



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PLÁTANO A EEUU

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

PRESENTADO POR

Bach. CAPCHA VERASTEGUI YERSON

<https://orcid.org/0000-0002-1035-078X>

ASESOR:

MG. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA

<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

Huánuco – Perú

2022

Dedicatoria

Se lo dedico en primer lugar a Dios, que nos da la vida, en segundo lugar, a mis padres, quienes me formaron como persona y el profesional que soy. A mi familia, que son el motivo, para salir adelante, y a todas las personas cercanas, que me dieron la confianza y el apoyo permanente durante mi carrera y formación profesional.

Agradecimiento

A mis padres, por su amor, tolerancia y dedicación, durante toda mi vida.

A la Universidad Alas Peruanas, por haberme acogido en sus aulas y ser parte fundamental en mi formación profesional.

A mi asesor Dr. Margot Corilla gracias por su apoyo en cada etapa de mi proyecto.

A mis amistades, por su apoyo incondicional.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación, se desarrolla, por satisfacer, el incremento en la demanda de la harina de plátano de Tumbes, cuyo auge se viene dando por el requerimiento de los mercados extranjeros, especialmente la creciente demanda del mercado de Estados Unidos, Alemania, el Canadá, toda vez que estos mercados vienen importando cada vez más volúmenes de este producto, y es precisamente, el plátano de Tumbes, por sus bondades muy particulares, que tiene gran aceptación a nivel nacional y extranjero. Por tales motivos, he creído conveniente desarrollar el presente estudio, en este proyecto de inversión, para lo que propongo acopiar de nuestros productores y proveedores de la región y mediante el diseño de un proyecto de Exportación de Harina de Plátano al mercado de EEUU, a fin de contribuir a fomentar un producto local, al mercado internacional, generar empresa, mejorar e incrementar el cultivo de esta especie, creando nuevas oportunidades a los productores, agricultores y empresas que se encuentran en vías de desarrollo. Como es de conocimiento Tumbes es un potencial en el cultivo de Plátano, y seguramente falta apoyo del gobierno, y de la empresa privada para elevarlo a un nivel, y darle el valor agregado, a este importante producto de la región. El Plátano o también conocido en algunos lugares, como banano, es un cultivo muy importante y con carácter tradicional en la ciudad de Tumbes, siendo una de las plantaciones de mayor representatividad en las zonas productoras de esta localidad y el sustento de un gran volumen de pobladores de la misma, de manera directa e indirecta, es importante resaltar que la producción de esta especie, sólo se orientaba al mercado nacional, siendo la razón de esto que no podía competir en el mercado internacional del banano convencional, esto debido fundamentalmente a que sus principales competidores, y ofertantes, de esta especie, como es el caso del país, vecino de Ecuador, se caracterizan por aplicar en su proceso de producción, con sistemas de producción modernos, lo que le permitía generar una oferta significativa, con grandes volúmenes de producción, lo que marcaba una gran ventaja frente a la producción a la par en nuestra ciudad de Tumbes, que era realizada por los pequeños productores, además con bajos niveles de tecnificación, sin embargo, hoy en día, se vienen fortaleciendo las estructuras productivas en nuestro país, las organizaciones asociativas, se están organizando, para mejorar sus condiciones

productivas, y de competencia. El mundo necesita de alimentos orgánicos y balanceados como suplementos alimenticios, y cada vez más importan del Perú harina de Banano, por lo tanto, el presente proyecto hará los estudios pertinentes para la exportación y satisfacer el mercado meta, además apoyando en la producción agrícola, y de esta manera contribuyendo a reducir el desempleo en el país. La presente investigación para su desarrollo ha sido dividida y estructurada, mediante capítulos, dentro de los cuales, se puede mencionar, al referente a la explicación, del Producto a exportar, la forma de lograr el aprovisionamiento, como está estructurado nuestro almacén, la descripción, del proceso y costo del rotulado, así como de los procesos de etiquetado, empaque, embalaje, transporte, servicio de soporte al comercio internacional, los elementos propios de la infraestructura, y distribución, así como las matrices, referentes a los costos de exportación, los correspondientes estados financieros del proyecto los presupuestos y la evaluación económica financiera del mismo, para finalmente presentar las conclusiones a las que se ha permitido llegar mediante este proyecto y las recomendaciones a presentar sobre el mismo.

RESUMEN

La presente investigación, se realizó con la finalidad de establecer los parámetros posibles de poder emprender un plan de negocio de exportación de Harina de Plátano, cuyo producto es producido en la Región de Tumbes, con destino al país de Alemania, lo cual se ha realizado estudios desde la siembra hasta la cosecha de Plátano verde como materia prima para convertirlo en Harina de Plátano, para tal efecto se creó la empresa **Big Banana** SAC que facilitó los estudios y todos los procesos metódicos y ordenados, lo que corresponde a su comercialización ya que los procedimientos seguidos y con la información obtenida de los principales referentes de publicaciones de negocios para la exportación, lo cual nos permitió identificar y lograr el respectivo análisis del mercado para luego establecer la estrategia de comercialización para promover su venta, es decir vender Harina de Plátano Verde de Tumbes.

El presente plan de exportación ha diseñado una guía para que la Empresa pueda garantizar con éxito comercializar al extranjero, enfocado básicamente al mercado español, con la finalidad que su producto se internacionalice y obtenga un nuevo mercado en el extranjero. La investigación nos proporcionó una variedad de indicadores, los cuales los detallamos a lo largo de la investigación entre lo que podemos señalar:

Que mediante el estudio comercial, se puede identificar, el mercado pertinente para poder enviar nuestro producto, además nos brinda las características competitivas propias del producto, nos muestra, el mercado potencial, el diseño de los productos; y nos permite determinar, la estrategia de comercialización, más adecuada para alcanzar los objetivos planteados mediante la elaboración de este proyecto de inversión, de la misma manera, el estudio financiero nos señala la viabilidad del proyecto a través de sus diferentes indicadores como la rentabilidad y el Valor Actual Neto. Así mismo se permitió determinar mediante la pertinente evaluación realizada, que el proyecto es viable. En ese sentido nuestra empresa se presenta viable en el mercado y mediante un permanente mejoramiento del producto, podrá atender la demanda de los mercados del extranjero, que son más exigentes con el contenido y el control de calidad, de los productos del exterior.

Palabras claves: proyecto de exportación, harina de Plátano verde.

Índice de contenido

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Resumen	iii
Indice de contenido.....	iii
Indice de tablas	v
Indice de figuras	vi
INTRODUCCIÓN	10
1. PRODUCTO A EXPORTAR	11
1.1 Ficha técnica del producto.....	11
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	¡Error! Marcador no definido.
2. APROVICIONAMIENTO.....	¡Error! ¡Error!
Marcador no definido.	
2.1 Proveedores potenciales.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2 Matriz de Selección de Proveedores	¡Error! Marcador no definido.
2.3 Control de calidad.....	21
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	22
3. ALMACENAMIENTO.....	23
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	23
3.2 Lay out de almacén.....	24
3.3 Detalle de mobiliario.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4 Costo fijo de almacén.....	¡Error! Marcador no definido.
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	¡Error! Marcador no definido.
4.1 Modelo de etiqueta- rotulado.....	¡Error! Marcador no definido.
4.2 Norma técnica	

aplicable.....	¡Error! Marcador no definido.
4.3 Proceso de rotulado.....	30
4.4 Tiempos y costos del proceso.....	30
5. EMPAQUE.....	32
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	32
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	33
5.3 Proceso de empaque.....	33
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	34
6. EMBALAJE.....	35
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	35
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3 Proceso de embalaje.....	36
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
7. UNITARIZACION.....	38
7.1. Ficha técnica de seleccionado.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	39
7.3. Proceso de paletización.....	39
7.4. Plano de estiba del pallet.....	41
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	41
8. CONTENEDORIZACION.....	42
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	42
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	42
8.3. Proceso de contenedorización.....	43
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	44
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	44
9. TRANSPORTE.....	45
9.1 Proveedores del transporte interno.....	45
9.2 Costo de transporte interno.....	45
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional.....	46
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	46
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	47
10.1 Agentes de aduana.....	47
10.2 Costo de agenciamiento.....	51
10.3 Aseguradoras.....	51
10.4 Póliza de seguros.....	52
10.5 Depósitos temporales.....	52
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....	52
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana...52	
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	52

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.....	53
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	55
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	62
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	62
12. DISTRIBUCION.....	63
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	63
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	63
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	67
12.4 Identificación y cuantificación.....	68
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución.....	70
12.6 Tendencias actuales y su implicación.....	71
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	74
14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	74
14.1 costo de oportunidad de capital.....	75
14.2 Valor actual Neto.....	76
14.3 Tasa Interna de Retorno.....	76
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	77

Índice de tablas

Tabla 1 Ficha técnica de harina de plátano.....	12
Tabla 2 Clasificación Arancelaria.....	13
Tabla 3 Proveedores.....	18
Tabla 4.Matriz de proveedores.....	20
Tabla 5 Costos de adquisición.....	22
Tabla 6 Costos fijos totales.....	27
Tabla 7. Costos de rotulados.....	31
Tabla 8. Ficha técnica empaque.....	32
Tabla 9. Costos de empaque.....	34
Tabla10. Ficha técnica embalaje.....	35
Tabla11. Costos de embalaje.....	37
Tabla 12. Ficha técnica unitarización.....	38
Tabla 13. Costos de paletización.....	42
Tabla 14. Ficha técnica contenedor.....	43
Tabla 15. Tiempo y costo de contenedorización.....	46
Tabla 16. Costos transporte interno.....	47
Tabla 17. Flete marítimo.....	48
Tabla 18. Principales Puertos y aeropuertos.....	52
Tabla 19. Aranceles.....	56
Tabla 20. Servicios logísticos.....	62
Tabla 21. Principales Grupos Minoristas/Detallistas.....	64
Tabla 22. Compradores extranjeros de plátano en polvo.....	68
Tabla 23. Tendencias actuales.....	73
Tabla 24. Matriz.....	74
Tabla 25. Costos.....	75
Tabla 26. Valor actual.....	76
Tabla 27. TIR.....	77

Índice de figuras

Figura 1 Flujo grama desde el cultivo.....	14
Figura 2 Flujograma de operaciones	15
Figura 3 Flujo grama de operaciones de exportación	17
Figura 4 Diseño almacenamiento de harina de plátano.	24
Figura 5 Rotulado de la empresa PREMIUN.....	28
Figura 6. Pallets de madera	40
Figura 7. Plano de estiba.....	41
Figura 8. Plano de estiba del contenedor.....	45
Figura 9. Puerto Hamburgo.....	53
Figura 10. Aeropuerto de Berlín.....	54
Figura 11. Mapeo.....	63
Figura 12. Distribución de Canales de Comercialización para Productos Orgánicos.....	66
Figura 13. Países Destino de Exportaciones peruanas de plátano en polvo.....	69
Figura 14. Compradores.....	73

I.-PRODUCTO A EXPORTAR: HARINA DE PLÁTANO

Definición: Las Harinas, como es de conocimiento por criterio y su propia presentación física, es un alimento en polvo, el mismo que se obtiene, por un proceso, de deshidratación, que se le realiza a una materia organiza, para este caso se trata de la molienda de plátano verde, el cual debe estar en las mejores condiciones de salubridad, además de estar limpio y haber pasado pro u proceso de selección, donde se debe clasificar a aquellos que cumplen con las especificaciones y requerimiento del importador, Por tratarse, de un producto de origen agroindustrial, y sabido que nuestra economía genera una dependencia del sector, agrícola en las del 70%, de las familias, peruanas, y ser fuente de apoyo, de la economía de los campesinos, es un alimento muy rico en nutrientes y genera gran cantidad de beneficios, que favorecen de forma notable, en la salud de las personas, que la consumen; de manera continua, además de ser un alimento rico en fibra, y gran cantidad de minerales, tales como el hierro, así también como contener, calcio y fosforo.

Este producto, se caracteriza, por pertenecer a la categoría de alimentos funcionales naturales, esto debido a sus numerosas propiedades, así como los beneficios, que brinda al ser humano y su alto contenido de nutrientes, ya que son una fuente rica en fibra, potasio, vitamina C y beta caroteno. Además, contiene vitaminas y minerales, en proporciones significativas para poder nutrir, al organismo de las personas que la consumen proporcionando la energía que el organismo necesita, para la actividad diaria, Es además un producto que contiene, almidón resistente, elemento importante, debido a que mejora el metabolismo, proporcionando una mejora de la salud intestinal, de las personas que lo consumen, de la misma manera, ayuda a adelgazar y produce grasas buenas, lo que ha hecho que se convierta un alimento indispensable, y sea de gran valor para el consumidor final, llevándolo a ser incluido, en su dieta alimenticia, de manera permanente, considerado, un alimento, de consumo diario, para su organismo.

Origen de la Harina de Plátano orgánico.

Se ha podido encontrar información referente a la procedencia de este producto, sabiéndose que la harina de plátano orgánico proviene de la misma fruta del África y de Sudamérica, se conoce que, en ambas zonas, el tipo de producción es de tipo tradicional y comercial. Esta se elabora a base de plátano se prepara del banano verde. El promedio de materia prima necesaria para la producción de un kilo de harina de plátano, es 8 a 10 kilogramos de banano verde crudo.

Esta materia prima como es el plátano verde, se caracteriza por poseer en su composición, almidones, además de ser un producto que tiene escasos ácidos, razón por la cual, lo hace un producto muy sensible al oxígeno (lo oxida) y al calor.

Figura n° 1

Materia prima y harina de plátano



Es importante mencionar, además, que este producto contiene, almidón resistente, que es una propiedad misma del plátano no maduro y no un aditivo al producto final, se conoce, además, que la comercialización del mismo en los diferentes países que lo consumen, lo realizan, a granel, a través de la adquisición del producto en empresas distribuidoras, así como en aquellas encargadas de la comercialización del mismo, o mediante empresas, que aquellas empresas, que utilizan productos funcionales, como insumos, para

preparar productos con valor agregado, destinados para el consumo o uso final de los clientes potenciales finales.

En nuestro caso específico es un producto que será exportado al país de Alemania, a continuación, expondremos las razones de la atractivita del mercado de EEUU.

Análisis de la economía de EEUU.

Es pertinente realizar un enfoque adecuado, de la economía actual del país de EEUU, está ubicada, por sus indicadores, macroeconómicos, como una de las economías más prominentes del mundo y sin lugar a equivocarnos, es la más importante. Se puede señalar, además, en función a la información proporcionada, por fuente de datos facilitados por la OMC, en los últimos años, EEUU, se encuentra ubicada, en el primer lugar, como la economía, con mayor volumen de importaciones y exportaciones, del mundo en el año, 2011, seguida de cerca solo por China. Es importante también mencionar, que, durante los últimos cinco años, EEUU se ha mantenido, por fuentes oficiales, de nuestro país, como es aduanas, como uno de los destinos más importantes para las exportaciones peruanas. Es también reconocido, que en los últimos, años, los productos no tradicionales peruanos han, experimentado un alto crecimiento, todo debido, al apoyo del ministerio del exterior, promocionando y dando ventajas para que este tipo de productos, se potencialicen y desarrollen las exportaciones de nuestro país, es necesario, además, mencionar, que existe gran cantidad de potencial en nuestra economía para este tipo de productos, por la gran variedad de climas que nuestra geografía, nos brinda y la alta cantidad de beneficios que nuestros productos, proporcionan para la salud de las personas, además , las grandes oportunidades, que el estado está brindando a los pequeños y medianos productores y exportadores, para poder tener mayor presencia y buscar mejorar la participación de nuestras exportaciones a este tan atractivo país, como lo es la economía de EEUU, dentro de esto es importante mencionar el privilegiado lugar que ocupa EEUU, dentro del ranking de economías que importa este tan importante producto.

Figura n° 2

Principales países de destino de harina de plátano verde

Pais Destino	Total registros	Total US\$ FOBTC	%	Total KG	US\$ / KG
GERMANY	9	84,960	32.07%	12,670	6.706
UNITED STATES	19	74,931	28.28%	14,178	5.285
AUSTRALIA	3	66,138	24.96%	10,175	6.500
NETHERLANDS	4	20,156	7.61%	2,880	6.999
FRANCE	3	13,694	5.17%	2,590	5.287
CANADA	3	1,586	0.60%	493	3.220
SPAIN	2	1,230	0.46%	299	4.117
TURKEY	1	900	0.34%	200	4.500
COSTA RICA	1	858	0.32%	50	17.160
CHILE	2	477	0.18%	200	2.385
NEW ZEALAND	1	4	0.00%	2	1.878
CHINA	1	1	0.00%	1	1.351
Total	49	264,935	100.00%	43,737	6.057

Fuente: Veritrade

La información presentada en la tabla 1, nos muestra que el país de Alemania, presenta el valor, más alto, respecto, a las importaciones, de esta especie, la data presentada, evidencia, que cuenta con el mayor valor de importaciones de plátano en polvo, con un monto de US\$ **84,960.00**, que representa un 32.07 %, de las exportaciones de nuestra economía al mercado internacional, siguiendo en segundo lugar, **Estados Unidos** con US\$ 74,931.00, que representa, el 28.88 % del total de las exportaciones de esta variedad de fruto, al mercado extranjero, se puede ver a demás en la matriz presentada, que estas exportaciones , están conformadas, por 19 exportaciones de empresas peruanas, desde junio 2019 hasta la actualidad, es importante también precisar que el precio por kilo que paga el mercado de Alemania es de US\$/ **6,706** dólares americanos, lo que equivale, en Euros, a **6,4480** Euros, que lo convierte en un mercado atractivo frente al precio que pagan los otros mercados de destino por debajo, del precio de la economía Alemana.

las exportaciones a los Estados Unidos vienen creciendo exponencialmente, su participación respecto del total de exportaciones viene cayendo en forma gradual año tras año, pasando de 68% en el 2012 a 55% y 51% en el 2013 y 2014 respectivamente. Esto se fundamenta en parte por la cantidad de nuevos mercados a los que año a año se viene ingresando con este producto. En 2013

Perú empezó a exportar a ocho nuevos mercados entre los que destacan Polonia, Taiwán, Singapur, Tailandia y China mientras en el 2014 se exportó a 18 nuevos destinos siendo los más importantes Malasia, Corea del Sur, Arabia Saudita, Rumania y Portugal (Laufer, 2015).

Respecto al precio Internacional.

Mediante la información recogida en los organismos pertinentes se pudo encontrar que el precio internacional del kilo de harina de plátano, al mercado de EEUU, es de 5.285 dólares, lo que lo hace un producto a exportar atractivo por el alto precio o cotización en el mercado internacional de este producto y la aceptación por sus condiciones que brinda a los diferentes consumidores de los diferentes mercados internacionales, tal como se puede observar en la tabla presentada a continuación.

Figura n° 3

Valor y precio promedio de exportaciones peruanas de harina de plátano por Kg.

Descripción Partida Aduanera	Total registros	Total, US\$ FOB Total	Total KG	US\$ / KG
1106301000 HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE BANANAS O PLATANOS	186	784,907	153,381	5.117
Total	186	784,907	153,381	5.117

Fuente: Veritrade

La harina de plátano, que se presenta como un polvo, de un color muy particular por la materia prima que se utiliza en su elaboración, que es el plátano verde, es un producto que se obtiene, mediante una serie de procesos, como son el secado y posterior, trituración de los plátanos enteros. También, se puede mencionar, que este tipo de producto como lo es la Harina, dependiendo del producto a base de que se va a elaborar, este también, se puede mezclar con

otras harinas, donde es sabido que algunas se mezclan, con trigo y maíz (García y Ramírez 2012). Es importante mencionar que el índice glucémico, que posee, la harina de plátano verde, es clasificado como de nivel bajo.

Análisis de la Competencia.

Principales empresas exportadoras peruanas de harina de plátano.

Es de gran importancia conocer quiénes son las empresas de nuestra competencia, es decir saber y poder identificar a nuestros competidores, por esta razón, que se ha creído conveniente informarnos acerca de estos, de manera consecuente, acerca de las principales empresas locales, que en la actualidad están exportando este producto, conocer sus acciones estrategias, y que están haciendo para generar competitividad en este sector, lo que nos permitió, recabar la siguiente información, la cual es presentada en la siguiente tabla

Tabla n° 1

Principales empresas exportadoras de harina de Plátano

Exportador	Total registros	Total, US\$ FOB Total	%	Total KG	US\$ / KG
VILLA ANDINA S.A.C	55	405,744	51.69%	60,298	6.729
PROCESOS AGROINDUSTRIALES S.A.C.	3	88,650	11.29%	18,002	4.924
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU S.A.C	3	67,038	8.54%	10,375	6.461
KUMARA FOOD E.I.R.L.	6	38,868	4.95%	8,700	4.468
AGRO FERGI S.A.C.	26	36,836	4.69%	19,003	1.938
OTROS	93	147,771	18.84 %	37,003	3.993
Total	186	784,907	100.00%	153,381	5.117

Fuente: Veritride

Análisis

En la tabla 2 se puede observar que la empresa exportadora con mayor registro de ventas y facturación de plátano en polvo desde el año 2015 hasta junio 2020 por la información encontrada en fuentes responsables sobre esta data, ha sido Villa Andina S.A.C, la cual presenta, 55 registros y un monto total de exportaciones, de alrededor, de US\$ 405,744 en valor facturado, ocupando de esta manera, el 51% del total de exportaciones del país, con un precio de exportación de **US\$ 6,729** dólares por kilo de harina de Plátano.

En el segundo lugar podemos, ubicar a la empresa local denominada Procesos Agroindustriales S.A.C, que registra en sus exportaciones, un volumen de 18,002 kg de plátano en polvo exportado y un valor de facturación de US\$ 88,650. El tercer lugar es tomado por la empresa Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C, que registra, un valor de US\$ 67,038 dólares facturados y un volumen, de 10,375 kg de harina de plátano exportados desde enero del 2015.

Es importante mencionar que el conocer a la competencia te obliga a ser mejor, que ella y tener claro, que competiremos directamente con dichas empresas las cuales se mencionan, en la tabla presentada, por este motivo, es que tenemos que realizar una evaluación, estricta de los principales factores que puedan generar ese nivel de competencia deseado, razón, por la cual un factor por las características del mismo, y ser determinante para este objetivo, es el precio de venta, por lo que se debe buscar, que esté al mismo nivel que el precio de venta que se encuentra registrado, en el historial de exportaciones de la data estadística encontrada, para poder ser competentes, con las empresas que ya está exportando este mismo producto, y que serán nuestros competidores directos, en este mercado. No obstante, es de conocimiento nuestro, que sus clientes en muchas ocasiones buscan una gran diversidad, de productos en un solo envío por temas de costos y oportunidad, por lo que la empresa **Big Banana SAC**, razón por la cual es importante estar a la vanguardia de las estrategias de la competencia, a fin podamos, también vender nuestro, producto, a la competencia, lo cual podrá ser posible, si podemos mantener, en nuestro

proceso de exportación, un precio altamente competitivo, frente al precio de las empresas competidoras, y tengamos por ende, mayores requerimientos por parte del mercado internacional. De esta manera se debe tener pendiente lo que hacen estas importantes empresas exportadoras, que exportan a los diferentes mercados de destino.

Análisis de las empresas que importan harina de Plátano.

Es muy importante conocer también acerca de las empresas que ofertan nuestro producto y que lo realizan en el exterior, así como conocer que economías en el mundo están consumiendo este tan importante y nutritivo producto, que países y las empresas dentro de ellos que importan harina de plátano, para conocer sus condiciones y sus precios de mercado, así como la información referente a las diversas situaciones requeridas en sus pedidos, en la siguiente tabla se proporciona las principales empresas importadoras de harina de plátano, así como su monto facturado y su precio de la harina por kilo adquirido

Tabla n° 2

Principales empresas importadoras de harina de plátano

Importador	Total registros	Total US\$ FOB Total	%	Total KG	US\$ / KG
TO ORDER	69	385,465	49.11%	76,316	5.051
CIRANDA INC. 221 VINE STREET HUDSO	2	88,650	11.29%	18,000	4.925
TO THE ORDER	4	39,168	4.99%	5,817	6.733
N/A	13	28,918	3.68%	6,350	4.554
GO SUPERFOODS T/A RAINFOREST					
FOODS	2	26,000	3.31%	500	52.000
TO ORDER .	1	21,439	2.73%	3,000	7.146
ABBOTT BLACKSTONE INTERNATIONAL	2	19,682	2.51%	2,660	7.399

Fuente: Veritrade

Como podemos ver en esta tabla, se observa la información pertinente a la empresa Abbott Blackstone International de Alemania, la cual nos interesa de sobre manera de tratarse del destino al que vamos a exportar y nos evidencia que existen

empresa que viene importando nuestro producto a este tan atractivo mercado alemán, con dos compras de 2,660 kg en total con un valor de US\$ 19,682.00, lo que nos indica que existe una demanda potencial de harina de plátano por esta tan importante economía de la comunidad europea, y el alto precio que esta paga por el producto, como es de US\$ 7,399 dólares

FICHA TÉCNICA DE HARINA DE PLÁTANO

1.1. Ficha técnica del producto.

Uno de los elementos más importantes y que se debe investigar para poder identificar a nuestro producto en el listado de productos clasificados en el compendio de productos a exportar es la ficha técnica, que según Giráldez (2018), España. Hace referencia a que la ficha técnica de producto o servicio, es un documento en el cual se detallan todas las características particulares que posee un producto, y es conveniente sean dadas a conocer, mediante este documento, donde, además, se debe, incluir su composición, las principales, características físicas y técnicas, así como las recomendaciones, referentes a los modos de uso y otros datos relevantes, que deben conocer sus clientes y consumidores potenciales de este producto.

Para este caso específico de Harina de Plátano verde, o llamado también polvo de plátano, en su ficha técnica normada por la Ley Peruana e internacional, donde se va a plasmar los requisitos indispensables para un producto de consumo humano, de esta naturaleza, así como su clasificación correspondiente para ser reconocida en el mercado nacional de forma práctica.

Tabla 3.

Ficha técnica de la harina de plátano

	FICHA TÉCNICA DE LA HARINA		RUC
	DE PLATANO		DIRECCIÓN
			REPRESENTANTE LEGAL
			
LUGAR DE ORIGEN	CORREO ELECTRÓNICO	SITIO WEB	Teléfono
TUMBES-PERÚ	harinadeplatano@gmail.com	www.BigBanana.pe	
NOMBRE DEL PRODUCTO:	Big Banana S.a.c		
PROVEEDOR DEL INSUMO:	Empresa Local certificada		
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO	Es un alimento en polvo resultante de la	 <p>Unidad x 10 kg</p>	 <p>Cajas de cartón</p>
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	Olor	Característico, exento de olores	
	Sabor	Característico, sin sabores extraños	
	Color	Característico blanco humo	
	Aspecto	En polvo, Homogéneo, sin brumos	
CARACTERÍSTICAS FÍSICO-QUÍMICAS	Requisito	Especificaciones	Referencias
	Humedad.	Máximo 10.0%	
	Ceniza.	Máximo 2.0%	
	Fibra bruta.	Máximo 1%	NTP. 011.700:2009. Plátanos y derivados. Harina de plátano.
	Tamaño de las partículas.	Mínimo 90%, pasar por un tamiz de 0,60mm	

Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto definición clasificación arancelaria

Dentro del proyecto de exportaciones, es un paso importante, la identificación del producto dentro de la clasificación arancelaria vigente por las instituciones responsables, en la economía de nuestro país, que corresponde al producto a exportar, en la tabla de indicaciones el Plátano verde en polvo se clasifica arancelariamente en la partida **1106.30.10.00.** de acuerdo a la correspondiente asignación proporcionada por el estamento correspondiente.

Tabla 4

Clasificación Arancelaria

SECCIÓN	II	PRODUCTOS
CAPITULO	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo.
PARTIDA	11.06	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida no 07.14 o de los productos del Capítulo 8.
SUBPARTIDA DEL SA	11.06.30	De los productos del Capítulo 8:
SUBPARTIDA NADINA	1106.3090	De los productos del Capítulo 8:
SUBPARTIDA NACIONAL	1106.30.10	De bananas o plátano.

Fuente: Aduanet

Figura n° 4

Clasificación Arancelaria

PRODUCTO:

platano

Selección	Nombre del Producto	Partida Arancelaria	Código CRF
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja congelada (Musa spp.)	1404.90.90.90 P1	02
<input type="radio"/>	PLATANO ESCARLATA, flores frescas cortadas (Musa coccinea)	0603.19.90.00	03
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja seca al natural (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	PLATANO, seco industrial (Musa spp.)	0803.10.20.00 P2	02
<input type="radio"/>	PLATANO, congelado (Musa spp.)	0811.90.99.00	02
<input checked="" type="radio"/>	PLATANO, harina (Musa spp.)	1106.30.10.00	02
<input type="radio"/>	PLATANO, fruto fresco (Musa spp.)	0803.10.10.00	03
<input type="radio"/>	PLATANO, corteza seca al natural (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja fresca (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03

Fuente: Senasa

Aranceles: comúnmente, un arancel, se define como un impuesto que pagan los bienes sean estos productos que son importados a un país. Son derechos de aduana, los cuales se pueden clasificar de la siguiente manera, específicos o ad valorem: los primeros obligan, se caracterizan, por representar el pago, de un monto, monetario, por cada unidad del bien importado, o sea, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; mientras que los segundos, son de tipo porcentual, y se calculan como una proporción porcentual, sobre el valor del bien, sin embargo los segundos, son los de mayor utilización, por ser los más adecuados, y equitativos, es claro que la imposición y pago de los mismos, generan o tienen un impacto directo sobre los precios, incrementándolos mientras mayor sea el arancel, por esa razón la evaluación de los acuerdos para el libre comercio, buscando exoneraciones y aranceles de libre comercio y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Aduana: Es una Oficina pública, establecida en las fronteras de un Estado con la finalidad de que sirva de control, para registrar las mercancías que pasan por ella -ya sean exportadas o importadas- y cobrar los derechos y aranceles correspondientes, a cada una de ellas, que permitan generar ingresos para el gobierno pro esta actividad es la responsable del control de las exportaciones e importaciones de un país.

1.3. Flujo grama del producto, desde el cultivo plátano

Es importante en todo proceso de producción, poder definir las etapas del mismo, por esta razón se cree conveniente presentar el respectivo flujo grama de este, conceptualmente, según Chase, Jacobs, y Aquilano, (2009), México. El diagrama de distribución es un diagrama que contiene la mayor parte de la información relacionada con el proceso desde el cultivo de plátano verde para freír, así conocido en Tumbes, en el plano en donde está ubicado desde su siembra hasta la cosecha y su venta a los clientes o proveedores.

Figura 5

Flujo grama desde el cultivo



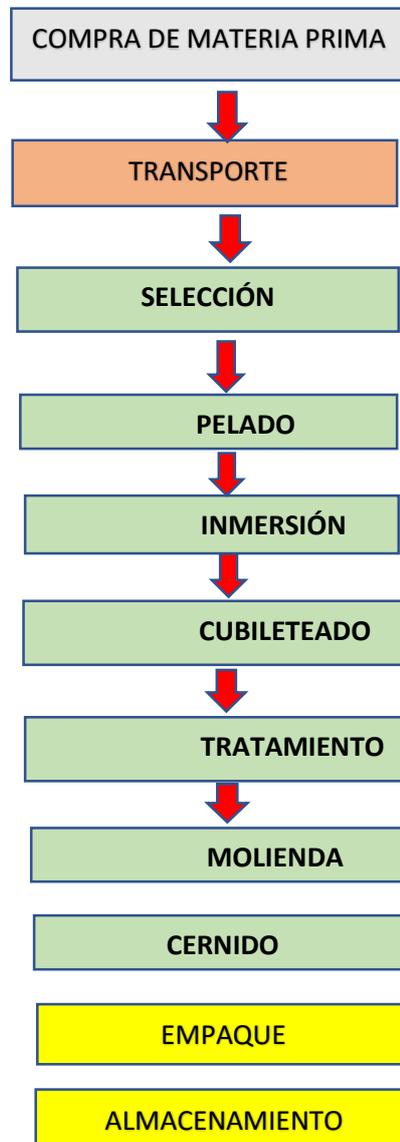
Elaboración propia

Flujo grama de operaciones.

Otro de los elementos dentro de un proceso de exportación, que se debe tener en consideración, y que brinda la información pertinente, a las actividades y operaciones propias del proceso mismo, es el flujo grama de operaciones, que, según los entendidos en el tema, como es el caso de Sierra (2017), Universidad del Rosario. Permite identificar los materiales usados en el proceso y los tiempos de inspección y producción desde la llegada de la materia prima hasta que se empaca y sale el producto terminado listo para su distribución.

Figura 6

Flujo grama de operaciones



Elaboración propia

En todo emprendimiento, es importante, desarrollar el conjunto de actividades que describen el proceso de producción, que corresponde a la secuencia de pasos para llegar a tener el producto final, lo que, respecto al proceso de producción de la harina de plátano, se muestra a continuación mediante el siguiente diagrama:

Figura 7

Proceso de producción.



Pelado: Es el proceso mediante el cual se le quita la carcasa al producto, este en nuestro caso se realiza de manera manual, se inicia cuando el plátano es descascarado y se presenta en una posición horizontal para poder ser procesado.

Inmersión: Es el proceso mediante el cual se realiza, la introducción, del producto, en una solución de dióxido de azufre, la cual se encuentra a un nivel del 1%, por un periodo de cinco minutos, esta actividad se realiza, con el objetivo, de evitar la oxidación del plátano y no sufra posteriormente cambios de color, lo cual no queremos a fin pueda ser fácilmente identificable y mantenga una apariencia natural e higiénica, para los ojos de nuestros potenciales clientes.

Cubileteado: situación donde los plátanos ya pelados, son cortan con cuchillo o con máquinas partidoras, las cuales cortan el plátano en pedazos, más pequeños en forma de cubos o rodajas, con la finalidad de que, al ser más pequeños, puedan ayudar a acelerar el proceso de secado. Secado, es decir se seque de manera más rápida.

Tratamiento térmico: Este proceso, se realiza con un objetivo, claro, que es de quitarle la humedad al plátano, el cual para que sea más funcional, implica hacerlo trozos, este proceso, se realiza en unas máquinas, llamadas secadoras que cumplen la función de deshidratar los trozos y permiten tener al plátano en trozos secos. La deshidratación se lleva a cabo en secadores.

Molienda: Para la realización, de este proceso, es indispensable, utilizar un molino de martillos, por el cual se pasan los trozos de plátano, ya secos, donde estos serán convertidos, en pequeñas partículas, vistoso, como un polvo de color crema, que es la presentación particular e identificable, en productos de esta naturaleza, como es la harina.

Cernido: Una vez teniendo, el plátano ya convertido en harina, esta esta presentada, en diferentes tamaños, y además puede presentar elementos extraños, razón que implica, someter al producto, a pasar por un tamiz, con la finalidad de clasificar la harina, en diferentes fracciones por separado, para posteriormente reprocesarla y obtener un producto más fino, esto con la finalidad de tener un producto homogéneo, y de mejor presentación, que lo haga más llamativo, y a la vez más atractivo para el potencial cliente, además, de adquirir la característica, de servir, para más propósitos, de funcionalidad en el uso, que se le pueda dar, a nuestro producto, por parte del cliente final.

Empaque: Luego de tener ya nuestro producto final, ya con las especificaciones buscadas, este se puede empacar en bolsas, recomendándose para el mantenimiento y seguridad del mismo, sean de un material adecuado, siendo para este caso el más recomendado, el polipropileno o celofán. Es conveniente, que las especificaciones sobre el contenido, sean las precisadas, por los pedidos y solicitudes de los clientes, las que dependerán del tipo de cliente, y de las condiciones de almacenamiento, que garanticen la conservación y preservación de nuestro producto, además de las especificaciones requeridas, por los clientes y el mercado de destino enfocado.

Almacenamiento: Es el proceso, en el cual, una vez que se tiene la harina ya embolsa o envasada, se sellan de manera adecuada, con el fin de cuidar que esta se deteriore, siendo, uno de los primeros, factores a cuidar que le entre la humedad, además que puedan ingresar, pequeños insectos que son atraídos por

este fruto, o agentes extraños de carácter biológico, que puedan generar enfermedades en los consumidores, por esta razón que se debe tener un cuidado muy especial, en los diferentes procesos de producción desde el inicio para evitar, estas, situaciones.

Gestión de las operaciones de exportación

Las operaciones propias del proceso de exportación, son un conjunto de acciones muy determinantes en el éxito del proceso propiamente dicho es por esta razón que no solo deben ser especificadas sino también reconocidas de manera clara por los responsables, razón que obliga a elaborar la descripción de las operaciones del proceso de exportación, según Chase, Jacobs, y Aquilano, (2009), México. Señala, que los procesos implicados en la producción, de un producto final, se, realizan de manera secuencial, manteniendo un orden recomendado, sin embargo, es sabido que, de producirse, la falla de uno, los procesos posteriores a este, generan un impacto negativo, directo, ya que también se detendrían. Aquí notamos que la materia prima Plátano verde en polvo, luego de ser transformada por su proceso de producción de la materia prima plátano verde mediante el proceso de secado y trozado en trozos pequeños para su mejor secado y posterior transformación en harina en polvo, envasado y empacado, fluye de manera lineal desde el proceso de paletizado hasta arribarlo a la embarcación, listo para exportar, sin que existan interrupciones aparentes en dicho flujo, llegando al puerto destino de Alemania, luego descargan el producto y es trasladado al almacén del cliente, lo cual nos permite la tranquilidad ya que lo que pueda ya acontecer en ese momento es responsabilidad ya del importador, para lo que deberá brindar las recomendaciones pertinentes en el uso y manipulación de este producto, para salvaguardar, el buen, uso del mismo.

II.-APROVISIONAMIENTO

Un punto, de gran importancia en el proceso de exportación, y de la logística con trato internacional, el aprovisionamiento, de la mercancía, se constituye, un pilar en la competitividad de las empresas Según, Escudero (2014), la gestión de aprovisionamiento, se contempla, como un conjunto de acciones realizadas, por una empresa, con la finalidad de poder, abastecerse de bienes o materiales, necesarios a ser utilizados, dentro de su proceso productivo o de comercialización, los mismo que de realizarse de manera adecuada, permitirá, cumplir con los objetivos planteados, por la empresa. Es decir, en el caso de empresa dedicada a la exportación de Harina de Plátano Verde, se aprovisiona de materia prima, materiales para traslado, almacenaje, rotulado, empaque, embalaje y transporte. Y otros tipos de equipos y materiales.

2.1. Proveedores Potenciales de la harina de plátano.

Los proveedores, son el pilar del éxito de las empresas en la comercialización y producción de productos, en este caso, es de gran importancia, seleccionar un conjunto de proveedores idóneos, y que generen las sinergias necesarias, para el éxito de la organización, según Pérez (2022) Gestipolis Gestión y evaluación de proveedores, mediante este artículo, se pretende informar, que un proveedor nuevo, busca, la posibilidad de competir con los proveedores que ya se encuentran en el mercado y que por su antigüedad pueden tener ventajas basadas en el mayor conocimiento producto de su experiencia, en este tipo de actividad, que, de ser así, se espera un comportamiento superior o similar que el del proveedor actual. Es por esta razón que se recomienda, evaluar, sus, habilidades o capacidades de suministrar productos a una o más entidades antes de que se le otorgue, la oportunidad de realizar la actividad de proveer, o ser considerado, como un proveedor aprobado. Es también de conocimiento nuestro, por la información pertinente, que los principales proveedores, que abastecen este tipo de insumo, pertenecen, a las zonas norte del Perú, lugares, donde se realiza, la mayor parte de la cosecha y cultivo del banano orgánico. Pasaremos, a mostrar, el mapa de las empresas más reconocidas y representativas de producción y abastecimiento de harina de plátano dentro de las fronteras

nacionales, así como la respectiva información de cada una de ellas, como su ubicación y teléfono de contacto:

Tabla 5

Proveedores de harina de plátano.

	VILLA ANDINA SAC
	Platano Organico en polvo
RUC:	20515405900
<u>Dirección:</u>	Carretera a Jesús Km 4.1, Cajamarca.
<u>Teléfono:</u>	<u>(01) 7156335</u>

Elaboración propia

	KUMARA FOOD EIRL
	PLATANO ORGANICO EN POLVO
RUC:	20543194108
<u>Teléfono:</u>	(01) 7173966
Dirección	15054, Chorrillos 15054

Elaboración propia

	CAMPOGRANDE
	PLATANO ORGANICO EN POLVO
RUC:	20601213657
<u>Dirección:</u>	CAL.TEOFILO CASTILLO NRO. 771 URB. APOLO LIMA - LIMA - LA VICTORIA
<u>Teléfono:</u>	<u>932127027</u>

Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores del rotulado.

Peter Kraljic en 1983. Es quien proporciona mediante sus aportes en este campo esta matriz, cuyo propósito, es servir como medio de apoyo, para proporcionar información al comprador para que pueda mediante la elaboración de la misma, minimizar el riesgo y de esta manera, pueda también, asegurar la rentabilidad para el inversionista, es importante mencionar, además, que la estrategia de la gestión de compras, para elegir a nuestro proveedor, está determinada por su posición en la cadena de suministro.

Criterios de evaluación:

País (5 puntos). Es importante conocer la ubicación geográfica de los países sus rutas, convenios comerciales y su relación entre países.

Tratado de libre comercio (20 puntos). Los acuerdos multilaterales cumplen un rol fundamental, ya que se puede obtener beneficios tributarios.

Doing Business (20 puntos). Es un criterio de evaluación creado por el Banco Mundial (BM), para evaluar la facilidad de hacer negocios lo que resulta facilidad para las naciones estableciendo un ranking a nivel global.

Infraestructura (10 puntos). Permite evaluar las condiciones de acceso que tiene cada país, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo interno que se tiene para facilitar el transporte, vías, puertos y aeropuertos.

Certificaciones (10 puntos). Las certificaciones juegan un rol importante como garante de los proveedores ya que ofrecen estándares de calidad más altos, y que son evaluados por institutos acreditados nacionales como internacionales.

Productos (15 puntos). Este criterio es para analizar qué tipo de productos puede ofrecer cada proveedor teniendo en cuenta la variedad y el tipo de producto.

Innovación (10 puntos). Es de suma importancia por cuanto es el desarrollo y la investigación que nos permite tener a las empresas con novedades innovadoras o valor agregado que se le da al producto o en los mismos procesos de producción.

Tiempo de entrega (10 puntos). Es básico por cuanto este criterio tiene en cuenta el tiempo que dispone cada proveedor para hacer entrega del producto.

Tabla 6.

Matriz de evaluación de proveedores de harina de plátano.

Variable	KUMARA FOOD EIRL	Puntos	CAMPO GRANDE PERU	Puntos	VILLA ANDINA SAC	Puntos
Certificaciones	HACCP, SCALL y BCS.	8	HACCP y BCS.	7	HACCP, SCALL, BCS, FDA, Good Manufacturing	9
Productos	Harina de plátano	9	Harina de plátano	9	Harina de plátano	9
Innovación	Productos poco convencionales	8	Proceso de producción	9	Proceso de producción	9
Tiempo de entrega	12 a 36 días	7	1 a 24 días	9	1 a 24 días	8
		32		34		35

Elaboración propia.

De acuerdo a la empleabilidad de esta matriz de ponderación, para la elección de proveedores, se ha tomado como referencia la empresa proveedora de harina de plátano que obtuvo el mayor puntaje ha obtenido.

A continuación, se presenta la matriz de ponderación de proveedores resumen.

Figura 9

Matriz ponderada de proveedores.

Matriz de selección de proveedores de harina de Platano							
Criterios	%	KUMARA FOOD EIRL	Puntaje	CAMPO GRANDE PERU	Puntaje	VILLA ANDINA SAC	Puntaje
Costos logísticos	35%	3	1.05	3	1.05	4	1.4
Atención al cliente	20%	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Experiencia	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Eficiencia en operación	25%	3	0.75	4	1	4	1
Total	100%		3.2		3.25		3.8

Fuente Elaboración propia.

2.3. Control de calidad

El proceso de control de calidad, se puede concebir, como aquel que clasifica a las empresas y productos, de acuerdo a la calidad de gestión de estas, especialmente empresas productoras, y todas las demás en general, un paso determinante para garantizar, un producto excelente, se concibe como la ejecución de las normas de seguridad establecidas y recomendadas, en las regulaciones de fabricación de harina de plátano. Es por esta razón, que se recomienda, que las supervisiones de calidad del producto se realizan de manera continua.

Nuestro modelo de gestión, contempla, las indicaciones, específicas a realizar, en nuestra empresa, con la finalidad de poder alcanzar, los objetivos planteados, por esta razón, los programas, implementados en nuestra empresa Big Banana S.A.C. en lo concerniente al control y gestión de calidad, se llevan a cabo por los programas de gestión de control de calidad que brinda el SIICEX y PROMPERU, empresas de reconocimiento y garantía en este tipo de procesos, entre los que se encuentran:

Diagnóstico ISO 22000

Programa Safe Quality Food - SQF, el cual está diseñado, para evaluar la calidad y control, e productos e ingredientes naturales, es un programa, enfocado, en las buenas prácticas en lo que respecta a procesos de manufactura, especialmente para el sector de ingredientes naturales. HACCP y de puntos críticos relacionados a estos.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Planta de empaque

Los costos de adquisición están en función de la planta de empaque, es decir vamos a adquirir la materia prima como es la harina de plátano, para luego empaquetarla de acuerdo a los requerimientos de la empresa compradora, la

presentación que para nuestro proyecto de exportación que tenemos, será la medida de 1 kg, por la cantidad de 3,000, unidades, lo que hace un total de 3,000, kg de harina de plátano, a embazar, esta presentación y volumen de producción, planteada, se estima en función a lo solicitado por el importador contactado, y atender su solicitud, programada de manera mensual, sobre este volumen de producción es que se permitirá elaborar los costos correspondientes a esta producción, desde la materia prima y materiales como la mano de obra y los gastos correspondientes a todo el proceso de exportación, además poder determinar y proyectar el costo de otros contenedores que se detalla a continuación, en el siguiente cuadro.

Tabla 7.

Costos de adquisición

Concepto	cantidad	Unidades	Costo por unidad S/ (1KG)	Costo por unidad \$ (1KG)	Costo mensual S/	Costo Mensual \$	Costo Anual \$	Costo Anual s /
Costo de materia prima(Harina de platan	3,000	kilos	7.12	1.8	21,360	5,534	66,404	256,320
Costo de embase	3,000		0.2	0.1	600	155	1,865	7,200
Embalado y rotulado	3,000		1.2	0.3	3,600	933	11,192	43,200
Total			8.52	2.2	25,560	6,622	79,461	306,720

Elaboración propia

Análisis

Se puede observar en esta tabla que el costo por kilo de nuestra materia prima como es la harina de plátano es de 7.12 soles, es decir, **US\$ 1.8** dólares

III.-ALMACENAMIENTO

El almacenamiento, es un factor clave en el mantenimiento del producto, final, especialmente cuando se trata de bienes perecederos, como los alimentos, que implican mayor cuidado, en lo que respecta a su almacenamiento. Pues, si los productos, no se mantienen en condiciones óptimas de mantenimiento o cuidado, tanto en la exposición temperaturas, inadecuadas y no se manipulan de manera correcta, se pueden generar pérdidas, muy significativas y dañinas, para las empresas y por ende a los colaboradores y dueños del negocio.

Bureau (2011, p. 220), lo define como la acción y el resultado de almacenar, es decir la acción de realizar un conjunto de actividades relacionadas con el almacén, las cuales permiten reunir las mercadería en un lugar adecuado con particularidades especiales, que implica guardar y mantener en custodia, productos ya fabricados, mientras estos sean requeridos por lo clientes finales, donde abandonaran el almacén y la custodia de los mismos, productos que aún no han entrado en el proceso de distribución, para entrar a ser comercializados, y llegar al consumidor final, también puede ser cualquier otra cosa, material o inmaterial, que pueda guardarse por un tiempo, hasta que necesite ser utilizada, posteriormente, mientras tanto, se conservara en un lugar adecuado con condiciones especiales, para su cuidado, y mantenerlo en buen estado, es también la acción u operación que consiste en ubicar, el producto previamente empacado y ya sellado a una temperatura ambiente, en un lugar seco, que pueda protegerlo, de factores externos, que puedan ocasionar malestar en el producto, mediante contaminación, y factores externos ajenos, como roedores, insectos o materias extrañas.

1.4. Estrategia de almacenamiento

Las estrategias, se determinan en función a un estudio previo y análisis de la situación de la empresa, se debe conocer, muchas variables, importantes, como la humedad, el calor y los insectos, que pueden afectar en gran medida la calidad de la harina. Se puede de la misma manera, ver que los diferentes

tipos de harina tienen diferentes vidas útiles, por esta razón, el estilo de almacenamiento, no puede ser el mismo, para todas las producciones, si no se debe clasificar y almacenar a la medida, y aprender a almacenar cada una es importante para aprovecharlas al máximo. Por esta razón, establecer ciertas estrategias, como usar recipientes herméticos y mantener la harina en un lugar fresco y seco, son recomendables de implementar, ya que nos permitirán, almacenar la harina en una manera mucho más, eficiente.

La harina dentro de sus características, propias y particulares de este bien, es que es un producto higroscópico, razón por la cual, tiene la capacidad de perder o ganar humedad, lo que genera una preocupación, y cuidado mucho más especial, por ello es de gran importancia, evaluar un adecuado lugar para su almacenamiento, dentro de las recomendaciones pertinentes para un proceso adecuado es recomendable tener en cuenta las siguientes.

1. Realizar el almacenamiento en sacos, e impedir el contacto con el suelo.
2. Almacenamiento en estantes y desinfección permanente, para lo cual es recomendable, realizar una limpieza, por empresas especializada, con experiencia en este tipo de actividades.
3. Evitar, el almacenamiento de la harina, en ambientes con niveles de humedad superior al 15%, porque esto favorece la proliferación de insectos y provoca apelmazamiento y aparición de bloques en los sacos.
4. Almacenar en ambientes de poca humedad, secos.
5. Adecuado, y Correcta implantación del Sistema de Autocontrol (APPCC).

1.5. Lay-out de almacén

El Lay-out del almacén, es el diseño o la distribución del almacén, se realiza, con la finalidad de brindar las comodidades en la funcionalidad del proceso de producción, es recomendable elaborarlo mediante un diseño en un plano, como paso previo a la ejecución del proyecto. Por esta razón es recomendable tener en cuenta, al momento de adquirir y comenzar a gestionar un almacén. Se recomienda, además, que el diseño de este, debe estar alineado con los objetivos de la empresa, y sume para su logro, además de contener, a futuro, para prever las necesidades actuales y futuras de la empresa.

Figura 10

Diseño de la distribución de almacenamiento de harina de plátano.



Elaboración propia

Las necesidades de la realización del Lay-out en una organización, se genera, por tres razones, fundamentales:

Cambio de ubicación, ya que esto nos obliga a redistribuir el almacén actual en uno nuevo.

Modificación del almacén existente

La apertura de un nuevo almacén.

Sin embargo, independientemente de la razón antes expuesta, la elaboración del diseño de Lay-out, debe cumplir los siguientes objetivos:

- ✓ Optimizar el espacio disponible.
- ✓ Reducir distancias y tiempo dedicado a la manipulación de la carga.
- ✓ Facilitar el acceso a la mercancía.
- ✓ Facilitar el control de stock, mediante ambientes accesibles.
- ✓ Permitir flexibilidad, durante las actividades propias del funcionamiento del negocio.

Beneficios de elaborar un Lay-out óptimo.

Mejora la rentabilidad, por su uso adecuado de espacio, que permite, optimizar el espacio y costo de almacenaje, se aprovecha al máximo el espacio disponible y se reducen los costes de suelo, pensando que cada metro cuadrado de alquiler de un espacio se deberá valorizar y significa egresos para la empresa

Brinda seguridad de actividad, para los operarios dentro del almacén: para optimizar el flujo de los materiales, permite además poder, eliminar la presencia de áreas congestionadas y de esta manera evita que los operarios realicen desplazamientos innecesarios, que generen pérdidas de tiempo y cuellos de botella en sus operaciones, que redundan en costos de tiempo y dinero para la empresa y sus dueños

Evita pérdidas económicas, que son generadas por realizar, un almacenaje inadecuado, de la mercancía.

Mantiene fidelizado a nuestros clientes, ya que, mediante una eficiente gestión del almacén, garantizaremos la entrega adecuada de la mercancía a tiempo y en condiciones óptimas lo que será percibido por los clientes, mejorando la satisfacción de estos.

1.6. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Selección de mobiliario y equipo de almacén

En todo proyecto, es muy importante el estudio, de los mobiliarios a emplear, dentro del sistema total de manejo de materiales, el proceso de almacenamiento, comprende desde las instalaciones necesarias, para los equipos a utilizar, así como los equipos adecuados, el personal idóneo y las más convenientes técnicas requeridas para recibir, almacenar y embarcar materia prima, los productos en proceso de transformación y los productos terminados listos para ser comercializados.

Dentro del proceso de almacenamiento, no podemos dejar de asociarlos a los aspectos económicos, el tema de costos, es de gran importancia, en el diseño de sistemas de almacenamiento. Al momento de determinar el diseño del almacén, así como los equipos y sistemas a emplear, se debe señalar, los costos correspondientes a las características de estos, y mientras más

modernos y sofisticados estos sean, más altos serán los costos a incurrir, existe un pensamiento equivocado, que estos, no agregan ningún valor a los productos, sin embargo de estos depende que la mercancía se mantenga, de la mejor forma y condiciones posibles, Por tanto, la inversión en equipo para almacenamiento, manejo, y la superficie destinada a ellos, no se deben subestimar y se le debe dar la exigencia y presupuesto adecuado que garantice equipos adecuados para garantizar, las mejores condiciones del material y del producto final, se deben basar en una inversión justa, buscando no solo la minimización de los costos unitarios de almacenamiento, si no también brindar la seguridad necesaria, para los productos y materiales de producción.

Así mismo es conveniente, tener en cuenta, al momento de diseñar sistemas de almacenamiento, considerar, tener en cuenta, el control del tamaño del inventario y la ubicación de este, las medidas referentes, a la inspección de la calidad, la selección y empaquetamiento, el apilamiento de la mercancía, que se realiza manteniendo las recomendaciones técnicas, que permitan recibir la mercancía en las mejores condiciones, y embarcar, la mercancía o producto final de la manera más conveniente para salvaguardar la calidad del producto final, así como los números apropiados de órdenes, para embarcar y recibir las mercancías, así como el mantenimiento de registros. Se puede establecer una clasificación sobre el mobiliario y equipo, necesario para el almacén, el cual se clasifican de la siguiente manera:

Equipo estático. Entendido por su nombre, como aquel que se encuentra fijo en un determinado lugar, es decir es el equipo de almacén y producción, que se mantiene inmóvil, en un determinado espacio, carece de movimiento para trasladarse, y solo sirve como depósito, teniendo, además, como uso más frecuente, almacenar materia a granel, este tipo de equipos igual representan un mobiliario adecuado, ya que por el hecho de estar estáticos y no movilizarse, son fáciles de deteriorar, por lo que amerita mayo cuidado y mantenimiento.

Tabla 8*Mobiliario*

Descripcion	Cantidad	Costo por unidad S/.	Costo al mes S/.	Costo anual S/.	Precio pro unidad \$	Costo mensual \$	Costo anual \$
Escritorio	1	700	700	700	181	181	181
Sillas modulares	3	80	240	240	21	62	62
Lapto	1	2,000	2,000	2,000	518	518	518
Impresora	1	2,300	2,300	2,300	596	596	596
Celulares	1	600	600	600	155	155	155
Mesas de trabajo	2	250	500	500	65	130	130
Aire acondicionado	1	100	100	100	26	26	26
Extintores	3	50	150	150	13	39	39
Mostradores	5	100	500	500	26	130	130
Maquina de embase al vacio	1	3,000	3,000	3,000	777	777	777
Total				10,090			2,614

Elaboración Propia

Equipos estáticos tipos características

Dentro de este tipo de equipos es importante detallar y dar las especificaciones pertinentes de cada uno de los equipos que se van a utilizar en los diferentes procesos que intervienen en la producción de este bien, como es el caso de los estantes, que estarán formados, por bastidores verticales, que serán usados como soportes donde se engancharan las tablas que se colocaran de forma horizontal.

- ✓ Es además importante especificar que cada uno de los estantes a utilizar, tienen características diferentes y particulares, en función a la utilización que se le va a dar en el proceso de producción.
- ✓ Es importante además señalar que las patas de los bastidores descansan en el suelo, lo que permite tener mucha mayor estabilidad por parte de estos estantes, y siendo más funcional, en el proceso de almacenaje, y facilitando la actividad de carga.

Equipos dinámicos imagen tipos características

- ✓ Este tipo de mobiliario se caracteriza, por permanecer de manera permanente, en movimiento, está constituido de manera general, por una

plataforma deslizante, su utilización más común, se presenta, en el transporte de productos a granel.

- ✓ Apilador de tracción y elevación, su uso más frecuente como, apoyo en el proceso de carga, su principal función, comprende, elevar cargas en el inferior del almacén.
- ✓ Apilador autopropulsado, Se traslada en forma motorizada.
- ✓ Apilador mixto.
- ✓ Carretilla retráctil.
- ✓ Carretilla, es una de las herramientas, que más se suelen utilizar, son de gran ayuda y utilidad, sirven para poder recoger los productos, que son requeridos en los diferentes pedidos solicitados, este equipo, está compuesto por una cabina donde se sitúa el conductor.
- ✓ Transelevador, son los equipos de almacenamiento de funcionamiento mecánicos, se utilizan de manera frecuente, y sirven para transportar y elevar la carga. Se caracterizan por desplazarse a gran velocidad.
- ✓ El almacén, que es el lugar donde se guardará la mercancía, deberá tener como característica importante, un pavimento liso, que brin de seguridad y facilidad de desplazamiento.
- ✓ Para pasillos de almacenamiento se requiere una amplitud entre 1.57 y 1.84 m, y para pasillos transversales, una anchura de 1.57 m.
- ✓ Capacidad de carga de 1.5 a 3 toneladas.
- ✓ La altura máxima de apilado es de 9.1 m.
- ✓ Anchura externa de las horquillas: 720 mm.
- ✓ Anchura entre horquillas: 260 mm.
- ✓ Velocidad en vacío 6.3 Km/h.

1.7. Costo fijo de almacén.

El almacén será alquilado, incurriendo en costos de alquiler que por su naturaleza serán fijo, para este proyecto de exportación de harina de plátano.

Tabla 9.

Costos almacén

Costos almacén		
Alquiles almacén	s/ 2,000	\$ 518
Total	s/ 2,000	\$ 518

Elaboración propia

IV. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.

El rotulado, es una inscripción, o impresión, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve, que se le hace a un producto, para su fácil reconocimiento e identificación, dentro de los procesos de producción, según Alegsa (2018), define al rótulo de los productos, como cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que permite identificar, de manera particular a un producto, para ser reconocido y brindar información respecto al mismo, es también una inscripción, impresión, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido, que se le hace a un producto, para su fácil reconocimiento e identificación, se le hace al producto, a su envase o también al empaque, con la finalidad, de brindar información, al consumidor sobre las características particulares y especiales propias de un producto final sea este un alimento o ingrediente o cualquier producto para el consumo final.

1.8. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Es muy frecuente encontrar diferentes presentaciones de etiquetas, cada artículo y producto en particular mantiene un estilo particular en su presentación y lo asocia mucho a su naturaleza para definir su etiqueta, las bolsas herméticas por ejemplo es común verlas con doble etiquetado uno por cada lado, el de adelante que mostrará el logotipo y la etiqueta de la parte posterior, que se coloca por detrás, es donde se verá la información técnica sobre del producto, donde se podrá encontrar información respecto, al peso, fecha de elaboración y de vencimiento, entre otros datos importante a dar a conocer al consumidor final mediante la misma, así como también el logo tipo de la marca que patentan, como marca nacional, del Perú y los logos de las distintas certificaciones de gran reconocimiento y que respaldan la calidad del producto, es decir las certificaciones con las que cuenta el producto de talla nacional e internacional.

PROVEEDORES DE ETIQUETAS

Se realizó el levantamiento de información y se obtuvo la información presentada en la siguiente matriz donde selecciono en función a un cuadro de calificación por los criterios mencionados en el mismo.

Tabla 10

Matriz de selección de proveedores de etiquetas

Matriz de selección de proveedores de impresión							
Criterios	%	MARCITAGRAF	Puntaje	GRAFISSA	Puntaje	LISTOPRINT	Puntaje
Costos logísticos	35%	3	1.05	3	1.05	4	1.4
Atención al cliente	20%	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Experiencia	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Eficiencia en operación	25%	3	0.75	4	1	4	1
Total	100%		3.2		3.25		3.8

Elaboración propia

Figura 11

Rotulado de la empresa QUALITY BANANA FLOUR SAC



Fuente: *Elaboración propia.*

Luego del procesamiento de la Harina de Plátano; y su evaluación de que esté debidamente procesada y sin impurezas, el producto es empacado en fundas herméticas de 1.00 Kg, cuyas envolturas tienen la imagen, de logo de la empresa, y el nombre del producto que lo identifique, para el caso “Harina de plátano Big Banana”, las cuales luego son colocadas en cajas de cartón y son embaladas bajo las especificaciones y recomendaciones técnicas correspondientes al correcto embalaje, Para luego ser cargadas mediante los pallets al contenedor, para su posterior traslado al puerto de embarque, y transportadas a su destino final.

1.9. Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas, determinan las características propias de un producto, así como los procesos y los métodos de producción, de la misma, cuya observancia es obligatoria. También se deberá considerar las prescripciones en materia de terminología, símbolo, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a su producto, así como el proceso o método de producción empleado, o tratar exclusivamente de ellas.

Esta Norma Técnica Peruana, brinda la información relevante a proporcionar al consumidor final, y que debe llevar todo alimento envasado, que sea destinado al consumo humano.

NORMA TÉCNICA PERUANA (NTP) 209.038 Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias – INDECOPI. 2009, alimentos envasados. Etiquetado

NTP 209.038:2003 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado (16 p.) que establece, la importancia de brindar la información, que debe mostrar todo alimento envasado, destinado al consumo humano.

Las buenas, praxis, en la producción agrícolas (BPA). nació en 1997 como una iniciativa de los minoristas y supermercados europeos. Tubo, como objetivo, esta empresa Global Gap, de reducir los riesgos, garantizar la calidad y la seguridad de los alimentos en la producción primaria y así mismo enfocarse, en realizar las mejores prácticas que garanticen, una producción de calidad y sostenible en el tiempo con la correcta y adecuada satisfacción del cliente final.

CXS-2005-1997. El Codex Alimentarius, es una colección de normas alimentarias aceptadas internacionalmente y presentadas de modo uniforme. Estas son de gran importancia, pues salvaguardan la integridad y salud de la población, El objeto de estas normas alimentarias, es fundamentalmente proteger la salud del consumidor, mediante el cuidado de los procesos y las

exigencias propias de estas normas, además de asegurar la aplicación de prácticas equitativas en el comercio de los alimentos.

1.10. Proceso de rotulado

INDECOPI (2016), Proceso: Es el mecanismo por el cual se van colocando en las impresas las principales características del producto a exportar.

Se concibe como la acción de colocar etiquetas en cada caja, brindando toda la información necesaria y relevante sobre el producto que el mercado solicita para una mejor identificación del contenido. Es por esta razón que se recomienda tener en cuenta, utilizar de manera preferente la siguiente información:

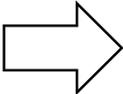
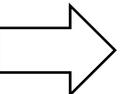
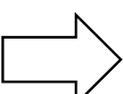
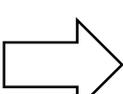
- ✓ Debe estar presentado, en Idioma Inglés.
- ✓ Debe registrar el Nombre de la empresa fabricante y embarcadora.
- ✓ Se deberá consignar el Nombre del producto.
- ✓ Detallar el Origen del producto.
- ✓ Nombre y dirección: Deberá indicarse con fines de establecer responsabilidades, el nombre y domicilio legal del fabricante, envasador, distribuidor, importador, exportador o vendedor del alimento.
- ✓ País de origen.
- ✓ Peso Neto.
- ✓ Lote.
- ✓ Fecha de producción.
- ✓ Fecha de caducidad.

Flujograma del proceso de Etiquetado.

Se presenta el diseño de nuestro proceso de etiquetado, donde se representa de manera gráfica cada uno de los pasos a seguir para etiquetar nuestro producto

Tabla 11

Flujograma del proceso de Etiquetado

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DE HARINA DE PLÁTANO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la Etiqueta</i>					1 min
<i>Despegar la Etiqueta</i>					0,5 min
<i>Pegar la Etiqueta en la bolsa</i>					0,5 min
<i>Ordenar las bolsas</i>					1 min
TOTAL	4	3	0	3	10

Fuente: Elaboración propia

Se puede decir, de la etiqueta, que es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del alimento, que tiene como objetivo, brindar información acerca del producto, al consumidor, donde deberán, mencionar la información más relevante al producto y que deba ser de interés y conocimiento del clientes y consumidor, acerca de las características de la harina de plátano.

Es importante tener, claro que el rotulado, debe estar elaborado, cumpliendo, con las recomendaciones, estipuladas, en el artículo 117º del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, el cual debe haber sido, previamente, aprobado por Decreto Supremo N° 007-98-SA, NTP 209.652:2017. Referente a los Alimentos envasados. Etiquetado Nutricional, 3ra. Edición y NTP 209.038:2019, la revisión de estos documentos, se

convierte en un punto determinante a fin de no cometer errores de especificaciones en la información que se va a suministrar en el rotulado, y no tener problemas con los organismos de control, responsables del cumplimiento de estas especificaciones.

Figura 12

Proceso de Rotulado.



Fuente: Elaboración propia

1.11. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Para fines de la empresa, se ha determinado buscar de manera objetiva la reducción de tiempos de búsqueda de imágenes adecuadas a nuestro producto, seleccionado como es la harina de plátano, y posterior a la realización al diseño, realizar la impresión de la imagen seleccionada, para luego proceder a pegarla en las respectivas bolsas de nuestro empaque del producto, es decir sobre las bolsa de polietileno, de nuestra presentación de un kilo, que representa en volumen un total de 3,000, unidades, lo cual se realiza en promedio por unidad de un minuto por bolsa, representando aproximadamente un promedio de 3,000, minutos, es decir, un promedio de 50 horas, un poco más de dos días en el proceso de rotulado, mediante el trabajo de un trabajador en esta actividad. Lo cual permitirá garantizar que las bolsas en planta estén rotuladas en todo momento y que los encargados

no tengan tiempos muertos por motivos de rotulación. En aproximadamente un poco más de dos días y dos horas.

Tabla 12

Costos de rotulados

PROCESO DE ROTULADO					
Concepto	Costo s/	total s/	Tiempo	Costo \$	total\$
rotulado	0.45	1350	1 Minuto	0.12	350
Cierre al vacío	0.25	750	1 Minuto	0.06	194
Total	0.7	2,100	1 Minuto	0.18	544

Elaboración propia

V. EMPAQUE

El empaque es un cobertor, que puede ser usado para fomentar las ventas, para el caso de nuestro producto, como es la harina de plátano, se tendrá en consideración la presentación de empaque, que exigen las empresas que viene exportando este tipo de producto a los mercados más exigentes del continente europeo a fin de mantener un estándar de calidad de presentación del producto, así como su empaque. Según Fischer y Espejo (2004) el empaque, es uno de los procesos dentro de los que recae una gran responsabilidad del éxito de la aceptación del producto para el mercado internacional, se define como cualquier material que encierra o envuelve un artículo con o sin envase, con el fin de brindar, una situación de protección, y permitir, preservar una mercancía, y facilitar su entrega al consumidor.

1.12. Ficha técnica de empaque seleccionado. NTP. 399.163-2 2021

Es un documento que nos dará las características del empaque de un producto.

Tabla 13

Ficha técnica empaque

	FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE	EMBALAJE DE HARINA DE PLÁTANO
	MATERIA PRIMA E INSUMOS	Caja de cartón corrugado y película plástica de embalaje
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO: CAJA	Empaque de cartón corrugado, que tiene como principal función la de proteger, contener, almacenar, identificar y transportar distintos tipos de productos.	<p>Tipo de caja</p> 
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO: PELÍCULA PLÁSTICA	Se utiliza para envolver y contener de manera segura diversos materiales, facilita el acomodo del producto y no permite el ingreso de polvo.	
MEDIDAS	Ancho 150mm	
	Largo 250mm	
	Alto 80mm	

1.13. Criterios usados para la selección del empaque

Tener presente lo siguiente:

- ✓ Al momento de realizar el proceso de empaque, es recomendable tener claro, los requisitos y exigencias que se tienen en cada país, especialmente en lo que respecta a especificaciones particulares de los productos a comercializarse, en los procesos de importación y exportación.
- ✓ Siempre deberán tener productos, desde su producción hasta la comercialización final. Adicionalmente, los empaques deben desempeñar varias funciones, tanto de tipo comercial, así como, sociales y ambientales de protección, conservación y distribución, es decir tener presente los criterios, de:

Acondicionar

Contener

Proteger

Identificar e Informar

Conservar

Estos criterios al momento del embalaje, nos permite la protección e identificación del producto.

Donde es importante, que este sea adecuado de manera especial, a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etc. Otro criterio importante y que se debe tener en consideración, es que se ajuste a las unidades de carga y distribución del producto.

De la misma forma, se debe buscar, que adapte a las líneas de fabricación y envasado del producto, tanto manual y automático.

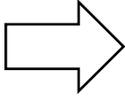
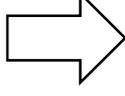
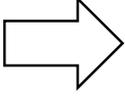
El empaque debe cumplir con las características que dicta las normas, que sea resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

1.14. Proceso de empaque

El empaque, es o de los pasos, mas importantes, del proceso de exportación generalmente es tarea del exportador y presenta como objetivo general, permitir, que la mercancía, sea reconocida de manera sencilla, así como los respectivos, lotes de mercadería, de manera especial, por los inspectores, de aduanas.

Tabla 14

Flujograma del proceso de Empaque.

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPAcado DE HARINA DE PLATANO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la harina</i>					<i>1 min</i>
<i>Limpiar las impurezas</i>					<i>1 min</i>
<i>Pesar la harina por bolsa</i>					<i>0,5 min</i>
<i>Revisar el peso por bolsa</i>					<i>0,5 min</i>
<i>Embolsado de la harina</i>					<i>0,5 min</i>
<i>Colocar stiker en el embolsado</i>					<i>0,5 min</i>
<i>Colocar y ordenar la bolsa en la caja</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>30</i>

Fuente. Elaboración propia

La harina es esparcida para poder ser revisada y pesada para poder meterla las bolsas de polietileno, una vez llenas de harina de plátano, se procederá a la revisión del pesado y posterior colocación del stiker, para poder realizar el empaque de la misma, se empacaran en cajas de cartón, las cuales tendrán una capacidad de empaque de 20 bolsas de un kilo y 40 bolsa de medio kilo, esto garantiza el manipuleo de nuestro producto en un estricto control de calidad y seguridad, también son garantía de protección y reduce los costos por pérdidas o deterioro de la mercancía trasladada, este proceso debe demora aproximadamente un promedio de 5 minutos por llenado de cada caja, de acurdo al flujograma proporcionado, lo que estima un tiempo promedio para las 2,000 unidades, empacadas en 150 cajas a razón de 5 min por caja, aproximadamente 750 minutos es decir, 12 horas y media aproximadamente es decir medio día y 30 minutos.

PROVEEDORES DE PLASTICOS(BOLSAS)

Matriz de ponderación de proveedor de bolsas plásticas.

Esta matriz nos presenta las diferentes empresas, posibles proveedoras, así como su calificación por criterios para la elección de la más conveniente

Tabla 15

Matriz de ponderación de Proveedores de plásticos(bolsas)

Matriz de selección de proveedores de Bolsas Plasticas							
Criterios	%	PLASTIMIQ	Puntaje	ALUM-PLAST	Puntaje	ROTOPLASTIC	Puntaje
Costos logísticos	30%	4	1.2	3	0.9	4	1.2
Atención al cliente	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Experiencia	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Eficiencia en operación	30%	3	0.9	4	1.2	4	1.2
Total	100%		3.7		3.3		3.6

Elaboración propia

1.15. Tiempo y costo del proceso de empaqueo

El tiempo está en función de la salida del producto desde el pedido por la empresa extranjera, que por los cálculos presentados en el punto anterior se estima en 12 horas con 30 minutos, es decir medio día aproximadamente, por tratarse de meter en bolsas más grandes y gruesas, las 3,000 bolsas, de harina de un kilo a 10 bolsas por bolsa más grande, en un promedio de 10 minutos por empaquear y embalar, cada bolsa grande, tanto las 300 bolsas grande de un kilo en un tiempo de 300 minutos, a 10 minutos por caja, un total de 300 minutos, haciendo un total de 5 horas.

Tabla 17.

Costos de empaque

Tiempo y coste del proceso de empaque				
Empaque	Costo Unitario S/	Costo Unitario \$	Total s /	Total \$
bolsas grandes	1.50	0.39	225	58.29
TOTAL	1.50	0.39	225.00	58.29

Elaboración propia

VI. EMBALAJE.

Es considerado, uno de los procesos que sirve de medio de protección e lugar para cobertura al producto para brindar seguridad al mismo, según Economipedia (2022), El embalaje es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal, sirve para cubrir, a producto o mercancía obtenida mediante un proceso de producción, con la finalidad de agruparla por paquetes, para facilitar su manipulación, transporte y almacenaje, es recomendable en todos los procesos de distribución, de manera especial, si se trata de productos a exportar, no solo por la seguridad de la mercancía sino también, por la seriedad que exigen los consumidores finales y la empresa que requiere el producto, por tratarse de un mercado muy exigente como lo es el mercado europeo, especialmente el mercado Alemán.

1.16. Ficha técnica de embalaje seleccionado.

En esta se presenta la información referente a la descripción de la información pertinente del producto a exportar, así como las características particulares de los insumos del mismo, Norma técnica NTP 900.080 peruana 2015 – biodegradable.

Tabla 18

Ficha técnica embalaje.

	FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE	
		
	HARINA DE PLÁTANO	
Responsable	QUALITY BANA FLOUR	
DESCRIPCIÓN	Harina de plátano Premium Campestre SAC, es un alimento polvo resultante de la deshidratación y molienda de plátano sano, limpio y seleccionado. Por ser un producto de origen agroindustrial, además de apoyar la economía de los campesinos favorece notablemente la salud de quienes la consumen; es un alimento rico en fibra, minerales como hierro, calcio y fósforo, sin conservantes - ni conservantes - libre de gluten.	
TIPO DE TRATAMIENTO	Deshidratación y molinería	
CARACTERÍSTICAS SENSORIALES	Olor	Característico al producto, libre de olores indeseables
	Color	Característico al producto
	Sabor	Característico al producto
CARACTERÍSTICAS FÍSICO-QUÍMICAS	Presentación	Harina de plátano
	Humedad	Máximo 14%
	No debe presentar olores ni sabores indeseables	
	Exenta de suciedad (partículas de polvo, impurezas de origen animal, incluidos insectos muertos o cualquier otro material extraño).	
El material de empaque no debe transmitir ningún olor, sabor o color extraño; no debe formar ninguna reacción química con el producto, ni debe permitir la pérdida del mismo.		
EMPAQUE	Bolsa Doypack, es un tipo de packaging flexible que puede mantenerse de pie sobre su parte inferior para exhibición, almacenamiento y uso. Es un tipo de bolsa de plástico.	
PRESENTACION COMERCIAL	Bolsa: por 200 gr – 500 gr - 1 kilo (1000gr), 5 KG.	

Elaboración propia

1.17. Criterios usados para la selección de embalaje

- ✓ Cumple con los requisitos y exigencias que se tiene en cada país para la importación y exportación de productos.
- ✓ Que cumpla con los criterios técnicos que demanda la normatividad.
- ✓ Que proteja la mercancía para su distribución a largas distancias proteger contra riesgos climáticos, bacteriológicos, de esta manera, el envoltorio mantiene intacta la mercancía durante la manipulación y el transporte, algo que conlleva un importante ahorro de costos al evitar desperfectos en los bienes. etc.

1.18. Proceso de embalaje

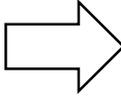
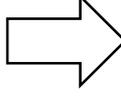
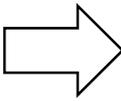
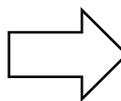
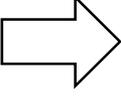
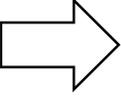
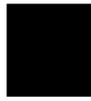
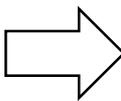
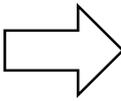
El proceso de embalaje, en el cual se agrupa a los productos en paquete de mayor tamaño, puede ser de diferentes materiales, sin embargo, para el caso de nuestro producto, por su naturaleza, se decidió por utilizar para este fin, las cajas de cartón corrugado, debido básicamente, a que son bastante adecuadas para esta tarea, además de ser, muy resistentes, y permitir, reducir, los costos de esta actividad. Los envases de plástico, que también son muy usados, son fabricados en polipropileno y en su composición, presentan 02 componentes: Homo y Copolímero. Siendo el Copolímero, el que le da resistencia y el Homopolímero el componente, que le da la flexibilidad, además de resistir altas y bajas temperaturas. Estos envases por las características que presentan, en actualidad, son los más usados, y se desinan básicamente, para envasar productos agrícolas, tanto en el Mercado Nacional y el de Exportación. El material de embalaje, de tipo corrugado plástico no tiene limitaciones en cuanto a fabricar modelos de envases, tanto en formas y tamaños. Asimismo, presenta una gran ventaja, ya que se puede imprimir en flexografía y serigrafía, que además de presentar una apariencia, muy agradable, permite realizarse esta de una manera muy fácil, luego, las cajas serán enviadas por el importador, en el medio de transporte , más conveniente y acordado de manera previa, todo esto se hace con la regularidad necesaria para las exportaciones previstas, aprobado por SENASA; brindando además, protección, al producto, para evitar posibles daños mecánicos, ocurridos, en el transcurrir, del viaje.

Medidas: 40 x 60 x 23 cm.

Cantidad de productos: podrá contener 20 kg por caja, dadas las especificaciones técnicas de este tipo de embalaje recomendado por el importador, es que se está trabajando con estas indicaciones, por lo que se está embalando, 20 unidades por caja, haciendo un total de 150 cajas, con un tiempo de 5 minutos por caja, aproximadamente la producción total en un tiempo de 12 horas y 30 minutos en función al lote a exportar como es de 3000 bolsas de kilo.

Tabla 19

Flujograma del proceso de Embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar las cajas, su marcado</i>					<i>1 min</i>
<i>Armar las cajas</i>					<i>1 min</i>
<i>Colocar los esquineros en el interior de la caja</i>					<i>1 min</i>
<i>Colocar stiker de rotulado de exportación</i>					<i>1 min</i>
<i>Contabilizar las 20 bolsas x caja</i>					<i>0,5 min</i>
<i>Colocar zuncho a la caja</i>					<i>1 min</i>
<i>Cerrar cada caja con cinta stretch film</i>					<i>1 min</i>
<i>Colocar y apilarlo en el aérea de recojo</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	<i>8</i>	<i>7</i>	<i>0</i>	<i>7</i>	<i>40</i>

Fuente. Elaboración propia

1.19. Tiempos y costos del proceso de embalaje

El embalaje, de realizarse de una manera responsable y técnica, puede brindar, un gran beneficio económico, para el empresario, ya que permite, ahorra y mejora de la productividad, es además importante, recomendar, algunos consejos al respecto, como:

Si la mercancía está paletizada, como resulta, cuando se manejan cajas individuales, acá es importante tener claro, que la estandarización va a limitar la paquetería para presentaciones, de menores tamaños, con la finalidad, de buscar mayores ahorros, espacio y ganar en orden y control, al no tener cientos de embalajes entre los que elegir. Es también importante, que, ante una situación, donde suceda que el paquete, se caracteriza por ser más grande que el producto propiamente dicho, además, se completará con material de relleno. En este sentido, también es oportuno mencionar que las cajas con altura regulable son otra solución interesante. Este tipo de cajas disponen de pre-cortes que facilitan su doblado para así ajustarse a los diferentes tamaños de productos. Es importante asegurarse de que el material y el diseño del embalaje están optimizados para facilitar el levantamiento y el sellado

Una base de material resistente le ofrece las ventajas de un peso menor y la posibilidad de utilizar menos material para la misma funcionalidad del embalaje. Esto puede reducir tanto el costo del diseño del envase como los costos de transporte y almacenamiento. El embalaje es uno de los procesos más importantes en toda línea de producción, desde grande, mediana o pequeña. El embalaje es básico en toda línea de producción que incorpora expedición de la mercancía. De esta manera, el envoltorio mantiene intacta la mercancía durante la manipulación y el transporte, algo que conlleva un importante ahorro de costes al evitar desperfectos en los bienes, así como mermas por pérdidas en la manipulación de la mercancía, que genera sobre costos y pérdidas para el exportador, es por esta razón que el proceso será supervisado de manera directa por los responsables y propietarios de la empresa, que garanticen el adecuado y correcto

desplazamiento de nuestro producto, como lo es la harina de plátano. Además de evitar contingencias, el embalaje conserva las propiedades de la mercancía si es perecedera, como es el caso de la industria alimentaria o farmacéutica.

Tabla 20

Costos de embalaje

Embalaje	Costo Unitario S/	Costo Unitario \$	Total s /	Total \$
Cajas	2.75	0.71	412.500	106.87
cintas Strech film	30	8	239	61.97
TOTAL	32.65	8.46	651.70	168.83

Elaboración propia

VII.-UNITARIZACION

Se denomina unitarización a la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje, sobre una paleta (estiba) debidamente asegurado con esquineros, zunchos (flejes), grapas, mallas o películas envolventes de tal manera que se puedan manipular, almacenar y transportar como una sola "unidad de carga", de forma segura, este proceso de la exportación es muy importante ya que la mala ejecución, genera una pérdida por mermas y afecta directamente los costos de producción, es por esta razón que este proceso se realizara de manera meticulosa y cuidadosa, mediante la supervisión al momento de realizar, el traslado y manipulación de la mercancía.

Según, Moreno (2019), define la unitarización como la agrupación de elementos en pila, para ser manejados como una sola unidad.

7.1. Ficha técnica de seleccionado

Balandria, (2019), Colombia. Diario del exportador. La ficha técnica es un tipo de documento que nos expone las características principales de los PALLET.

Tabla 21

Ficha técnica unitarización.

CARACTERÍSTICAS	
UNITARIZACIÓN	
Pallets de madera	
Medidas:	120cm x 100cm x 15cm
Número de paletas:	3
Total, de cajas por pallet:	36 cajas
Total, de unidades por pallet:	2304 unidades
Peso neto por paletas:	1152 kg
Peso bruto por paleta:	1438 kg
CARACTERÍSTICAS DE LAS CAJAS	
Altura	45 cm
Ancho	25cm
Largo	40cm
Nº de unidades por Ancho de caja	4 unid
Nº de unidades por largo de caja	4 uni
Niveles	4 niveles
Cantidad de unidades por caja: 64 unidades	
Peso neto por caja: 32 kg	
Peso bruto por caja: 39.5 kg	
PALETA	
Ancho	100 cm
Largo	120cm
Alto	15 cm

Fuente: elaboración propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios utilizados para la selección del Pallet, primero se ha elegido como plataforma formada con tablas de madera, ya que son más manipuladas que se utiliza para el almacenamiento y el traslado de mercaderías.

Gracias a este procedimiento, la carga se ubica en cajas o en otro tipo de embalaje y queda lista para su manipulación y transporte mediante pallets, con lo cual se ahorra tiempo.

El otro criterio es poder mover con facilidad una cantidad de unidades sobre una base resistente (pallet), permitiendo mayor rapidez a la hora de transportar y almacenar mercancía. Además, la seguridad que ofrece la paletización (Orden y Flejado), hace que los accidentes dentro de un almacén se disminuyan drásticamente, garantizando la salud de los operadores y el buen estado de los productos.

7.3. Proceso de paletización

El proceso de la paletización es el proceso logístico de agrupar mercancía encima de unos pallets con el fin de unificar una carga y que sea más fácil de transportar mediante los diferentes equipos de manutención. Dentro de una empresa, el proceso de paletizado resulta una actividad esencial, ya que permite mayor facilidad en la movilización de mercancías dentro de un almacén. Esto, por tanto, ayuda a aumentar la eficacia del transporte de unidades, garantiza una menor cantidad de accidentes y reduce considerablemente los costos asociados a esta actividad. Es decir, El paletizado o paletización es la actividad que consiste en colocar, de forma ordenada, la mercancía sobre un pallet, para agruparlas y formar una única unidad, facilitando su manipulación, transporte y almacenaje.

Un pallet es la plataforma rígida, utilizada en nuestro caso de madera. Esta base es manipulada por una maquinaria capaz de levantarla y moverla.

El proceso de paletizado se divide en 2 fases:

1. Carga de mercancía: La primera fase consiste en situar los elementos sobre el pallet. La mercancía debe ser colocada de forma ordenada y uniforme para evitar que la plataforma concentre mayor peso en algún punto, y que sea capaz de deformar la estructura. Así mismo, la carga no debe estar inclinada de alguna forma.
2. Flejado: Consiste en acordonar los elementos de la mercancía para unirlos en una unidad, haciendo que la carga sea más estable, compacta y segura.

Una vez se tenga el producto terminado y paletizado se traslada al almacén teniendo el producto en el almacén estará listo para su exportación en la cual se trabajará con agencias de aduanas y de carga.

Figura. 13

Pallets de madera



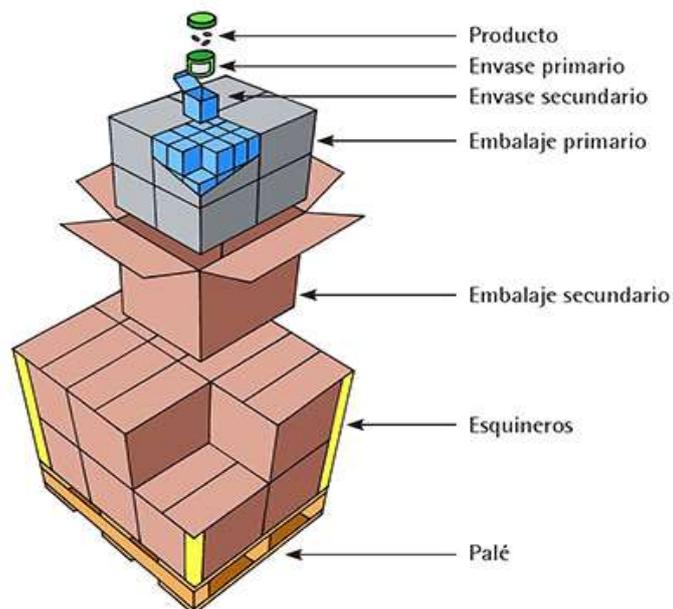
En los pallets entran 36 cajas de embalaje

7.4. Plano de estiba del pallet

Manual de Logística de Paletización (2017), Costa Rica, El plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los container que lleva la embarcación

Figura 14.

Plano de estiba



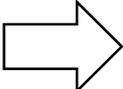
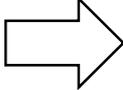
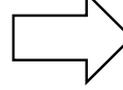
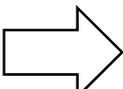
Fuente: *Elaboración Propia*

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

CEUPE (2022), la Escuela Superior de República Dominicana. En general, establece que el proceso de paletización, consiste en la carga y agrupación de la mercancía sobre el palé (también conocido como palet) o estiba, de manera uniforme.

Tabla 22

Flujo grama proceso de paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
PALETIZADO DE HARINA DE PLATANO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la carga</i>					<i>1 min</i>
<i>subir las cajas en el pallet</i>					<i>2 min</i>
<i>Ordenarlas la mercadería, de manera funcional</i>					<i>2 min</i>
<i>Asegurar la mercadería para su traslado al contenedor</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>10</i>

Elaboración Propia

Tabla 23*Costos de paletización*

Concepto	Costos Mensual s/	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$	Tiempo
Alquiler del contenedor	935	11,220.00	242.23	2,906.74	3 Dias
Cintas sujetadoras de carga para pallet	30	360.00	7.77	93.26	1 Dia
Alquiler de maquina para estiba y desestiba	275	3,300.00	71.24	854.92	1 Dia
Total	1240	14,880.00	321.24	3,854.92	5 Dias

Fuente. Elaboración propia

VIII.- CONTENEDORIZACION.

Lo relacionado, al tipo de contenedor a utilizar en el transporte de nuestro producto, es de gran importancia, por el cuidado que este brinda a la mercancía a comercializar, y las especificaciones técnicas recomendadas para que este producto llegue al mercado de destino en las mejores condiciones posibles, según León (2013). son mecanismos del equipo de transporte, diseñado para uno o varios modos de transporte. También lo podemos definir como: “Cajón metálico, de gran tamaño, con las dimensiones normalizadas internacionalmente, usado para el transporte de mercancías” Tienen la capacidad de poderse utilizar en el transporte aéreo, terrestre o marítimo, los contenedores poseen dimensiones normalizadas para poder facilitar su manipulación.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Se describe la información relevante al tipo de contenedor que se va a utilizar para el traslado del producto en función a las condiciones requeridos para el mismo.

Tabla 24

Ficha técnica contenedora

CONTENEDOR	20 DC
Longitud interna	592cm
Ancho interno	236cm
Alto interno	238cm
Ancho puerta	234cm
Alto de puerta	229cm
Tara	2280 Kg.
Máximo de carga	21800Kg.
Volumen	33.0 cbm o metro cubico

Fuente. Elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.

En todo proceso de producción, es importante reconocer o identificar, los criterios, y características del contenedor, para este caso se debe conocer todo respecto al mismo, donde deberemos, señalar:

- ✓ Establecer si se requiere, contenedor, de sistema refrigerado
- ✓ Mantener una adecuada distribución, del peso, de la mercancía.
Es recomendable que el peso de la carga, se distribuya de manera homogénea, durante el mismo, debe estar distribuida de manera uniforme dentro del contenedor, revisar la capacidad de peso, del contenedor, y tener en cuenta, las regulaciones sobre el peso máximo permitido.
- ✓ Determinar de manera técnica, la capacidad y aprovechamiento del espacio
Se debe considerar el utilizar todo el espacio del contenedor para sujetar bien la mercancía. Verificamos que la mercancía se distribuya uniformemente a lo largo, ancho y alto del contenedor, apilando la carga de forma coherente en toda la zona.
- ✓ Monitorear, el plazo de tiempo requerido de manera necesaria, para hacer la carga
Se deben considerar ciertos factores críticos, al momento de planear y agendar la fecha y hora de la carga. Es importante en este punto, Primero asegurarse de tener la maquinaria a utilizar, en forma operativa y perfecto funcionamiento, lista para operar y la mercancía preparada para cargar, estando embalada y paletizado adecuadamente.
- ✓ Determinar el embalaje más apropiado para nuestro tipo de mercancía.
Debe ser una prioridad, que la carga, se embale y almacene de manera adecuada, además el paletizado debe realizarse, de manera correcta, ya que, de lo contrario, puede dañarse en el trayecto del viaje y los procesos continuos, que se van implementando, además es necesario, tomar en cuenta, que el traslado de la mercancía, puede ser, largo, probablemente dure días y se enfrente a cambios de temperatura, humedad, movimientos repentinos, entre otras circunstancias; por ello se recomienda embalar con materiales resistentes y apropiados al tipo de producto para que brinde la protección necesaria.

8.3. Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización implica: Carga de contenedores en el lugar de producción en vez del muelle. Traslado de contenedores al puerto por tráiler.

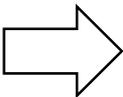
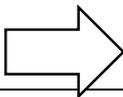
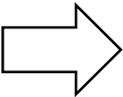
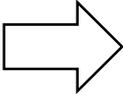
Uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco. Los equipos tradicionales de estibadores y porteadores se han vuelto redundantes, y grandes cantidades de bienes pueden moverse mucho más rápido que antes.

Con menos trabajadores por pagar y menos tiempo invertido en los puertos, el transporte en contenedores significa grandes ahorros para las empresas navieras.

El auge de la contenedorización ha provocado nuevas necesidades como el diseño de nuevos barcos construidos para llevar el máximo número de contenedores y con una disposición interna que simplifica en gran medida la extracción posterior de contenedores mediante grúas.

Tabla 25

Flujograma proceso de contenedorización

DIAGRAMA DE PROCESO					
PROCESO DE CONTENEDORIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la carga</i>					<i>1 min</i>
<i>Subir la carga al contenedor</i>					<i>2 min</i>
<i>Ordenar la carga en el contenedor</i>					<i>1 min</i>
<i>Traslado del contenedor</i>					<i>2 min</i>
TOTAL	4	3	0	3	10

Elaboración propia

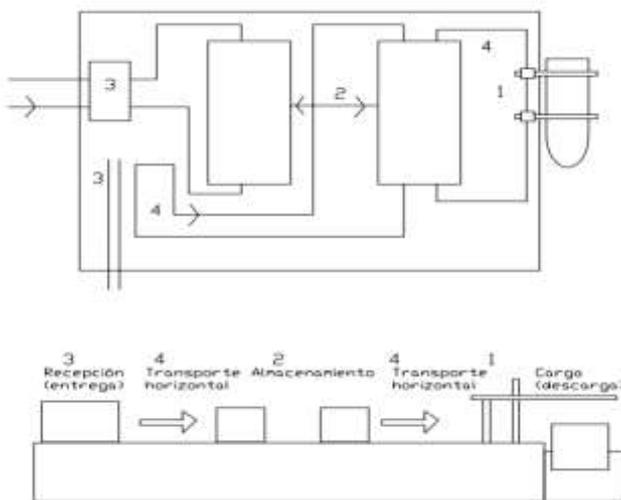
8.4. Plano de estiba del contenedor

Economipedia (2022):

El plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los contenedores que lleva la embarcación.

Figura 15

Plano de estiba del contenedor



Elaboración propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Sarabia Mc Container (2020) España:

Señala que el auge de la contenedorización ha provocado nuevas necesidades como el diseño de nuevos barcos construidos para llevar el máximo número de contenedores, menos tiempo y menos costos, con una disposición interna que simplifica en gran medida la extracción posterior de contenedores mediante grúas, los costos del contenedor, se encuentran en la matriz, anterior junto con los calculados en el proceso de paletización significando además el costo del alquiler del contenedor.

IX. TRANSPORTE

Es inevitable, en el proyecto de exportación, dejar de considerar un punto tan importante y determinante en el éxito de un proyecto de esta naturaleza, debido, al papel que este juega en los costos y en los procesos propios de este emprendimiento, así como en las condiciones que este brinda al producto final, según CHOPRA, (2015), El transporte es un conjunto de procesos que tienen como finalidad el desplazamiento y comunicación. Para poder llevar a cabo dichos procesos se emplean diferentes modos de transporte que circulan por determinados medios.

9.1 Proveedores del transporte interno

En esta forma normalmente se trata de llevar nuestro producto desde nuestro almacén hasta el puerto del Callao en particular nuestra empresa tiene que usar esta vía porque es la más económica para transportar nuestro producto desde Tumbes hasta el puerto del Callao (LIMA-PERÚ).

Empresas de Carga a Nivel Nacional según SUNAT

Costo de transporte interno (Inland Freight)

Considera el costo de transporte desde planta de proveedores internos hasta planta de empresa de empaque para exportación que se encuentra ubicada en el parque industrial de Tumbes.

Existen tres proveedores:

- 1) Asociación de plataneros de Pampas de Hospital.
- 2) Asociación de plataneros de Cerro Blanco del distrito de San Juan de la Virgen y
- 3) Harineros de Banano de Plateros del distrito de San Jacinto.

Siendo el costo más aceptable el propuesto en la matriz siguiente:

Tabla 26*Costos transporte interno*

Servicio portuario	Costo S/	Costo \$	Costo anual S/	Costo anual \$
Embarque, manipuleo, tranccion, gastos administrativos, uso de muelle, monitoreo y conexion.	375	97.2	4,500	1,166

Elaboración propia

9.2. Proveedores de servicio de transporte internacional

Listado de empresas para servicio de transporte internacional marítimo y aéreo.

En la actualidad, el transporte de mercancías por vía marítima entre Perú y Alemania es atendido por siete líneas navieras, las cuales ofrecen servicios para el trayecto entre el Puerto de Callao y los puertos de Miami en EEUU. Estas navieras ofrecen frecuencias semanales y un tiempo de travesía de entre 19 y 33 días. También hay una naviera, American President Line – APL que atiende el trayecto entre el Puerto de Paita y el Puerto de Miami.

9.3. Cotizaciones de flete marítimo

Es importante presentar el costo del flete marítimo, para este punto se ha considerado, la mejor de las alternativas cotizadas, según lo que se pudo informar, siendo la mejor la que se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 27*Flete marítimo*

DESTINO:		EEUU				
PUERTO:		Miami				
Abbot Blackstone International GmBH						
Descripción	Cantidad	Presentación	Costo Unitario S/.	Costo unitario \$	Costo total S/.	Costo Total \$
Harina de plátano	3,000	kg	2.55	0.6606	7,650.00	1,981.87

Elaboración propia

X. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Gonzales · (2017). Consiste en la prestación de un servicio de un país a otro, en consecuencia, el que viaja es el servicio. Ejemplo: servicios de consultoría o informes sobre investigación de mercado, asesoramiento capacitación en comercio internacional.

10.1. Agentes de aduana

Se hará cargo de los trámites aduaneros como la creación y numeración de la DUA para la exportación, en caso se obtenga canal naranja en el refrendo se encargará del aforo y demás trámites necesarios para la exportación.

Figura 16

Principales agentes de Aduanas

AGENTE	RUC	DIRECCION	TELEFONO	JURISDICCION	DELEGADO TITULAR	DELEGADO INTERNO
A. HARTRODT ADUANAS S.A.C	20510613652	AV, ANTONIO MIROQUESADA (EX - JUAN DE ALIAGA)	01-6149090	MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC ,	CORROCHANO CHICHIZOLA NICKY MARTIN	CORROCHANO CHICHIZOLA NICKY MARTIN
AAVIA S.A.C. AGENTE DE ADUANAS	20546959776	CAL.MARIANO VALDARRAGO NRO. 242 URB. MARANGA	5613103	MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC ,	AUGUSTO ANIBAL VIDAL ACEVEDO	
ADM ADUANAS S.A.C.	20517123154	JR. CHANCAY NRO. 200 - URB. SANTA MARINA CALLAO	6147272 - 6147290	TUMBES, CHICLAYO , LIMA METROPOLITANA ,	MIGUEL HUGO PEÑA DEZA	JORGE DANIEL VILELA ALFARO
ADUALINK S.A.C.	20506601330	CALLE PADRE PEDRO URRACA 276 SAN MIGUEL	6126380	SALAVERRY , TALARA , CHICLAYO ,	JAIME ENRIQUE MIRO QUESADA PFLUCKER	ALBERTO GARCIA RIEGA
ADUAMERICA S.A.	20172023089	CALLE HERMANOS CATARI No 323 SAN MIGUEL	5782693	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL	JULIO CESAR GIANINO ROJAS	

Fuente. Asociación de agentes de aduanas del Perú.

Principales Incoterms

A continuación, presentamos, los principales, así como los términos de comercio internacional de mayor uso y por ende relevancia, que se deben conocer a fin de conocer y determinar el de mayor conveniencia, para cada situación particular de exportación, o intercambio comercial, con el mercado internacional.

FOB (Free on Board): Este es el incoterm utilizado frecuentemente y como exportador nosotros nos responsabilizamos por el proceso de aduanas y transporte de la carga hasta el almacén portuario/aeroportuario o puerto marítimo. El cliente se hace cargo del flete y demás costos incurridos en el país de destino.

10.2. Costo de agenciamiento

Se trabajará con la agencia de carga que cuente con tarifas de fletes tanto aéreas como marítimas competitivas es la encargada de las coordinaciones necesarias con la línea naviera con respecto a las cargas consolidadas y contenedores; también se les solicitará servicio de recojo en el local de la empresa hasta el almacén portuario/aeroportuario o puerto marítimo. Se trabajará con la agencia de carga que cuente con tarifas de fletes tanto aéreas como marítimas competitivas es la encargada de las coordinaciones necesarias con la línea naviera con respecto a las cargas consolidadas y contenedores; también se les solicitará servicio de recojo en el local de la empresa hasta el almacén portuario/aeroportuario o puerto marítimo.

Este costo integra la Asesoría legal y técnica para importadores y exportadores, fletes marítimos, aéreos. Ayudamos a reducir tus costos logísticos, asesoría para importadores y exportadores. tarifas competitivas. Servicio personalizado. Servicio integral. apoyo al emprendedor. Servicios: Fletes marítimos FCL LCL, Consolidado, aéreo, Servicio aduanas,

Según la empresa ORVEX LOGISTICS SAC, el costo de agenciamiento para la exportación de 18 toneladas de harina de plátano es de 1,740.00 S/. de

acuerdo a la información proporcionada para el agenciamiento por año, ya que mensualmente se exportarán 1,5 toneladas.

Tabla 28

Agenciamiento

Agente marítimo	Costos mensual S/.	Costos anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$
DOC FEE	55	660	14.2	171.0
BOX FEE	75	900	19.4	233.2
Gastos administrativos	50	600	13.0	155.4
Total	180	2,160	46.6	559.6

Elaboración propia

10.3. Aseguradoras

Destéfano (2019), menciona que las aseguradoras o compañías de seguros, son instituciones financieras, especializadas en ofrecer servicios, muy particulares, asociados, a brindar la custodia de una mercancía para el caso de exportaciones, además de diferentes tipos de seguros para proteger a las personas y/o empresas de los riesgos a que están expuestas estas en las operaciones diarias o por razones externas al proceso propiamente dicho, que puedan enfrentar ellas mismas, o los bienes que estas ofrecen, o en todo caso los bienes que conforman el patrimonio de las organizaciones.,

Principales empresas Aseguradoras de transporte de carga internacional

- La Positiva
- Liberty Seguros
- Mapfre
- Pacífico
- Rímac

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Normalmente, las empresas, con la finalidad de salvaguardar la integridad y seguridad de sus productos y activos, buscan adquirir, un seguro para sus mercancías, lo que implica que, ante cualquier situación no deseada, tal es el caso de un siniestro que pueda ocurrir, durante el proceso de exportación, para el caso específico, presentado, esta pueda cubrir un porcentaje significativo, del valor total asegurable en base al valor de la carga.

Es común ver que las empresas, contraten este tipo de servicios, de manera regular especialmente en las siguientes situaciones presentadas a continuación:

- Cuando el valor de la mercancía, es un monto significativo, lo que puede generar una pérdida cuantiosa para el empresario y afectara su futuro operativo, en el negocio de manera considerable,

- ante situaciones donde se conoce, de la existencia, de un riesgo, latente, como un siniestro, producido, por problemas del medio ambiente, como problemas climáticos, o trabajos en horas peligrosas, o de alto riesgo, como horarios nocturnos, para realizar, por ejemplo, entregas valiosas expuestas a robos, o en caso de entrega de cargas a almacenes o puertos;

- así mismo en muchos casos se debe a que la forma de contrato pactado, pueda obligar a la contratación de un seguro particular estipulado en la documentación del contrato.

Seguro de carga seca

La cobertura total desde bodega de origen hasta la bodega de destino final incluye los almacenes temporales o de nacionalización, este seguro cubre todo daño o pérdida. Este seguro cubre todo daño o pérdida ocasionada a la mercancía asegurada originada por cualquier hecho fortuito, súbito e imprevisto y que ocurra durante el trayecto o tránsito de la mercancía.

Según la empresa ZURU de Perú, cuya oficina está ubicada en Av. Camino real 1281 Ofi. 601 B – San Isidro – Lima, el costo de la Póliza de Seguros para las 18 toneladas de envió es de \$/ 350.00 + IGV.

Tabla 29

Seguro

seguro	Costo S/	Costo \$	Costo anual S/	Costo anual \$
Costo de la Póliza de Seguros	1,448	375.0	1,448	375

Elaboración Propia

Principales coberturas:

- Pérdida o daño a la mercancía por Hechos Fortuitos
- Riesgos de la naturaleza.
- Accidente al medio de transporte (AMT).
- Almacenes temporales.
- Avería Gruesa.
- Carga y descarga.
- Robo y/o asalto

10.5. Depósitos temporales

Depósitos Temporales: Los principales depósitos temporales provistos por las principales empresas logísticas que operan en los puertos del Perú son.

Neptunia (Callao y Paita), Tramarsa, LICSA, Alconsa (Callao y Paita) Imupesa (Callao), RANSA (Callao) y Unimar (Callao y Paita).

XI. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. (Orlando, J., 1997).

El desarrollo del comercio mundial ha impulsado la creación de nuevas rutas directas con los mercados finales, diversificando el actual esquema de rutas troncales. Por tal motivo la infraestructura es la implementación de las logísticas y rutas que tiene el país para recibir y exportar mercadería.

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

Es importante mencionar y señalar, los diferentes puertos, así como los principales, depósitos Temporales, que se disponen en nuestro país, para poder almacenar, la mercancía a exportar, donde los principales depósitos temporales provistos por las principales empresas logísticas que operan en los puertos del Perú son.

Neptunia (Callao y Paita), Tramarsa, LICSA, Alconsa (Callao y Paita) Imupesa (Callao), RANSA (Callao) y Unimar (Callao y Paita).

Además, mencionaremos, al principal puerto utilizado, y que para la situación del proyecto que estamos elaborando será de gran de consideración, es el puerto del Callao por reunir la condiciones y requerimientos requeridos para este fin

Puerto del callao

El puerto del callao es el más importante y de mayor acondicionamiento, para la realización de esta actividad por reunir, las condiciones técnicas necesarias, para esta actividad de comercio internacional, este puerto del Perú, se encuentra ubicado en el sureste del océano pacifico, perteneciente también a

la ciudad del callao, en la provincia constitucional del callao, y es el más importante de la economía de nuestro país.

Figura 9.

Puerto del Callao



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

De acuerdo a los registros de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la modalidad más utilizada para el transporte de bienes entre Perú y EEUU.

Figura

Ruta marítima Perú-EEUU



La infraestructura portuaria de EEUU se encuentra entre las más destacadas del mundo. Según la Asociación Internacional de Puertos (International Association of Ports and Harbors – IAPH), los Puertos de Miami, se encuentran entre los cinco puertos con mayor movimiento de contenedores

Puerto de Miami.

Se trata del barco mercante Magellan cuya capacidad de carga asciende a 150 mil toneladas y más de 113 mil contenedores de mercancía.

En EEUU, se destacan los siguientes puertos

Tabla 30.

Principales Puertos y aeropuertos

- Nueva York y Nueva Jersey
- Virginia, Norfolk (VA)
- Savannah (GA)
- Miami (FL)
- Long Beach, Los Ángeles (LA)
- Charleston (NC)
- Oakland (CA)
- Houston (TX)

Es importante señalar, que estos puertos del país de destino, son los que reúnen las condiciones, para la realización de este tipo de intercambio comercial, sin embargo, por temas de conveniencia, por costos y distancias, es que se ha considerado, el puerto de Miami, además todos

estos, están implementados, con servicio directo por parte de las navieras, es decir, que el recorrido se hace en un solo viaje.

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

Figura 17.

Para la exportación de mercancías, es importante conocer el tiempo estimado de llegada al país destino, es decir, el Transit Times de transporte marítimo. Además, también existe importancia en conocer la capacidad de manejo de carga de los puertos y la ruta que se sigue para la llegada al destino, entre las principales rutas de acceso al territorio de estados unidos tenemos:

- COSTA ESTE: tenemos el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, Virginia, Norfolk (VA), Savannah (GA).
- GOLFO DE MÉXICO: por esta ruta tenemos el Puerto de Miami (FL) y el de Houston (TX).
- COSTA OESTE: Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA), Charleston (NC)

Sin embargo, como destino de mercancías desde Perú tenemos a Estados Unidos, es recomendable hacer los envíos a los puertos de la costa oeste, puesto que es la costa de acceso directo desde Perú.

Cabe resaltar que debido a la distancia que existe entre EEUU y Perú, el tiempo promedio de envío de mercancías es de 30 días calendarios.

Figura

Puerto de Miami



Elaboración propia

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El proceso de importación y nacionalización en el punto de llegada (EEUU) estará a cargo de nuestro cliente por haberse realizado la negociación bajo el acuerdo comercial internacional del INCOTERMS FOB.

En EEUU, el procedimiento de importación está sujeto a un proceso de aduanas específico, lo mismo que ahora con las tecnologías se puede revisar en las páginas electrónicas o el portal web de la Aduanas tanto de Perú como de EEUU, para el tema de protección y verificación de los alimentos seguros, sanos e higiénicos, entre otras consideraciones que se debe tener presente para preservar la salud y seguridad de la población en el consumo.

Cuando nuestra mercancía llega a territorio estadounidense, lo más recomendable es la contratación de un agente aduanero en el país, puesto que facilitará los medios y la documentación para un ingreso exitoso de la mercadería, ya que este actúa como propietario de los bienes.

Durante el proceso que se lleva a cabo, es necesario el pago de los costos de agenciamiento y almacenamiento en aduanas por parte del importador, el cual es responsable también de que la mercadería que adquirió ingrese

de manera correcta al país.

Regulación para las Importaciones

La regulación de DAM se realiza mediante la transmisión de los documentos digitalizados que sustentan la exportación y la transmisión de la información complementaria. Para la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM). Su mayor importancia es que las exportaciones definitivas no están afectas a ningún tributo.

Acuerdo de Libre Comercio EEUU - Perú

Una desgravación total de gravámenes a la importación para el comercio, la otra Parte cumplen con sus leyes y regulaciones de importación aplicables.

Los servicios aduaneros dictan las regulaciones de los negocios y las importaciones en EEUU, supervisan que todos los envíos cumplan con la normativa aduanera vigente y los documentos requeridos para hacer negocios en EEUU. Cuatro actores principales interactúan en este proceso de comercio internacional: proveedor, comprador, transitorio y la Agencia de Aduanas.

Puede importar todo excepto aquellos productos prohibidos por la legislación, es decir, vehículos usados, motocicletas y neumáticos; y otras mercancías prohibidas por el Ministerio de Salud y el Servicio Agrícola Ganadero.

- Procesamiento simplificado en caso de que el valor de la mercadería sea de US \$1,000 FOB o menos, y debe ser presentado por el importador.
- Utilizando un Agente de Aduana en caso de que el valor sea de US \$1,000 FOB o más, y deberá entregar los documentos básicos requeridos.

Certificaciones.

Las más utilizadas y reconocidas son las siguientes certificaciones, hay que tener en cuenta que en EEUU algunos de los principales mayoristas/distribuidores tienen certificaciones propias para garantizar la

procedencia y calidad – la trazabilidad – de los productos que ofrecen a sus clientes.

Orellana (2021), Un certificado de calidad es un documento expedido por una institución ajena a la empresa y que acredita que sus procesos de producción cumplen los parámetros de calidad necesarios para salir al mercado, Algunas de sus características:

Son aplicados sobre un proceso específico relacionado con la elaboración y/o producción de bienes y servicios.

Se ciñen a una o varias normas de calidad (puede ser la ISO 9001).

Entregan recomendaciones en caso de que la institución sometida no apruebe los procesos de gestión de calidad.

Se extienden por un plazo establecido, razón por la que deben ser monitoreadas cada cierto tiempo.

Indican los datos de la institución que certifica.

Cabe destacar que las empresas que se someten a la revisión de sus procesos para la obtención de este certificado, lo hacen de manera voluntaria, ya que son normas de referencia internacionales que entregan garantías sobre su gestión productiva, y no un requisito normativo legal.

INTERNATIONAL HACCP ALLIANCE

Global GAP

http://www.globalgap.org/cms/front_content.php?idcat=9

(en español, inglés y otros)

Global GAP (Good Agriculture Practices o Buenas Prácticas Agrícolas) es una entidad de certificación privada que establece estándares voluntarios para la certificación de los procesos de producción de productos agrícolas, incluyendo acuicultura, a nivel internacional. Sus miembros se comprometen a responder a los consumidores con respecto a seguridad alimentaria, protección de animales, protección del medio ambiente y a la protección del trabajador. La certificación Global GAP incluye inspecciones anuales y está

sujeta a un ciclo de revisión de tres años. En este momento, Global GAP cuenta con más de 100 entidades certificadoras en más de 80 países del mundo. una marca registrada y un conjunto de normas para las buenas prácticas agrícolas

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Se entiende que la muestra no tiene carácter comercial cuando no exista venta entre las partes. La importación de MUESTRAS, sea con o sin valor comercial, se rige por el Procedimiento INTA-PE.01.01 – Despacho Simplificado de Importación, y también se puede efectuar como un envío postal, de acuerdo al Procedimiento INTA-PG.13 – Envíos o Paquetes transportados por Concesionarios Postales.

Procedimientos:

- Importación para el Consumo Procedimiento Específico: Muestras: INTAPE.01.06.
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/inta-pe-01-06.htm>
- Importación para el Consumo Procedimiento Específico: Despacho Simplificado de Importación: INTA-PE.01.01.
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/inta-pe-01-01.htm>

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

Son los proveedores que darán el servicio logístico para la distribución y entrega de mercadería.

Para esto existe y es importante mencionar, algunos documentos que son obligatorios para todas las importaciones comerciales, mientras que otros documentos no son obligatorios. Los documentos necesarios que se deben proporcionar para todas las importaciones son los siguientes:

Bill of Lading (BL): documento de transporte que acredita la propiedad de la mercancía.

Factura comercial: documento comercial que indica los valores pagados

por la mercancía.

Declaración jurada del importador sobre el precio de la mercancía, formulario entregado por el agente de aduanas.

Mandato constituido por el solo endoso del conocimiento de embarque original.

Certificado de origen, en caso de poder solicitar regímenes preferenciales.

En todos estos casos, la Agencia de Aduanas deberá presentar adicionalmente los siguientes documentos originales:

Certificado de Origen: en caso de que la importación se acoja a una preferencia arancelaria.

Packing List: en su caso, siempre correspondiente en el caso de mercancías envasadas en contenedores.

Certificado de seguro, cuando el valor de la prima no se encuentre en la factura comercial.

Nota de Gastos, cuando estos no estén incluidos en la factura comercial.

Permisos, visas, certificaciones o aprobaciones, cuando corresponda.

XII. DISTRIBUCION

De acuerdo a López-Quesada (2020), profesor de ESAN. Se puede definir un Modelo de Distribución Comercial como las distintas formas que tiene una compañía de hacer llegar sus productos al mercado, ya sea de forma directa o indirecta. Para una organización un canal de distribución contribuye desde el plano estratégico, sobre todo para el mercado de consumo masivo.

- Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 19
Mapeo



- **Identificación y descripción de canales de distribución.**

Es uno de los puntos claves del éxito de comercialización de nuestro producto en el país de destino, normalmente se utiliza los siguientes documentos para este objetivo. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).

Se debe además formular un plan de comercialización, donde deberán precisarse las diferentes estrategias a implementar

Estrategias de posicionamiento.

Para el posicionamiento de la empresa en mercado externo es necesario enfocarnos en los atributos del producto y adicional en el servicio y trato de que se tiene con los clientes.

Estrategia basada en propiedades del producto, al ser considerado un producto superfood peruano será presentado como tal, brindando información de sus propiedades y beneficios para el consumo humano.

Se garantizará la calidad e inocuidad del producto basado en una ardua supervisión de toda la cadena de valor por un profesional, además de contar con certificaciones como BPM o HACCP las cuales avalen la máxima calidad del producto y cadena de valor.

Estrategia basada en servicio al cliente, el objetivo no es solo cerrar ventas y aumentar valor de facturación si no también es darle al cliente un servicio óptimo tanto pre como post venta, desde monitorear el estado de su envío una vez se encuentre en tránsito hacia su localidad hasta un contacto hasta después de la recepción del producto. También la empresa estará abierta a resolver cualquier problema recibida por clientes en base a calidad, presentación o servicio otorgado, haciendo una trazabilidad profunda para encontrar el núcleo del problema, encontrarle una solución y evitar que suceda nuevamente en el futuro.

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

Precisamente las complejas cadenas de distribución son una de las particularidades más importantes del mercado EEUU. Tradicionalmente el proceso de distribución se ha articulado en numerosos eslabones de mayoristas a minoristas y ha sido poco receptivo a la entrada de nuevos productos, aunque, como aspecto positivo, garantizaba una distribución completa a nivel geográfico

Según datos del Ministerio de Finanzas, en 2017, de un volumen de 78 billones de yenes, las ventas de alimentos en la forma de comidas precocinadas supusieron un 9% del mercado total y se prevé que crecerá en el futuro. El concepto es distinto del que se tiene EEUU de las comidas preparadas, ya que se trata de bandejas listas para ser consumidas en las que el arroz suele ser el ingrediente base. Son, en general, platos muy económicos y japoneses, aunque en el futuro podrían suponer una oportunidad para productos extranjeros y de mayor valor, como pueden serla paella u otros alimentos refrigerados

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

En el plano económico comercial, Perú es uno de los más antiguos socios de EEUU. La relación bilateral en este ámbito estuvo regida, entre el 1 de julio de 1998 y el 28 de febrero de 2009, por el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 38, suscrito en el marco de la ALADI. En éste se estableció la eliminación de los aranceles y las medidas no arancelarias respecto del comercio de bienes. El total de productos

negociados completaría su desgravación en el año 2016. La importancia del mercado peruano para las inversiones chilenas, junto con la de la relación comercial en su totalidad, motivó una profundización del Acuerdo. Ésta se materializó con la suscripción, el 22 de agosto de 2006, de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), que constituye el Tercer protocolo Adicional del ACE 38, entrando en vigencia el 1 de marzo de 2009. Entre otros aspectos, este nuevo Acuerdo posee capítulos de servicios financieros, compras públicas, solución de controversias y tratamiento de zonas francas

EEUU es la economía más grande del Mundo, con el más alto PBI y siendo un país, con gran volumen de población, representando un mercado muy atractivo, para cualquier emprendimiento hacia ese mercado, Asimismo, este país es el segundo mercado más importante para frutos deshidratados, desecados y secos del mundo, superado únicamente por Reino Unido. En 2018, los principales proveedores: Turquía, Sudáfrica, Estados Unidos, Países Bajos y Australia, y para el caso de la partida 0813 (frutas y otros frutos secos) lo fueron: China, Turquía, Chile, Estados Unidos, Austria y Francia.

El consumidor americano valora y da preferencia a la producción local sobre la foránea, sin embargo, la gran cantidad de inmigrantes y grupos étnicos llegados de diferentes partes del mundo han abierto las posibilidades para el consumo de nuevos productos.

El consumidor americano es un consumidor informado, es por ello que da preferencia al consumo de productos orgánicos a precios convenientes y justos; también es importante tener en cuenta que está muy preocupado por temas relacionados a la calidad y salubridad de los alimentos que consume.

Las propiedades propias de los productos, y que más llaman la atención al consumidor son los altos niveles de betacaroteno o provitamina. Entre las tendencias que se denotan en los consumidores alemanes, se resalta la exigencia que la producción de los alimentos sea sostenible, la utilización de embalajes reciclables, la creciente demanda por alimentos orgánicos,

así como también la responsabilidad social de las empresas productoras.

En términos generales el mercado americano se caracteriza por consumir los productos deshidratados y conocer plenamente harina de banano, pues este producto se adecua bien en la categoría de alimentos funcionales naturales por sus numerosas propiedades beneficiosas para el ser humano y su alto contenido de nutrientes ya que son una fuente rica en fibra, potasio, vitamina C y beta-caroteno. Además, contiene vitaminas y minerales. (VERITRADE):

Estados financieros.

Presupuesto de Inversiones.

En esta matriz se detallan las inversiones totales realizadas en el proyecto, tanto las correspondientes a las inversiones tangibles, como las de carácter intangible y capital de trabajo que se detallaran a continuación.

Tabla 35

Inversión total

Inversion total	Total S/	Total \$
Inversion intangible	1,735.00	449.48
Inversion tangible	10,090.00	2,613.99
Capital de trabajo	458,540.40	118,792.85
Total	470,365.40	121,856.32

Elaboración propia.

Interpretación

Como se puede ver en la Tabla 35, la inversión tangible del proyecto de exportación de harina de plátano a Alemania, asciende a 10,090 soles, mientras que la inversión intangible representa solo 1,735 soles y el capital de trabajo requerido para la puesta en marcha del proyecto es de 458,540, de acuerdo a la información proporcionada para la elaboración de este proyecto, haciendo un total de inversión de 470,365 soles, lo que representa un monto considerable por tratarse de un volumen significativo, y que permite generar ventas que justifiquen la inversión a realizar.

Inversión tangible.

Tabla 36

Inversión Tangible

Descripcion	Cantidad	Costo por unidad S/.	Costo al mes S/.	Costo anual S/.	Precio pro unidad \$	Costo mensual \$	Costo anual \$
Escritorio	1	700	700	700	181	181	181
Sillas modulares	3	80	240	240	21	62	62
Lapto	1	2,000	2,000	2,000	518	518	518
Impresora	1	2,300	2,300	2,300	596	596	596
Celulares	1	600	600	600	155	155	155
Mesas de trabajo	2	250	500	500	65	130	130
Aire acondicionado	1	100	100	100	26	26	26
Extintores	3	50	150	150	13	39	39
Mostradores	5	100	500	500	26	130	130
Maquina de embase al vacio	1	3,000	3,000	3,000	777	777	777
Total				10,090			2,614

Elaboración propia

Inversión Intangible

Tabla 37

Inversión en activos Intangibles

Concepto	Costo total S/.	Costo total \$
Reserva de nombre	20	5
Acta de constitucion	285	74
Escritura publica	190	49
Reegistros Publicos	480	124
Registro de Marca	600	155
Licencia de funcionamiento	160	41
Costo total	1,735	449

Elaboración propia

Interpretación.

Se puede observar los detalles referentes a la inversión en activos intangibles requeridos para la operación del negocio de exportación, de harina de plátano, representan 1,735 soles, como se puede observar, siendo el de mayor significancia, es el correspondiente a el registro de marca, siendo muy importante para lograr el reconocimiento de nuestro producto en el mercado extranjero, y brindar una identificación del mismo, en el comercio exterior.

Capital de Trabajo

Tabla 38

Capital de Trabajo

Concepto	Costo anual S/.	Costo anual \$
Costo de fabricacion	306,720	79,461
Costo de personal	55,652	14,418
Material indirecto	358	93
Gastos fijos	27,840	7,212
Costo de exportacion	67,484	17,483
Costos administrativos	486	126
Total	458,540	118,793

Elaboración propia

Dentro de esta matriz se observan los detalles referentes al capital de trabajo que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto de exportación, siendo los costos de materia prima los más significativos y además los más importantes dentro del producto final y los que garantizan la calidad del mismo.

Estado de resultados.

Llamado también estado de pérdidas y ganancias es la estructura que nos muestra las operaciones o resultados de las operaciones de la puesta en marcha del negocio o de las operaciones que realiza la gestión en la operación del negocio, y determina si este fue positivo y generó ganancias o fue negativo y generó pérdidas.

Tabla 24.

Estado de resultados

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	729,540	729,540	729,540	729,540	729,540
- Costo del servicio	360,614	360,614	360,614	360,614	360,614
UTILIDAD BRUTA	368,926	368,926	368,926	368,926	368,926
- GASTOS DE OPERACIÓN	67,154	67,154	67,154	67,154	67,154
Gastos de venta	0	0	0	0	0
Gastos administrativos	67,154	67,154	67,154	67,154	67,154
- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.	2,018	2,018	2,018	2,018	2,018
UTILIDAD OPERATIVA	299,754	299,754	299,754	299,754	299,754
- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	41,451	34,894	27,566	19,377	10,226
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	258,303	264,860	272,188	280,376	289,527
- Impuesto a la renta (30%)	77,491	79,458	81,656	84,113	86,858
UTILIDAD NETA	180,812	185,402	190,531	196,264	202,669

Elaboración propia.

Análisis.

Mediante los cálculos realizados, se puede determinar mediante esta tabla que los costos de ventas del proyecto son de s/ 360,614 soles, por un total de 3 toneladas, de harina de Plátano, lo que resulta por comercializar o exportar, 3000 kilos de producto, con una frecuencia de 12 veces al año, un costo variable por unidad de s/ 10.017 soles, es decir en dólares es de s/ 2.59 dólares, lo que nos da un margen muy competitivo, frente al precio de la competencia local e internacional

Financiamiento

En esta matriz se detalla de qué manera la inversión total será financiada para este proyecto se espera aportar con capital propio el 25 % de la inversión total y el otro 75% será mediante financiamiento bancario.

Tabla 40

Financiamiento

Fuente de inversion	Participacion	Aporte S/.	Aporte \$
Capital propio	25%	117,591.35	30,464.08
Financiamiento bancario	75%	352,774.05	91,392.24
Total		470,365.40	121,856.32

Elaboración propia

- **VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.**

Todo proyecto debe presentar su respectiva evaluación económica y financiera esta muestra si el mismo genera beneficios sobre la inversión a realizar que permitan determinar la viabilidad o no viabilidad del mismo de ser el resultado favorable mediante los instrumentos de evaluación pertinentes se recomendará la ejecución o no del mismo.

14.1 Estructura de costos del proyecto.

Costos del proyecto

En esta matriz se detallan, de manera precisa y explícita, los costos que genera la elaboración del proyecto de exportación a realizar

Tabla 25

Costos Explícitos

	1	2	3	4	5
I. COSTO DEL SERVICIO	360,614	360,614	360,614	360,614	360,614
I.1 COSTOS DIRECTOS	270,340	270,340	270,340	270,340	270,340
I.1.1 Material directo	256,320	256,320	256,320	256,320	256,320
I.1.2 Mano de obra directa	14,020	14,020	14,020	14,020	14,020
I.2 COSTOS INDIRECTOS	90,274	90,274	90,274	90,274	90,274
I.2.1 Materiales indirectos	358	358	358	358	358
I.2.2 Mano de obra indirecta	22,432	22,432	22,432	22,432	22,432
I.2.3 Otros costos indirectos (de exportación)	67,484	67,484	67,484	67,484	67,484
II. GASTOS DE OPERACIÓN	67,154	67,154	67,154	67,154	67,154
II.1 GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0
II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	67,154	67,154	67,154	67,154	67,154
II.2.1. Gastos de personal administrativo	19,628	19,628	19,628	19,628	19,628
II.2.2. Gastos de material de oficina	486	486	486	486	486
Otros gastos	47,040	47,040	47,040	47,040	47,040
III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.	2,018	2,018	2,018	2,018	2,018
IV. GASTOS FINANCIEROS	97,258	97,258	97,258	97,258	97,258
IV.1 Interés préstamo y amortización	97,258	97,258	97,258	97,258	97,258
IV.2 Mantenimiento y comisiones	0	0	0	0	0
Total egresos	527,044	527,044	527,044	527,044	527,044

Elaboración propia

14.2 Evaluación económica y financiera

Se realiza mediante los indicadores pertinentes de brindar información acerca del flujo del proyecto, los indicadores más cuando se trata de realizar la evaluación de un proyecto de inversión, son el VAN y la TIR, además de existir otros de gran importancia, sin embargo, los más

conocidos y de mayor uso, son los que mencionamos y utilizaremos para la evaluación de nuestro proyecto de exportación.

EI VAN

Cuyas siglas significa, valor actual neto es el resultado, de traer los flujos futuros esperado mediante el proyecto de inversión al periodo inicial de inversión para una vez teniendo los valores en un mismo horizonte temporal, o en un mismo tiempo, poder restarlo de la inversión inicial y ver

si existe una ganancia generada por esta inversión, de esta manera para nuestro proyecto se ha procedido a realizar los cálculos en Excel y se ha obtenido la información presentada en la siguiente tabla.

LA TIR

determina la rentabilidad que generan los flujos respecto al monto de inversión, mide la rentabilidad de los flujos frente a la inversión inicial.

Tabla 42

Evaluación económica y financiera

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		729,540.00	729,540.00	729,540.00	729,540.00	729,540.00
Ingresos por ventas		729,540.00	729,540.00	729,540.00	729,540.00	729,540.00
II. EGRESOS		505,259.19	507,226.38	509,424.71	511,881.34	514,626.62
II.1 Inversion total	470,365.40					
II.2 Costos del servicio		360,614.40	360,614.40	360,614.40	360,614.40	360,614.40
II.3 Gastos de operación		67,154.00	67,154.00	67,154.00	67,154.00	67,154.00
II.4 Impuesto a la renta		77,490.79	79,457.98	81,656.31	84,112.94	86,858.22
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-470,365.40	224,280.81	222,313.62	220,115.29	217,658.66	214,913.38
VAN	364,740.48					
TIR	37.45%					
TKO	10.00%					
Prestamo	352,774.05					
Servicio de deuda		84,822.30	86,789.48	88,987.81	91,444.44	94,189.73
Amortizacion		55,806.63	62,363.91	69,691.67	77,880.44	87,031.39
Interes		41,450.95	34,893.67	27,565.91	19,377.14	10,226.19
Escudo Tributario		12,435.29	10,468.10	8,269.77	5,813.14	3,067.86
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-117,591.35	139,458.51	135,524.14	131,127.48	126,214.22	120,723.65
VANF	365,001.0					
TIRF	113.22%					
WACC	11%					

Fuente: Elaboración Propia.

Análisis

Mediante la tabla proporcionada se puede determinar que el proyecto presenta un VAN positivo, lo que determina que el proyecto realizado, desde el análisis económico es viable y representa una ganancia para el inversionista, que para la evaluación económica representa un monto de s/ 364,740 soles y una TIR, de 37.45 %, podemos señalar que la inversión en este proyecto genera una rentabilidad de un 37.45 % para el inversionista, por cada sol que este compromete en esta inversión y por ser la TIR, mayor

al costo promedio ponderado del capital, esta cubre, los costos de la inversión a realizar.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Adamodaran (enero del 2020). *Data Current:Germany*. Recuperado de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html

ADEX. (15 de JULIO de 2014). EXPORTACION AGROINDUSTRIAL EN LAMBAYEQUE GENERA \$114.4 MILLONES. ANDINA, AGENCIA PERUANA DE NOTICIAS.

Chase, Jacobs, y Aquilano (2009), Administración de operaciones. Producción y cadena de suministros. D.F.: Mc Graw Hill. México.

DIGESA. (2015). Dirección general de salud ambiental. Obtenido de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=67873864-11EE-41FE-9297-F4C5790321C8.PDF>

EAE Business School (2014), Logística interna en el negocio. Retos en Supply Chain: <http://retosoperaciones-logistica.eae.es/logistica-interna-en-el-negocio-tu-fuente-de-ventajacompetitva>. EEUU.

Giráldez (2018), Ficha técnica de producto. <https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/>, España.

Mascontainer (2021), Contenedorización: qué es, origen, proceso y beneficios <https://www.e-comex.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios-2/>. España.

Mincetur. (2013). *el abc del comercio exterior guía práctica del exportador volumen iii*. lima, Perú: ministerio de comercio exterior y turismo.

Ministerio de comercio exterior y turismo. (2018). *acuerdos comerciales del Perú*. obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=70&itemid=93

Minagri, Gobierno Regional de Lambayeque. (2008). *Google Chrome*. Obtenido de Googl Chrome: http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/conocenos/transparencia/planes_estrategicos_regionales/lambayeque.pdf

Mincetur. (2008). *Google Chrome*. Obtenido de Google Chrome: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Cadenas_Productivas%2020080912.pdf

PROMPERU (2014) ¿Cómo elaborar un Plan de Negocio De Exportación? Parte 1 PROGRAMA PLANEX. Bullón-Departamento de Programas y Proyecto Multisectoriales -- marzo de 2014 Recuperado de: <http://www.authorstream.com/Presentation/aSGuest7500-125733-exposicion-limones-lemony-expo-education-ppt-powerpoint>

Prida y Gutiérrez (1996), *Logística de Aprovisionamientos*. El cambio en las relaciones proveedor-cliente, un nuevo desafío para la empresa del siglo XXI. Mc Graw Hill, Madrid.

Oficina de estudios estadísticos, Perfil de Alemania, recuperado de <https://www.EXPOR%20A%20ALEMANIA/OEE-NP-Perfil-Alemania-27oct2022.pdf>

Rodríguez y Rojas (2015). *Análisis de la producción y comercialización del banano, su aceptación y evolución frente al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/11337/1019069686-2015.pdf>. Colombia.

SUNAT (s.f). Tipo de cambio. Recuperado de <https://e-consulta.sunat.gob.pe/cl-at-ittipcam/tcS01Alias>

SIICEX. (2015). SISTEMA INTEGRADO DE INFORMACION DE COMERCIO EXTEIOR. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=393.38700

Trade Map. (2015). *Trade Map*. Obtenido de Trade map: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Trading consult. (2009). *Google Chrome*. Obtenido de Google Chrome: <http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/5.pdf>