales de distribución tendrán mucha relevancia de acuerdo al proceso de la importación.

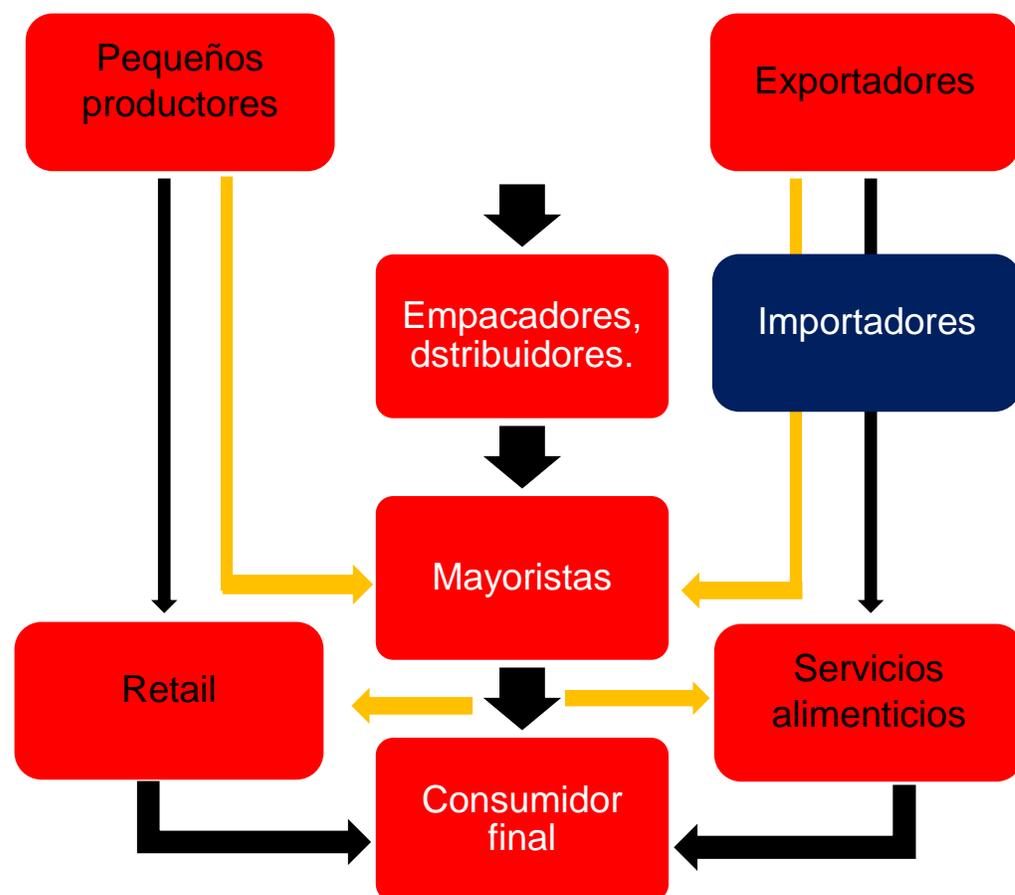
Del mismo modo, actualmente también se desarrolla y aplica canales digitales, que son herramientas que permiten llegar a todos los clientes sin límite alguno, asimismo, permite tener una mejor relación con los clientes y públicos objetivos, la misma que beneficiara a todos los que participan en el proceso de exportación y ventas locales. Del mismo modo, consiste en vincular relaciones comerciales, con fin de conocer las necesidades de los clientes y poder emplear mejores estrategias para satisfacerlas. Por

lo tanto, a continuación, se precisa el flujo comercial de los canales aplicado en el mercado local, para el consumo de banano.

### Figura 23

*Proceso de distribución en Estados Unidos*



**Figura 24***Proceso de Comercialización*

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

- **Tendencias actuales.**

De acuerdo a los canales de comercialización, aplicado en el mercado estadounidense, el banano ha logrado llegar a más consumidores, permitiendo aumentar la demanda. Este crecimiento implica el alto consumo del banano orgánico, por todos los beneficios que presenta dicho producto. Asimismo, es importante que existe una alta demanda de productos agros, muy a parte del banano, sin embargo, el banano ha impulsado al crecimiento de varios sectores.

Por consiguiente, con el tiempo la adquisición del banano ha ido más allá de un simple consumo como fruta, es decir, los consumidores le están dando diferentes usos. Por otro lado, el alto consumo del banano también se enfoca, en la utilización de otros productos finales, es decir, el banano pasa a ser complementos de postres, jugos, etc. También se indica, que el alto consumo del banano, ha permitido el crecimiento de los negocios locales, enfocándose en los supermercados, ya que es uno de los principales canales donde se comercializa en gran cantidad. Es así, que los principales países productores y exportadores del banano en la actualidad están invirtiendo mucho en publicidad con el objetivo de seguir aumentando su consumo.

Los convenios y/o alianzas con los diversos importadores e intermediarios, permiten hacer extensivo la información del banano, del mismo modo, haciendo de las herramientas digitales, y los eventos empresariales. Algunas instituciones de investigación de mercados, creen que el consumo de banano siga aumentando, por todas las características antes mencionadas, esto implica que los importadores, compren cada vez más, con el objetivo de satisfacer toda la demanda.

Es preciso indicar, que existen varios países vecinos que producen y exportan bananos, convirtiéndose en una alta competencia para los productores peruanos, por lo tanto, es importante ver la capacidad de producción del mercado peruano, de lo contrario, al no cumplir con las órdenes de compra del mercado importador, van a preferir comprar a los países que cumplan con lo solicitado, es así, que Ecuador es uno de los principales, países exportadores de banano. Pero, esto no implica que el Perú no siga exportando a los Estados Unidos, ya que puede dar más acceso a empresas y productores para aumentar la oferta y cumplir con esa demandan de consumidores.

- **Exigencias de compra.**

- El mercado americano, siempre busca productos inocuos y en la actualidad en consumo de productos industriales son de su preferencia.
- Los consumidores estadounidenses son muy exigentes al momento de hacer una compra, siempre exigen calidad.
- El consumidor americano, es muy paciente para comprar, esto implica, que primero se informan del producto a consumir, con el objetivo de que el producto cumpla con los estándares de calidad, asimismo, reciban un beneficio posterior a

la compra, para evitar posibles inconvenientes si es que no cumplen con sus expectativas.

- Uno de los principales criterios al momento de hacer una compra, es la calidad del producto, siempre pensando en la salud, ya que actualmente buscan productos inocuos.
- Otra característica importante, en la decisión de compra de los consumidores estadounidenses, es no fijarse en el precio, ya que, si el producto presenta calidad y cumple con sus expectativas, el valor deja de ser algo que influya en su decisión de comprar.
- Asimismo, cabe indicar que la información del producto, debe ser clara y precisa, como también debe estar especificada en su idioma, para brindar facilidad de información y decisión de compra, para los consumidores.

- **Competencia por canales.**

Cada vez el comercio internacional es más práctico y las exportaciones hacia Estados Unidos es muy accesible, debido a los diferentes beneficios y ventajas que se presentan en relación a las negociaciones internacionales. Asimismo, se precisa que el ingreso de productos agroindustriales es muy práctico debido a que no preexisten barreras arancelarias, al contrario, el Perú y Estados Unidos predominan acuerdos comerciales para la negociación de estos productos.

Es muy importante, aprovechar la demanda, para aumentar las ventas del banano a dicho mercado, con el objetivo de posicionar el banano peruano y la marca de las empresas exportadoras. Por consiguiente, la forma de ingreso más fácil al mercado exterior, es mediante las exportaciones, ya que es un medio directo, que permite llegar fácilmente al importador, muy aparte de los intermediarios que puedan ser parte de todo el proceso.

Es decir, todo va depender del cliente con el cual se negocie, es importante tomar en cuenta, que los canales locales, también podrían convertirse en importadores directos, lo cual les beneficiaría al momento de fijar sus precios el consumidor final, llevando un mejor margen de ganancia. Esto implica que hoy en día el banano esté siendo consumido en diferentes presentaciones en el mercado americano, ya no solo se consume como fruta, sino que sirve para adornar diferentes platos de comida.

Por otro lado, cabe indicar que las relaciones comerciales entre importadores y exportadores, cada vez debe ser más fluyente, tomando en cuenta que los cambios de los consumidores es constante, por lo cual va depender mucho la presentación y la calidad del producto a exportar, para ello el vínculo será muy importante, para aquellos cambios que se puedan suscitar, de tal forma que se cumpla con las nuevas exigencias del producto, desde su producción y toda la cadena logística, hasta que llegue al consumidor final, la misma que ayudara a retener los clientes y captar a los nuevos,

### CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

A continuación, se describe los costos de exportación.

**Tabla 33**

*Matriz de costos de exportación (transporte)*

<b>MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE</b>			
<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO</b>	I	Producto: Nombre Técnico o Comercial	<b>Banano</b>
	II	Posición Arancelaria (País Exportador)	<b>0803901100</b>
		Código armonizado (País Importador)	<b>080390</b>
	III	Unidad comercial de venta	<b>Tonelada</b>
	IV	Valor ex-Works por unidad comercial	<b>2381.45</b>
	V	Empaque	<b>Cajas de cartón</b>
Dimensiones		<b>-</b>	
<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE</b>	VI	Origen: / País - Punto de carga	<b>CALLAO</b>
	VII	Destino / País - Punto de desembarque – entrega	<b>Estados Unidos Miami</b>
	VIII	Peso total kg/ton	<b>17.5</b>
	IX	Unidad de carga	<b>Tonelada</b>
	X	Unidades comerciales	<b>17.5</b>
	XI	Volumen total embarque cm3 - m3	<b>67</b>
<b>OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA</b>	XII	Termino de venta (INCOTERM)	<b>DDP delivery duty pay</b>
	XIII	Forma de pago y tiempo	<b>Contra entrega</b>
	XIV	Tipo de cambio utilizado	<b>3.82</b>

Tabla 34

Costos de exportación marítima

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO			
		Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	
PAIS EXPORTADOR	A	Valor EXW	2,381.451	41,675.39	-
		<b>Costos Directos</b>			
	1	Empaque	16.343	286.00	
	2	Embalaje	28.571	500.00	
	3	Unitarización	96.000	1,680.00	
	4	Manipuleo local exportador	12.571	220.00	
	5	Documentación	8.000	140.00	
	6	Transporte (hasta punto de embarque)	21.714	380.00	
	7	Almacenamiento intermedio	0.000		
	8	Manipuelo pre embarque	17.143	300.00	
	9	Manipuleo embarque	28.571	500.00	
	10	Seguro	0.000		
	11	Bancario	0.000		
	12	Agentes	10.857	190.00	
		<b>Costos Indirectos</b>			
13	Administrativos - Costo indirecto	0.000	-	-	
14	Capital-inventario	0.000	-	-	
	<b>Costo de la DFI (distribuidor fiscal inter) país exportador</b>	<b>239.771</b>	<b>4,196.00</b>		
B	Valor: FCA. no incluye embarque	2,592.651	45,371.39	-	
C	Valor: <b>DAP*</b>		N/A		
D	Valor: fas no incluye embarque	2,592.651	45,371.39	-	
E	Valor: FOB	2,621.222	45,871.39	-	
TRÁNSITO	1	Transporte Internacional	200.000	3,500.00	-
	F	Valor CFR	2,821.222	49,371.39	-

	<b>G</b>	Valor CPT	<b>2,821.222</b>	<b>49,371.39</b>	-
	1	Seguro Internacional	12.571	220.00	-
	<b>H</b>	Valor CIF	<b>2,833.794</b>	<b>49,591.39</b>	-
	<b>I</b>	Valor CIP	<b>2,833.794</b>	<b>49,591.39</b>	-
	1	Manipuelo de desembarque	20.000	350.00	
		<b>Costos Indirectos</b>			
	2	Capital-inventario	0.000		
		<b>Costo de la DFI en tránsito internacional</b>	<b>472.343</b>	<b>8,266.00</b>	
	<b>C</b>	Valor <b>DAP**</b> no incluye desembarque	<b>2,833.794</b>	<b>49,591.39</b>	-
	<b>J</b>	Valor DPU	<b>2,853.794</b>	<b>49,941.39</b>	-
<b>PAIS IMPORTADOR</b>	1	Transporte lugar convenido comprador	0.000		
	2	Almacenamiento	0.000		
	3	Seguro	0.000		
	<b>C</b>	valor DAP***	<b>2,853.794</b>	<b>49,941.39</b>	-
	1	Documentación	0.000		
	2	Aduaneros (impuestos)	0.000		
	3	Agentes	0.000		
	4	Bancario	0.000	-	
		<b>Costos indirectos</b>			
	5	Capital-inventario	0.000		-
		<b>Costo de la DFI país importador</b>	<b>472.343</b>	<b>8,266.00</b>	
<b>K</b>	Valor DDP total	<b>2,853.794</b>	<b>49,941.39</b>	-	

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGRICULTURERS. 2018. Red Especialista en Agricultura. ¿Qué es una Certificación Orgánica? [En línea] octubre de 2018. <http://agriculturers.com/que-es-una-certificacion-organica/>.
- Banaplast. 2017. Fundas Politubo. [En línea] 2017. <http://www.banaplast.com/>.
- Business Wire. 2016. A Berkshire Hathaway Company. IFCO entra en el segmento de las cajas de plástico reutilizables del mercado colombiano mediante la adquisición de Empacotecnia SAS. [En línea] 05 de 05 de 2016. <https://www.businesswire.com/news/home/20160505005910/es/>.
- Cárdenas, F. (2009). Estudio del mercado de la cadena de plátano. Recuperado el 6 de noviembre de 2011, de <http://www.minag.gob.pe/download/pdf/direccionesyoficinas/dgca/estudiodelmercado-delacadenadel-platano.pdf>
- Comercio Justo. 2018. Coordinadora de Pequeños Productores del Perú. [En línea] octubre de 2018. <http://comerciojusto.pe/certificaciones/flo/flo-cert/>.
- Dirección Regional de Agricultura Piura. (2009). Proyecto: Desarrollo de la Oferta Tecnológica de Banano Orgánico en la Región Piura. Sullana: Dirección Regional de Agricultura.
- Domínguez, G. & Ramírez, R. (2017). Oportunidades que permitieron el desarrollo de las exportaciones del banano orgánico peruano en el mercado de los EE. UU. En los años 2012-2016. (Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios. Lima, Perú). Recuperado de <https://bit.ly/2Qu5aGM> [ Consulta:15 de octubre].
- FAO. 2018. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación. ¿Qué es el Comercio Justo? [En línea] octubre de 2018. <http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s04.htm>.
- Fernández Carrión, Johanna Esther. 2016. "La Exportación de Banano Orgánico como Alternativa para la Diversificación de la Oferta Exportable en la Provincia del Oro". Guayaquil, Ecuador: Título para obtener el grado de Magister en Negocios Internacionales, en la Universidad de Guayaquil, 2016.

- Ghémar, K. (2009). ¿Cómo exportar a la Unión Europea cumpliendo con los reglamentos técnicos? Recuperado de [www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/280109\\_LaminasVI\\_volont\\_controles.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/280109_LaminasVI_volont_controles.pdf)
- Gobierno Regional de Piura (s.f) Memoria descriptiva de aspectos productivos. [http://Zeeot.regionpiura.gob.pe/zeotpiura/documentos técnicos](http://Zeeot.regionpiura.gob.pe/zeotpiura/documentos_técnicos)
- Minag (2008). Proabonos. Recuperado el 11 de marzo de 2012, de [http://www.agrorural.gob.pe/ documents/Proabonos\\_presentacion.pdf](http://www.agrorural.gob.pe/documents/Proabonos_presentacion.pdf)
- Mincetur (2010). Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea. Primera edición. Lima: Mincetur.
- Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI). (14 de julio de 2006). Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos. [ Decreto Supremo N° 044-2006-AG]. Recuperado de <https://bit.ly/2MktmHe> [Consulta: 18 de enero de 2019].
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2005). La oportunidad de hoy: Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos. Recuperado de <https://bit.ly/2TGBiWt> [Consulta: 23 de agosto de 2018].
- Torres, S. (2012). Extensiones en Banano Orgánico. Proyecto Norte Emprendedor: Guía práctica para el manejo de banano orgánico en el valle del Chira. Recuperado de <https://bit.ly/2RnTG4T> [ Consulta:15 de octubre].

**Páginas web:**

<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

<http://www.aduanet.gob.pe>

<http://www.bcrp.gob.pe>

<http://www.fao.org>

<http://www.siicex.gob.pe>

<http://www.sunat.gob.pe>

<http://acopagro.com.pe/category/acopagro>

<http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/30.pdf>