



OPORTUNIDADES PARA EL BANANO ORGÁNICO CON VALOR AGREGADO

Sistematización del Estudio de Mercado
Internacional de Nuevos Productos
Derivados de Banano Orgánico y
Banano Orgánico Fresco

Créditos

La sistematización, impresión y publicación del presente documento ha sido financiada por el CITE AGROPECUARIO CEDEPAS Norte, elaborada sobre la base del “Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Banano Orgánico Fresco”, por encargo de la Cooperativa APBOSMAM, CEDEPAS Norte y el Programa SeCompetitivo de la Cooperación Suiza - SECO a la consultora ON GLOBAL Market, en el marco de la alianza estratégica establecida entre el proyecto “Mejora de Capacidades en Innovación Tecnológica y Social de Empresas Asociativas y MIPyMEs del sector agroindustrial”, financiado por el Ministerio de la Producción y el proyecto “Innovación Agroindustrial de Banano Orgánico” en el marco del Programa SeCompetitivo de la Cooperación Suiza - SECO, facilitado por Helvetas Perú.

© CEDEPAS NORTE

Jr. Los corales N° 289 - Urb. Santa Inés - Trujillo

Teléfono: (51) 44 - 291651 / (51) 73 - 346287

E - mail: cedepas@cedepas.org.pe / cedepaspiura@cedepas.org.pe / kquinde@cedepas.org.pe

www.cedepas.org.pe

Ana Angulo Alva, **Directora General**

Segundo Obando Pintado, **Director CEDEPAS Norte – filial Piura**

Karlhos Quinde Rodríguez, **Gerente del Proyecto**

© Cooperación Suiza - SECO

Av. Salaverry 3240, San Isidro, Lima 27

Teléfono: (51-1) 264-0305

www.cooperacionsuiza.pe/seco

Alain Bühlmann, **Director de la Cooperación Suiza – SECO**

Mauricio Chiaravalli, **Co-Director de la Cooperación Suiza – SECO**

Romina Cruz, **Especialista en Comunicaciones**

© HELVETAS Perú – Programa SECOMPETITIVO

Av. Ricardo Palma N.º 857, Miraflores, Lima-Perú

Teléfonos: (51-1) 444-0401, (51-1) 444-0493, (51-1) 444-3802 anexo 106

Correo-e: peru@helvetas.org / www.helvetas.org/es/peru

Luis Rosa-Perez, **Director Nacional de SeCompetitivo**

Iván Mifflin B., **Coordinador de Cadenas de Valor**

Roberto Salazar, **Coordinador Regional de Piura**

Elaboración de Sistematización, edición y corrección de estilo

Javier Ernesto Gallo Olmos

Karlhos Marco Quinde Rodríguez

María del Carmen Juárez Navarro

Imágenes:

Archivo fotográfico Cedepas Norte

Esta publicación se realizó con apoyo del Ministerio de la Producción y el Programa SeCompetitivo de la Cooperación Suiza – SECO.

Se autoriza la reproducción total o parcial siempre y cuando se mencione la fuente. Distribución gratuita. Prohibida su venta.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2021-04479.

1a. edición – mayo 2021

Se terminó de imprimir en mayo del 2021 en:

PCM NEGOCIOS S.A.C.

Mza. Q Lote. 24

Urb. Los Pinos (2do Piso) La Libertad Trujillo.

Piura, abril de 2021



Contenido

Contenido	2
Presentación	3
Resumen Ejecutivo	4
1. Objetivos	6
2. Metodología de la Investigación	6
3. Análisis de la Cadena de Valor de Banano Orgánico Fresco	7
4. Análisis de la Cadena de Valor de Derivados de Banano Orgánico	11
5. Identificación y Justificación de los Productos y Mercados Seleccionados para Productos Derivados del Banano Orgánico	18
6. Análisis del Mercado Nacional e Internacional del Banano Orgánico Fresco y de los Derivados a partir de Banano Orgánico de Descarte	21
7. Análisis de Perfil de los Nuevos Países con Potencial de Demanda de Banano Orgánico Fresco	37
8. Análisis del Mercado Internacional del Banano Orgánico Fresco y de los Derivados Priorizados	45
9. Análisis de Precios y Oportunidades de Generar Margen de Contribución	50
10. Logística Internacional	55
11. Conclusiones y Recomendaciones	65

Presentación

La presente publicación denominada “Oportunidades para el Banano Orgánico con Valor Agregado – Sistematización del Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Banano Orgánico Fresco”, se realizó en el marco del proyecto “Innovación Agroindustrial de Banano Orgánico”, ejecutado por la Cooperativa Agraria APBOSMAM y el Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte – CEDEPAS Norte, en el marco del Programa SeCompetitivo de la Cooperación Suiza – Seco; en alianza con el CITE Agropecuario CEDEPAS Norte, quien ejecuta el proyecto “Mejora de Capacidades en Innovación Tecnológica y Social de Empresas Asociativas y Mipymes”.

El proyecto “Innovación Agroindustrial de Banano Orgánico”, tiene como objetivo la identificación y desarrollo de productos con valor agregado elaborados en base a banano orgánico, con altos niveles de demanda mundial, sobre la base de la identificación de mercados crecientes y sostenibles. A partir de ello, se ha dado inicio a una propuesta de implementación de actividades que posibiliten la producción y comercialización de productos procesados, elaborados a partir de la utilización de la merma de banano exportable, acordes con las características de calidad demandadas por los mercados identificados. Para ello, se cuenta con el apoyo y alianza de varios actores de la cadena (Empresa(s) maquiladora(s), instituciones financieras, empresas proveedoras de servicios y/o tecnología, instituciones públicas y/o privadas relacionadas al negocio, centros de investigación tecnológica – CITEs, entre otras). Esta propuesta de desarrollo productivo y comercial es liderada por la Cooperativa Agraria APBOSMAM y CEDEPAS Norte, con el soporte de los actores más representativos de la cadena y la participación de 15 organizaciones de pequeños productores de banano orgánico de la región Piura.

El proyecto “Mejora de Capacidades en Innovación Tecnológica y Social de Empresas Asociativas y Mipymes”, tiene por finalidad elevar el nivel de innovación tecnológica, productiva, empresarial y comercial de empresas asociativas y MiPymes del sector agroindustrial, para contribuir a mejorar su competitividad. Para el logro de las metas y objetivos planteados, se vienen implementando acciones orientadas a impulsar la innovación, transferencia tecnológica y la identificación de mercados sostenibles

para la comercialización de los productos de las empresas asociativas beneficiarias.

En el marco de los dos proyectos descritos, se desarrolló una investigación de mercado internacional, con la finalidad de identificar la demanda de productos agroindustriales derivados de banano orgánico y del banano orgánico fresco en los mercados internacionales y la tendencia en los próximos años. El estudio contiene información importante sobre el tamaño del mercado demandante, características de los principales mercados, potenciales clientes y sus exigencias, características de los productos requeridos en torno a calidad, presentación, tamaños, certificaciones, entre otros.

Esta investigación se constituye en una importante herramienta comercial, para lograr identificar productos con demanda de mercado, sobre los cuales se iniciará un proceso de acompañamiento y asistencia técnica que permita dar inicio a la operación agroindustrial. Asimismo, el estudio incluye un análisis de la demanda del banano orgánico fresco en los mercados internacionales y la tendencia en los próximos años, además de las actuales exigencias de estos mercados en torno a los productos frescos.

Esta alianza establecida entre el Programa SeCompetitivo de la Cooperación Suiza – Seco y el CITE Agropecuario CEDEPAS Norte, para fines del presente publicable, constituye un gran aporte a la cadena de banano orgánico, que permitirá identificar y promover la competitividad, rentabilidad y sostenibilidad futura del banano orgánico fresco y sus derivados; considerando que se trata de un producto de alta demanda mundial y que en la región Piura se concentra el 60% (9 927 ha) de la totalidad de hectáreas a nivel nacional y que en su gran mayoría es cultivado por pequeños agricultores, que poseen en el banano orgánico su única fuente de ingreso familiar.

Esta información además se constituye en la base fundamental para encaminar el trabajo de diversificación de la oferta agroindustrial sostenible, a través de la validación de alternativas de un emprendimiento agroindustrial, derivadas del banano orgánico.

Resumen Ejecutivo

El presente estudio de mercado tiene como principal objetivo desarrollar una investigación del mercado nacional e internacional del banano orgánico fresco (Variedades Cavendish Valery y Cavendish Williams) y derivados de banano orgánico que permita identificar, promover y validar estos productos, en perspectiva de fomentar su competitividad, rentabilidad y sostenibilidad futura.

El banano orgánico es un producto de alta demanda, siendo la fruta más importada a nivel mundial. A nivel nacional, se cuenta en promedio con 16 500 hectáreas certificadas como banano orgánico. Asimismo, la región Piura, como principal zona de producción de banano orgánico fresco, concentra el 60%, equivalente a 9927 hectáreas, de las cuales el 35.60% corresponden a 3 534 hectáreas de las 16 organizaciones bananeras interesadas en este proyecto. La mayor parte de la producción se exporta, con un promedio de 72 942 tm (período 2015 – 2019). En el año 2019 las organizaciones beneficiarias de este proyecto concentraron el 27,23% de las exportaciones de banano orgánico fresco. Cabe mencionar que dichas organizaciones cuentan con 3 838 tm anuales como oferta exportable disponible para ampliar la cartera comercial y dirigirse a un nuevo mercado potencial.

Esta cadena genera 2 tipos de banano orgánico de descarte: el de campo y el de proceso, que pueden ser aprovechables por la agroindustria para darle valor agregado. Las 16 socias beneficiarias del presente estudio generan aproximadamente 1043 tm mensuales de banano orgánico. Gran parte del descarte se vende en el mercado local y/o nacional y otra parte a la agroindustria, ya que posee una alta demanda en importantes mercados de Europa y Estados Unidos. Las exportaciones peruanas de derivados de banano orgánico han crecido 42,08% en valor

FOB y 31,31% en volumen entre 2017 y 2019, aunque los montos son aún muy bajos, comparados con Ecuador y Costa Rica.

Se identificaron y priorizaron cuatro derivados con demanda internacional: harina de banano orgánico, banano orgánico deshidratado, banano orgánico IQF (congelado rápido individual) y puré de banano orgánico. El atributo de orgánico puede generar una ventaja en el mercado. Dichos productos fueron analizados con base en criterios de priorización: la oferta tecnológica, la demanda mundial, las exportaciones peruanas por los puertos de Paita y Callao, el precio, el valor FOB a nivel nacional, las exportaciones ecuatorianas y las exportaciones costarricenses.

Se seleccionó a Suiza, Finlandia y Alemania, como destinos potenciales para la expansión de la exportación de banano orgánico fresco, mientras que Estados Unidos, Canadá, Francia, Alemania y Rusia como destinos potenciales para derivados. Cabe señalar que esta priorización no excluye la futura expansión a otros mercados.

La estrategia genérica propuesta considera iniciar la exportación a precios FOB y luego aplicar la estrategia de liderazgo en precios mediante la reducción de costos operativos que impacten en una mejor rentabilidad y, más importante aún, permitirá establecer una relación más directa con los retailers y distribuidores en el mercado de destino, quienes, en el caso de productos orgánicos, son más colaborativos y solidarios. La proyección del estudio estima un precio FOB (Paita) del banano fresco de USD 0.70 por kg. El mercado suizo puede tener un precio retail de USD 2,40 por kg.

En el caso de los derivados priorizados, se pudo establecer los siguientes precios sugeridos:

Producto	Presentación	Mercado	Precio retail
Harina de banano orgánico	Bolsa 396g.	Americano	USD 5,10
	Caja de cartón de 350g.	Europeo	USD 6,55
Banano orgánico deshidratado	Stand up de 113g.	Americano	USD 3,20
	Doy pack bilaminado de 150g.	Europeo	USD 3,25
Banano orgánico IQF	Stand up de 454g.	Americano	USD 2,05
	Bolsa de 1kg.	Europeo	USD 4,30
Puré de banano orgánico	Sachet de 113g.	Americano	USD 1,20
	Sachet de 120g.	Europeo	USD 1,25

¹ On Global Market. (2020) "Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco.

Todo este esfuerzo busca un impacto social en el productor, aumentando sus ingresos totales al otorgar valor añadido a aquel descarte que actualmente no tiene ningún precio de mercado o costo de oportunidad. Además, el retiro de parte del descarte favorecerá el precio del banano fresco en el mercado local, como ya está sucediendo debido a la exportación.

Este documento sintetiza un extenso análisis del mercado de banano orgánico y derivados a lo largo de la cadena productiva hasta el nivel retail, basados en información primaria recabada a nivel local e internacional, así como información secundaria disponible. Dado que la estadística para orgánicos es muy escasa, se utilizó la estadística de productos convencionales, como una aproximación válida.

Es importante mencionar que el presente documento publicable de síntesis ha sido elaborado teniendo como referencia el “Estudio de mercado internacional de nuevos productos derivados de banano orgánico y para línea de negocio banano orgánico fresco”, elaborado en el marco del proyecto “Desarrollo de Nueva Línea de Negocio Agroindustrial Innovadora en la Cadena de Banano Orgánico en la Región Piura”, financiado por la Cooperación Suiza, y se constituye en un esfuerzo colaborativo entre el CITE Agropecuario CEDEPAS Norte y el Proyecto “Desarrollo de Nueva Línea de Negocio Agroindustrial Innovadora en la Cadena de Banano Orgánico en la Región Piura”, quienes poseen 16 organizaciones beneficiarias del presente estudio.





Objetivos 1

Objetivo General

- ▶ Desarrollar un estudio de mercado nacional e internacional del banano orgánico fresco y de productos procesados en base a la fruta de descarte para identificar, promover y validar aquellos productos que tengan perspectivas de competitividad y sostenibilidad futura.

Objetivos Específicos

Realizar una investigación del mercado internacional de al menos 4 productos derivados de banano orgánico de descarte que cuenten con mercados crecientes, rentables, sostenibles y una oferta desarrollada.

Desarrollar una investigación de mercado de al menos tres países como mercados potenciales de destino para la comercialización de derivados de banano orgánico.

Metodología de la Investigación 2

- ▶ El diseño de este estudio es no experimental, basado en una investigación exploratoria, descriptiva y explicativa; además de cuantitativa y cualitativa, mediante el uso de fuentes primarias como las entrevistas y el método de observación para identificar las necesidades y/o problemas que se presentan en la cadena de valor de banano orgánico fresco y su agroindustria. Asimismo, se captó información de fuentes secundarias como las bases de datos de inteligencia competitiva para analizar oportunidades y tendencias a nivel mundial.

Guía Investigadora

- Interrogantes planteadas.
- Procesos de estructuración de la información.
- Preguntas a los diferentes actores de la cadena de valor.

Investigación Primaria

- Importadores y exportadores.
- Traders de Banano Orgánico y de derivados.
- Distribuidores/Supermarkets/Hypermarkets.
- Organizaciones de productores.
- Competencia internacional.
- Certificadoras.
- SENASA/DIGESA

Investigación Secundaria.

- Acceso a aduanas.
- Reportes de investigaciones privadas.
- Publicaciones como boletines, revistas e informes del sector.
- Noticias privadas y gubernamentales.
- Fuentes privadas de la consultora.

Validación con Expertos.

- Expertos externos validan la información recopilada
- Expertos in-house validan enfoques respecto a los mercados.

Triangulación de Datos

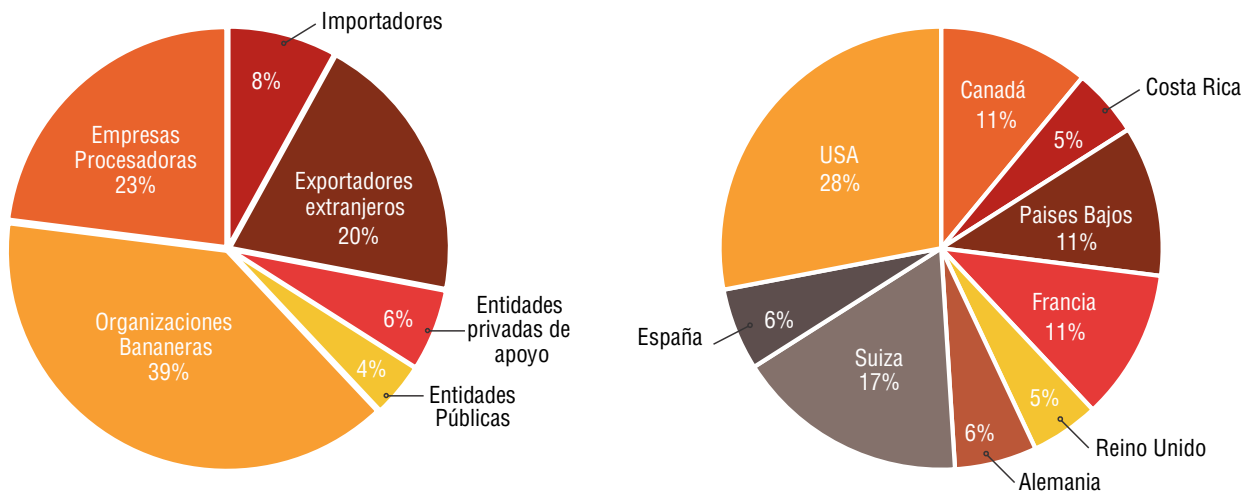
- Combinación de enfoques.
- Cruce de datos primarios con secundarios.

Redacción del Reporte de Investigación

- Conocimiento de los datos recopilados.
- Estructura de la investigación planteada.



GRÁFICO N° 1. ENTREVISTAS POR TIPO DE INSTITUCIÓN Y POR PAÍS



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Análisis de la Cadena de Valor de Banano Orgánico Fresco 3

3.1. Descripción del Producto

El banano orgánico exportado desde Piura es fundamentalmente de la variedad Cavendish Valery, que es un commodity (producto indiferenciado) pero con atributos adicionales que son sus certificados Orgánico, GlobalGap y Fairtrade. Es percibido como de similar calidad al de Ecuador que es el líder mundial en banano convencional y recientemente también en orgánico. Además, se le considera superior al banano colombiano y dominicano, que son los otros grandes competidores. Se exporta mayoritariamente en cajas de 18.14 kg (40 libras) y la presentación interior varía según los clientes. Perú solo exporta banano orgánico a diferencia de los competidores, que producen convencional y orgánico, por lo que corren el riesgo de contaminación cruzada.

El CODEX STANDARD FOR BANANAS (CODEX STAN 205-1997, AMD. 1-2005) describe al banano en general, no al banano orgánico en específico. Las certificaciones añaden atributos diferenciales al banano de Perú.

3.2. Partida Arancelaria

En el Perú se exporta el banano bajo la partida arancelaria 0803901100: Tipo «CAVENDISH VALERY», bajo la cual se registran las exportaciones de las organizaciones y/o empresas y los países de destino. Es muy difícil conocer las estadísticas de comercio orgánico en destino ya que la partida arancelaria en Europa no especifica banano orgánico, ni siquiera para efecto de las cuotas y aranceles impuestos al banano de Latinoamérica. Dado que Perú solo exporta orgánico, los datos locales son más exactos.

A diferencia de Perú, Ecuador sí tiene partida específica de banano orgánico fresco (0803901110). Por otra parte, en los países importadores encontramos que solo EE. UU. tiene una partida específica para banano orgánico fresco (0803900025).

3.3. Producción Nacional

La producción de banano orgánico en el Perú, es cultivada en su mayoría por pequeños agricultores, habiéndose convertido en una de las frutas de mayor producción y exportación del país. La principal zona de producción de banano orgánico se ubica en la Costa Norte del Perú, en el departamento de Piura por las condiciones climáticas favorables que tiene dicha región.

A nivel nacional existen en promedio 16 500 has de banano orgánico, de las cuales 9 500 has corresponden a la región Piura, representando el 57.58% de la superficie total del Perú.

² https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000



La producción se concentra principalmente en Sullana, Piura y el Alto Piura. Sullana es la zona bananera tradicional, pues se convirtió fácilmente en zona orgánica debido a factores preexistentes: limitaciones económicas de los productores, bajo costo de cultivo y, principalmente, la ausencia de Sigatoka Negra (ventaja competitiva) que

permitieron mantener los cultivos sin exposición a productos agroquímicos prohibidos durante muchos años.

En el cuadro a continuación se muestra el total de hectáreas y los rendimientos promedio de la región Piura en el 2019:

CUADRO N° 1. ÁREAS PRODUCTIVAS DE BANANO ORGÁNICO

PROVINCIA	SULLANA	PIURA	MORROPÓN	PAITA	AYABACA
Hectáreas	6727	1403	1303	726	58
Rendimiento (Tm/Has)	24 020 ,72	14 384 ,31	14 574 ,28	19 805 ,47	3 879 ,50

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Las organizaciones de pequeños productores beneficiarias del proyecto, se encuentran ubicadas en las provincias de Sullana, Piura y Morropón; quienes poseen un total de 3534 has (37.2% de la superficie regional), con un rendimiento promedio de 1350 cajas de 18.14 kg.³

banano orgánico, se ha constatado que además de Perú; Ecuador, Colombia, República Dominicana y México son grandes productores. Además de la información numérica, se ha obtenido suficiente información cualitativa y referencial para analizar el mercado.

3.4. Estadísticas de las Exportaciones Peruanas en Valor, Volumen y Precio

Las exportaciones de banano orgánico de Perú bordean los 160 millones de dólares, obteniéndose un precio FOB de USD 0.72 /kg, con una reciente tendencia a la baja, debido al gran crecimiento de la oferta de Ecuador, México y Colombia.

CUADRO N° 2. EXPORTACIONES PERUANAS DE BANANO ORGÁNICO

AÑO	VALOR FOB	TONELADAS	PRECIO FOB \$/KG
2017	147 068 304	200 796	0,732
2018	165 280 561	229 435	0,720

Fuente: Aduanas

3.5. Principales Países Exportadores del Producto en Valor y Cantidad

A través de las entrevistas a comerciantes y expertos internacionales, así como por las estadísticas de EE. UU. que es el único importador con partida arancelaria para

CUADRO N° 3. PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL 2019 (MILES US\$)

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN 2019
Mundo	12 831 146
Ecuador	3 185 474
Filipinas	1 930 383
Costa Rica	998 345
Colombia	870 675
Guatemala	841 768
Bélgica	760 014
Países Bajos	659 890
Perú	151 227
Los demás	3 433 370

Fuente: TradeMap

³ On Global Market. (2020) "Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco".



Asimismo, está comprobado que Perú fue el líder mundial en banano orgánico, pero ha sido desplazado por Ecuador. Expertos revelan que la calidad peruana es percibida en el mercado como buena. Por otro lado, la entrada al mercado de otros países basados en grandes empresas bananeras en vez de pequeños productores, afectará a la larga los precios internacionales.

Un análisis del mercado de banano orgánico fresco de EE.UU. (único mercado con el que se cuenta con información específica de aduanas con partida arancelaria propia) confirma el gran avance de Ecuador, México y Colombia, que duplican o triplican la cantidad de las exportaciones peruanas a ese país. Perú y República Dominicana orientan gran parte de su exportación de banano orgánico a Europa.

CUADRO N° 4. EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO A EE.UU.

PAÍS	2019 TONELADAS	2020 TONELADAS
Ecuador	205 603	236 988
México	91 548	130 536
Colombia	81 213	86 602
Perú	80 807	72 835

Fuente: The United States International Trade Commission - USITC

Este estancamiento de las exportaciones de Perú respecto a otros países se debe a la falta de competitividad de muchas organizaciones de pequeños productores (principales exportadores de banano orgánico), que cuentan con una productividad muy baja (1400 cajas por hectárea al año en promedio), que no ha permitido avanzar

al ritmo de crecimiento de la competencia. Por ahora es de gran apoyo la ayuda europea que ofrece precios especiales a las asociaciones.

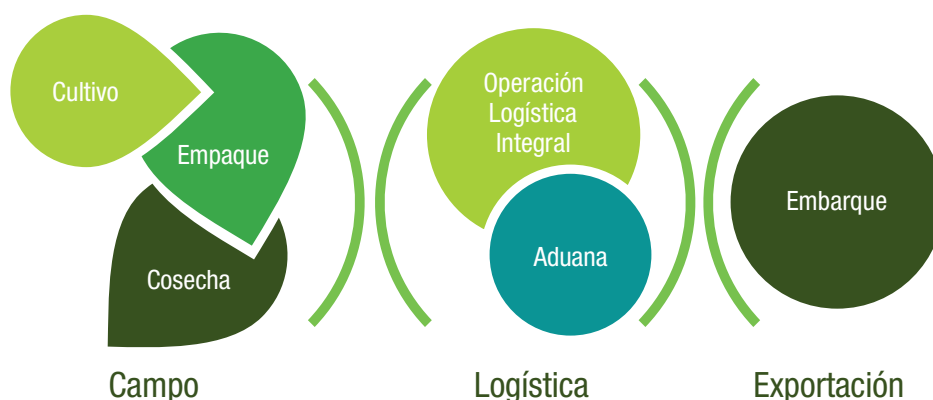
El apoyo de ONGs y negocios tipo Fairtrade que pagan un precio fijo y atractivo (más un dólar adicional por caja), ha favorecido a estas asociaciones para generar utilidades y bienestar social. Sin embargo, la sostenibilidad estratégica está en riesgo por la entrada al mercado de grandes empresas con productividades de 2500 o más cajas/ha/año, tanto en Perú como en los países competidores. Esta presión de la oferta hará que los precios caigan si la demanda no crece. El banano orgánico es la fruta orgánica más barata del mercado orgánico de EE.UU. y la más consumida. El uso del descarte, dándole valor añadido, ayudará a la economía de los productores y al logro de la meta global de reducción del desperdicio de alimentos.

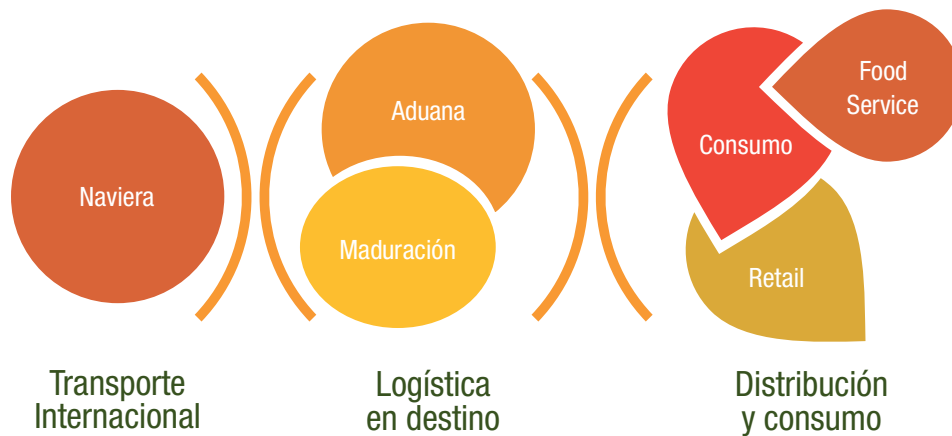
3.6. Principales Canales Logísticos para las Exportaciones Peruanas del Producto

La cadena logística del banano tiene un componente nacional que consiste en la producción orgánica, cosecha, empaque y embarque en contenedores, los cuales se reservan en depósitos que se ubican en el puerto, a la espera de pedidos de los exportadores. Paita es un puerto exportador que recibe contenedores vacíos que se almacenan esperando la exportación, lo que encarece en un 25% los costos de logística interna. El contenedor se llena en los centros de paletizado de las organizaciones y luego se traslada hacia el puerto para su embarque al mercado de destino.

En destino, el producto es desaduanado. En el caso de Europa se debe pagar un arancel (impuesto a las llamadas “dólar bananas”), lo que grava a las bananas producidas en la zona de influencia del dólar, específicamente Sudamérica, donde dominan empresas norteamericanas.

GRÁFICO N°2. Flujo logístico del banano desde el campo al consumidor





Elaboración propia

El banano en destino pasa a cámaras de regulación de la maduración para que el producto llegue a su destino final con el grado adecuado de madurez para su consumo doméstico o en el food service: colegios, hoteles, restaurantes, cárceles, catering, etc.

Una ventaja logística del banano orgánico, especialmente en Piura, es su cercanía al puerto de Paita (entre 30 a 120 kilómetros), lo que genera ahorros de costos logísticos, si se compara, por ejemplo, con el café orgánico que proviene del interior del país.

3.7. Principales Empresas Exportadoras Peruanas

La exportación de banano tuvo un gran desarrollo cuando la empresa DOLE, organizó a finales de los noventa una cadena agroexportadora con su intermediario SERAGROL, considerando miles de productores de pequeña escala, bajo un modelo inclusivo de cocreación de valor. El caso del desarrollo de Sullana iniciado por DOLE hace más de 20 años, es un modelo inclusivo de apoyo e integración y muestra cómo productores de pequeña escala pueden competir en los mercados mundiales. Ahora es tiempo de luchar por la sostenibilidad estratégica.

En base a esta experiencia, llegaron luego a la zona otros grandes operadores de banano. Al principio, las empresas solo exportaban bananos. Posteriormente, las cooperativas y asociaciones con apoyo de varios actores: Instituciones públicas, instituciones privadas, la Iglesia, algunas empresas importadoras, entre otros; iniciaron la exportación directa, lo que propició una mayor participación de las organizaciones.

En el cuadro a continuación se muestra los principales exportadores peruanos de banano en el 2020:

CUADRO N° 5. PRINCIPALES EXPORTADORES PERUANOS DE BANANO ORGÁNICO 2020

EXPORTADORA	TOTAL FOB US\$	PESO NETO KG
Pronatur S.A.C	4 204 465.34	5 385 620.88
Agronegocios Los Ángeles S.A.C.	3 708 109.66	5 701 039.20
Cooperativa Agraria APPBOSA	2 619 782.03	3 692 416.60
Banánica S.A.C.	2 388 227.98	3 507 325.96
Cooperativa Agraria APBOSMAM	2 066 641.60	2 992 802.40
Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo	1 781 097.00	2 550 814.00
Capebosan - Jíbito	1 779 989.00	2 444 481.96
Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira	1 632 164.00	2 262 575.20
Central Piurana de Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico	1 329 621.00	1 881 081.74
Cooperativa Agraria APBOSA	1 121 923.60	1 676 136.00
Otras empresas	22 025 43.00	32 430 453.69

Fuente: Aduanas



Las exportaciones de banano orgánico están des-concentradas, lo que genera ineficiencias de costos en muchas pequeñas empresas exportadoras. En el 2020 se detectaron 62 diferentes exportadores.

Análisis de la Cadena de Valor de Derivados de Banano Orgánico 4

4.1. Descripción de los Principales Productos

En este punto se buscará definir los productos para el consumo (final o intermedio), en base a la aplicación de algunas tecnologías específicas para el procesamiento o transformación del banano orgánico de descarte. Al no encontrar normas específicas, las siguientes definiciones se han elaborado en base a la adaptación de algunas normas técnicas como el Codex Alimentarius y fichas técnicas de productos derivados.

Descripción de los Principales Productos

En este punto se buscará definir los productos para el consumo (final o intermedio), en base a la aplicación de algunas tecnologías específicas para el procesamiento o transformación del banano orgánico de descarte. Al no encontrar normas específicas, las siguientes definiciones se han elaborado en base a la adaptación de algunas normas técnicas como el Codex Alimentarius y fichas técnicas de productos derivados.

Banano Orgánico IQF:

IQF significa congelación rápida individual. Es un método de congelación común en la industria de servicios de alimentos y consiste en congelar piezas individuales de alimentos (en este caso, bananas orgánicas) por separado de las otras piezas a temperaturas extremadamente bajas. IQF también se conoce como congelación instantánea, congelación rápida o súper congelación. Algunos de los beneficios son la mejor calidad del producto final, en comparación con la congelación del hogar, y poder

descongelar solo la cantidad necesaria cada vez.

La razón por la cual los alimentos se degradan cuando se congelan, es porque los grandes cristales de hielo dañan las fibras de los alimentos, haciéndolos flácidos y secos. Los cristales de hielo exprimen las fibras, forzando el contenido de agua de los alimentos fuera de las paredes celulares rotas. La congelación rápida de los alimentos produce cristales de hielo que son pequeños y, por lo tanto, no causan daños a las fibras de los alimentos.

Puré de banano orgánico:

La FAO define los purés como el producto no fermentado (pero fermentable) obtenido al tamizar la parte comestible de la fruta entera o pelada sin quitar el jugo. El fruto debe ser sano, adecuadamente maduro y fresco o conservado por medios físicos o por tratamiento aplicado de conformidad con las disposiciones de la Comisión del Codex Alimentarius. El puré de frutas concentrado se puede obtener mediante la eliminación física del agua del puré de frutas.

El puré de banano orgánico es un producto elaborado a partir del banano por medio de la trituración y homogeneización de la pulpa. La materia prima debe ser fresca, madura y sin indicios de fermentación y debe estar libre de químicos y fungicidas. El puré se envasa al vacío en recipientes adecuados luego de un tratamiento térmico para reducir la carga microbiana.

Banano Orgánico Deshidratado:

A las frutas secas se les elimina el agua para inhibir el crecimiento de microorganismos. También reduce el peso y el volumen de los alimentos, lo que reduce los costos de transporte y almacenamiento.

Los bananos tienen un bajo nivel de acidez y se vuelven marrones muy rápidamente después de pelarlos y cortarlos, por lo que, para evitar esto, deben sumergirse en agua que contenga metabisulfito de sodio (400 partes por millón de dióxido de azufre) inmediatamente después de pelarlos.

El grosor recomendado para las bananas es de 5 mm, y solo se deben usar cuchillos de acero inoxidable para pelar y picar la fruta, debido a que otros metales decolorarán la pulpa de la fruta.



4.2.Partida Arancelaria de los Principales Productos Procesados

En Perú no existe una partida arancelaria específica para harina de banano orgánico, ni puré, etc. Existe una partida para harina de banano y plátano en general: 1106301000.

En el análisis de Bills of Lading de embarques que llegan a diferentes puertos del mundo obtenido de consultoras internacionales, se observa en la sección descripción de los productos, algunas palabras claves referentes a los productos incluidos en este estudio. El cuadro siguiente describe la importancia relativa de los derivados a nivel mundial.

CUADRO N° 6. COMERCIO INTERNACIONAL DE ALGUNAS PARTIDAS ARANCELARIAS RELEVANTES

PRODUCTO	2017	2018
0803.90 Banano deshidratado	14 396 686	14 985 324
2008.99 Chips de banano	1 833 629	2 000 829
0811.90 Banano IQF	1 328 452	1 380 905
2007.99 Puré de banano	1 329 8181	1 350 282
2009.89 Concentrado de jugo de banano	137 957	1 223 422

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

4.3.Producción Nacional de Derivados de Banano

En Piura existe una capacidad instalada para brindar el servicio de maquila para la elaboración de derivados de banano: harina, IQF, puré y deshidratado. Esto constituye una importante ventaja para el sector, ya que hay empresas con capacidad de procesar estos productos y que están interesadas en dar servicio a terceros. Algunas empresas procesadoras ofrecen brindar el servicio exclusivo de maquila, aplicando tarifas solo para esta etapa del proceso productivo; condición que beneficiaría significativamente a los interesados que podrían ahorrar grandes montos en el corto plazo, ya que no tendrían necesidad de invertir para la instalación de sus propias plantas procesadoras. Con estas plantas se podría negociar en base a costos marginales de procesamiento.

Control Unión – una de las principales certificadoras de producción orgánica– indica que para vender productos derivados con certificado orgánico será necesario que las plantas que brindan el servicio de maquila cuenten con certificación orgánica. Adicionalmente, cada producto (harina, IQF, deshidratado y puré) deberá, obtener su propio certificado. Tanto en campo como en fábrica, la norma orgánica básicamente convalida como orgánico a todo producto y proceso en el que solo se usan los ingredientes permitidos especificados en la norma 889/2008.



CUADRO N° 7. LISTADO DE POTENCIALES PLANTAS PROCESADORAS DE DERIVADOS DE BANANO EN PIURA, QUE PROPORCIONARÍAN SERVICIO DE MAQUILA.

N°	CLASE DE EMPRESA	NOMBRE	UBICACIÓN (DISTRITO / PROV.)	PRODUCTO		CAPACIDAD PRODUCTIVA X DÍA	CAPACIDAD MENSUAL X MES	CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD RESTANTE	PUEDA DAR EL SERVICIO DE MAQUILA
				FORMATO	PRESENTACIÓN					
1	Exportadora	Maquinarias y Frutas de Exportación EIRL	Piura	Banano deshidratado	En bolsas a granel	10 tm/día	260 tm/mes	40%	60%	Sí
2	Exportadora	Cooperativa Agraria Ecológica y Solidaria CAES Piura	Montero	Harina de banano orgánico	Doy Pack PE 500 g en cajas de 8 kg	Es relativo	3 tm/mes	100%	0	NO
3	Exportadora (HACCP)	Procesos Agroindustriales SAC	Piura	Harina de banano verde integral Harina	No dio detalles No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
4	No exportadora (HACCP)	Agroindustrias Santa Isabel EIRL	Piura	Banano deshidratado en rodajas Harina de banano orgánico	En bolsas bilaminadas por 30 g En sacos a granel	0.5 tm banano deshidratado/día 1- 3 tm Harina de banano/día	10 tm/mes 20 - 78 tm/mes	25% 25%	75% 75%	Sí
5	Exportadora	Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos Apromalpi Ltda	Morropón	Mango deshidratado en rodajas. Banano deshidratado	No dio detalles	20 - 25 tm de mango deshidratado/día	400 - 440 tm/mes	No dio detalles	No dio detalles	Sí
6	Exportadora	Cuzco Organicos SAC	Tambogrande	Banano orgánico deshidratado entero	Bolsas de PE de 24 lb (10.90 kg) en cajas de cartón	160 tm/día	4160 tm/mes	45%	55%	NO DEFINE
7	No exportadora (HACCP)	Industrias Las Tablas SAC	Piura	Harina de banano	250g (Bolsa BOPP)	1 tm de harina de banano/día	26 tm/mes	50%	50%	Sí
8	No exportadora (HACCP)	Molinera del Norte EIRL	Piura	Harina de cereales y harina de banano	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
9	No exportadora (HACCP)	Inversiones Hellen Mabel Molineras y Procesadores SRL	Piura	Harina de banano y otras harinas	A granel en sacos	1.9 tm de harina de banano/día	40 - 50 tm/mes	20%	80%	Sí
10	No exporta	Fabrica Perú SAC	Piura	Harinas de cereales y banano	A granel en sacos	No dio detalles	No dio detalles	No dio	No dio	NO
11	No cuenta HACCP	Corporación Agroindustrial SRL	Piura	Harina de banano	No dio detalles	3 tm de harina de banano/día	75 tm/mes	No dio detalles	No dio detalles	Sí



N°	CLASE DE EMPRESA	NOMBRE	UBICACIÓN (DISTRITO / PROV.)	PRODUCTO		CAPACIDAD PRODUCTIVA X DÍA	CAPACIDAD MENSUAL X MES	CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD RESTANTE	PUEDA DAR EL SERVICIO DE MAQUILA
				FORMATO	PRESENTACIÓN					
12	Exportadora (HACCP)	El Álamo Export S.A.C.	Piura	Base de bebidas	No dio detalles	3 tm de producto terminado/día	78 tm/mes	60%	40%	NO
13	Exportadora	Solimar Industria EIRL	Sullana	Puré de banano orgánico	Tambores de 200 kg	4.2 tm de producto terminado/día	100 tm/mes	No dio detalles	No dio detalles	
				Banano congelado IQF	Bolsas PE de 10 kg en cajas de cartón	10 tm de producto terminado/día	40 tm/mes	No dio detalles	No dio detalles	Sí
14	Exportadora	Agromar Industrial SA	Sullana	Banano congelado IQF, pulpa congelada de banano	Bolsas Doy Pack de 10 kg en bolsas PE Cristal de 30 kg	24 tm de banano IQF/día	480 tm/mes	No dio detalles	No dio detalles	Sí
				Puré de banano orgánico	Tambores de 200 kg	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
15	Exportadora	Pulpas y Procesados del Agro SA - PULPAGRO	Sullana	Puré de mango aséptico, puré de maracuyá aséptico	Tambores de 200 L	No dio detalles	No dio detalles	100%	0%	Sí
				Mango IQF congelado, pulpa congelada de banano	No dio detalles	8 tm de producto terminado/día	160 tm de producto terminado/mes	100%	0%	Sí
16	Exportadora	Frutos del Perú SA FRUPESA	Sullana	Puré de banano orgánico	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
17	Exportadora	Agro Frutos Trading SA	Tambogrande	Congelado y congelado de mango IQF	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
18	Exportadora (HACCP)	Sunshine Export SAC	Tambogrande	Mango y palta IQF	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO
19	Exportadora	Dominus SAC	Tambogrande	Mango y Palta IQF	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	No dio detalles	NO



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



El cuadro anterior muestra que en Piura hay un clúster agroexportador, que genera las economías de escala, scope y externas, que facilitan el desarrollo de la exportación de los productos estudiados.

El clúster agroexportador de Piura que incluye además al mango, uva, palta, café e hidrobiológicos, cuenta con una eficiente serie de servicios e insumos a precios competitivos (cajas, operación logística, navieras, frecuencia de naves, financieros, etc.) y gran experiencia en procesamiento de productos de exportación, lo que facilita y promueve su desarrollo.

4.4. Estadísticas de las Exportaciones Peruanas de Derivados de Banano Orgánico en Valor, Volumen y Precio

En Perú existe registro de exportaciones de harina de bananos y plátano; pero no especifica los volúmenes de harina de banano y/o de plátano, además no señala si posee la condición orgánica. La partida general de estas harinas en Perú es la 1106301000. Además, se debe tomar en cuenta que según los analistas (SIICEX) basados en datos de Promperú, esta partida incluye también exportaciones de otras harinas.

Según datos de aduanas de 2020, Perú exportó estas harinas por un valor de 332,962 dólares, dirigidos principalmente a EE.UU., Australia y Holanda. Esta información nos da una idea del tamaño del mercado actual. Sin embargo, debemos analizar también a los grandes países exportadores de banano y derivados para detectar oportunidades:

CUADRO N° 8. EXPORTACIONES PERUANAS DE HARINAS 2020

Destino	Monto FOB USD
EE.UU.	205 238
Australia	63 960
Holanda	43 314
Canadá	15 153
Alemania	1815

Fuente: Aduanas

En relación a las exportaciones peruanas de puré, en el 2020 Perú exportó este producto por un valor de 463.97 miles de dólares, dirigidas principalmente a los mercados de Ecuador y Países Bajos.

CUADRO N° 9. EXPORTACIONES PERUANAS DE PURÉ 2020

Destino	FOB-20 (miles US\$)
Ecuador	267.41
Países Bajos	178.49
Chile	14.52
Colombia	2.65
Estados Unidos	0.60
República Dominicana	0.29
Japón	0.01

Fuente: SIICEX

En cuanto a las exportaciones peruanas de deshidratados, los principales mercados de destino son México y Estados Unidos. En el 2020 se exportó 341.96 miles de dólares.

CUADRO N° 10. EXPORTACIONES PERUANAS DE DESHIDRATADOS EN 2020

Destino	FOB-20 (miles US\$)
México	324.78
Estados Unidos	17.18

Fuente: SIICEX

Las exportaciones peruanas de IQF bordearon los 101,778 miles de dólares, siendo el mercado principal Estados Unidos.

CUADRO N°11. EXPORTACIONES PERUANAS DE IQF EN 2020

Mercado	FOB-20 (miles US\$)
Estados Unidos	26 967.94
Reino Unido	10 548.07
Países Bajos	8561.52



Japón	7612.07
Bélgica	6557.28
Alemania	6231.59
Canadá	6121.25
Suecia	5055.03
Francia	4395.14
Otros países (31)	19 728.2

Fuente: SIICEX

4.5. Principales Países Exportadores de Productos Derivados en Valor y Cantidad

Ecuador es el principal productor de bananos en el mundo y EE.UU. es el principal destino, tanto de orgánico como convencional, así como de derivados de banano convencional. Ambos países tienen estadísticas para las partidas arancelarias específicas de deshidratado y purés de banano, aunque no hay datos para orgánicos. Sin embargo, estos dan una buena idea de la magnitud del mercado. Es posible que el deshidratado y las harinas estén incluidos en la misma partida.

El análisis de bases de datos de comercio internacional de derivados de banano agrupados a nivel de partida arancelaria de seis dígitos muestra una gran variedad de productos derivados del banano, destacando el banano deshidratado que podría referirse principalmente a harina. En el cuadro siguiente se puede apreciar un análisis del mercado de EE.UU. uno de los principales destinos de las exportaciones de derivados de banano orgánico de Ecuador, el líder mundial. Con estas cifras podemos tener una aproximación de la magnitud de estos mercados.

CUADRO N° 12. IMPORTACIONES DE “BANANO DESHIDRATADO” EN EE.UU. PARTIDA 11063020

PAÍS	TM HARINA	CIF EE.UU USD/kg
Ecuador	198	2,99
Colombia	79	4,45
Perú	47	3,79
India	22	4,81

Fuente: The United States International Trade Commission-USITC

En el cuadro siguiente se puede apreciar un análisis del mercado de puré en EE.UU., en el cual se ve que Costa Rica domina el mercado, lo que podría estar relacionado con su condición de ser el principal proveedor mundial de puré como insumo de papillas para bebés marca Gerber. Esta información nos acerca al reconocimiento de la magnitud de este mercado.

CUADRO N° 13. IMPORTACIONES DE PURÉ DE BANANO EN EE.UU. PARTIDA 20089913

PAÍS	TM PURÉ	CIF EE.UU USD/KG
Costa Rica	21 918	0,67
Guatemala	4654	0,51
Ecuador	3810	0,98
México	47	1,86

Fuente: The United States International Trade Commission-USITC

Aunque las estadísticas de EE.UU. muestran un puré de Suiza de USD 13 por kilo, y otro de USD 3.69 por kilo de origen francés, se asume que estos deben ser productos de reconocidas marcas mundiales y presentaciones para consumo de bebés y no en envases industriales.

Las estadísticas ecuatorianas de las exportaciones totales de derivados del banano convencional muestran que el puré es un mercado muy grande en cuanto a volumen de exportaciones; pero de bajo precio. Probablemente, este bajo precio, se debe a que se vende como materia prima, es decir, un insumo para productos terminados que recibe procesos de manufactura adicionales en los países de destino, hasta convertirlo en productos aptos para ser vendidos en supermercados o presentaciones para el food service. Asimismo, se puede apreciar un crecimiento en cuanto a harinas y un mercado estable para purés.

CUADRO N°14. EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE HARINA Y PURÉ, CANTIDAD Y PRECIO

AÑO	TM HARINA	FOB USD/KG	TM PURÉ	FOB USD/KG
2017	1593	1,66	85 926	0,56
2018	2273	2,14	87 738	0,56
2019	2346	1,82	87 091	0,56
2010	2755	1,96	84 958	0,56

Fuente Aduanas Ecuador

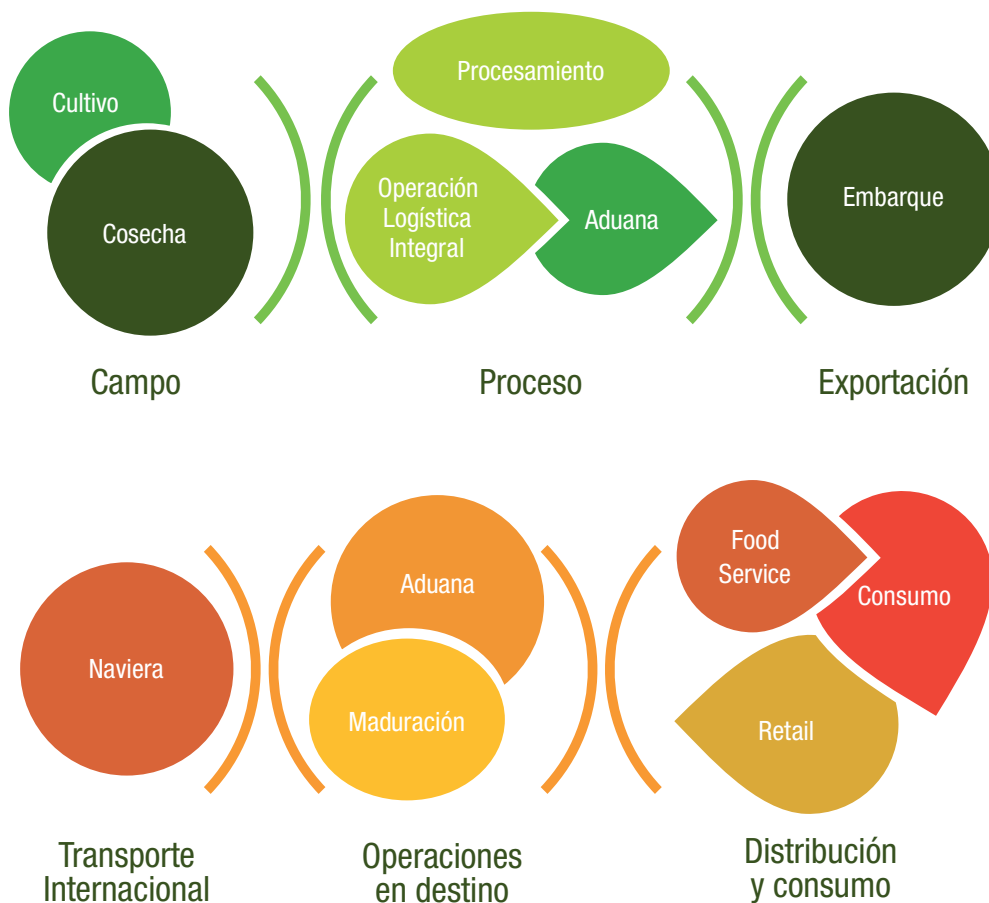


Colombia logra precios de USD 3.00 por kg para puré, pero probablemente no se vende a granel como Ecuador, sino como producto listo para su venta en supermercados. En la publicidad de puré de banano en las redes se ven productos finales de origen colombiano que se venden al público en varios países. Sin embargo, deben ser volúmenes muy reducidos ya que Colombia no destaca en el mercado. La estrategia que se sugiere en este estudio es empezar produciendo como insumo industrial y luego avanzar hacia la obtención de un producto final.

4.6. Principales Canales Logísticos para las Exportaciones Peruanas del Producto Procesado

La logística de éstos productos de valor agregado es similar a la del banano fresco, con la diferencia que la harina, los deshidratados y puré sufren una transformación física. Estos se transportan en contenedores secos y pueden usarse contenedores de 20 pies. El producto IQF necesita contenedores refrigerados cuyo flete es más costoso. Asimismo, si se exportan como materias primas, estos serán sometidos a un proceso adicional de manufactura en el país de destino a fin de adecuarlos al consumidor final.

GRÁFICO N° 3. FLUJO LOGÍSTICO DEL BANANO DESDE EL CAMPO AL CONSUMIDOR



Elaboración propia



4.7. Principales Empresas Exportadoras Peruanas

El país tiene niveles ínfimos de exportaciones de derivados del banano; sin embargo, la referencia de países líderes como Ecuador (en banano y derivados) y Costa Rica (en puré de banano) ofrecen una idea del potencial de mercado. Las cifras de exportación de harina de Ecuador son muy superiores a las de Perú, país que solo reporta media tonelada en algunos informes. Visto positivamente, se puede decir que hay una oportunidad para crecer.

Las principales exportadoras de harinas de varios productos, incluidos los bananos, son Villa Andina, Kumara Foods, Greenbox y Fito, pero los volúmenes no son significativos.

En IQF destacan Procesadora SAC, que en el 2015 registró exportaciones por USD 563 650 (aunque no registra operaciones recientemente). En cuanto a puré de banano destaca Frutos del Perú con exportaciones de USD 35 000 en 2015 (a la fecha ya no registra exportaciones). En cuanto a banano deshidratado destaca la empresa Cruzco Organic S.A.C con exportaciones de USD 3 304 503 en el 2020.

Es importante señalar que hay una demanda que es atendida por otros países y resaltar que en Perú hay valiosa materia prima orgánica y capacidad de procesamiento disponibles en empresas con experiencia exportadora de otros alimentos procesados, como Agromar Industrial, Dominus, Cruzco Organic S.A.C, etc., muchas de las cuales garantizan la calidad del proceso y tienen producción estacional, teniendo capacidad ociosa algunos meses del año.



Identificación y Justificación de los Productos y Mercados Seleccionados para Productos Derivados del Banano Orgánico

5

5.1. Matriz de Selección de Mercados.

Considerando diferentes variables en varios países, a fin de priorizar los esfuerzos, se han valorado y ponderado el consumo de productos orgánicos y consumo Fairtrade. Se decidió dirigir los esfuerzos a Canadá, Alemania y Finlandia en banano orgánico fresco.

Para priorizar los productos procesados a los que se deben dirigir los mayores esfuerzos iniciales, se ha considerado una rúbrica que incluye componentes internos: la capacidad de producción local, así como componentes externos: las exportaciones del país y de los líderes del mercado (Costa Rica y Ecuador). Como resultado de ello, se priorizaron el banano deshidratado, la harina, el puré y el congelado IQF, dejando de lado otros, como hojuelas fritas.

CUADRO N°15. RÚBRICA DE SELECCIÓN DE PAÍSES

SELECCIÓN DE PAÍSES											
VARIABLE	PESO	CANADÁ	%	ALEMANIA	%	FRANCIA	%	SUIZA	%	FINLANDIA	%
PBI per cápita B Mundial	10%	69 832	6 983,2	50 262	5 026,2	42 904	42 90,4	110 763	11 076,3	48 274	4 827,4
Precio promedio (Valor FOB \$/kg netos exportados) SUNAT	16%	Cifras ABS	0,74	0,1184	0,1136	3,57	0,5712	1,62	0,2592	0,68	0,1088
Consumo Per cápita de banano	15%	Cifras ABS	15,46	2,319	11,63	11,63	1,7445	11,19	1,6785	9,92	1,488
(Importaciones/población del país de destino) FAO	14%	Cifras ABS	407 366	57 031	704 832	430 099	60 214	107 319	15 025	93 156	13 042
Balanza comercial (US\$) TradeMap	14%	Cifras ABS	0,11	0,0154	0,05	0,36	0,0504	0,22	0,0308	0,52	0,0728
Tasa de crecimiento en los últimos cinco años en volumen (variación porcentual) TradeMap	15%	Cifras ABS	111 000	16 650	828 500	554 600	83 190	57 600	8 640	41 200	6 180
Consumo orgánicos (TM) Euromonitor	16%	Cifras ABS	296 557 255	47 449 161	662 800	443 680	70 989	630 583 295	100 893 327	233 532 569	37 365 211
Consumo FAIRTRADE											
RANKING DE PAÍSES											
Ranking	Ranking										
Puntaje	Puntaje	2do	47 529 828	334 028	218 685	1ro	100 928,070	3ro	37 389 262		

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



CUADRO N°16. RÚBRICA PARA SELECCIÓN DE SEGMENTOS DE MERCADO

CRITERIOS	NIVEL DE IMPORTANCIA (%)	HARINA DE BANANO (0 A 100)	PUNTAJE	DESHIDRATADO DE BANANO (0 A 100)	PUNTAJE	BANANO CONGELADO IQF (0 A 100)	PUNTAJE	PURÉ ASÉPTICO DE BANANO (0 A 100)	PUNTAJE	HOJUELAS FRITAS (CHIFLES) (0 A 100)	PUNTAJE
Oferta tecnológica (N° de empresas)	20	80	16	50	10	75	15	50	10	35	7
Demanda mundial tm.	15	8	1,2	90	13,5	20	3	15	2,25	40	6
Exportaciones peruana palta (Prom. Export. TM.)	14	10	1,4	30	4,2	40	5,6	80	11,2	5	0,7
Precio (USD/kg)	12	90	10,8	81,49	9,78	65,66	7,88	15,93	1,91	12	1,44
Exportaciones ecuatoriana (Prom. Export. FOB)	12	10	1,2	50	6	20	2,4	90	10,8	1	0,12
Valor FOB a nivel nacional	10	5,07	0,5	100	10	53,68	5,37	46,58	4,66	0,77	0,08
Exportaciones peruanas Callao (Prom. Export. Tm)	9	5	0,4	10	0	15	1,35	0	0	2	0,18
Exportaciones Costa Rica (Prom. Export. FOB)	8	0	0	20	1,6	10	0,8	90	7,2	50	5
Total	100		31,56		55,98		41,4		48,02		20,52

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





Análisis del Mercado Nacional e Internacional del Banano Orgánico Fresco y de los Derivados a partir de Banano Orgánico de Descarte

6

Los países preseleccionados se fueron tamizando en base a una serie de factores como PBI per cápita, precio, consumo, crecimiento del mercado, balanza comercial, consumo de orgánicos y consumo de productos Fairtrade. Un segundo tamiz aplicado fue la facilidad de ingreso al mercado y la eficiencia interna de la distribución comercial. La decisión final sobre los países escogidos para su análisis en profundidad se basó por un lado en sus índices de atracción considerando una valoración ponderada de factores político-legales, socioculturales, entorno económico, tecnológico y medioambiental.

Los criterios finales de decisión fueron complementados con el índice de competitividad basado en una modificación de las llamadas Fuerzas de Porter: barreras de entrada, poder de negociación de los compradores y vendedores, competidores y sustitutos. Estos elementos se evaluaron para cada caso y se les asignó valores y pesos relativos.

Este proceso constó de tres etapas: 1) preselección de los países, 2) análisis de los criterios alineados a las variables de los objetivos del presente estudio, 3) análisis de los índices de competitividad y atracción; lo que conllevó a la determinación de los países a los que se deben orientar los análisis y las estrategias.

Aunque los pesos relativos y puntuaciones suelen tener un grado de subjetividad, la sistematización del análisis genera un grado de confiabilidad en la elección de los países seleccionados, así como en cuanto a mercados y productos a los que se dirigirán los esfuerzos iniciales. Siempre está abierta la posibilidad de extender los esfuerzos comerciales a otros mercados y productos no seleccionados para obtener economías de escala y scope.

6.1. Selección de Nuevos Países con Potencial de Demanda de Banano Orgánico Fresco

Con los criterios adicionales de atracción y competitividad, se llegó a seleccionar a los países finalistas: Suiza, Finlandia y Alemania para banano orgánico fresco. Siendo Suiza el que obtuvo mayor puntuación.

GRÁFICO N°4. SELECCIÓN DE PAÍSES PARA ORGÁNICO FRESCO



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



6.2. Selección de Países con Potencial de Demanda de Derivados de Banano Orgánico

Harina de Banano Orgánico

En caso de la harina de banano orgánico, siguiendo la misma rúbrica que en el caso del banano fresco, pero con

diferentes pesos ponderados, se eligieron a Estados Unidos, Francia y Alemania, siendo Francia el país mejor evaluado para efectos de priorizar los esfuerzos comerciales.

GRÁFICO N°5. SELECCIÓN DE PAÍSES PARA HARINA DE BANANO ORGÁNICO



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



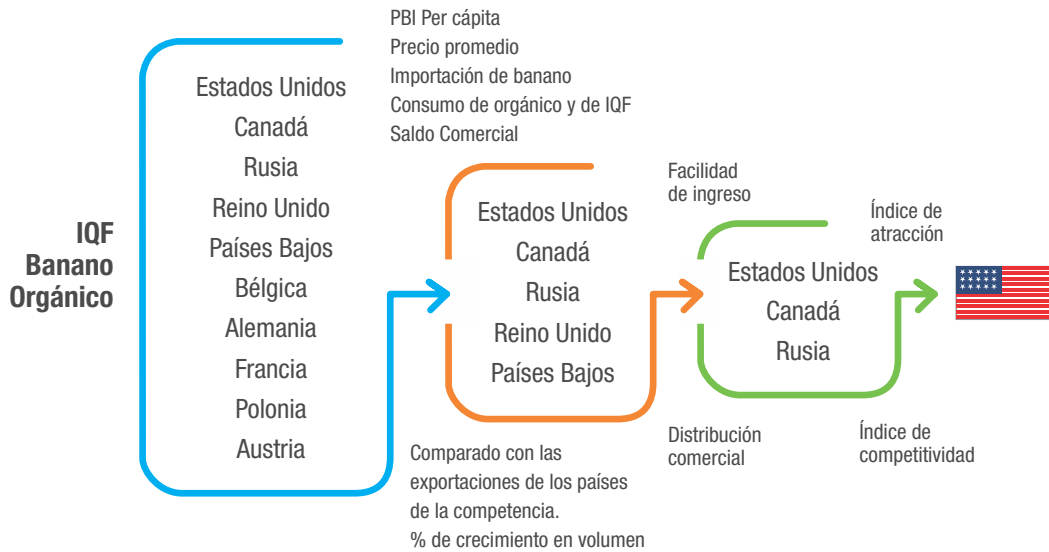
Banano Orgánico IQF

En el caso del banano IQF aplicando las mismas rúbricas, aunque con diferentes pesos ponderados, los países que se

consideran como mejores destinos de exportación son EE.UU., Canadá y Rusia. Siendo EE. UU. considerado como el país al que se debe dar prioridad en los planes comerciales.



GRÁFICO N°6. SELECCIÓN DE PAÍSES PARA BANANO ORGÁNICO IQF



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Puré de Banano Orgánico

En el caso del puré orgánico los mejores mercados son EE.UU., Francia y Rusia. Siendo Francia el mercado más interesante.

GRÁFICO N°7. SELECCIÓN DE PAÍSES PARA PURÉ DE BANANO ORGÁNICO



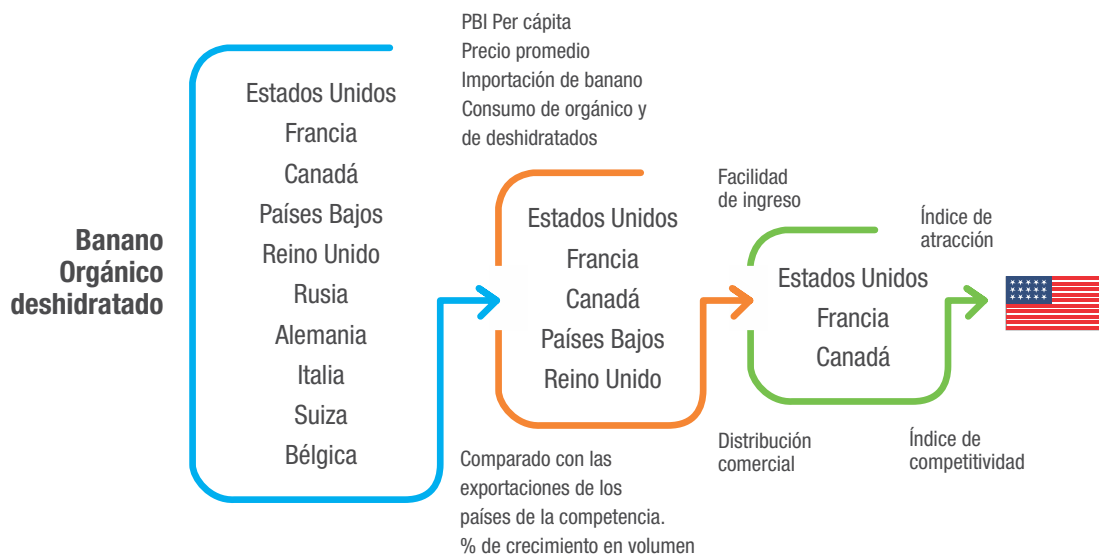
Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



Banano Orgánico Deshidratado

En el caso del banano orgánico deshidratado los mejores destinos son EE.UU., Francia y Canadá. Nuevamente EE.UU. se muestra como el mercado más interesante.

GRÁFICO N°8. SELECCIÓN DE PAÍSES PARA BANANO ORGÁNICO DESHIDRATADO



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Resumen de Países Potenciales por Producto

Se analizaron los mercados de EE.UU., Alemania, Suiza, Canadá, Finlandia, República Checa, Francia, Portugal, Reino Unido, Emiratos Árabes, Nueva Zelanda, Australia, Brasil, Sudáfrica, Noruega, Turquía, Polonia, Austria, Italia, Países Bajos y Bélgica. Usando los criterios antes

expuestos, se preseleccionó para cada producto a los países en base a las facilidades de ingreso y de distribución comercial, definiendo tres países de los que se escoge una primera opción usando los índices de competitividad y de atractividad.

CUADRO N° 17. PAÍSES MEJOR EVALUADOS PARA ESFUERZOS COMERCIALES INICIALES

PAÍSES	FRESCO	HARINA	IQF	PURÉ	DESHIDRATADO
1ra opción	Suiza	Francia	EE.UU.	Francia	EE.UU.
2da opción	Finlandia	EE.UU.	Canadá	EE.UU.	Francia
3ra opción	Alemania	Alemania	Rusia	Rusia	Canadá

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



En resumen, EE. UU. y Francia son los mercados más interesantes para los derivados del banano. Con respecto al banano fresco, Suiza es el mejor evaluado. En una ponderación y valoración alternativa para la selección de mercados de banano orgánico, Francia sería también un mercado al que se deben dirigir los esfuerzos de comercialización.

Uno de los especialistas entrevistados indica que Inglaterra

es un gran consumidor de productos Fairtrade, atributo con el que también cuentan casi todas las cooperativas y asociaciones peruanas.

Competidores Nacionales

A continuación se presentan las principales competidores nacionales, para los productos de exportación durante los años 2015 a 2019.



CUADRO N°18. COMPETIDORES NACIONALES EN MERCADOS EXTRANJEROS

PRODUCTO	PAÍS	EMPRESA PROVEEDORA NACIONAL	TN						PRECIO \$/KG						
			2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019			
Fresco	Finlandia	APROOBOVCHIRA	-	-	-	-	313								\$0,68
Fresco	Finlandia	BANANICA SAC	-	-	-	-	59								\$0,70
Fresco	Finlandia	APOQ	4290	6661	7856	3564	-	\$0,77	\$0,72	\$0,70	\$0,70				
Fresco	Alemania	PRONATUR E.I.R.L.	4957	5877	7288	2449	-	\$0,80	\$0,75	\$0,77	\$0,77				
Fresco	Alemania	Agrícola CMR Export SAC	1485	4278	2541	2860	117,5	\$0,08	\$0,70	\$0,69	\$0,70	\$0,70	\$0,70	\$0,70	\$0,70
Fresco	Alemania	Asociación Mallaritos	1685	3906	2089	1927	990,4	\$0,79	\$0,74	\$0,74	\$0,73	\$0,73	\$0,72	\$0,72	\$0,72
Fresco	Alemania	BANANICA SAC	-	-	215,5	6751	3461		\$0,72	\$0,74	\$0,74	\$0,74	\$0,71	\$0,71	\$0,71
Harina	Francia	CAES Piura	-	-	-	-	3,2								\$5,26
Harina	Francia	KUMARA FOOD E.I.R.L.	-	-	-	-	1								\$5,09
Harina	Estados Unidos	Proc Agroindustriales	-	-	-	-	18								\$4,93
Harina	Estados Unidos	Villa Andina SAC	-	2,5	1	3,02	-	\$6,14	\$8,62	\$6,63	\$6,63				
Harina	Estados Unidos	MG NATURA PERU	-	-	0,1	-	-		\$2,10						
Harina	Alemania	VILLA ANDINA SAC	-	1,25	-	-	2,66	\$5,70							
Harina	Alemania	Citros Weet Mills S.A.C.	-	-	-	-	1								\$3,15
Harina	Alemania	KUMARA FOOD E.I.R.L.	-	-	-	3	1		\$3,77	\$3,85	\$3,85				
Harina	Alemania	FITO EXPORT S.A.C.	-	-	-	-	0,39								\$6,56
Harina	Alemania	GREENBOX S.A.C.	-	-	-	-	0,12								\$9,25
IQF	Estados Unidos	Procesadora S.A.C.	256,2	96	32,43	7	-	\$2,20	\$1,91	\$1,76	\$2,28				
IQF	Estados Unidos	Procesadora S.A.C.	-	20	-	-	-	\$1,90							
IQF	Estados Unidos	Agromar	-	20,25	-	-	-	\$1,35							
Puré	Estados Unidos	Frutos del Perú	36,8	18	-	-	-	\$0,95	\$0,97						
Puré	Francia	Agro Andino SRL	0,01	-	-	-	-	\$6,00							
Puré	Canadá	Villa Andina S.A.C.	-	-	-	-	0,51								\$6,73

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





El mercado finlandés es uno de los nuevos mercados al que se diversificarán los esfuerzos de exportación de banano fresco, este país ya es atendido desde Perú por APOQ. Sin embargo, se observa una caída de los precios en los últimos años. Llama la atención la presencia dominante de empresas privadas peruanas en el mercado de Alemania, que paga mejores precios, aunque estos también muestran una tendencia a la baja.

Las estadísticas reportan exportaciones de la harina peruana hacia Francia, EE.UU. y Alemania, pero los montos son muy pequeños, lo cual puede ser alentador debido a que otros países sí exportan volúmenes interesantes. Lo

mismo sucede con el deshidratado IQF y puré, los montos de Perú son también pequeños, pero la oportunidad es grande no solo por la posibilidad de competir, sino por las expectativas de crecimiento de productos orgánicos que Perú puede producir y exportar, así como la disponibilidad de proceso que posee.

El cuadro siguiente muestra la presencia de los productos que analizamos y la evolución de los precios que reciben los competidores internacionales en diferentes países de destino desde 2015 a 2019, según los reportes registrados por las respectivas aduanas. Esta información es muy valiosa para determinar la viabilidad del proyecto

CUADRO N° 19. PRECIOS INTERNACIONALES (US\$ CIF)

PAÍS	PRODUCTOS	2015	2016	2017	2018	2019
Alemania	Banano Fresco	\$ 0,61	\$ 0,58	\$ 0,57	\$ 0,60	\$ 0,57
	Harina de Banano	\$2 ,13	\$1,87	\$2 ,04	\$2 ,82	\$2 ,47
Canadá	Banano Deshidratado o Fresco			\$1,23	\$1,20	\$1,59
	IQF de Fruta	\$ 2,29	\$ 2,02	\$ 2,15	\$ 1,96	\$ 1,99
Estados Unidos	Banano Deshidratado	\$ 3,14	\$ 3,18	\$ 3,43	\$ 5,15	\$ 4,71
	Banano IQF	\$ 1,15	\$ 1,12	\$ 1,22	\$ 0,98	\$ 1,23
	Harina de Banano	\$ 2,59	\$3,21	\$ 2,72	\$ 3,45	\$ 3,10
	Puré de Banano	\$ 1,78	\$ 1,47	\$ 1,37	\$ 1,21	\$ 1,07
Finlandia	Banano Fresco	\$ 0,72	\$ 0,53	\$ 0,81	\$ 0,84	\$ 0,85
Francia	Banano Deshidratado	\$ 3,59	\$ 2,54	\$ 3,59	\$ 3,78	\$ 3,55
	Harina de Banano	\$ 3,00	\$6,35	\$ 3,82	\$ 4,12	\$ 3,83
	Puré de Frutas	\$ 1,72	\$ 1,79	\$ 1,78	\$ 1,82	\$ 1,33
Rusia	IQF de Fruta		\$ 1,73	\$ 1,72	\$ 1,79	\$ 1,50
	Puré de Banano	\$ 1,06	\$ 1,08	\$ 1,55	\$ 0,86	\$ 0,81
Suiza	Banano Fresco	\$ 1,31	\$ 3,00	\$ 1,28	\$ 1,19	\$ 1,20

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



Según las aduanas de destino, los precios CIF de las importaciones de banano recibidas en Alemania son de aproximadamente USD 0,60 /kg y para harina USD 2,40 /kg. En Canadá el IQF que recibe tiene un precio aproximado de USD 2,10 /kg. En EE.UU. el banano deshidratado registra un precio promedio de USD 4,00 /kg con tendencia al alza, el IQF USD 1,10 /kg, con altibajos, la harina USD 3,00 /kg con tendencia al alza y el puré USD 1,20 /kg con tendencia a la baja.

El banano fresco muestra una tendencia de precios crecientes en Finlandia. En Francia el banano deshidratado tiene un precio aproximado de USD 3,5 /kg, la harina de USD 4,0 /kg, el puré de USD 1,78 /kg y el IQF USD 1,60 /kg. Los precios de todos estos productos muestran una tendencia a la baja. En Rusia el IQF tiende a USD 1,50 /kg, aunque a la baja y el puré tiene un promedio de USD 1,0 /kg, también con tendencia a la baja. El Banano fresco en Suiza tiende a USD 1,20 /kg, muy por encima del precio en otros países.

CUADRO N° 20. PAÍSES QUE EXPORTAN ACTUALMENTE LOS PRODUCTOS ANALIZADOS (TON)

PAÍS ORIGEN	BANANO DESHIDRATADO	BANANO IQF	HARINA DE BANANO	PURÉ DE BANANO
Bélgica	441,17			
Chile				22 126,03
Colombia	189,60		394,43	
Costa Rica		32 995,99		5071,02
Ecuador	6929,95	35 590,26	3109,99	
España	514,42			16 444,81
Estados Unidos			375,23	
Filipinas	6009,42	18 228,12	186,90	
Guatemala		10 889,17		
India			110,09	
Italia				7115,25
México		9071,06		
Reino Unido			326,91	
Tailandia	2944,14			

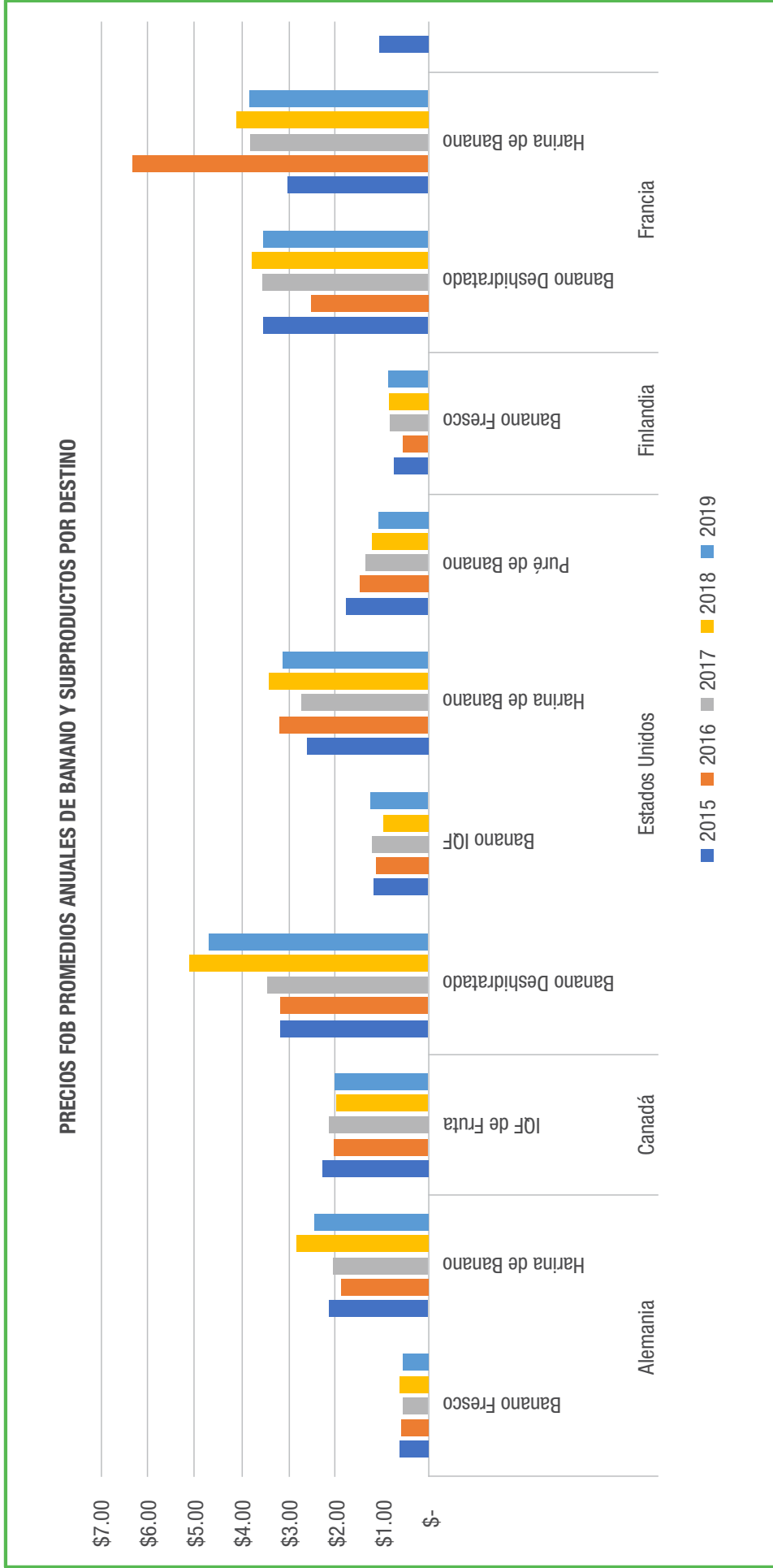
Fuente: Aduana de cada país

Los principales exportadores de banano deshidratado son Ecuador, Filipinas y Tailandia. Los principales exportadores de banano IQF son Ecuador, Costa Rica, Filipinas y Guatemala, aunque no se reporta en este cuadro estadísticas oficiales de Ecuador, reportan exportaciones de puré por 21 000 toneladas. Se conoció por las entre-

vistas a expertos y las estadísticas, que Costa Rica es el gran exportador de puré, empleado en su mayoría para comidas de bebé marca Gerber. Se asume que no es orgánico, esto último es una interesante posibilidad de desarrollo de mercado.⁴

⁴ On Global Market. (2020) "Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco.

GRÁFICO N°9. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





El cuadro anterior muestra una tendencia creciente en los precios de la harina en Alemania, EE.UU. y Francia. Asimismo, una tendencia creciente para el banano deshidratado en EE.UU. y una tendencia decreciente para el puré en EE.UU. El IQF muestra unos precios estables.

6.3. Condiciones y Acuerdos Comerciales

6.3.1. Condiciones Arancelarias para la Exportación de Derivados del Banano y del Banano Orgánico Fresco

Perú tiene un trato comercial favorable en cuanto a tarifas de importación, especialmente en Europa y Norteamérica, debido a los tratados de libre comercio firmados en la última década. Destaca el impuesto europeo actual de US\$ 75 por tonelada, debido a la llamada “guerra de las bananas” de Europa contra las “dólar bananas” de América. Rusia aplica ciertos aranceles a los productos peruanos, pero estos no son una gran barrera.



CUADRO N° 21. CONDICIÓN ARANCELARIA PARA BANANO FRESCO Y DERIVADOS DE BANANO ORGÁNICO

Orden de Priorización	Países	Condición Arancelaria
Banano		
1	Suiza	Perú 0% de tarifa arancelaria por el acuerdo comercial EFTA-Perú.
2	Finlandia	75 euros por tonelada Acuerdo comercial EU-Perú.
3	Alemania	75 euros por tonelada Acuerdo comercial EU-Perú.
Harina		
1	Francia	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% de tarifa.
2	EE.UU.	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% de tarifa. Acuerdo comercial de FTA E.E.U.U-Perú.
3	Alemania	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% de tarifa.
IQF		
1	EE.UU.	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% de tarifa con la partida nacional de 0811.90.10 por el Acuerdo comercial de FTA EE.UU.- Perú.
2	Canadá	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% de tarifa con la partida nacional de 0811.90.10 por el Acuerdo comercial de FTA Canadá –Perú.



3	Rusia	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 3.75% de tarifa arancelaria y 3.75% de AVE con la partida nacional de 0811.90.11.01 por el acuerdo comercial de la Federación de Rusia (EAEU)-Países en desarrollo.
Puré de Banano Orgánico		
1	Francia	Perú 0% de tarifa con la partida nacional de 2007.99.93.90
2		Perú 0% de tarifa con la partida nacional de 2007.99.65
3	Rusia	Perú 9.75% de tarifa arancelaria y 9.75% de AVE partida de 2007.99.10
Banano Deshidratado Orgánico		
1	EE.UU.	Perú 0% de tarifa con la partida arancelaria de 0803.90.
2	Francia	Preferencia de tarifa arancelaria – Perú 0% 0803.90.
3	Canadá	Perú 0% de tarifa con la partida nacional 0803.90.

Fuente: Market Access Map & Trade Help Desk & EFTA

6.3.2. Normas de Etiquetado y Rotulado para la Importación y Exportación del Producto Banano Orgánico Fresco y Productos Derivados Procesados a partir del Banano Orgánico


En cuanto al rotulado del banano, en la sección 5.2 del CODEX STAN 205 - 1997, NORMA PARA EL BANANO (PLÁTANO) indica lo siguiente: Los bananos deberán

envasarse de tal manera que el producto quede debidamente protegido. Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, estar limpios y ser de calidad tal que evite cualquier daño externo o interno al producto.

A continuación, se muestra la descripción formal de los productos analizados en este estudio:






PRODUCTO	BANANO ORGÁNICO FRESCO CAVENDISH	
Descripción (0803.90.11.00)	<p>El nombre científico del banano es Musa, de la familia Musáceas de plantas tropicales con flores, que muestra distintivamente la fruta del banano agrupada en la parte superior de la planta. El tipo "Cavendish" de sabor suave y resistente a las enfermedades, es la principal variedad vendida mundialmente. Por ser orgánico, se encuentra libre de pesticidas químicos.</p>	
Características Sensoriales	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Amarillo característico (Maduro) y verde (sin madurar), Crema (Pulpa) • Apariencia: Lisa y cerosa (cáscara), cremosa (pulpa madura), harinosa (pulpa sin madurar) • Sabor: Característico del producto. • Olor: Característico del producto, libre de olores extraños. 	
Características Físicas (x 100 g)	Especificación	Parámetro
		Valor
		Agua (g)
		75.7
		Proteína (g)
		1.1
		Lípidos (g)
		0.2
		Carbohidratos (Total g)
		22.2
		Carbohidratos (Fibras g)
		0.6
	Valor nutricional	Vitamina A (UI)
		190
		Vitamina B1 (mg)
		0.05
		Vitamina B2 (mg)
		0.06
		Vitamina B6 (mg)
		0.32
		Acido nicotínico (mg)
		0.6
		Acido pantoténico (mg)
		0.2
		C (mg)
		10
		Ácido málico (mg)
		500
		Ácido cítrico (mg)
		150
Características Físicoquímicas (x100g)	Característica	Especificación
	Humedad (%)	68.6-78.1
	Ceniza (%)	0.60-1.48
	Fibra Bruta (%)	0.6
	Hierro (mg)	0.4-1.50
Envasado	Cajas de cartón corrugado llevando 18.14 kg de producto.	
Vida Útil	7 días desde que está listo para comprar	
Certificaciones	Obligatorias: HACCP, Orgánico Voluntarias: Fairtrade, Global Gap, Rainforest Alliance	
Conservación	Conservar en un lugar fresco. Preferible en refrigeración.	
Utilización del Producto	Se pela la cáscara y se utiliza la pulpa como alimento.	
Condiciones Almacenaje	Almacenar en un lugar fresco (15°C – 25°C), seco y ventilado. El contenedor debe refrigerar tan pronto como sea posible y sin fluctuaciones de temperatura y una elevada humedad relativa –entre el 90 y 95%– del producto hasta el punto de venta.	




FICHA TÉCNICA HARINA DE BANANO ORGÁNICO

PRODUCTO	HARINA DE BANANO ORGÁNICO						
Descripción (1106.30.10.00)	Se entiende por harina de banano al producto en polvo preparado con banano fresco, limpio, sano, verde, sin tallo y de textura firme, que se ajusten a las características del género <i>Musa</i> spp, sub grupo Cavendish.						
							
Características Sensoriales	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Crema claro coloración homogénea y acorde con el estado de madurez. • Apariencia: Polvo fino (contenido) • Sabor: Característico del producto. • Olor: Característico del producto, libre de olores extraños. 						
Características Físicoquímicas (x100g)	Características	Especificación					
	Humedad (%)	Máximo 10					
	Ceniza (%)	Máximo 2.5					
	Fibra Bruta (%)	Máximo 1.0					
	Tamaño de las partículas (harina fina) (%)	El 90% debe pasar por un tamiz de Mesh N°60 (0.25mm)					
	Hierro (mg)	5.3					
Características Microbiológica	Agente microbiano	Categoría	Clases	n	c	Límite por g	
						m	M
	Mohos	2	3	5	2	10 ²	10 ³
	Levaduras	2	3	5	2	10 ²	10 ³
	Escherichia coli	5	3	5	2	10	5x10 ²
	Salmonella sp.	10	2	5	0	Ausencia/25g	
Envasado	Bolsas de plástico de polipropileno bilaminado o trilaminado						
Vida Útil	6 meses a partir de la fecha de producción.						
Certificaciones	Obligatorias: HACCP, Orgánico Voluntarias: Fairtrade, Kosher, Non GMO, Gluten Free, entre otras.						
Métodos de Conservación	Conservar en el envase original, en lugar fresco, limpio, seco y bajo techo fuera del alcance de los rayos solares.						
Utilización del Producto	Es soluble en agua, por lo que hay que diluir usando agua tratada solamente, a temperatura ambiente. Use agitación constante al agregar el polvo.						
Condiciones Almacenaje	Almacenar en un lugar fresco (15°C – 25°C), seco y ventilado. El contenedor debe mantenerse apropiadamente cerrado. Si el producto se almacena bajo las condiciones especificadas, mantendrá sus propiedades hasta por 6 meses.						

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)




FICHA TÉCNICA BANANO ORGÁNICO IQF

PRODUCTO	BANANO ORGÁNICO IQF (CONGELACIÓN RÁPIDA INDIVIDUAL)						
Descripción (0811.90.90.99)	Es el producto preparado con banano fresco, limpio, sano, maduro, sin tallo y de textura firme, congelado o sometido a una congelación rápida individual (IQF).						
							
Características Sensoriales	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Crema característico • Apariencia: Rodajas de 1-2cm de grosor • Sabor: Característico del producto. • Olor: Característico del producto, libre de olores extraños. 						
Características Físicoquímicas (x100g)	Características	Especificación					
	Brix refractométrico @ 20 0 Cel. (%)	Min.16.0					
	Acidez como ácido cítrico anhidro (%)	0.20-0.60					
	pH (%)	4.00-5.00					
	Manchas negras (recuento / kg)	10					
	Materia extraña (x100g)	Ausencia					
Características Microbiológica	Agente microbiano	Categoría	Clases	n	c	Límite por g	
						M	M
	Aerobios mesófilos	1	3	5	3	10 ⁴	10 ⁶
	Escherichia coli	5	3	5	2	10 ²	10 ²
	Salmonella sp.	10	2	5	0	Ausencia/25g	
Envasado	Bolsas de plástico bilaminado LDPE (Polietileno de Baja densidad) dentro de embalaje de cartón						
Vida Útil	1 año, en congelación adecuada						
Certificaciones	Obligatorias: HACCP, Orgánico Voluntarias: Fairtrade, Kosher, Non GMO, entre otras.						
Métodos de Conservación	Conservar en el envase original, en congelador, limpio, seco y fuera del alcance de los rayos solares. Solo descongela lo necesario al momento de consumir, el restante del producto se regresa al congelador.						
Utilización del Producto	Se puede utilizar en la preparación de smoothies, jugos, batidos por su valor nutricional y para espesar estos productos. También se pueda licuar para realizar helado vegano, sustituyendo productos de origen animal como leche.						
Condiciones Almacenaje	Almacenar a una temperatura de -18°C. El contenedor debe mantenerse apropiadamente cerrado. Si el producto se almacena bajo las condiciones especificadas, mantendrá sus propiedades hasta por 2 años.						

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)




Ficha Técnica Puré de Banano Orgánico

PRODUCTO	PURÉ DE BANANO ORGÁNICO				
Descripción (2007.90.99.00)	Es el producto preparado con banano fresco, limpio, sano, maduro, sin tallo y de textura firme, de la variedad Cavendish, sometido a un tratamiento térmico para lograr la esterilización comercial..				
Características Sensoriales	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Crema característico. • Apariencia: Mezcla homogénea sin grumos, exento de materias extrañas. • Sabor: Característico del producto. • Olor: Característico del producto, libre de olores extraños. 				
Características Físicoquímicas (x100g)	Características		Especificación		
	Acidez (% ácido cítrico)		0.22 – 0.40		
	Densidad (g/ml)		1.09		
	Fibra Bruta (%)		23°+/-2		
	Consistencia a 20°C		2.5 – 7.5		
	Brix %		21 – 25		
	pH		4.6-5.1		
	Semillas x 100g		0-1		
Impurezas x 100g		0-10			
Características Microbiológica	Análisis	Plan de Muestreo		Aceptación	Rechazo
		n	c		
	Prueba de esterilidad comercial	5	0	Estéril comercialmente	No Estéril comercialmente
Envasado	Barriles asépticos, o bolsas asépticas				
Vida Útil	1 año, en congelación adecuada				
Certificaciones	Obligatorias: HACCP, Orgánico Voluntarias: Fairtrade, Kosher, Non GMO, entre otras.				
Métodos de Conservación	Conservar en el envase original, en lugar fresco, limpio, seco y bajo techo fuera del alcance de los rayos solares para proteger su color.				
Utilización del Producto	Es listo para el consumo como alimento de bebé o como ingrediente para utilizar en bebidas o postres.				
Condiciones Almacenaje	Para su correcto desempeño, hay que almacenarlo en un lugar fresco (15°C – 25°C), seco y ventilado. El contenedor debe mantenerse apropiadamente cerrado. Si el producto se almacena bajo las condiciones especificadas, mantendrá sus propiedades hasta por 1 año.				

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



FICHA TÉCNICA BANANO ORGÁNICO DESHIDRATADO

PRODUCTO	BANANO ORGÁNICO DESHIDRATADO						
Descripción (0803.90.20.00)	<p>Se entiende por bananos deshidratado el producto preparado con banano fresco, limpio, sano, maduro, sin tallo y de textura firme, que se ajusten a las características de las especies Cavendish Valery y Cavendish William. La fruta se deseca hasta que se haya eliminado la mayor parte de su humedad y, además, podrá someterse a un tratamiento inocuo y adecuado durante su preparación.</p>						
							
Características Sensoriales	<ul style="list-style-type: none"> • Color: Amarillo pálido • Apariencia: Seco descolorido • Sabor: Característico del producto. • Olor: Característico del producto, libre de olores extraños. 						
Características Físicoquímicas (x100g)	Características	Especificación					
	Humedad (%)	17.93					
	Ceniza (%)	3.3385					
	Fibra Bruta (%)	0.6301					
	Hierro (mg)	6.47					
Características Microbiológica	Agente microbiano	Categoría	Clases	n	c	Límite por g	
						M	M
	Mohos	2	3	5	2	10 ²	10 ³
	Levaduras	2	3	5	2	10 ²	10 ³
	Escherichia coli	5	3	5	2	10	5 x 10 ²
Salmonella sp.	10	2	5	0	Ausencia / 25g		
Envasado	Bolsa trilaminado doypack con zipper						
Vida Útil	6 meses						
Certificaciones	Obligatorias: HACCP, Orgánico. Voluntarias: Kosher, Fairtrade, Rainforest Alliance, entre otras						
Métodos de Conservación	Conservar en el envase original, en lugar fresco, limpio, seco y bajo techo fuera del alcance de los rayos solares.						
Utilización del Producto	Es consumido como snack.						
Condiciones Almacenaje	Para su correcto desempeño, hay que almacenarlo en un lugar fresco (15°C – 25°C), seco y ventilado. El contenedor debe mantenerse apropiadamente cerrado. Si el producto se almacena bajo las condiciones especificadas, mantendrá sus propiedades hasta por 6 meses.						

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



6.4. Identificación y Cuantificación de la Cadena de Banano Sostenibles - Certificados u otros Segmentos Relevantes para el Banano Peruano.

CUADRO N° 22. NÚMERO DE PRODUCTORES POR CERTIFICACIÓN DE PERÚ, ECUADOR Y COLOMBIA

	Global Gap	Fairtrade	Rainforest
Perú	6078	6023	606
Ecuador	1019	1093	283
Colombia	623	435	460

Fuente: The United States International Trade Commission-USITC

El cuadro anterior muestra que en Perú hay un gran número de productores certificados como orgánicos y que, además, tienen certificaciones de GlobalGap, Fairtrade y Rainforest Alliance. Estos atributos adicionales generan una ventaja y diferenciación de productos que facilita el desarrollo y conquista de nuevos mercados. Las anteriores son las certificaciones relevantes, otras certificaciones como Símbolo de Pequeño Productor (SPP) o Demeter, que incluye aspectos de biodiversidad no son tan trascendente en el momento, según manifiestan los expertos. Es verdad que el número de empresas certificadas es muy grande; pero cada empresa es muy pequeña, por lo que el área certificada es más bien limitada, así como el volumen de producción.

Análisis de Perfil de los Nuevos Países con Potencial de Demanda de Banano Orgánico Fresco 7

Los mercados objetivos se ubican en el hemisferio norte, el cual está en contra estación con Perú que produce todo el año. La demanda de banano es muy difundida y su consumo tiene poca estacionalidad. Es más, el consumo per cápita en estos países con inviernos muy fríos es muy alto a pesar de que no hay producción local.

7.1. Información General de los Países.

El cuadro siguiente describe las características socio-económico demográficas de los países de destino. Destaca que el PBI per cápita de esos países analizados es mayor a 40 000 dólares al año; 79 000 dólares en Suiza y solo 12 000 dólares en Rusia.

CUADRO N° 23. NOMBRE Y UBICACIÓN DE LOS NUEVOS PAÍSES CON POTENCIAL DEMANDA DE BANANO ORGÁNICO FRESCO

PAÍS	UBICACIÓN
Alemania	Europa central, bordeando el Mar Báltico y el Mar del Norte, entre los Países Bajos y Polonia, al sur de Dinamarca.
Canadá	Norte América, bordeando el Mar Pacífico, el Mar Atlántico, y el Mar Ártico y norte de Estados Unidos.
Estados Unidos	Norte América, bordeando el Mar Pacífico, el Mar Atlántico, y el Mar Ártico entre México y Canadá.
Finlandia	Europa norte. Bordeando el Mar Báltico, Golfo de Botnia y Golfo de Finlandia, entre Suecia y Rusia.
Francia	Europa Occidental, bordeando el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha, entre Bélgica y España, al sureste del Reino Unido; bordeando el mar Mediterráneo, entre Italia y España.
Rusia	Norte de Asia bordeando el Océano Ártico, que se extiende desde Europa (la parte al oeste de los Urales) hasta el Océano Pacífico Norte.
Suiza	Europa central, este de Francia, norte de Italia.

Fuente: CIA

Recientemente Rusia es uno de los principales destinos de banano de Ecuador, país que desvió la oferta que excedía la cuota impuesta por Europa a las "dólar bananas" y así evitaban el arancel generado por la llamada guerra de las

bananas. Este mercado ha tenido un gran crecimiento para Ecuador en los últimos años, siendo uno de sus principales destinos.

CUADRO N°24. INFORMACIÓN ECONÓMICA DE PAÍSES A ANALIZAR

	ALEMANIA	CANADÁ	USA	FINLANDIA	FRANCIA	RUSSIA	SUIZA
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS	Alemania se encuentra en el 22° puesto 190	Se encuentra en el 23° puesto del "Doing Business"	Se encuentra en el 6° puesto del "Doing Business"	Se encuentra en el 20° puesto del "Doing Business" de 190	Se encuentra en el 32° puesto del "Doing Business" de 190	Se encuentra en el 28° puesto del "Doing Business"	Se encuentra en el 36° puesto del "Doing Business"
INFLACIÓN	1.7% (2017)	0,7% (2020)	2,5% (2018)	0,6% (Julio 2020)	0,8% (2020)	3,4% (Julio 2020)	-0,9% (Julio, 2020)
PBI CÁPITA:	USD 47 628 (2019)	USD 48 400 (2017)	USD 55 809	USD 49 241,10 (2019)	USD 44 317,40 (2019)	USD 12 011,50 (2019)	USD 79 406 (2019)
	Administración Pública: 148,90 mil millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Administración Pública: 122 166 millones de CAD (mayo, 2020)	Administración Pública: 2 211 40 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Administración Pública: 8011 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Agricultura: 7737 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Administración pública: 1650,30 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	Agricultura: 0,7% (2017 est.)
	Agricultura: 6,74 mil millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Agricultura: 41 658 millones de CAD (mayo, 2020)	Agricultura: 253 90 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Agricultura: 1.166 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Construcción: 18 605 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Agricultura: 424,50 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	Industria: 25,6% (2017 est.)
	Manufacturas: 159,68 mil millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Construcción: 124 344 millones de CAD (mayo, 2020)	Construcción: 124 344 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Construcción: 2688 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Manufacturas: 42 661 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Construcción: 708,60 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	Servicios: 73,7% (2017 est.)
ESTRUCTURA del PBI	Servicios: 115,74 mil millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Manufacturas: 159 68 millones de CAD (mayo, 2020)	Manufacturas: 2 158,10 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Manufacturas: 7941 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Servicios: 242 965 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Manufacturas: 2332,90 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	
		Minería: 129 625 millones de CAD (mayo, 2020)	Minería: 540,70 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Servicios: 30 400 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Transporte: 14 950 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Minería: 1907,50 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	
		Servicios: 1 209 055 millones de CAD (mayo, 2020)	Servicios: 13 083,80 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Transporte: 2132 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Utilidades: 10 216 millones de EUR (Segundo ¼ de 2020)	Transporte: 1347,30 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)	
		Transporte: 60 925 millones de CAD (mayo, 2020)	Transporte: 548,50 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)	Utilidades: 1 438 millones de EUR (Primer ¼ de 2020)	Utilidades: 624 40 mil millones de RUB (Primer ¼ de 2020)		
		Utilidades: 43 208 millones de CAD (mayo, 2020)	Utilidades: 301,40 mil millones de USD (Primer ¼ de 2020)				



Fuente: C/I A Factbook



A continuación, se presentan las estadísticas de comercio exterior de los países analizados, donde se realiza el análisis de los capítulos arancelarios a los que corresponden cada producto priorizado en el presente

estudio. Así, por ejemplo, en el caso de Alemania el Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles corresponde al banano orgánico fresco y el Capítulo 11: Productos de la molinería corresponde a la harina de banano.

CUADRO N° 25. COMERCIO DE ALIMENTOS EN PAÍSES ANALIZADOS

		SOCIO	IMPORTACIONES 2019 MILES USD	EXPORTACIONES 2019 MILES DE USD	BALANZA COMERCIAL	CRECIMIENTO IMPORTACIONES 2015-2019 (% P.A.)
ALEMANIA	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	España	2 259 966	68 864	-2 191 102	4
		Estados Unidos	1 027 460	11 032	-1 016 428	1
		Italia	1 007 026	138 993	-868 033	-2
		Perú	259 944	1	-259 943	16
	11- Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo; y otras	Países Bajos	140 363	68 864	-2 191 102	4
		Francia	113 692	11 032	-1 016 428	1
		Austria	70 284	138 993	-868 033	-2
		Perú	1 761	1	-259 943	16
CANADÁ	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	Estados Unidos	1 935 606	460 714	-1 474 892	-2
		México	802 005	599	-801 406	10
		Chile	267 552	659	-266 893	-3
		Perú	178 847	4	-178 843	17
ESTADOS UNIDOS	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	México	8 448 433	982 730	-7 465 703	11
		Chile	2 168 449	38 160	-2 130 289	0
		Perú	1 510 319	21 287	-1 489 032	25
		Guatemala	1 412 410	30 965	-1 381 445	3
	11- Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo; y otras	Canadá	714 098	226 853	-487 245	1
		Alemania	205 124	4 157	-200 967	8
		Australia	188 017	21 556	-166 461	2
		Perú	6 095	2 207	-3 888	7
	20- Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás	Canadá	1 587 406	1 770 185	182 779	6
		México	1 536 341	446 587	-1 089 754	10
China		755 368	197 859	-557 509	-6	
Perú		291 448	10 884	-280 564	5	
FINLANDIA	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	España	104 024	16	-104 008	8
		Países Bajos	49 784	101	-49 683	3
		Costa Rica	37 365	0	-37 365	-9
		Perú	15 378	0	-15 378	10
FRANCIA	08 - Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	España	1 783 891	219 401	-1 564 490	2
		Italia	370 288	172 473	-197 815	5
		Marruecos	278 831	424	-278 407	14
		Perú	178 579	3	-178 576	13
	11- Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo; y otras	Alemania	176 601	75 695	-100 906	4
		Bélgica	104 442	183 737	79 295	6
		España	90 319	44 958	-45 361	4
		Perú	990	880	-110	-10



20- Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros	Bélgica	831 403	179 478	-651 925	6
	Países Bajos	740 147	102 258	-637 889	6
	España	593 121	247 945	-345 176	4
	Perú	42 253	3414	-38 839	-9

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Los informes socio demográficos de la CIA indican que los países analizados son grandes potencias en las que la agricultura representa una muy pequeña proporción de su economía.

El cuadro anterior muestra que la participación de productos peruanos en Alemania, Francia y Finlandia es muy baja, lo cual puede significar una oportunidad si se logra detectar y vencer los obstáculos que llevan a esta situación. Es interesante observar que la mayor parte del comercio de alimentos en Alemania es intraeuropeo, la oportunidad se da en contra estación cuando todo Europa está en invierno ya que Perú puede producir alimentos justo en el tiempo de invierno del norte.

7.2. Análisis de Competidores Potenciales dentro del Mercado de Destino

EE.UU. y Europa son los destinos más importantes de las exportaciones. Por otra parte, los principales competidores son Ecuador, Colombia, Costa Rica y República Dominicana, grandes exportadores de banano fresco. Llama la atención que Holanda, Alemania, EE.UU., Rusia e Italia sean grandes exportadores de productos de harinas, purés, etc., (medido en dólares). Por lo que es deducible que importen las materias primas y les añadan valor transformándolas en productos para consumo con marca que se reexportan a otros países ricos.

CUADRO N° 26. PRINCIPALES 4 COMPETIDORES DEL BANANO FRESCO Y LOS 4 DERIVADOS DE BANANO EN LOS MERCADOS (TM)

		PAÍS	2015	2016	2017	2018	2019
ALEMANIA	BANANO FRESCO	Colombia	396	535	398	2069	3533
		República Dominicana	113	139	67	102	3092
		Costa Rica	389	326	264	1873	1652
		Ecuador	65	265	375	772	794
	HARINA DE BANANO	Estados Unidos	1352	863	2181	2059	1860
		España	660	1042	828	832	1376
		Italia	247	235	511	676	428
		Ecuador	349	398	548	548	301
CANADÁ	IQF DE BANANO	Estados Unidos	22663	27 070	25 435	30 029	39 257
		Canadá	3429	4329	9240	10765	12300
		Costa Rica	5614	7275	5815	8169	8501
		Perú	2716	4021	6168	6136	7546
	BANANO DESHIDRATADO	Guatemala	186 127	211 291	262 238	242 972	228 877
		Costa Rica	101 611	122 382	127 843	133 869	141 809
		Ecuador	126 326	102 746	59 813	60 579	81 119
		Colombia	66 332	60 429	59 814	66 677	54 470
HARINA DE BANANO	Ecuador	106	109	101	110	71	
	India	1	23	18	30	36	
	Perú	8	30	10	27	24	
	Camboya	-	-	-	27	23	



ESTADOS UNIDOS	IQF DE BANANO	Costa Rica	5877	7365		5682	8121	
		Ecuador	5977	6208	7090	9172	7144	
Filipinas	3273	2846	3345	4995	3769			
Guatemala	575	1058	1831	3931	3494			
ESTADOS UNIDOS	PURÉ DE BANANO	España	2586	2639	3379	3531	4310	
		Chile	4338	5798	4464	3426	4100	
Costa Rica	1092	378	123	274	3205			
Árabes Unidos	38	33		316	3047			
ESTADOS UNIDOS	BANANO DESHIDRATADO	Filipinas	1226	965	172	1702	928	
		Ecuador	1185	1122	804	1313	843	
		Tailandia	461	754	912	425	392	
		Vietnam	12	4	6	22	218	
FINLANDIA	BANANO FRESCO	Panamá	552	918	-	19 602	43 400	
		Países Bajos	424	16 724	23 874	27 173	24 771	
		Costa Rica	28 808	62 763	60 433	39 887	14 325	
		Ecuador	4892	18 540	14 510	11	9873	
FRANCIA	HARINA DE BANANO	Estados Unidos	69	64	78	78	86	
		Reino Unido	21	20	-	1	24	
		Alemania	6	4	5	3	11	
		Ecuador	108	117	187	49	10	
	FRANCIA	PURÉ DE BANANO	Países Bajos	26 850	26 663	28 335	27 666	49 684
			Italia	26 239	24 628	23 560	23 220	24 202
			Bélgica	16 204	18 471	18 086	18 584	16 333
			Alemania	14 454	15 019	14 633	15 068	14 237
			Ecuador	521	480		431	400
			Perú	-	-	1	5	326
FRANCIA	BANANO DESHIDRATADO	Países Bajos	139	40	93	273	189	
		España	1	44	3	3	156	
		Belarús	19 570	20 769	21 807	24 853	25 322	
		China	8474	7910	9659	9235	11 332	
RUSIA	IQF DE BANANO	Serbia	6304	4253	9216	8074	9325	
		Uzbekistán	61	154	1315	907	1442	
		Ecuador	7842	3813	12 943	12 672	12 811	
		Sudáfrica	16 899	13 105	14 133	22 730	9700	
		Belarús	11 772	8582	9065	9369	8323	
		India	1954	2234	4116	9357	7799	
SUJZA	BANANO FRESCO	Ecuador	1199	1306	1202	1237	1056	
		Colombia	54	77	165	202	381	
		Uganda	44	43	47	33	27	
		SriLanka	14	7	8	20	21	

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



7.3. Análisis de las Tendencias dentro del Mercado.

El mercado meta, que es en general más culto, informado y con capacidad de poder adquisitivo, se inclina hacia el consumo de productos orgánicos sustentables, preocupados por una serie de atributos adicionales a los tradicionales como: localía, huella de carbono, propiedades nutricionales, nutraceuticos y celiacos. Estas tendencias globales son muy positivas para los productos orgánicos. La actual pandemia no ha hecho más que acelerar esta tendencia que se veía venir desde hace años; pero que se ha precipitado por la crisis. Los consultores indican que la historia detrás de los productos pesa a la hora de promover su venta a distribuidores más sensibles y

consumidores más solidarios.

Debemos recalcar que este mercado solidario es finito, como lo indica un experto entrevistado, por tanto, tiene un límite.

7.3. Clasificación de Calidad de Banano Orgánico Fresco y de Productos Derivados del Banano Orgánico para su Exportación

Niveles de calidad para el banano orgánico fresco

En el cuadro siguiente se muestra los niveles de calidad para el banano fresco:

CUADRO N° 27. NIVELES DE CALIDAD PARA EL BANANO ORGÁNICO FRESCO

CATEGORÍA	NIVELES DE CALIDAD
Categoría extra	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deberán ser de calidad superior y característicos de la variedad Cavendish Valery o Cavendish William. ▪ Los dedos de los bananos no deberán tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves, siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase. <ul style="list-style-type: none"> ◆ Defectos leves de forma y color. ◆ Defectos leves de la cáscara debido a rozaduras y otros defectos superficiales que no superen 2 cm² de la superficie total. ◆ En ningún caso, los defectos deberán superar a la pulpa del fruto
Categoría I	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deberán ser de buena calidad y característicos de la variedad. ▪ Podrán permitirse, los siguientes defectos leves, siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Defectos leves de forma y color. ◆ Defectos leves de la cáscara debido a rozaduras y otros defectos superficiales que no superen 2 cm² de la superficie total. ◆ En ningún caso, los defectos deberán superar a la pulpa del fruto.
Categoría II	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esta categoría comprende los bananos que no pueden clasificarse en las categorías superiores. Podrán permitirse, los siguientes defectos, siempre y cuando los bananos conserven sus características esenciales en lo que respecta a su calidad, estado de conservación y presentación: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Defectos de forma y color, siempre y cuando el producto mantenga las características normales del banano (banano); ◆ Defectos de la cáscara debidos a raspaduras, costras, rozaduras, manchas u otros defectos superficiales que no superen 4 cm² de la superficie total.

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Así mismo, se establecen tolerancias para el banano fresco las que se detallan a continuación:

⁵ Niveles de calidad establecidas según la norma del CODEX STAN 205-1997 (Rev. 2055).



CUADRO N° 28. CLASIFICACIÓN Y TOLERANCIAS DEL BANANO

CATEGORÍA	TOLERANCIAS DE CALIDAD	TOLERANCIAS DE CALIBRE
Categoría extra	El 5%, en número o en peso, de los bananos que no satisfagan los requisitos de esta categoría, pero satisfagan los de la Categoría I o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.	
Categoría I	El 10%, en número o en peso, de los bananos que no satisfagan los requisitos de esta categoría, pero satisfagan los de la Categoría II o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.	Para todas las categorías, el 10%, en número o en peso, de los bananos, que no satisfagan los requisitos relativos al calibre, pero que entren en la categoría Inmediatamente superior o inferior a las indicadas en las disposiciones relativas a la clasificación.
Categoría II	El 10%, en número o en peso, de los bananos (bananos) que no satisfagan los requisitos de esta categoría ni los requisitos mínimos, con excepción de los productos afectados por podredumbre, imperfecciones notables, o cualquier otro tipo de deterioro que haga que no sean aptos para el consumo.	

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





Niveles de calidad para los derivados de banano

En el cuadro se muestra los niveles de calidad requeridos para los derivados de banano:

CUADRO N° 29. NIVELES DE CALIDAD DERIVADOS DE BANANO ORGÁNICO

PRODUCTOS	NIVEL DE CALIDAD
Banano orgánico deshidratado	<p>La legislación europea y americana no clasifican el banano orgánico deshidratado en lo que respecta a los defectos permisibles. Los proveedores dividen este en tres clases: Extra, Clase I y Clase II; la cual está determinado en función al porcentaje de productos defectuosos por número o peso. El producto debe cumplir los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fruta debe estar libre de insectos, moho, daños e imperfecciones. • Contenido de humedad: no debe superar el 18%. • Aditivos alimentarios: sólo se permite el ácido ascórbico. Los demás aditivos no están permitidos. • Control de contaminantes químicos: tener en cuenta los límites permisibles para ciertos contaminantes: aflatoxinas. • Contaminantes microbiológicos: considerar a la Salmonella y Escherichia coli como los principales riesgos para la salud pública.
Banano orgánico congelado (IQF)	<p>Los niveles de calidad están en función de la alta calidad de la materia prima. El producto debe cumplir los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Color bueno, razonablemente uniforme. • Limpio, sano y libre de objetos extraños. • Libre de sabores y olores extraños. • La textura debe ser firme y no la de un banano maduro. • Grados Brix: en un rango de 20 °Bx (óptimo). • No se recomienda usar reguladores de acidez como antioxidantes de la fruta.
Harina de banano orgánico	<p>La legislación europea y americana no han clasificado o determinado los niveles de calidad para las harinas de frutas tropicales. El producto debe cumplir los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje final de cenizas es un indicador de la pureza de la harina de banano. • El porcentaje de almidón, permitiría una mayor ligazón para productos de panificación y repostería.
Puré de banano orgánico	<p>Color Característico, sabor/gusto distintivo de la fruta, libre de fermentación y otros olores inusuales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grados Brix: L nivel mínimo es de 21 °Bx.

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

7.5. Regulaciones Sanitarias para los Derivados de Banano Orgánico

Aunque es indispensable cumplir con las obligaciones sanitarias exigidas por los gobiernos que se detallan a

continuación, será necesario que las empresas procesadoras, así como los productos mismos adquieran una certificación de orgánicas, tanto a nivel de planta procesadora como a nivel de producto y marca individual.



CUADRO N° 30. REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA EXPORTAR DERIVADO DE BANANO HACIA LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y EUROPA

N°	REQUISITOS SANITARIOS	NORMATIVA	ESTADOS UNIDOS	EUROPA
1	Registro de Instalación	Ley de Bioterrorismo	Sí	No
2	Registro de Instalación	Ley de Bioterrorismo	Sí	No
3	Certificado Sanitario Oficial de Exportación	D.S. 007-98-SA Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas (DIGESA)	No	Sí
4	Certificación HACCP	R.M. 449-2006/MINSA (DIGESA) - Ley de Bioterrorismo (FDA)-Ley General de Alimentos su Reglamento CE 178/2002 (ESFA)	Sí (para puré, congelados)	Sí
5	Certificación HARPC	Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria (FSMA)- FDA	Sí (para harina, deshidratado)	No
6	Programa de Trazabilidad	Ley de Bioterrorismo (Estados Unidos) y Ley General de Alimentos (CE)	Sí	Sí

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



Certificación de Banano Orgánico Fresco

La información de campo recabada indica que las principales certificaciones que actualmente poseen las organizaciones bananeras son GlobalGAP, Orgánica y Fairtrade. La certificación GlobalGap es una exigencia de los supermercados, y las certificaciones orgánica y Fairtrade generan un valor adicional para el consumidor.

Certificación de Derivados de Banano Orgánico

Algunas empresas agroindustriales de derivados de banano cuentan con certificaciones HACCP, Orgánica (UE – USDA), Kosher, BRC, entre otras; las cuales son requisito en los mercados internacionales de destino. Sin embargo, algunas de éstas no poseen la certificación orgánica, por lo que será necesario que se realicen las acciones pertinentes para la obtención de esta.

Análisis del Mercado Internacional del Banano Orgánico Fresco y de los Productos Derivados Priorizados 8

En esta parte, analizaremos el mercado internacional con la finalidad de precisar el perfil del consumidor final del banano orgánico fresco y de los productos derivados del banano orgánico.



CUADRO N° 31. CONSUMO ESTIMADO DE BANANO Y DERIVADOS

CONSUMO PER CÁPITA (AÑO 2019)					
PRODUCTO	PAÍS	KG	FUENTE	CRITERIO	ANÁLISIS
Banano Fresco	Suiza	10	Little Zúrich Kitchen	Banano fresco	Los datos fueron obtenidos directamente de las fuentes señaladas.
	Finlandia	18	Helgilibrary.com		
	Alemania	11	Statista		
Harina de Banano	Francia	30	Agence Bio/INSEE	Gluten free productos horneados (repostería)	Los datos fueron calculados en base a las proporciones usadas en la elaboración de panes y queques. IFT.org
	Estados Unidos	60	IFT.org		
	Alemania	20	Statista		
Banano IQF	Estados Unidos	3	ERS USDA	Fruta congelada	Los datos fueron obtenidos directamente de las fuentes señaladas.
	Canadá	3	STATCAN		
	Rusia	1.7	Bartonmarketin		
Puré de Banano	Francia	39	Agence Bio/INSEE	Comidas preparadas para bebé	Los datos fueron calculados en base al tamaño de mercado consumo de alimentos para bebés por la población.
	EE.UU.	2.4 kg	Euromonitor		
	Rusia	9	Statista		
Deshidratado	EU.UU.	1	ERS USDA	Frutas deshidratadas	Calculados en base a la frecuencia de consumo de la categoría snacks saludables.
	Francia	8.4	Bio/INSEE		

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Al no haber información específica, los datos mostrados pueden tener distorsiones. Las partidas analizadas registran muy poco movimiento en las aduanas y su

información debe ser analizada con mucho cuidado, buscando más información primaria proporcionada por expertos.





CUADRO N° 32. DEMANDA POTENCIAL PRODUCTOS DERIVADOS

TABLA ESCALONADA B2B						
PRODUCTO	HARINA DE BANANO ORGÁNICO			BANANO ORGÁNICO IQF		
PAÍS	FRANCIA	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	RUSIA
Orgánico	91%	90%	96%	87%	76%	66.40%
% de la población que consume otras alternativas de harina	20%	19%	25%	92%	82%	44.60%

PRODUCTO	HARINA DE BANANO ORGÁNICO			BANANO ORGÁNICO IQF		
PAÍS	FRANCIA	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	RUSIA
Orgánico	96%	87%	96%	87%	92%	80%
% de la población que consume otras alternativas de harina	28%	46%	38%	100%	52%	86%

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Las tablas anteriores sugieren una gran demanda potencial de productos orgánicos, siendo el banano la fruta más consumida. Es posible que se pueda captar una demanda suficiente con un plan comercial agresivo y paciente.

8.1. Perfil del Cliente/Consumidor

Se observa cierta importancia del consumo de diversos

productos procesados en todos los mercados descritos, se podría fomentar el uso de nuestros derivados del banano en los tres mercados analizados. Se trata de consumidores, educados, con poder adquisitivo, preocupados por la nutrición, seguridad y salubridad de los alimentos, así como su impacto social y ambiental. No son tan sensibles al precio y valoran más la calidad.





CUADRO N° 33. IMPORTADORES DETECTADOS

PRODUCTO	PAÍS	IMPORTADORES
Banano Orgánico Fresco	Suiza	No existe registrados
	Finlandia	CHIQUITA EUROPE B.V.
	Finlandia	SATOTUKKU OY
	Finlandia	FAIRTRASA HOLLAND BV Galgeweg 8. 2691 MG S-Gravenzade – The
	Alemania	PORT INTERNATIONAL ORGANICS GMBH
	Alemania	MACALEA NATURA GMBH & CO.KG
	Alemania	FYFFES INTERNATIONALTHE RAMPARTS. D
	Alemania	BANANA TRADING S.L.VICENTE SANCHO T
Harina de banano	Alemania	GREENYARD FRESH GERMANY GMBH (BANANE)
	Francia	SALDAC14 CHEMIN DES BLACHES DU LEVA
	Francia	ALLPAMPA EURL
	Estados Unidos	CIRANDA INC. 221 VINE STREET HUDSON
Banano IQF	Alemania	No identificado
	Estados Unidos	No existe registrados
	Canadá	No existe registrados
Puré de banano	Rusia	No existe registrados
	Francia	No existe registrados
	Estados Unidos	No existe registrados
Banano deshidratado	Rusia	No existe registrados
	Estados Unidos	PEELED INC.
	Francia	No existe registrados
	Canadá	MISKI ORGANIC SUPERFOODS INC

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





Validaciones Técnicas de Campo para Banano Fresco

Banano Orgánico Fresco. Realizada por la consultora Peruana Lorena Alberti, LABB

FICHA DE REGISTRO DE VALIDACIÓN DE PRODUCTO: "BANANO ORGÁNICO FRESCO CON CERTIFICACIÓN FAIRTRADE"

VALIDACIÓN COMERCIAL SOBRE EL PRODUCTO: "BANANO ORGÁNICO FRESCO"

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

INVESTIGACIÓN DE CAMPO: CUALITATIVA

PARTIDA ARANCELARIA DEL
PRODUCTO VALIDADO

ORIGEN ECUADOR: 0803.90.11.10, 0803.90.11.90
PARTIDA ARANCELARIA: ORIGEN COLOMBIA 03.90.11.00

IMAGEN DEL PRODUCTO



Se observó en 12 puntos de venta retail, bananos de 100 gr. y 18 cm., con etiqueta Fairtrade, sin envolturas, el precio era de 2.95 Euros por kilo. Los retailers reportados eran Migros, Cenner, Aldi y Lidl; las marcas más conocidas por los 40 consumidores observados eran: Agrofair, Chiquita y Dole. Los clientes compran 1 o 2 kilos dos veces por

semana. El consumidor indica atender a la calidad antes que el precio, son activos usuarios de las redes sociales.

Se recomienda participar en las ferias Fruit Logistica, Biofach y Vita foods.

Validación Técnica de Campo para Harina de Banano Orgánico

Harina de Banano Orgánico. Elaborada por el especialista USA Angel Cortavirtarte de INKAMAZONICA

Se detectó harina de origen hindú de un banano diferente al peruano, en envase de 396 gramos. El producto tiene certificado orgánico USDA. El envase es muy colorido y tiene una ventana que permite ver el producto. Incluye toda información de labeling requerida por ley y además cuenta con sugerencias de preparación doméstica.

Los clientes observados en 14 tiendas y supermercados como Whole foods y Moms Organic, eran 30 jóvenes de 25 a 35 años, con educación, buscan productos sin gluten y compran una unidad cada dos semanas, el producto es relativamente caro 4,39 dólares a 5,49 dólares la unidad de 14 onzas. El motivo de compra es por razones de nutrición.

Se usa para hacer pan y es sustituto de la harina de maíz y de trigo. Los clientes tenían buena percepción de la fruta de Perú. Además, se observaron otros derivados del banano en los supermercados. Los clientes son activos en las redes sociales.

Se recomienda participar en ferias Fancy Food Show y PMA Fresh Summit.



Análisis de Precios y Oportunidades de Generar Margen de Contribución 9

CUADRO N° 33. MÁRGENES DE DERIVADOS DEL BANANO ORGÁNICO EN BASE A PRECIOS RETAIL

CONCEPTO	ESTADO DE RESULTADOS PARA HARINA BANANO ORGÁNICO		ESTADO DE RESULTADOS BANANO ORGÁNICO DESHIDRATADO		ESTADO DE RESULTADOS PURÉ DE BANANO ORGÁNICO		ESTADO DE RESULTADOS BANANO ORGÁNICO IQF	
	ESTADOS UNIDOS	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	EUROPA
Ventas brutas	\$ 62 348	\$ 99 519	\$ 77 736	\$ 72 689	\$ 46 088	\$ 64 122	\$ 51 774	\$ 28 939
Costo de venta	\$ 17 834	\$ 7834	\$ 36 630	\$ 36 630	\$ 15 369	\$ 15 369	\$ 21 343	\$ 21 343
Costos logísticos	\$ 4171	\$ 3450	\$ 5429	\$ 3450	\$ 5 429	\$ 3450	\$ 9446	\$ 6152
Valor agregado	\$ 40 343	\$ 88 235	\$ 35 677	\$ 32 609	\$ 25 290	\$ 45 303	\$ 20 985	\$ 1444
Margen bruto%	65%	89%	46%	45%	55%	71%	41%	6%

Detalle	Costo servicio USD	Detalle	Costo servicio USD	Detalle	Costo de servicio USD
Sin cáscara	\$ 1409	En bolsas a granel	\$ 4500	Tambores de 200 kg	\$ 767
Con cáscara	\$ 845	No dio detalles	\$ 6408	Tambores de 200 kg	\$ 944
Empresa	Industrias Las Tablas SAC	Empresa	Maquinarias y Frutas de Exportación EIRL	Empresa	Agromar Industrial SA
		Empresa	Procesos Agroindustriales SAC	Empresa	Solimar Industria EIRL
				Empresa	Solimar Industria EIRL
				Bolsas de polietileno de 10 kg en cajas de cartón	\$ 944

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





El análisis anterior muestra el potencial de valor agregado que se puede generar en las cadenas de banano orgánico, el cual es transformado por la industria local bajo la estrategia de outsourcing para la obtención de harina, puré, IQF y deshidratado. Se menciona como valor agregado aquel valor total agregado por varios actores a lo largo de la cadena, que compara el precio en campo con el precio retail del producto. La mayor proporción de valor agregado a lo largo de la cadena se genera después del valor FOB: flete internacional, logística, manufactura, distribución y retail.

Se ve que hay valor para repartir y del que se apropian otros actores de la cadena.

9.1. Análisis de Precios Costos a Nivel FOB

A continuación, presentamos un enfoque alternativo al análisis de la rentabilidad apropiable por los productores nacionales de derivados y banano a corto plazo, basados en el outsourcing del procesamiento, usando la gran capacidad instalada sobrante en la zona.

CUADRO N° 35. MARGEN DE LOS DERIVADOS DEL BANANO ORGÁNICO VENDIDOS A LOS PRECIOS FOB ESPERADOS

	HARINA	DESHIDRATADO	PURÉ	IQF
Kg de materia prima	50 000	50 000	50 000	50 000
Costo descarte campo S/3 jaba puesto en planta. USD/kg	0,044	0,044	0,044	0,044
Rendimiento materia prima/ producto terminado	24,52%	16,28%	40,08%	45,22%
Producto terminado kg/Lote	12 26	8140	20 038	22 609
Precio FOB USD/kg	13,00	4,00	1,20	1,50
Valor FOB LOTE USD/Lote	36 783	32 560	24 046	33 914
Materia prima descarte campo	2219	2219	2219	2219
Proceso	17 276	22 000	18 443	21 343
Lote de descarte	1300	1300	1300	1300
Descarte campo kg	20 795	25 519	21 962	24 862
Margen FOB USD/Lote	15 988	7041	2084	9052

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Un análisis complementario, que brinda una idea del valor de la iniciativa para los exportadores se basa en los precios FOB y costos de maquila, asumiendo que el descarte en campo no tiene mayor costo de oportunidad. Solo se incurriría en costo de transporte a la fábrica, las tarifas de servicio de maquila del proceso y la operación logística nacional. Todos los productos escogidos serían marginalmente rentables.

Sin embargo, es importante notar que el costo del servicio de procesamiento de deshidratado indicado, de USD 440 por tonelada (ofrecido por una empresa local) pareciese está un poco elevado si se compara con costo el servicio de IQF manifiesto. Hemos asumido que se puede negociar este precio a una cifra similar a la del IQF.

Nótese que, en el caso del puré, el precio por kilo es menor

a los demás derivados analizados, el cual podría mejorar si se trabaja con los contactos presentados para avanzar un poco a lo largo de la cadena, como lo logran los purés colombianos con un precio FOB que triplica el consignado en este estudio o como el café Valdez. Un tema que se puede trabajar es tratar de llegar a ser proveedor de las marcas “blancas” o “privadas” de las cadenas de supermercados.

Nótese que el costo de proceso en todos los casos es un poco elevado con respecto al precio FOB, lo que podría justificar una planta propia; a pesar de ello es importante la capacidad de negociación con las potenciales maquiladoras para llegar a acuerdos que posibiliten el “ganar-ganar”.

Un 15% en promedio del banano de descarte tiene un gran



precio en los supermercados y en los mercados de consumo, por el que se paga entre 18 y 24 soles por jaba de 20 kg. Este producto no sería candidato para ser procesado, ya que tiene un alto costo de oportunidad como banano fresco para el mercado nacional. Se asume que el verdadero descarte disponible para industria sea el que se comercializa al intermediario local a precios promedio de S/ 4,00 jaba.

La producción de derivados genera un valor agregado del

descarte que permitiría incrementar su precio a más de 4 soles por jaba, lo cual es muy positivo. Nótese que en las ferias de alimentos se ve que casi todas las cooperativas exhiben su marca, sin embargo, muy pocas llegan a exhibirse en los supermercados. Por ello, es indispensable tener una estrategia comercial desde el inicio para llegar en el mediano plazo a los estantes de los retailers. Producir es relativamente fácil, llegar al retail y al consumidor es un proceso más complejo.

CUADRO N° 36. VALOR DEL BANANO DE DESCARTE SI SE LOGRAN LOS PRECIOS FOB

LOTE DESCARTE	HARINA	DESHIDRATADO	PURÉ	IQF	TOTAL
Descarte campo kg	50 000	50 000	50 000	50 000	200 000
Margen neto FOB US \$	15 988	7041	2208	9052	34 165
Promedio valor agregado S/kg	1,15	0,51	0,15	0,65	0,61
Precio jaba equivalente S/ Jaba	20,72	9,13	2,70	11,73	12,30

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Se puede esperar que el precio mínimo para el descarte puede oscilar entre los 4 y 12 soles jaba, de lo contrario conviene enviar el producto a proceso para IQF o Harina; debido a que el deshidratado y puré generan menor margen de contribución.

ferias de alimentos especializadas donde se reúnen cientos de compradores institucionales, adicionalmente deben prepararse muestras para envíos de prueba. El país tiene creciente experiencia y apoyo para la participación en ferias especializadas internacionales.

Promoción

Las principales actividades de promoción deben ser en

CUADRO N° 37. ACTIVIDADES RELEVANTES DE PROMOCIÓN

ACTIVIDADES	DETALLE
Primera actividad	Participación en Feria Orgánica BIOFACH y otras.
Segunda actividad	Adecuación de página web al mercado y redes sociales
Tercera actividad	Agenda de reuniones y envío de muestras

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)



El medio de promoción sugerido es participar en ferias y contactar a la gran base de distribuidores incluidos en el estudio original. En esta lista hay una serie de empresas interesantes a las que se debe contactar directamente o en ferias.

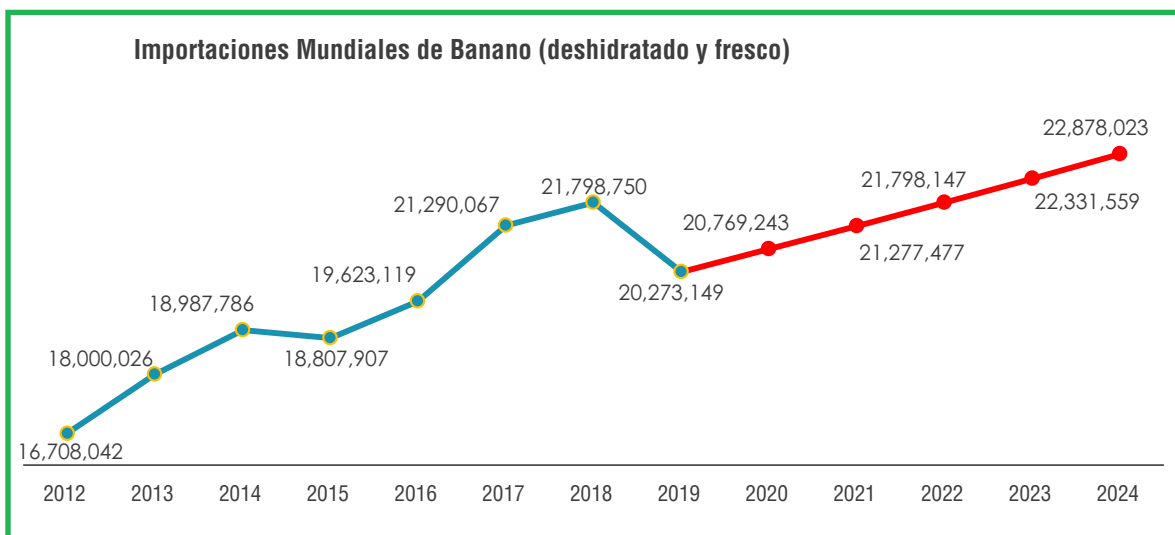
9.2. Tendencias de Proyección en los Mercados Seleccionados para el Banano Orgánico Fresco y Productos Derivados

En base a estudios econométricos propios, se espera que la demanda de banano orgánico deshidratado y fresco siga creciendo a pesar de la baja en 2019.

Considerando los volúmenes de importación de banano orgánico deshidratado y fresco en los últimos 8 años (2012-2019), se puede pronosticar una tasa de crecimiento anual de 2,45% en promedio.



GRÁFICO N° 10. TENDENCIAS DE CRECIMIENTO DE BANANO ORGÁNICO FRESCO Y DESHIDRATADOS



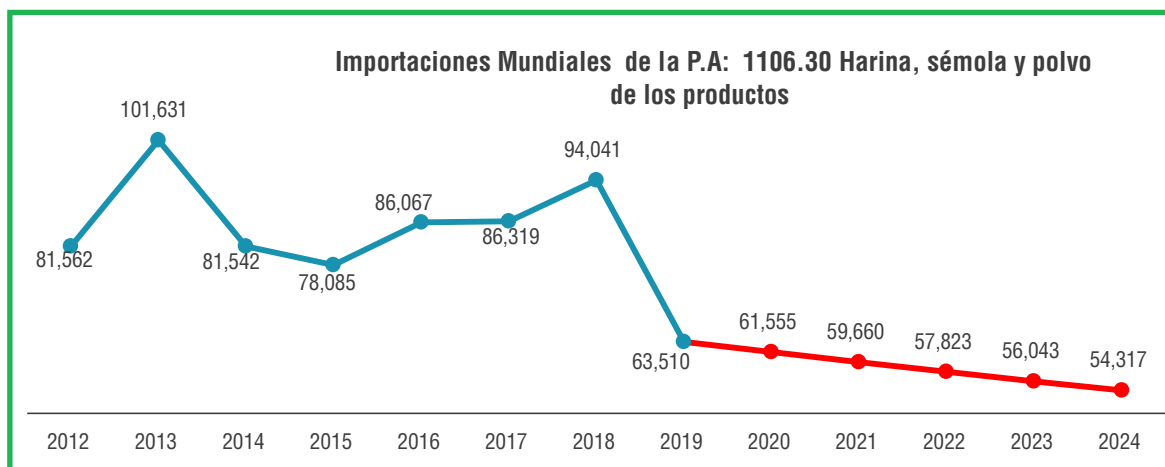
Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

La proyección al 2024 para las harinas muestra una caída en las exportaciones en un 3,08% en promedio. Se verifica que entre los años 2012 y 2019 las exportaciones de este

producto han sido variables y en el 2018 hubo una caída en 32,47%.



GRÁFICO N° 11. TENDENCIAS DE CRECIMIENTO PARA HARINAS

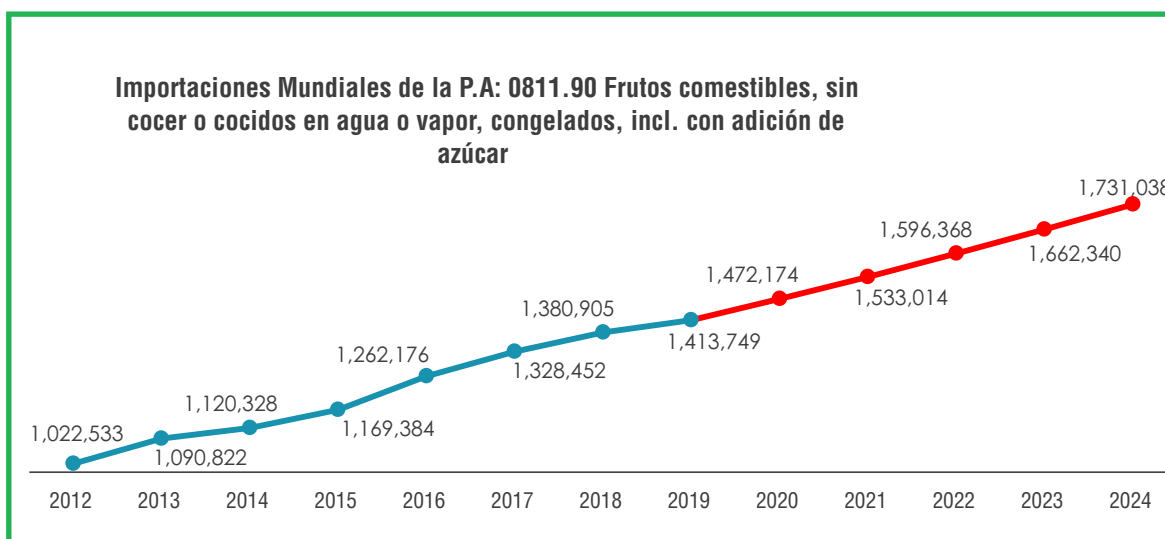


Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Para el caso de frutas congeladas, se verifica que las importaciones han tenido crecimiento gradual desde el

2012 al 2019. Ello permite proyectar una tendencia de crecimiento de 4,13% al 2024.

GRÁFICO N° 12. TENDENCIA DE CRECIMIENTO FRUTAS CONGELADAS



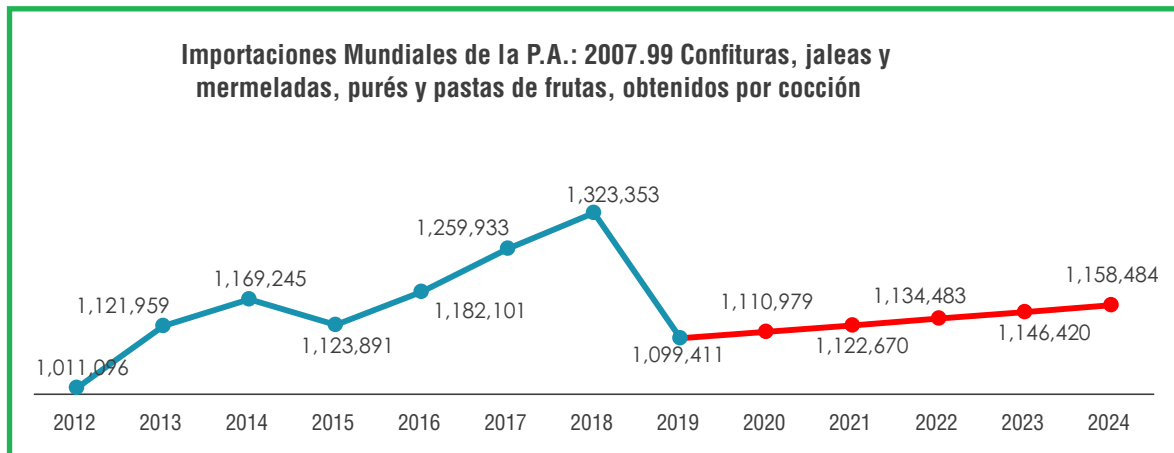
Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Las importaciones mundiales de confituras, jaleas, purés de frutas han tenido un comportamiento variable, observando que a partir del 2015 al 2018 se tuvo un

crecimiento mostrando una caída en el 2019. Sin embargo, las proyecciones realizadas permiten determinar un crecimiento para el 2024 en 1,05% en promedio.



GRÁFICO N° 13. TENDENCIA DE CRECIMIENTO PURÉS



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

En el caso de frutas comestibles preparadas se proyecta una estabilidad en la tendencia de las importaciones de dichos productos. Según un reconocido analista entrevistado en el estudio, estas frutas preparadas y listas para el consumo tienen un alto valor de conveniencia para el consumidor, quien puede almacenar el producto sin temor a que se descomponga y, además, evita su traslado 10 kilómetros en promedio al supermercado para reabastecerse.

orgánico fresco y el IQF requieren ser transportados en contenedores refrigerados a temperaturas adecuadas para su conservación. La disposición de naves y transporte de carga seca y refrigerada es ampliamente usada, especialmente por los exportadores de café. La disponibilidad de reefers, containers refrigerados necesarios para el IQF también es ampliamente accesible para exportadores de frutas, pescados y mariscos congelados. Se cuenta con operadores logísticos con amplia experiencia, que en algunos casos ejecutan varios embarques al día.

Logística Internacional 10

La harina, el banano deshidratado y el puré conservado en ácidos, como el jugo de limón, son productos estables y no requieren refrigeración. Su transporte requiere contenedores simples, cuyo uso es más barato. El banano

10.1. Tipos de Transporte

En el mundo del comercio exterior existen 3 modos del transporte: aéreo, marítimo y terrestre. El más importante para este proyecto es el marítimo.

Aunque se reporta una limitación para carga seca en Paita, el desarrollo de la exportación de café a granel desde Paita ha aumentado la disponibilidad de los containers requeridos para la carga seca.





CUADRO N° 38. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

Ventajas del transporte marítimo	Desventajas del transporte marítimo
Fletes más competitivos: los fletes marítimos son por norma general competitivos y económicos	Según lo consultado, desde el puerto de Paita sólo existen contenedores reefers, no permitiría la exportación de derivados, a menos que soliciten un "NOR" (Non operative reefer).
Distintas navieras que proporcionan el servicio desde Paita.	La escasa velocidad: frente a los aviones, el barco es un medio de transporte más lento.
Paita es un puerto que se enfoca en carga refrigerada.	Menor trazabilidad al momento de los trasbordos.
Salidas semanales.	

Fuente: ITC 2020

El transporte aéreo es mucho más caro y solo se utiliza para pequeños lotes de emergencia y para pedidos muy especiales. El transporte terrestre es inviable para los mercados escogidos. El medio de transporte dominante es el transporte marítimo.

10.2. Rutas de acceso

En el cuadro se muestra las diferentes rutas para llegar al país destino, así como los días de tránsito aproximado.

CUADRO N° 39. DISPONIBILIDAD Y RUTAS NAVIERAS VÍA PUERTO DE PAITA

PUERTO DE ORIGEN (PERÚ)	PUERTO DE DESTINO	LÍNEA NAVIERA	AGENTE	DÍAS DE TRANSITO	FRECUENCIA DE SALIDA
	Le Havre (Francia)	MSC	MSC PERÚ	20	Semanal
Paita	Rotterdam (Países Bajos)	MSC	MSC PERÚ	19	Semanal
Paita	Amberes (Bélgica)	MSC	MSC PERÚ	18	Semanal
Paita	Hamburgo (Alemania)	MSC	MSC PERÚ	21	Semanal
Paita	Houston (Estados Unidos)	MAERSK	MAERSK	23	Semanal
Paita	Amberes (Bélgica)	SCHRYVER	SCHRYVER	26	Semanal
Paita	Saint Petersburg Port (Rusia)	SCHRYVER	SCHRYVER	26	Semanal
Paita	FOS SUR MER Port (Francia)	SCHRYVER	SCHRYVER	33	Semanal
Paita	DALLAS TEXAS Ramp (EE.UU.)	SCHRYVER	SCHRYVER		Semanal
Paita	LOS ÁNGELES CALIFORNIA Port EE.UU.	SCHRYVER	SCHRYVER	19	Semanal
Paita	Toronto (Canadá)	MAERSK	MAERSK	22	Semanal

Fuente: MSC, MAERSK, SCHRYVER



El mapa muestra los puntos finales de las rutas navieras:

GRÁFICO N° 14. PRINCIPALES LUGARES DE DESTINO



Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

El desarrollo del clúster agroexportador de Piura, ha favorecido una creciente oferta de transporte marítimo a todo el mundo, así como favorables frecuencias de salida. El costo del flete marítimo llega a ser aproximadamente 4000 dólares por contenedor. Perú se encuentra lejos de la costa este de EE.UU. y Canadá, que son los mercados más importantes; y también del mercado europeo, teniendo la desventaja adicional de la necesidad de cruzar el canal de Panamá que es costoso en tiempo y dinero. Por las operaciones locales en tierra se paga unos 1300 dólares por operación logística integral, que incluye el booking de la nave, préstamo de container vacío, trámites de aduanas, coordinación con puerto y naviera, emisión de BL, etc.

La distancia puede ir en contra de los productos peruanos debido a que, entre los aspectos incluidos en la sostenibilidad, está la huella de carbono (que en realidad la generan las navieras y facturan por ese servicio, pero perceptualmente se les imputa a los países productores). En este momento no es un tema de suma relevancia, pero lo será potencialmente.

10.3. Estrategia de Operaciones

La cadena incluye a una larga serie de operadores. Cada uno añade valor y cobra precios de mercado por sus servicios y de acuerdo a su poder de negociación. También añaden valor los proveedores de semillas, insumos fertilizantes, materiales de empaque, transporte, contenedores, operador logístico, transporte internacional, operación logística en destino, aduanas, transporte local, maduración, distribución mayorista, detallista y food service.

A nivel local las operaciones consisten en acopio centralizado de descarte, servicio de maquila de procesamiento, operación logística hasta que la mercadería esté en situación de poder cobrar precio FOB, es decir a bordo de la nave.

10.4. Condiciones Comerciales

Los Incoterms® son un conjunto de 11 reglas individuales emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC)



que definen las responsabilidades de los vendedores y compradores para la venta de bienes en transacciones internacionales, por el precio pactado.

Normalmente las operaciones para los productos indicados son a precio FOB (país de origen). El estudio se ha basado en precios retail para darse una idea del potencial del mercado, pero estos precios retail además del valor FOB incluyen costo de flete, llegando al precio CIF (países de destino). Adicionalmente, hay costos en destino, operación logística, aranceles, transporte en

destino, manufactura local, transporte a almacenes, ganancia del retailer, entre otros. En este sentido los precios retail reportados son solo indicativos del potencial de mercado, parte de los cuales son indicativos de la apropiabilidad local del valor.

Normalmente las exportaciones de Perú son a valor FOB, las razones pueden ser que los compradores suelen ser muy grandes y tiene mayor poder de negociación con las navieras y otros operadores logísticos, así que ellos negocian mejor esos costos.

CUADRO N° 40. INCOTERMS® 2020 POR VÍA DE TRANSPORTE

INCOTERMS® PARA CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE

EXW - Ex Works
FCA - Free Carrier
CPT - Carriage Paid to
CIP - Carriage and Insurance Paid To
DAP - Delivered at Place
DPU - Delivered at Place Unloaded
DDP - Delivered Duty Paid

INCOTERMS® PARA TRANSPORTE MARÍTIMA (INCLUYENDO VÍAS ACUÁTICAS)

FAS - Free Alongside Ship
FOB - Free on Board
CFR - Cost and Freight
CIF - Cost Insurance and Freight










Cada término tiene un significado muy amplio y determina qué costos totales financia el vendedor y qué riesgo corre, por el precio pagado. Al final el comprador asume todos los

costos para que el producto llegue a su almacén, ya sea pagando al exportador o a navieras y otros operadores que él mismo contrata.





GRÁFICO N° 15. RESPONSABILIDADES Y RIESGOS SEGÚN INCOTERMS 2020

	 Fábrica Vendedor	 Transporte Local	 Terminal Embarque	 Muelle	 Nave	 Muelle Destino	 Terminal Destino	 Lugar Destino	 Almacén comprador
EXW	Responsabilidad del vendedor	Lugar acordado							
FCA	Responsabilidad del vendedor	Lugar acordado							
FAS	Responsabilidad del vendedor			Puerto de destino					
FOB	Responsabilidad del vendedor				Puerto de destino				
CFR	Responsabilidad del vendedor					Puerto de destino			
CIF	Responsabilidad del vendedor					Puerto de destino			
CPT	Responsabilidad del vendedor							Puerto de destino	
CIP	Responsabilidad del vendedor							Puerto de destino	
DPU	Responsabilidad del vendedor							Puerto de destino	
DAP	Responsabilidad del vendedor							Puerto de destino	
DDP									Comprador

Responsabilidad del vendedor
 Responsabilidad del comprador

Fuente: Cámara de Comercio Internacional 2019

Nótese que en este sistema el precio más alto para el exportador es el DDP (lugar de destino) él asume todos los costos y riesgos; es decir, el producto es puesto en almacén del cliente después de pasar aduanas y pagar impuestos, el cliente puede ser un manufacturero quien da valor (y costo) agregado al producto. Estos productos son procesados y junto con los productos terminados llegan a los centros de distribución de los retailers, los cuales incurren en costos de logística hasta el punto de venta y, además, cargan un mark up de aproximadamente 30%.

Para obtener un valor mayor al FOB será necesario posteriormente llegar a producir y comercializar productos en presentación lista para el consumidor final. Puede ser presentado con marca propia o marca privada de supermercados que quieran apoyar. En análisis a nivel FOB, la venta de derivados como materia prima es menos

rentable.

Llama la atención que en los reportes de Colombia se muestra un precio FOB para su puré de USD 3.00 /kg. Asumimos que este precio es más alto, puesto que se vende un producto con mucho valor agregado. De igual forma, en el mercado se observa publicidad de este producto listo para el consumidor en varios países, pero se asume que son pequeñas cantidades.

10.5. Sistemas Pago

Para efectos de cobranza en el caso de productos no perecibles, el documento que acredita esta transacción es la carta de crédito, a través de la cual el banco del importador se compromete con el banco del exportador a pagar el valor del embarque indicado en la factura contra la



presentación de documentos por parte del exportador en su banco local, cumpliendo ciertos requisitos específicos. Se puede establecer que el pago total se da contra la presentación de documentos o pagos parciales con cobros diferidos.

potenciales, así como de instituciones reguladoras, detectados en el presente estudio en los principales mercados. Se presentan también, algunos contactos en los destinos escogidos para promocionar el banano orgánico fresco: Suiza, Alemania y Finlandia.

10.6. Contactos de Interés

Contactos internacionales para distribución de banano orgánico fresco

A continuación, se presentan los contactos de una pequeña parte de la larga lista de los compradores actuales y



expoalimentaria

Edición
virtual

Exporta diversidad al mundo.

Con la Feria más importante de Latinoamérica.

Del 30 de set. al 8 de oct.

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

b2Perú



CUADRO N° 41. CONTACTOS PARA BANANO ORGÁNICO FRESCO

PAÍS					
SUIZA					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Actuales	Oroverde-Fruits GmbH	Amriswilerstrasse 42 CH-8589 Zihlschlacht-Sitterdorf	+41 714222750	http://www.oro-verde-fruits.com/	info@oro-verde-fruits.com
	SATORI S.A.	Chemin du Coteau 29, 1123 Aclens, Suiza	+41 218690300	http://www.satori.ch/	contact@satoru.ch
	Strimport AG	Aargauerstrasse 1 CH - 8048 Zúrich	+41 442726625	http://www.strimport.ch/	simon@mail.com
Entidades Reguladoras	FEDERAL FOOD SAFETY AND VETERINARY OFFICE - FSVO	Schwarzenburgstrasse 155 3003 Berna SuizaPAÍS	+41 58 463 30 33	https://www.blv.admin.ch/	info@blv.admin.ch
PAÍS					
FILANDIA					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	Fresh Servant Oy Ab	Marjasaarentie 12 68870 Edsevö	+358 6 781 24 11	http://www.fresh.fi/	info@freshservant.fi
	Jokilaakson Juusto Oy	Juustotie 12, 42100 JÄMSÄ	+358 400 31 42 14	http://www.silva.fi/	myynti@silva.fi
Compradores Actuales	Strimport AG	02600, ESPOO, Uusimaa	358-92312220	http://www.chiquitabrand.com	https://www.chiquita.com/contact-us/
	Satotukku oy	Avantintie 27, 21420 Lieto	010 581 6080	https://www.satotukku.fi/fi/satotukku/tuotteet/luomu	satotukku@satotukku.fi
Entidades Reguladoras	Vihannesporssi	Vanha talvitie 18, 00580 Helsinki	+358 9 86 21 01 00	http://www.vihannesporssi.fi/	vihannesporssi@vihannesporssi.fi
	National Supervisory Authority for Welfare and Health	Ratapihantie 9, 00520 Helsinki	358295209111	https://www.valvira.fi	viestinta@valvira.fi



PAÍS					
ALEMANIA					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	BETA FRUIT Handelsgesellschaft mbH Import und Export	Gotenstr. 10 D 20097 Hamburg	49402388460	http://www.betafruit.de/	kontakt@betafruit.de
	Töpfer GmbH	Am Langen Tag, 97320 Albertshofen	49932137020	http://www.toepfer-salate.de/	info@toepfer-salate.de
Compradores Actuales	Port International GmbH	Lippeltstrasse 1 D – 20097 Hamburg	+49-40-30 10 00 – 0	https://www.port-international.de	info@port-international.com
	DOLE Europe GmbH	Dole Europe GmbH Stadtdeich 7 20097 Hamburg	+ 49 40329 06 -0	http://www.dole.de/	kontakt@dole.com
Entidades Reguladoras	Ministerio Federal de Alimentación y Agricultura	Wilhelmstrasse 54, 10117 Berlín	03 0/1 85 29 - 0	https://www.bmel.de/	

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)

Es importante aprovechar esta información sobre las decenas de interesantes contactos adicionales detectados en la investigación original, tanto compradores actuales como potenciales, así como organismos reguladores con los cuales se puede empezar a negociar desde ya a fin de implementar este proyecto de exportación.

Contactos Internacionales para Distribución de Derivados del Banano Orgánico

El siguiente cuadro muestra contactos de compradores actuales y potenciales, así como entes reguladores, que operan con harina, deshidratado, puré e IQF.





CUADRO N° 42. ALGUNOS DE LOS CONTACTOS DE INTERÉS DETECTADOS

PAÍS					
FRANCIA					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	La Pulpe	34 av. des Champs Elysées - 75008 Paris	+33 (0)1 58 05 36 36	https://www.la-pulpe.fr/	contact@lapulpe.com
Compradores Actuales	SALDAC14CHEMIN DES BLACHES DU LEVA	14, Chemin des Blaches du Levant 26200 Montélimar	34 4 75 53 46 13	https://saldac.com/	saldac@wanadoo.fr
Entidades Reguladoras	MINISTERE DESDE LA SANTE y MINISTERE DE L'AGRICULTUREET DE L'ALIMENTATION	14, Avenue Duquesne 75350 PARIS 07 SP	01 40 56 60 00	https://solidarites-sante.gouv.fr/	https://sve.social-sante.gouv.fr/loc_fr/

PAÍS					
ESTADOS UNIDOS					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	FRESH DIRECT	2 Saint Anns Ave. Bronx, New York 10454, US.	1-866-283-7374	https://www.freshdirect.com/	service@freshdirect.com
Entidades Reguladoras	Trading Organic USA	100 Enterprise Way, Suite B 101 Scotts Valley, CA 95076	34 4 75 53 46 13	https://saldac.com/	saldac@wanadoo.fr
	Patagonia Food	PO Box 4360 San Luis Obispo, CA 93403	805 785161	http://patagoniafoods.com/	msmehuyzen@patagoniafoods.com
Entidades Reguladoras	FDA	10903 New Hampshire Ave Silver Spring, MD 20993-0002	1-888-INFO-FDA (1-888-463-6332).	https://www.fda.gov/	webmail@oc.fda.gov

PAÍS					
CANADÁ					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	Agha Impex Inc	6557 Rue Viau Montreal, QC, H1T 2Y8	(514) 295-2416	www.aghaimpex.com	contact@aghaimpex.com



Compradores Actuales	Fruitrade International INC.	3638 Lakeshore Blvd. West Toronto, ON, M8W 1N6	416-644-5500	https://www.fruitrade.net/	general@fruitrade.net
Entidades Reguladoras	CANADIAN FOOD INSPECTION AGENCY - AGENCIA DE INSPECCION ALIMENTARIA - CFIA	1400 Merivale Road Ottawa, Ontario K1A 0Y9	1-613-773-2342	https://www.inspection.gc.ca/	cfia.media.acia@canada.ca

PAÍS					
RUSIA					
CRITERIO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB	CONTACTO
Compradores Potenciales	Royal Forest	105120 Moscow, Hlebnikov Pereulok, 7b3	+33 (0)1 58 05 36 36	https://www.lapulpe.fr/	contact@lapulpe.com
Compradores Actuales	AST Foods	Re. 1B Ofis 204.5, Proezd Sharapovski Mytishchi, 141006	+7 495775 72 55	http://www.astfoods.ru/	SVK@ASTFOODS.RU
Entidades Reguladoras	Rospotrebnadzor	107139, Moscú, Orlikov pereulok, 1/11	(+7 495) 607-51-11	https://fsvps.gov.ru/	info@fsvps.ru

Fuente: Estudio de Mercado Internacional de Nuevos Productos Derivados de Banano Orgánico y Para Línea de Negocio de Banano Orgánico Fresco. (2020)





Para cada caso se indican detalles exactos para avanzar los trabajos de localización de distribuidores interesados.

grandes productores (empresas) tanto en el país como en los países competidores, lo cual, a la larga, se reflejará en precios más bajos.

Conclusiones y Recomendaciones 11

11.1. Conclusiones

- Existe en la zona una cultura de cooperación intra-asociaciones y cooperativas, así como entre instituciones. Este activo cultural no es muy común en la agricultura peruana.
- Es palpable el éxito de la cooperación entre agricultores en el desarrollo de sus fincas agrupadas para llegar a los más exigentes mercados.
- Aunque se ha logrado un desarrollo socioeconómico en la zona, este es limitado y está amenazado por la entrada de

- La baja productividad por hectárea de los productores de pequeña escala (1400 cajas por hectárea al año en promedio) hace que sus costos por caja sean más altos, por lo que la sostenibilidad estratégica se ve amenazada.
- Dado que existe una masa crítica de merma en la zona, esta se puede procesar dándole un importante nivel de valor agregado, transformándolas en harina, deshidratado, puré e IQF.
- Existe en la zona un importante clúster agroexportador que genera una serie de fortalezas que hacen relativamente barato emprender actividades de agroexportación. El estudio ha detectado una importante capacidad de procesamiento local que puede ser utilizada como outsourcing para procesar los derivados, sin necesidad de invertir en una planta y se cuenta con muchos otros servicios que facilitan la exportación.

PRODUCTO	MERCADO		
	1ERO.	2DO.	3ERO.
Harina de banano orgánico.	Francia	EE.UU.	Alemania
Banano orgánico deshidratado.	EE.UU.	Francia	Canadá
Puré de banano orgánico.	Francia	EE.UU.	Rusia
Banano orgánico IQF	EE.UU.	Canadá	Rusia

- Según los precios y costos observados, en los mercados nacionales e internacionales la diferencia entre el valor FOB de los productos exportados menos los costos de materia prima de descarte, outsourcing del proceso y operación logística nacional, ayudarían a que el valor neto del banano de descarte, una vez procesado, supere los 4 soles por jaba, en promedio.
- Existe una ventaja competitiva de las organizaciones beneficiarias del presente proyecto agroindustrial que radica en la tenencia de la materia prima, lo cual les posibilita mejorar su capacidad de negociación con las empresas maquiladoras.

- El estudio detecta precios mucho más altos a nivel retail, parte de esos márgenes adicionales se pueden ir ganando con el tiempo si se logra avanzar a lo largo de la cadena, contando especialmente con el apoyo de cadenas de distribución solidarias y de las cadenas de supermercados, quienes recientemente buscan acercarse a los proveedores, especialmente a los de pequeña escala.

11.2. Recomendaciones

- Divulgar y discutir los resultados de este estudio con las organizaciones interesadas en agruparse, a fin de emprender esta actividad cocreadora de valor.



- ◆ Hacer pruebas de producción con las empresas maquiladoras locales y envío de muestras.
- ◆ Llevar muestras e “historia” a ferias especializadas con Promperú.
- ◆ Iniciar la certificación orgánica de los procesos de las plantas maquiladoras, así como de los productos estudiados.
- ◆ Contactar a distribuidores especializados, cadenas solidarias de mercados y ONGs aliadas para gestionar el proyecto y su impacto social.
- ◆ Diseñar un sistema óptimo de acopio de mermas para ser trasladadas a las plantas de procesamiento.





El comercio internacional es vital para el desarrollo de países como el Perú y Colombia.
 El Departamento de Comercio Exterior del Gobierno de Suiza apoya al Sector de Comercio Exterior del Perú.
 Sociedad de Comercio Exterior para el Perú S.A. (Sociedad de Comercio Exterior) S200



CITE agropecuario
 Cedepas Norte

