



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

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PAPA CANCHAN A BOLIVIA”

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

PRESENTADO POR

Bach. MEMBRILLO NINA WILMER RAMIRO
<https://orcid.org/0000-0001-6923-1489>

ASESOR

Mg. ANGEL ESPINOZA CASANOVA
<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

**LIMA – PERÚ
2022**

Dedicatoria.

Dedicado con mucho cariño a mis hijos Francis y Andrés que con su alegría e inocencia iluminan y motivan cada día de mi vida y me ayuda a lograr todos mis objetivos.

Agradecimiento

A Dios por permitir que siga aprendiendo constantemente para el bien de la sociedad y a la UAP hacer que estos deseos se materialicen.

Introducción

La papa es uno de los tubérculos más importantes del mundo, y en el Perú no solo ocupa un lugar destacado dentro de la alimentación, sino también como herencia histórica y cultural de nuestra nación, legado que continua, pues actualmente el Perú es uno de los mayores productores de papa en Sudamérica y no solo eso, sino que también existen instituciones como el Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA y el Centro Internacional de la papa dedicados a la investigación y desarrollo del cultivo de papa.

De lo mencionado en el párrafo anterior se puede decir que el Perú posee una ventaja en comparación con los demás países de Sudamérica, a pesar de que estos países también son productores de papa. Esto nos da oportunidades al productor y empresario de explotar estas ventajas ofreciendo productos de calidad e innovadores a los países vecinos tales como Bolivia.

Bolivia país vecino que comparte con nosotros el lago Titicaca y al altiplano y además nos une un conjunto de tradiciones como la producción y consumo de papa, incluyendo que son conocedores de nuestra gastronomía, es por tal razón que siendo también productores de papa y otros productos agrícolas registran en los últimos años cantidades importantes de productos agropecuarios del Perú.

Por los motivos explicados se hace necesario estudiar y planificar proyectos de exportación de papa canchan como producto representativo de nuestro país hacia Bolivia como mercado potencial a través de la oferta competitiva en precios calidad e innovación.

Resumen

El presente proyecto trata sobre el estudio de un proyecto de exportación de papa canchan al país de Bolivia. En tal sentido este trabajo inicia con el marco teórico sobre las características y propiedades de la papa canchan, así como su situación en el mercado nacional o internacional. Seguidamente se abordará cada etapa que forma parte de la cadena logística de la papa canchan desde el aprovisionamiento hasta la colocación de producto en el destino final.

Por consiguiente, se analizará desde el punto de vista económico y operativo cada etapa: aprovisionamiento, almacenaje, rotulado, etiquetado, embalaje, unitarización, transporte y distribución. Finalmente se hará un estudio de todos los costos que se incurre en todo el proceso productivo y comercial de la exportación de papa a Bolivia, así como su evaluación económica sobre su conveniencia o no del proyecto.

INDICE

PRODUCTO A EXPORTAR	1
1.1 Ficha técnica el producto	4
1.2 Clasificación arancelaria del producto	6
1.3 Flujograma de proceso productivo.	7
APROVISIONAMIENTO	8
2.1 Proveedores potenciales	8
2.2 Matriz de selección de proveedores	10
1.3 Control de calidad	11
2.3 Costo de fabricación y/o adquisición	13
ALMACENAMIENTO	17
3.1 Estrategia de almacenamiento	18
3.2 Lay-out del almacén	20
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	21
3.4 Costo fijo de almacén	22
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	24
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	24
4.2 Normas técnicas aplicable	25
4.3 Proceso de rotulado	25
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado	25
EMPAQUE	27
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado	27
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	27
5.3 Proceso de empaque	28
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado	28
EMBALAJE	30
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado	30
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje	30
6.3 Proceso de embalaje	31
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	31
UNITARIZACION	33
7.1 Ficha técnica de seleccionado	33
7.2 Criterios usados para la selección del pallet	33
7.3 Proceso de paletización	34
7.4 Plano de estiba del pallet	34
7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado	35
ACONCONDIONAMIENTO DE LA CARGA EN EL VEHICULO DE TRANSPORTE	37
8.1 Ficha técnica del vehículo seleccionado	37
8.2 Criterios utilizados para seleccionar el vehículo	37
8.3 Proceso de embarque.	38

8.4 Plano de estiba del vehículo.....	38
8.5 Costos y tiempos del proceso de embarque	38
TRANSPORTE.....	40
9.1 Proveedores del transporte interno	40
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight).....	40
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional	40
9.4 Cotizaciones de flete terrestre	41
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	42
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	45
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	45
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	45
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	46
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	47
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial	47
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	48
DISTRIBUCION	49
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	49
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	49
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	50
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	51
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	51
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	52
VALUACION ECONOMICA FINANCIERA	54
.....	¡Error! Marcador no definido.
CONCLUSIONES	55
BIBLIOGRAFIA	56

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Clasificación Arancelaria de la papa</i>	6
Tabla 2 <i>Proveedor potencial de papa 1</i>	8
Tabla 3 <i>Proveedor potencial de papa 2</i>	8
Tabla 4 <i>Proveedor potencial de etiquetas 1</i>	9
Tabla 5 <i>Proveedor potencial de etiquetas 2</i>	9
Tabla 6 <i>Proveedor potencial de cajas 1</i>	9
Tabla 7 <i>Proveedor potencial de cajas 2</i>	10
Tabla 8 <i>Matriz de selección de la papa</i>	10
Tabla 9 <i>Matriz de selección de etiquetas</i>	10
Tabla 10 <i>Matriz de selección de proveedores de cajas</i>	11
Tabla 11 <i>Rangos de diámetros y peso papa Canchan</i>	11
Tabla 12 <i>Requisitos de sanidad, aspecto y tolerancias según calibres</i>	12
Tabla 13 <i>Precios seleccionados de materiales</i>	13
Tabla 14 <i>Costos de Inversión (soles)</i>	14
Tabla 15 <i>Costos de mano de Obra (Soles)</i>	14
Tabla 16 <i>Costo Indirecto de Fabricación (soles)</i>	15
Tabla 17 <i>Costos de Producción (Soles)</i>	15
Tabla 18 <i>Costos de Producción (dólares, Tipo de Cambio = 3.8)</i>	16
Tabla 19 <i>Estado de costos</i>	16
Tabla 20 <i>Gastos por servicios</i>	22
Tabla 21 <i>Cálculo de Costos Fijos de Almacén (soles)</i>	22
Tabla 22 <i>Calculo de costos y gastos de almacén</i>	23
Tabla 23 <i>Costos y tiempos en el etiquetado</i>	26
Tabla 24 <i>Costos de etiquetado</i>	26
Tabla 25 <i>Estado de costos etiquetado</i>	26
Tabla 26 <i>Ficha técnica de empaque</i>	27
Tabla 27 <i>Costos y tiempos en del empacado</i>	28
Tabla 28 <i>Costos de empacado</i>	28
Tabla 29 <i>Estado de costos de envasado</i>	29
Tabla 30 <i>Ficha técnica cajas de cartón</i>	30
Tabla 31 <i>Tiempos y costos en el embalaje</i>	31

Tabla 32 <i>Costos de embalaje</i>	32
Tabla 33 <i>Estado de costos Embalaje</i>	32
Tabla 34 <i>Ficha técnica paleta</i>	33
Tabla 35 <i>Costos y tiempos paletización</i>	35
Tabla 36 <i>Costos de paletización</i>	35
Tabla 37 <i>Estado de costos paletización</i>	36
Tabla 38 <i>Costos y tiempos Embarque</i>	38
Tabla 39 <i>Costos de Embarque</i>	39
Tabla 40 <i>Estado de costos de Embarque</i>	39
Tabla 41 <i>Calculo Seguro</i>	44
Tabla 42 <i>Estado Intefgral de Costos</i>	52
Tabla 43 <i>Matriz de Costos</i>	53
Tabla 44 <i>Evaluación Financiera</i>	54

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Ficha Técnica Papa Canchan</i>	4
Figura 2 <i>Flujograma de producción</i>	7
Figura 3 <i>Rango de diámetro y peso</i>	12
Figura 4 <i>Procesos en el almacenamiento</i>	17
Figura 5 <i>Flujo de los productos en el almacén</i>	20
Figura 6 <i>Lay-out del almacén</i>	21
Figura 7 <i>Modelo de etiqueta</i>	24
Figura 8 <i>Proceso de etiquetado</i>	25
Figura 9 <i>Proceso de empaque</i>	28
Figura 10 <i>Proceso de embalaje</i>	31
Figura 11 <i>Proceso de paletización</i>	34
Figura 12 <i>Plano de estiba de la paleta</i>	34
Figura 13 <i>vehículo de carga</i>	37
Figura 14 <i>Proceso de embarque</i>	38
Figura 15 <i>Plano de estiba</i>	38
Figura 16 <i>Flujograma importación Bolivia</i>	47
Figura 17 <i>Proveedores Servicio logístico Bolivia</i>	48
Figura 18 <i>Mapeo Secuencial proveedor - consumidor</i>	49

CAPITULO 1

PRODUCTO A EXPORTAR

La papa.

La papa cuyo nombre científico es *Solanum Tuberosum* es un tubérculo comestible originaria en el altiplano peruano - boliviano alrededor del lago Titicaca hace 7000 años (Agronline, 2018) y cultivada en todo el mundo y en la actualidad se ha constituido en uno de los principales alimentos para el ser humano ocupando el cuarto lugar en importancia alimenticia en el mundo (1° Trigo, 2° el Arroz y 3° el maíz). Asimismo, por su relevancia cultural y sus propiedades alimenticias también en el Perú la papa ocupa un lugar importante en la alimentación pues está presente en casi todos los platos peruanos y de diversas formas.

Variedades cultivadas de papa.

Existen muchas variedades de papa, pero las podemos clasificar en dos grupos: nativas y mejoradas.

- Papas nativas.

Son aquellas variedades que son cultivadas en forma natural a partir de papas silvestres con mutaciones e hibridación natural entre ellas. Cahuana Quispe y Arcos Pineda (2002), nos dicen que

La propagación vegetativa través de tubérculos, posibilitó la perpetuación y selección natural y humana de las variedades más promisoras que se conocen actualmente. Sin lugar a duda, la selección natural y humana de las

variedades fueron de gran importancia en el proceso de diversificación y domesticación de la papa. (pág. 17)

Las papas nativas se pueden dividir en dos grandes grupos papas nativa dulces y amargas.

- **Papas mejoradas**

Son aquellas variedades de papas obtenidas mediante un proceso de mejoramiento genético por métodos de mejoramiento como hibridación, selección clonal y por otras metodologías. En este sentido se puede decir que las papas resultan de un proceso continuo de investigación y mejoramiento hasta la liberación y producción de semilla básica a través del arte y la ciencia de mejorar genéticamente las plantas en beneficio de la humanidad llama fitomejoramiento.

Papa Canchan.

Denominada Papa INIA 303 Canchan es una variedad de papa perteneciente al grupo de las mejoradas, obtenida gracias al trabajo de investigación y experimentación conjunto del Centro Internacional de la Papa (CIP) con sede en Perú y el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) a través de trabajos experimentales con clones sometido a diferentes condiciones ambientales de nuestro país obteniendo un cultivar con alto potencial de rendimiento y con alta tolerancia a la racha, enfermedad responsable de pérdida en el cultivo de papa. A esta variedad obtenida se la denominó canchan y fue entregada oficialmente al año de 1990.

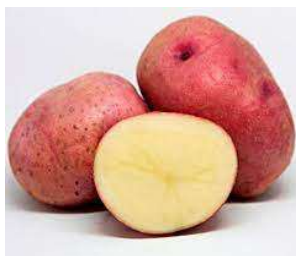
Características

- Adaptación: 2000 a 3500 msnm
- Forma: Redonda.
- Profundidad de ojos: Superficial.
- Color de piel: Rojo.
- Color de pulpa: Blanco.
- Contenido de materia seca: 25%
- Peso específico: 1.1
- Tolerancia: resistencia a la helada.
- Rendimiento: 1.5 Kg por planta. De 30 a 50 t/ha
- Uso: Preferido en tiras para fritura para pollerías y platos de mesa.

1.1 Ficha técnica el producto

Figura 1

Ficha Técnica Papa Canchan



NOMBRE COMERCIAL: PAPA CANCHAN

NOMBRE CIENTIFICO: *Solanum Tuberosum L*

NOMBRE TÉCNICO: INIA 303 - CANCHAN

Partida	Descripción
0701.90.00.00	Las demás papas (patatas) frescas o refrigeradas

DESCRIPCIÓN	Tubérculos de forma redondeada, ojos superficiales, piel de color rosado intenso y carne blanca.
PRESENTACIÓN	Fresco.
ESPECIES Y VARIETADES	Canchan.
ZONAS DE PRODUCCIÓN	Puno, Huánuco, Arequipa, Apurímac, Cusco, Junín y otros.
ORIGEN	Perú.
USO Y APLICACIONES	Papas fritas y papa de mesa para pollerías y preparación de platos peruanos.

COMERCIO MUNDIAL

Código Armonizado: 0701.90 PATATAS PAPAS FRESCAS O RIFREGERADAS (EXC. LAS DE SIEMBRA)

PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Imp. 2018 (millon US\$)
1	<u>Países Bajos</u>	-12%	13%	369.29
2	<u>Bélgica</u>	-7%	11%	310.62
3	<u>Federación Rusa</u>	-70%	8%	690.18
4	<u>Alemania</u>	-22%	7%	236.12
5	<u>España</u>	-20%	7%	206.39
6	<u>Reino Unido</u>	26%	6%	127.48
7	<u>Estados Unidos</u>	-29%	5%	166.77
8	<u>Francia</u>	8%	4%	88.05
9	<u>Canadá</u>	-21%	4%	119.93
10	<u>Malasia</u>	2%	3%	71.62
1000	<u>Otros Países (129)</u>	-40%	32%	1,351.69

PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (millon US\$)
1	<u>Francia</u>	-27%	19%	610.49
2	<u>Alemania</u>	-22%	11%	343.87
3	<u>Países Bajos</u>	-44%	11%	463.13
4	<u>Estados Unidos</u>	-7%	8%	210.99
5	<u>Bélgica</u>	-9%	6%	158.25
6	<u>China</u>	-23%	5%	169.52
7	<u>Canadá</u>	-36%	5%	192.42
8	<u>Egipto</u>	-2%	5%	117.28
9	<u>Israel</u>	-17%	4%	105.71
10	<u>España</u>	-8%	4%	95.45

Fuente: COMTRADE

COMERCIO MUNDIAL**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS**

Empresa	%Var 20- 19	%Part. 20
<u>ELSEVD E.I.R.L.</u>	--	19%
<u>CORPORACION ARIANAQD, EMPRESA IND...</u>	--	18%
<u>YESLU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPO...</u>	--	11%
<u>MALEY EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPO...</u>	--	7%
<u>CONDORI CHOQUE VERONICA MERY</u>	--	7%
<u>MELENDES CHURAIRA BERONICA</u>	--	6%
<u>HUANCA VILCA KARINA BETZABETH</u>	--	6%
<u>CONDORI CHOQUE PATTY FIORELA</u>	--	5%
<u>COMERCIAL KOLKIS EMPRESA INDIVIDU...</u>	--	4%
Otras Empresas (21)	--	18%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 20- 19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Bolivia	--	98%	1,622.73
Emiratos Árabes Unidos	64%	1%	12.98
Italia	81%	0%	5.11
Chile	-87%	0%	4.13
Estados Unidos	-93%	0%	2.83
España	-56%	0%	1.37
Aruba	-81%	0%	0.61
Hong Kong	-67%	0%	0.20

Fuente: SUNAT

PRECIOS FOB REFERENCIALES EN KILOGRAMOS (US\$ / KGR)

	2020											2019										
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAR	FEB	ENE	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
KG	0.10	0.10	0.10	0.11	2.83	0.39	0.06	1.15	1.77	4.19	1.81	1.59	3.14	2.04	3.45	2.24	1.34	3.22	1.94	3.29	2.65	1.85

Fuente: SUNAT

Nota: Elaboración propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La Clasificación arancelaria consiste en identificar un código numérico, llamada Subpartida, para cada mercancía esto se realiza en función al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). En el caso del Perú se utiliza el Arancel de Aduanas 2022 aprobado por Decreto Supremo N° 404-2021-EF.

La identificación correcta de la subpartida es muy importante en el comercio internacional porque a través de este código porque podemos definir los tributos a cancelar, identificar si tiene algún tipo de restricción o si goza de beneficios. En nuestro es necesario clasificar el producto a nivel de subpartida NANDINA ya que la exportación está dirigida a un país de la Comunidad Andina.

En el cuadro siguiente se observa la clasificación arancelaria de la papa utilizando el arancel de aduanas 2022 aplicando la Primera Regla General de Interpretación. que indica que la clasificación de arancelaria está determinada legalmente por el texto de las subpartidas.

Tabla 1

Clasificación Arancelaria de la papa

SECCION	II	Productos de Reino Vegetal
Capítulo	6	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
Partida SA	0701	Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
Sub Partida SA	0701.90	- Los demás
Sub Partida NANDINA	0701.90.00	- Los demás
Sub Partida Nacional	0701.90.00.00	- Los demás
Sub Partida Bolivia	0701.90.00.00	- Los demás



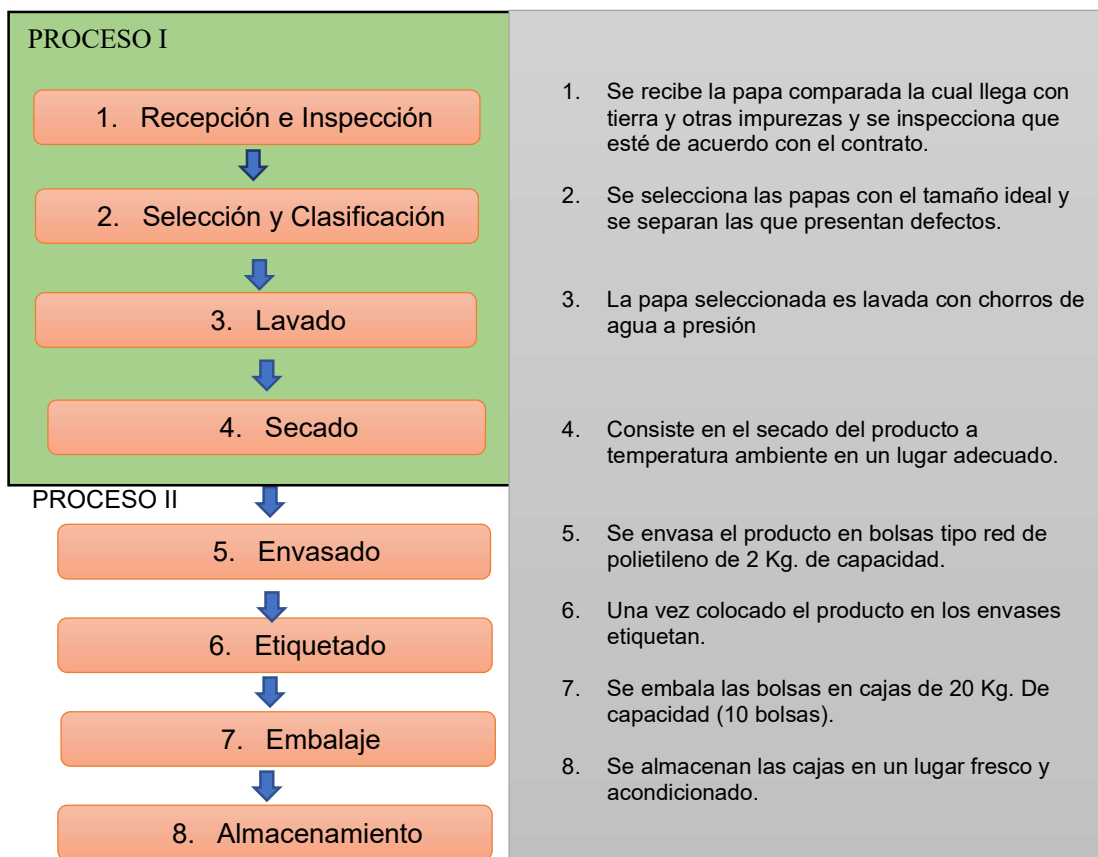
Nota. Elaboración Propia.

1.3 Flujograma de proceso productivo.

Para el presente proyecto la materia prima ósea la papa fresca se comprará a los proveedores puesta en el vehículo de transporte que se dirigida hasta la localidad de Desaguadero donde está ubicada la planta de producción y almacenes. Por consiguiente, el proceso productivo inicia con la recepción de la metería prima hasta que el producto después de ser empaquetado, etiquetado se embala y acondiciona para su traslado hacia el exterior.

Figura 2

Flujograma de producción



Nota. Elaboración propia

CAPITULO 2

APROVISIONAMIENTO

En este capítulo determinaremos la materia prima y los insumos necesarios para la producción y seleccionaremos a los proveedores en función del precio, calidad y otros factores. Es preciso indicar que nuestro lote de exportación será de 16000 KG en tal sentido los cálculos de los costos de producción y exportación estará en función de mencionado lote.

2.1 Proveedores potenciales

Proveedores de papa.

Tabla 2

Proveedor potencial de papa 1

Información del proveedor de papa: DOLY PAPA E.I.R.L. (Precio: S/ 1.90 / Kg)	
RUC	20601402026
Razón social	DOLY PAPA E.I.R. L
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Agrícola
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	Mayorista productos Agrícolas
Actividades comerciales	01/11/2017
Dirección legal	A. Alfonso Ugarte 126
Distrito / ciudad	Valle de Tambo / Arequipa
teléfono	054 464532

Tabla 3

Proveedor potencial de papa 2

Información del proveedor de papa: AGRICOLA EL VALLE E.I.R.L. (Precio: S/ 1.70 / Kg)	
RUC	20561402654
Razón social	AGRICOLA EL VALLE E.I.R.L.
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Agrícola
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	05/16/2016
Actividades comerciales	Mayorista productos Agrícolas
Dirección legal	Av. Continental 456
Distrito / ciudad	El Pedregal / Arequipa
teléfono	054 445689

Proveedores de etiquetas.

Tabla 4

Proveedor potencial de etiquetas 1

Información del proveedor: Servicios gráfico E.I.R.L. (Precio: S/ 120 / MILL)	
RUC	20601402026
Razón social	Gráficos Sur
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Productora
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	16/12/2013
Actividades comerciales	Diseño Offset
Dirección legal	Jr. Cajamarca 103
Distrito / ciudad	Puno
Teléfono	051 513985

Tabla 5

Proveedor potencial de etiquetas 2

Información del proveedor: Industrias Graficas E.I.R.L. (Precio: S/ 100 / MILL)	
RUC	20561402654
Razón social	Gráficos Puno
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Diseño e Impresión
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	01/05//2016
Actividades comerciales	Diseño Grafico
Dirección legal	Av. El Sol 523
Distrito / ciudad	Puno
Teléfono	051 531436

Proveedores potenciales de cajas de cartón.

Tabla 6

Proveedor potencial de cajas 1

Información del proveedor de cajas: La papelera: S/ 0.80 / UND)	
RUC	20601402026
Razón social	LA PAPELARA E.I.R. L
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Productora
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	Papelera
Actividades comerciales	01/11/2017
Dirección legal	A. Alfonso Ugarte 126
Distrito / ciudad	Arequipa
Teléfono	054 464532

Tabla 7*Proveedor potencial de cajas 2*

Información del proveedor de cajas: Cartones Arequipa (Precio: S/ 1.00 / UND)	
RUC	20561402654
Razón social	Cartones E.I.R.L.
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Productora
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	05/16/2016
Actividades comerciales	Papelera
Dirección legal	Av. Continental 456
Distrito / ciudad	Arequipa
teléfono	054 445689

2.2 Matriz de selección de proveedores**Tabla 8***Matriz de selección de la papa*

CRITERIOS	PONDERACION	DOLY PAPA E.I.R.L.		AGRICOLA EL VALLE E.I.R.L.	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	0.30	3	0.9	3	0.9
Competitividad de precio	0.20	4	0.8	3	0.6
Tiempo de espera	0.20	2	0.4	3	0.6
Experiencia en el rubro	0.10	2	0.2	3	0.3
Distancia respecto del almacén	0.20	1	0.2	1	0.2
Resultado	1.00		2.5		2.80

NOTA. 1: Muy Malo 2: Malo 3: Bueno 4: Muy Bueno

Tabla 9*Matriz de selección de etiquetas*

CRITERIOS	PONDERACION	DOLY PAPA E.I.R.L.		AGRICOLA EL VALLE E.I.R.L.	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	0.30	3	0.9	3	0.9
Competitividad de precio	0.20	4	0.8	4	0.8
Tiempo de espera	0.20	3	0.6	3	0.6
Experiencia en el rubro	0.10	2	0.2	3	0.3
Distancia respecto del almacén	0.20	1	0.2	1	0.2
Resultado	1.00		2.7		3.00

NOTA. 1: Muy Malo 2: Malo 3: Bueno 4: Muy

Tabla 10*Matriz de selección de proveedores de cajas*

CRITERIOS	PONDERACION	LA PAPELERA E.I.R.L.		CARTONES E.I.R.L.	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	0.30	3	0.9	3	0.9
Competitividad de precio	0.20	4	0.8	3	0.6
Tiempo de espera	0.20	2	0.4	3	0.6
Experiencia en el rubro	0.10	2	0.2	3	0.3
Distancia respecto del almacén	0.20	1	0.2	1	0.2
Resultado	1.00		2.5		2.80

NOTA. 1: Muy Malo 2: Malo 3: Bueno 4: Muy

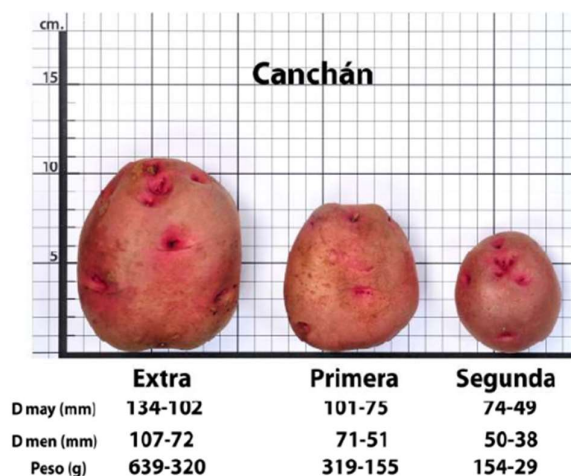
1.3 Control de calidad

El control de calidad se realizará en el almacén al momento de recibir la papa del proveedor. Para el control de calidad de la papa Canchan nos basaremos en la Norma Técnica Peruana NTP 011.119.2010 PAPA Y DERIVADOS. Papa. Definiciones requisitos. Los criterios de calidad están relacionados con el tamaño y características externas de la papa. En estas normas (Comite Tecnico de Normalización de Papa y sus derivados, 2010) se indica que, los lotes deben cumplir con los calibres (tamaños) en función de diámetro y peso mencionados en la tabla 11 y figura 3. Para nuestro proyecto serán seleccionados los tubérculos de calibre segunda y primera

Tabla 11*Rangos de diámetros y peso papa Canchan*

Variedad		Calibres		
		Extra	Primera	Segunda
Canchan	D mayor (mm)	134 - 102	101 – 75	74 – 49
	D menor (mm)	107 - 72	71 – 51	50 – 38
	Peso (g)	639 - 320	319 - 155	154 - 29

Fuente. Norma Técnica Peruana NTP 011.119.2010 PAPA Y DERIVADOS

Figura 3*Rango de diámetro y peso*

Nota. Norma Técnica Peruana NTP 011.119.2010 PAPA Y DERIVADOS

Además de las consideraciones respecto al tamaño la papa debe verificarse las características de la papa respecto a sanidad y aspecto que se especifican en la tabla 12.

Tabla 12*Requisitos de sanidad, aspecto y tolerancias según calibres*

CARACTERISTICAS	GRADO DE CALIDAD (% m/m)		
	EXTRA	PRIMERA	SEGUNDA
1. Inmadurez (papa pelada o pelona con levantamiento de piel), máximo	1	1	3
2. Cortes, cicatrices, magulladuras, grietas, rajaduras, máximo	2	2	3
3. Brotamiento, máximo	0	0	2
4. Verdeamiento, máximo	0	0	2
5. Pudrición seca, máximo	0	0	1
6. Pudrición húmeda, Máximo	0	0	0
7. Comeduras, perforaciones, galerías (daños causados por insectos y roedores), máximo	2	2	2
8. Mezclas varietales, máximo	0	0	2
MAXIMO PUNTAJE ACUMULADO	5	5	15

Fuente. Norma Técnica Peruana NTP 011.119.2010 PAPA Y DERIVADOS

2.3 Costo de fabricación y/o adquisición

Del análisis de los proveedores de la materia prima y demás productos necesarios para la venta del producto final a Bolivia se ha determinado los siguientes precios unitarios de los materiales directos que utilizaremos para calcular los costos de exportación.

Tabla 13

Precios seleccionados de materiales

ITEM	PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO (\$)
1	Papa fresca en local del productor	kg	1.70
2	Bolsas tipo red	Unid.	0.08
3	Etiquetas	Millar	100
4	Cajas de cartón	UND	0.80

Nota. Elaboración propia

Para determinar los costos de producción consideraremos todos aquellos los gastos costos demandados en el Proceso I de la Fig. 2. Ósea recepción e inspección, clasificación, lavado y secado. Los demás costos se determinarán en los demás capítulos del presente trabajo y se integrarán en el cálculo final del valor de exportación conforme al INCOTERMS utilizado.

Una vez conocido los precios de los materiales directos calculamos el valor de inversión ósea el valor de las máquinas y equipos necesarios para la producción. Los productos necesarios y sus costos se observan en la siguiente tabla, como se puede apreciar no se utilizarán máquinas para el proceso de producción ya que se recurrirá a la mano de obra directa.

Tabla 14*Costos de Inversión (soles)*

Concepto	Cantidad	Precio Unit.	Precio Total	Depreciación SUNAT	Depreciación Anual
Equipos y accesorios			3240.00		729.00
Computadora	2	1350	2700.00	25%	675.00
Impresora	1	540	540.00	10%	54.00
Muebles y Enseres			4200.00		1149.00
Mesa de trabajo	2	800	1600.00	10%	160.00
Escritorios	2	400	800.00	10%	80.00
Archivador	1	250	250.00	10%	25.00
Celular	2	500	1000.00	10%	100.00
Equipo de Limpieza	1	550	550	10%	55.00
Total, Inversión (S/)			7440		1149.00

Nota. Elaboración propia

Seguidamente calculamos el precio de la mano obra por unidad de medida de peso (Kg o Toneladas). Por experiencia se sabe que el rendimiento promedio para todo el proceso de seleccionado, lavado y secado de la papa es de 600 Kg. por día (8 horas de trabajo). Por tanto, obtenemos el siguiente cuadro.

Tabla 15*Costos de mano de Obra (Soles)*

DESCRIPCION	CANT	SUELDO (MES)	COST /DIA	COST/Kg
Supervisor	1	1500	50	0.08
Ayudante	3	1000	100	0.17
MANO DE OBRA (S/ por Kg)				0.25

Nota. Elaboración propia

Para completar los costos de producción nos falta determinar el Costo Indirecto de Fabricación (CIF) para lo cual aplicaremos el método de costeo normal. Para esto necesitamos definir la producción total en un periodo de tiempo, en nuestro caso produciremos un lote (16000 Kg) de exportación de papa canchan en un mes.

Tabla 16
Costo Indirecto de Fabricación (soles)

Descripción	Und	Costo Unitario	Cantidad Mensual	Valor
Energía Eléctrica	KW/hora	32	25	800.00
Agua	m ³	2.5	50	125.00
Teléfono	minutos	0.01	18500	185.00
Depreciación	año	1149.00	95.75	95.75
Total Costo Indirecto de Fabricación (16000 Kg)				1205.75
Total CI Fabricación / Kilogramo				0.08

Nota. Elaboración propia

Con toda la información obtenida podemos obtener los cos de producción para el lote de exportación (16 000 Kg) es necesario recalcar que los costos de producción son todos los costos hasta el secado por tanto los costos por etiquetado, envase, embalaje y unitarización serán calculados en los capítulos siguientes.

Tabla 17
Costos de Producción (Soles)

DETALLE	LOTE DE EXPORTACION (16000 kg)				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
(A) MATERIA PRIMA			S/.28,560.00	S/.5,140.80	S/.33,700.80
PAPA FRESCA	S/. 1.70	16000	S/.27,200.00	S/.4,896.00	S/.32,096.00
Merma (5%)	S/. 1.70	800	S/.1,360.00	S/.244.80	S/.1,604.80
(B) MANO DE OBRA			S/.4,000.00	S/.0.00	S/.4,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.25	16,000	S/.4,000.00	S/.0.00	S/.4,000.00
(C) COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.1,280.00	S/.230.40	S/.1,510.40
C.I.F.	S/. 0.08	16,000	S/.1,280.00	S/.230.40	S/.1,510.40
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.33,840.00	S/.5,371.20	S/.39,211.20

Nota. Elaboración propia

Tabla 18
Costos de Producción (dólares, Tipo de Cambio = 3.8)

DETALLE	Lote de Exportación (16000 Kg)		
	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA	\$ 7,515.79	\$ 1,352.84	\$ 8,868.63
PAPA FRESCA	\$ 7,157.89	\$ 1,288.42	\$ 8,446.32
Merma (5%)	\$ 357.89	\$ 64.42	\$ 422.32
MANO DE OBRA	\$ 1,052.63	\$ -	\$ 1,052.63
COSTO DE M.O.D.	\$ 1,052.63	\$ -	\$ 1,052.63
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.	\$ 336.84	\$ 60.63	\$ 397.47
C.I.F. VARIABLE	\$ 336.84	\$ 60.63	\$ 397.47
TOTAL COSTOS (A+B+C)	\$ 8,905.26	\$ 1,413.47	\$ 10,318.74

Nota. Elaboración propia

Tabla 19
Estado de costos

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN		
	S/	\$
Material directo	28,560.00	7,515.79
Mano de obra directa	4,000.00	1,052.63
Costos indirectos de Fabricación	1,280.00	336.84
Costo de producción del lote	33,840.00	8,905.26
Valor de producción por Kg	2.12	0.56

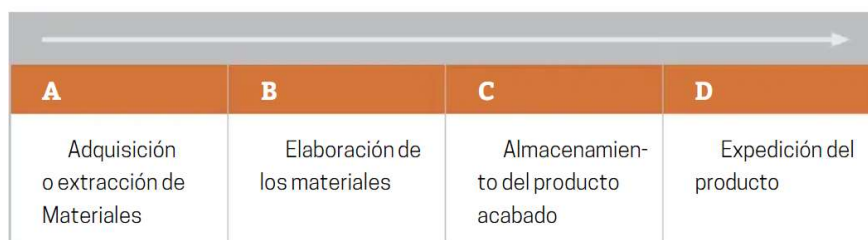
Nota. Costos calculados para un lote de 16000 Kg

CAPITULO 3

ALMACENAMIENTO

según (Perez, 1998) define el almacén es un espacio planificado para el Almacenaje y la manipulación de bienes y materiales de forma eficaz y eficiente. En tal sentido en un almacén se realizan operaciones repetitivas como explica la siguiente figura.

Figura 4
Procesos en el almacenamiento



Nota. Fuente. Pérez (1998)

- A. Llegada de la papa y de más insumos de los proveedores asegurando el suministro de materiales.
- B. La papa recepcionada se selecciona, lava, seca se envasa y embala.
- C. Se ubica el producto dispuesto en lotes de entrega.
- D. Se envía en el momento y cantidades adecuadas.

En el caso de nuestro proyecto, la papa fresca adquirida de los centros de cultivo elegidos será trasladada por vía terrestre a la localidad Desaguadero para su almacenamiento y proceso productivo y acondicionamiento para su traslado al exterior por la frontera de Desaguadero. Por esta razón debemos contar con un almacén adecuado para el almacenaje de papa fresca para su consumo.

En el Manual de Técnicas de Almacenamiento y conservación de papas nativas (Dirección Regional de Agricultura - Puno, 2011) nos dice que la papa para consumo debe ser almacenada en un local limpio cerrado con ventilación a una temperatura de 8 a 10 grados °C y a una humedad relativa de 90 a 95%.

Dado que en la localidad de Desaguadero por su clima ofrece todas las condiciones necesarias para el almacenamiento de la papa fresca, no será necesario la adquisición o alquiler de ningún equipo de climatización por lo que solo necesitaremos un almacén con la ventilación necesaria.

3.1 Estrategia de almacenamiento

Aplicaremos las siguientes estrategias de almacenamiento de acuerdo a buenas prácticas para optimizar el uso del almacén respecto a los tiempos y procesos y así lograr minimizar los costos de almacenaje. Esto en función que tenemos limitaciones en espacio.

Estrategia E1: Maximizar el Espacio

Se debe aprovechar al máximo los espacios reducidos a través de la distribución de la mercancía en forma vertical usando Racks metálico y cajas de madera paletizadas para el almacenamiento de la materia prima y reducir las áreas horizontales.

Estrategia E2: Ubicación y distribución Adecuada.

SE tendrá áreas correctamente definidas y delimitadas para este caso se establecerán 3 áreas de almacenamiento: Para la materia prima, para el producto y para los insumos utilizados.

Estrategia E3: Cross Docking.

El tiempo de permanencia en el almacén de la materia prima y producto será el mínimo posible, movilizándolo rápidamente desde la recepción hasta su salida a través de sistemas WMS (Sistema de gestión de almacenes).

Estrategia E4: Sistema de Registro y Pesaje

El control y registro de la mercancía que ingresa y del producto que sale debe ser precisa y estar correctamente registrada para lo cual se contará con un sistema de pesaje electrónico que cumpla con los requisitos técnicos y de fabricación.

Estrategia E5: Conteos permanentes.

Se deben realizar inventarios periódicamente para identificar errores en los inventarios y esto incluye el control detallado de la cantidad y calidad del producto que sale del almacén.

Estrategia E6: Seguridad y Salud en el Trabajo

A menor cantidad de incidentes y accidentes laborales serán menores o nulos los sobrecostos por paralización de las operaciones, compensación a los trabajadores y reparación de equipos. Para lo cual se debe mitigar el riesgo a través del uso de los EPP (Equipo de protección personal) contratación de seguros y capacitaciones.

Estrategia E7: Uso de tecnología.

Para los procesos de almacenaje se utilizará la tecnología adecuada y disponible como la automatización de inventarios, movimientos y pedidos.

3.2 Lay-out del almacén

(Perez, 1998) nos dice que, hay que tener presente los elementos estructurales del edificio con el objetivo de:

- Eliminar tantas restricciones como sea posible.
- Considerar la reubicación de las oficinas y áreas de otros servicios.
- Considerar el uso de estructuras en un segundo piso para las oficinas y el almacenaje de productos ligeros.
- Considerar las puertas, pavimentos, techos, muelles y elevadores para superar limitaciones.

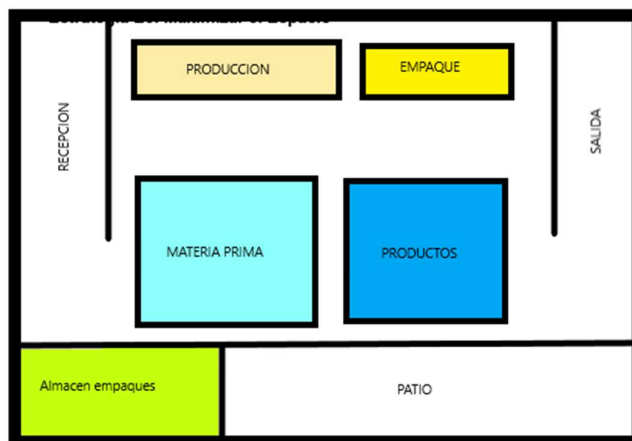
Figura 5
Flujo de los productos en el almacén



Nota. Fuente. Pérez (1998)

El área necesaria para almacenaje y demás operaciones de producción es de 250 m2 con áreas delimitadas para cada proceso establecido y para la descarga de materia prima y carga de los pallets a vehículos que realizaran el transporte internacional.

Figura 6
Lay-out del almacén



Nota. Elaboración propia

1.4 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

De acuerdo con el proceso de almacenaje detallado en la figura 4. Y para los fines de nuestro proyecto de exportación de papa canchan necesitaremos el siguiente mobiliario y equipo:

- 01 montacarga. Para el traslado y colocación del producto paletizado en los racks y vehículo.
- 02 balanzas de plataforma de 500 Kg de capacidad.
- 02 transpaletas.
- 02 escritorios. Para realizar las labores administrativas
- 02 sillas.
- 06 filas de racks (3m)
- 02 mesas de trabajo. Parala selección del producto y envasado del producto terminado.
- 02 cámaras de seguridad.

1.5 Costo fijo de almacén

Para calcular los costos fijos de almacén aplicaremos la misma metodología que la aplicada para calcular el Costo Indirecto de Fabricación, ósea calcularemos los costos de almacenaje en función de un periodo de tiempo y un peso determinado, para nuestro caso sería un lote de producción de exportación de 16000 Kg. en un tiempo de 1 mes.

Tabla 20
Gastos por servicios

ITEM	CONCEPTO	COSTO
1	Agua	150
2	Luz	300
TOTAL (Mensual)		S/.450

Nota. Elaboración propia

Tabla 21
Cálculo de Costos Fijos de Almacén (soles)

COSTO DE ALMACEN	CARACTERISTICAS	CANT.	VALOR UNITARIO (SIN IGTV)	VALOR COMPRA ACTIVOS	VALOR COMPRA GASTOS	IGV	
ALQUILER DE ALMACEN	250 MT2, ALQUILER MENSUAL	12	5,200.00		62,400.00	0.00	
MONTACARGA	MITSUBISHI DE 3.0 TN, AUTOMATICO PETROLERO	01	64,406.78	64,406.78		11,593.22	
TRANSPALETAS	MARCA STOCKA	02	1,450.00	2,900.00		522.00	
COMBUSTIBLE DE MONTACARGA	PETROLEO DB5 S-50 UV	50	16.53		826.27	148.73	
CAMARAS DE SEGURIDAD	HIKVISION KIT X 5 CAMARAS	01	423.73	423.73		76.27	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO		12	450.00		5,400.00	972.00	
GASTO DE LIMPIEZA		12	400.00		4,800.00	0.00	
SALARIOS		12	900.00		10,800.00	0.00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		12	500.00		6,000.00	0.00	
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		04	300.00		1,200.00	0.00	
TOTAL ANUAL (Soles)					67,730.51	91,426.27	13,312.22

Nota. Elaboración propia

Tabla 22
Calculo de costos y gastos de almacén

COSTO DE ALMACEN	PRECIO COMPRA ACTIVOS	PRECIO COMPRA GASTOS	PORCENTAJE DEPRECIAC. (Tabla SUNAT)	DEPRECIAC. ANUAL (% Dep. x Valor)	GASTO ANUAL DEPRECIAC. ACTIVOS	GASTO ANUAL OTROS
ALQUILER DE ALMACEN		62,400.00				S/. 62,400.00
MONTACARGA	76,000.00		20%	12,881.36	S/. 12,881.36	
TRANSPALETAS	3,422.00		20%	580.00	S/. 580.00	
COMBUSTIBLE DE MONTACARGA		975.00				S/. 975.00
CAMARAS DE SEGURIDAD	500.00		25%	105.93	S/. 105.93	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO		6,372.00				S/. 6,372.00
GASTO DE LIMPIEZA		4,800.00				S/. 4,800.00
SALARIOS		10,800.00				S/. 10,800.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		6,000.00				S/. 6,000.00
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		1,200.00				S/. 1,200.00
TOTAL	79,922.00	92,547.00			S/ 13,567.29	S/ 92,547.00
TOTAL ANUAL		S/ 172,469.00				S/ 106,114.29
TOTAL MENSUAL						S/ 8,842.86

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

El etiquetado es una parte importante en el proceso de producción para exportación porque permite identificar y brindar información sobre las características del producto a exportar. Esta información puede ser impresa o adherida o colocada en un lugar visible del producto. También es importante destacar que el etiquetado y la información exigible debe cumplir con las normas del país hacia donde esta destinada la mercancía, en nuestro en Bolivia es el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria – SENASAG el ente encargado de verificar el ingreso de mercancías agrícolas a su país.

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Sera de papel impreso que se colocara dentro del bolsa tipo red de dimensiones de 4.0 x 4.0 cm. Para que la información sea llenada manualmente como la figura que se observa a continuación.

Figura 7
Modelo de etiqueta

EXPORTADOR:	
RUC	
PAIS DE ORIGEN:	PERÚ
PAIS DE DESTINO:	BOLIVIA
PRODUCTO:	PAPA
VARIEDAD:	
ESPECIE VEGETAL:	SOLANUM TUBEROSUM
LUGAR DE ORIGEN:	AREQUIPA - PERÚ
IMPORTADOR:	
NIT:	
CEL.:	
FECHA DE EMBALAJE:	// //
	2 KG

Nota. Medidas 4x4 cm. Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas consideradas para el etiquetado de papa para la exportación al país de Bolivia son las siguientes:

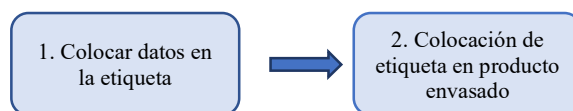
- NTP.038.2009 Alimentos envasados Etiquetado
- Requisitos Fitosanitarios de Importación – SENASAG Bolivia.

El producto debe venir en envases nuevos de primer uso, sellados y etiquetados y contener información básica como país de origen, exportador y descripción del producto.

4.3 Proceso de rotulado

En el rotulado colocaremos etiquetas llenadas con la información necesaria en cada bolsa tipo red de 2 Kg. Como hemos elegido un lote de exportación de 16000 Kg. entonces tendríamos un total de 8000 bolsas de 2 Kg. Por tanto, necesitamos una etiqueta para cada bolsa (8000 etiquetas).

Figura 8
Proceso de etiquetado



Nota. Elaboración propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

De acuerdo con el proceso realizado se determinan los tiempos y costos, tener en cuenta que el lote de exportación es de 8000 bolsas de 2 Kg.

Tabla 23
Costos y tiempos en el etiquetado

ITEM	CONCEPTO	TIEMPO (min / UND)	COSTO (Soles / UND)	COSTO (Soles / Lote)
1	Llenado de etiquetas	1.0	0.15	1200
2	Colocado de etiquetas	0.5	0.10	800
	TOTAL	1.5	0.25	2000

Nota. Total 200 min / Lote de exportación.

Tabla 24
Costos de etiquetado

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
ETIQUETADO TECNICO					
ETIQUETAS	8,000	S/ 0.10	S/ 800.00	S/ 115.20	S/ 755.20
MANO DE OBRA	8,000	S/ 0.25	S/2,000.00	S/ -	S/ 2,000.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 177.97	S/ 177.97	S/ 32.03	S/ 210.00
TOTAL ETIQUETADO TECNICO			S/2,977.97	S/ 147.23	S/ 2,965.20

Nota. Elaboración propia

Tabla 25
Estado de costos etiquetado

ESTADO DE COSTOS DE ETIQUETADO <i>(Tipo de cambio 3.8)</i>		
	S/	\$
Material directo	800.00	210.53
Mano de obra directa	2000.00	562.32
Otros costos adicionales	177.97	46.83
Costo de etiquetado del lote	2977.97	783.68
Valor por bolsa	0.37	0.10

Nota. Elaboración propia

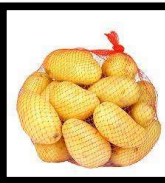
CAPITULO 5

EMPAQUE

(Yate, 2016) Afirma que, el empaque se conoce como un elemento de alto impacto que permite tanto el proceso de comunicación como las consecuencias en la toma de decisiones de los consumidores / usuarios (pag 2. Siguiendo las ideas del autor citado, elegimos envase una bolsa tipo red donde se observe directamente y se pueda comprobar su buen estado pues comunica frescura y naturalidad.

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 26
Ficha técnica de empaque

Nombre del producto	Bolsa de malla PP/PE	
Material	PP/PE	
Color	Variado	
Peso	20 gr.	
Tamaño	20x30	
Paquete	2000 und. / bolsa	
Nota. Elaboración propia		

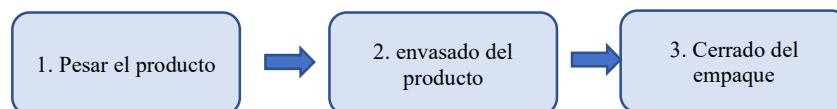
5.2 Criterios usados para la selección del empaque

- Resistente y ligera.
- Mantiene al producto ventilado.
- El producto es visible y crea una sensación de natural.
- Producto biodegradable.

5.3 Proceso de empaque

El empaque se realiza en bolsas de plástico tipo malla de 2 Kg. De capacidad por lo tanto para un lote de exportación de 16 TN necesitaremos 8000 bolsas de 2 KG por bolsa y se seguirá el proceso que se observa en la figura siguiente.

Figura 9
Proceso de empaque



Nota. Elaboración propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado

De acuerdo con el proceso detallado en sub capítulo anterior determinamos el costo y tiempo de cada proceso de envasado de un lote de exportación de 16000 kg. en 8000 bolsas tipo red.

Tabla 27
Costos y tiempos en del empackado

ITEM	CONCEPTO	TIEMPO (min / UND)	COSTO (Soles / UND)
1	Pesar el producto	3.0	0.10
2	Envasado del producto	0.5	0.08
3	Cerrado del empaque	1.0	0.02
TOTAL		4.5	0.20

Total 600 min. Por Lote. Elaboración propia

Tabla 28
Costos de empackado

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
EMPAQUE					
ENVASE (EMPAQUE PRIMARIO)	8,000	S/ 0.08	S/ 640.00	S/ 115.20	S/ 755.20
MANO DE OBRA	8,000	S/ 0.20	S/ 1,600.00	S/ -	S/1,600.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 211.86	S/ 211.86	S/ 38.14	S/ 250.00
TOTAL EMPAQUE			S/2,451.86	S/ 153.34	S/ 2,605.20

Nota. Elaboración propia

Tabla 29
Estado de costos de envasado

ESTADO DE COSTOS DE EMPAQUE		
(Tipo de cambio 3.8)		
	S/	\$
Material directo	640.00	168.42
Mano de obra directa	1600.00	421.05
Otros costos adicionales	211.86	55.75
Costo de etiquetado del lote	2451.86	645.23
Valor por bolsa	0.31	0.08

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 6


EMBALAJE

El embalaje es cualquier recipiente o acondicionamiento utilizado para proteger el producto durante su traslado y almacenamiento su objetivo principal es adecuar la carga que se exportada a las condiciones más adecuadas para colocarlas al medio de transporte y además tiene por función proteger a los productos de los golpes y daños físicos o por las condiciones externas.

Se pueden utilizar embalajes de diferentes formas y materiales, en nuestro proyecto elegimos las cajas de cartón corrugado porque son fuertes, seguros y ligeros y un aspecto muy importante es que el cartón es un producto reciclaje y su daño al medio ambiente es inferior a comparación de otros productos como el plástico.

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 30
Ficha técnica cajas de cartón

Nombre del producto	Caja de cartón	
Material	Cartón	
Color	Marrón.	
Peso	20 gr.	
Tamaño	60x40x30	
Paquete	100 und. / paq.	

Nota. Capacidad por Caja = 20 kg.

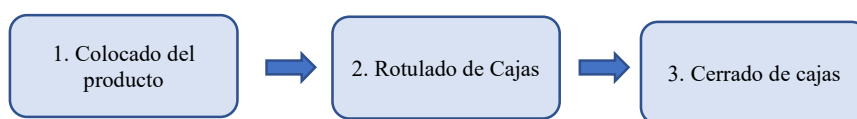
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

- Embalaje ligero y resistente.
- Facilidad en manejo y apilamiento.
- Ventilación del producto.

6.3 Proceso de embalaje

Las bolsas que contendrán 2 Kg de papa fresca será embalada en cajas de cartón de 20 Kg de capacidad por lo tanto cada por cada lote de exportación de 1600. Tendremos que embalar 800 cajas de cartón de 20 Kg. El proceso se embalado se observa a continuación y se hará manualmente ósea con uso de mano de obra.

Figura 10
Proceso de embalaje



Nota. Capacidad por Caja = 20 kg.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

De acuerdo con el proceso detallado en sub capítulo anterior determinamos el costo y tiempo de cada proceso de envasado de un lote de exportación de 16000 kg. para lo cual necesitaremos 800 cajas de cartón de 20 kg. cada caja.

Tabla 31
Tiempos y costos en el embalaje

ITEM	CONCEPTO	TIEMPO (min / CAJ)	COSTO (Soles / CAJ)
1	Colocado del producto	2.0	0.10
2	Rotulado de cajas	3.0	0.08
3	Cerrado de cajas	2.0	0.02
TOTAL		7.0	0.20

Nota. Elaboración propia

Tabla 32
Costos de embalaje

DETALLE	CANT.	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
EMBALAJE					
CAJA DE CARTON	800	S/ 0.80	S/ 640.00	S/ 115.20	S/ 755.20
MANO DE OBRA	800	S/ 0.20	S/ 160.00	S/ -	S/ 160.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 254.24	S/ 254.24	S/ 45.76	S/ 300.00
TOTAL EMBALAJE			S 1,054.24	S/ 160.96	S/ 1,215.20

Nota. Elaboración propia

Tabla 33
Estado de costos Embalaje

ESTADO DE COSTOS DE EMPAQUE <i>(Tipo de cambio 3.8)</i>		
	S/	\$
Material directo	640.00	168.42
Mano de obra directa	160.00	42.11
Otros costos adicionales	254.24	66.90
Costo de etiquetado del lote	1054.24	277.42
Valor por caja	1.32	0.35

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 7

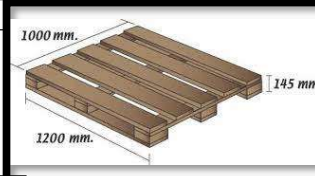
UNITARIZACION

La unitarización es un proceso que consiste en agrupar las cajas en otra unidad de mayor volumen para manejar su manipulación, ejemplo de eso es la paletización que es la técnica de unitarización que aplicaremos. En tal sentido utilizaremos paletas de madera, que básicamente son unas plataformas de medidas estandarizadas y acondicionadas para ser transportadas por transpaletas y montacargas.

7.1 Ficha técnica de seleccionado

Para el paletizado de nuestro producto utilizaremos paletas de madera de medidas 1.0 x 1.2 metros, tipo europeo normas DIN 15146-111.

Tabla 34
Ficha técnica paleta

Nombre del producto	Paleta de madera	
Material	Madera	
Color	Natural.	
Peso	8 – 10 kg.	
Tamaño	1000x1200x145 mm	
Paquete	-	

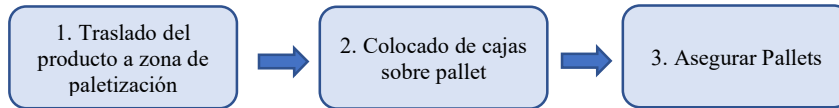
Nota. Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

- Bajo costo y alta resistencia.
- Se optimiza la carga.
- Bajo peso.
- Facilidad en el traslado y movilidad con carretillas y montacarga.
- Reutilizable y bajo impacto ambiental.

7.3 Proceso de paletización

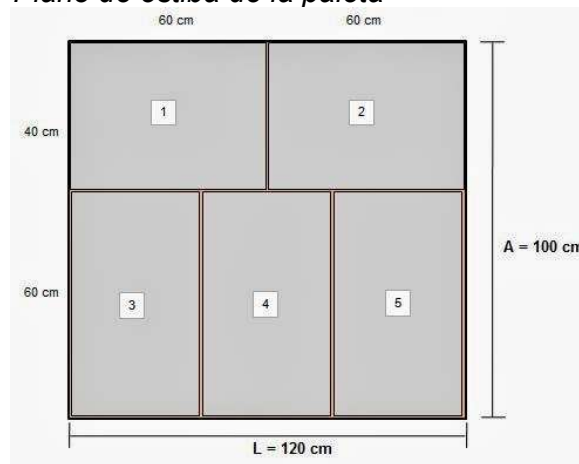
Figura 11
Proceso de paletización



Nota. Elaboración propia

7.4 Plano de estiba del pallet

Figura 12
Plano de estiba de la paleta



Nota. Elaboración propia

Altura: 8 cajas.

- Total de cajas por pallets: $8 \times 5 = 40$ cajas
- Peso Neto por pallets = $40 \text{ cajas} \times 20 \text{ kg} = 800 \text{ kg}$.
- Peso Bruto por pallets = $800 \text{ kg} + 10 \text{ kg} + 40 \times 0.02 = 810.8 \text{ kg}$

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

De acuerdo con el proceso detallado en subcapítulos anteriores determinamos el costo y tiempo de cada proceso de envasado de un lote de exportación de 16000 kg. para lo cual necesitaremos 20 paletas de madera de 800 kg. cada paleta unitarizada.

Tabla 35
Costos y tiempos paletización

ITEM	CONCEPTO	TIEMPO (min / PAL)	COSTO (Soles / PAL)
1	Traslado del producto	15.0	30.00
2	Colocado de cajas	10.0	50.00
3	Asegurado	10.0	20.00
	TOTAL	35.0	100.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 36
Costos de paletización

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
EMBALAJE TERCARIO		S/ 12.00	S/240.00	S/ 43.20	S/ 283.20
PALLETS	20	S/ 45.00	S/ 900.00	S/162.00	S/ 1,062.00
MANO DE OBRA	20	S/ 100.00	S/ 2,000.00	S/ -	S/ 2,000.00
OTROS COSTOS ADICIONALES	20	S/ 254.24	S/ 254.24	S/ -	S/254.24
	1				
TOTAL UNITARIZACION			S/3,394.24	S/ 205.20	S/ 3,599.44

Nota. Elaboración propia

Tabla 37
Estado de costos paletización

ESTADO DE COSTOS DE PALETIZACIÓN		
(Tipo de cambio 3.8)		
	S/	\$
Material directo	1140.00	300.00
Mano de obra directa	2000.00	526.32
Otros costos adicionales	254.24	66.90
Costo de etiquetado del lote	1054.24	893.22
Valor por paleta	169.71	44.66

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 8

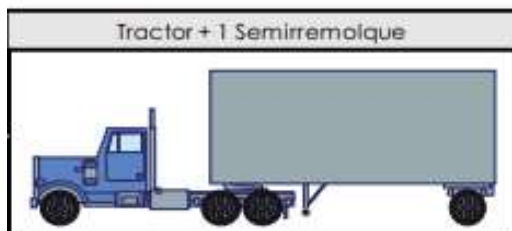
ACONDOCIONAMIENTO DE LA CARGA EN EL VEHICULO DE TRANSPORTE

La exportación de papa Canchan al país de Bolivia se realizará por vía de transporte terrestre, lo que quiere decir que la mercancía será embarcada directamente en nuestro almacén a un vehículo que realizará el transporte internacional.

8.1 Ficha técnica del vehículo seleccionado

- Unidad Motora: Tracto
- Unidad de carga: Semirremolque
- Tipo: furgón isotérmico.
- Largo semirremolque: 14.7 metros
- Ancho Semirremolque: 2.6 metros
- Peso máximo de carga: 30 TN

Figura 13
vehículo de carga



8.2 Criterios utilizados para seleccionar el vehículo

- Vehículo debe cumplir las especificaciones técnicas.
- Empresa de transporte confiable y con trayectoria de cumplimiento.
- Empresa autorizada para el transito internacional de mercancías.

8.3 Proceso de embarque.

El transporte se realizará en un tracto camión con semirremolque de 30 Tn de capacidad y con las especificaciones técnicas detalladas, para el embarque se realizará utilizando un montacarga y transpaletas.

En el semirremolque se colocarán 20 Pallets. Por tanto:

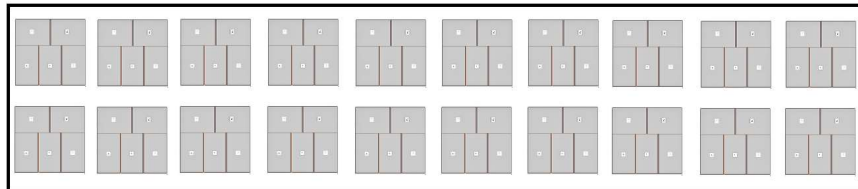
- Peso neto por Embarque es $800 \text{ kg} \times 20 = 16 \text{ TN}$
- Peso bruto por Embarque = $810.8 \text{ kg} \times 20 = 16.216 \text{ TN}$

Figura 14
Proceso de embarque



8.4 Plano de estiba del vehículo.

Figura 15
Plano de estiba



Nota. Elaboración propia

8.5 Costos y tiempos del proceso de embarque

Tabla 38
Costos y tiempos Embarque

ITEM	CONCEPTO	TIEMPO (min / PAL)	COSTO (Soles / PAL)
1	Subir paleta	10.0	8.00
2	Acomodar paleta	5.0	4.00
TOTAL		15.0	12.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 39
Costos de Embarque

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL
EMBARQUE					
MANO DE OBRA	20	S/ 12.00	S/ 240.00	S/ -	S/ 240.00
EQUIPOS INTERVINIENTES	20	S/ 8.50	S/ 170.00	S/30.60	S/200.60
OTROS COSTOS ADICIONALES	1	S/ 67.80	S/ 67.80	S/12.20	S/80.00
TOTAL EMBARQUE			S/477.80	S/42.80	S/ 520.60

Nota. Elaboración propia

Tabla 40
Estado de costos de Embarque

ESTADO DE COSTOS DE EMBARQUE (Tipo de cambio 3.8)		
	S/	\$
Equipo	240.00	63.16
Mano de obra	170.00	44.74
Otros costos adicionales	67.80	17.84
Costo de embarque del lote	477.80	125.74
Valor por paleta	23.89	6.29

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 9

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

La oferta de transporte nacional de carga pesada a nivel es competitiva. Por tanto, al existir existen gran cantidad de empresas que prestan este servicio, así como consumidores los precios están prácticamente equilibrados. Las empresas de transporte de carga deben estar legalmente constituidas, registradas ante la SUNAT y cumplir con sus obligaciones de transporte y tributación.

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

Para nuestro proyecto será necesario contratar los servicios de transporte nacional desde el Valle de tambo – Arequipa hasta los almacenes de Desaguadero.

- Ruta: Valle de Tambo – Desaguadero.
- Distancia: 445.9 Km.
- Tiempo: 7 horas 30 minutos Aprox.
- Costo Flete Terrestre: US\$ 380.00

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Las empresas de transporte internacional según la legislación aduanera son consideradas como Operadores de Comercio Exterior y por tal motivo deben estar autorizadas por la Administración aduanera (SUNAT) una vez cumplida todas las formalidades exigidas por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

Además, como el servicio se realiza en el territorio de dos o más países las empresas de transportes deben realizar sus operaciones de acuerdo con los convenios y tratado internacionales suscritos por el Perú.

9.4 Cotizaciones de flete terrestre

Para el traslado internacional de mercancías se debe contratar una empresa de transporte autorizada para el transito internacional de mercancías. Para un lote de exportación necesitaremos contratar un vehículo de 30 toneladas de capacidad el cual nos cobrara en función al costo total del camión.

- Ruta: Desaguadero (Perú) – Santa Cruz (Bolivia).
- Distancia: 927.8 Km
- Tiempo: 17 horas 20 minutos Aprox.
- **Costo Flete Terrestre Internacional: US\$ 980.00**

CAPITULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Este capítulo de esta directamente vinculada a la operatividad aduanera pues los participantes en esta etapa tales como las agencias de aduana, los depósitos temporales son considerados como operadores de comercio exterior por la legislación aduanera.

Por lo expuesto en el párrafo anterior es que, para realizar operaciones de comercio exterior además de cumplir nuestras obligaciones comerciales y contractuales, todas nuestras actuaciones deben ceñirse estrictamente a la normativa aduanera que se basa en la Ley General de Aduanas aprobado por Decreto Legislativo N° 1053 y el Procedimiento General DESPA PG.02 – Exportación definitiva.

10.1 Agentes de aduana

Las agencias de aduana son operadores de comercio exterior autorizados por la SUNAT las cuales prestan servicios para representar al exportador, a través de un mandato, en toda clase de tramites de comercio exterior. En la actualidad existen 14 agencias de aduana que prestan el servicio de agenciamiento en Desaguadero:

- Urano SAC
- SION SAC
- Blog Aduanas.
- OLZAA SAC
- CHOICE SAC
- LOAL SAC

- SC ZAVALA
- ANDESGATE SAC
- SAVAR SAC
- OLIMPEX SAC
- OLMER
- JC ADUANAS
- AC PROLOGISTIC
- SCHARFF

10.2 Costo de agenciamiento

El servicio de agenciamiento incluye la representación de la agencia de aduana al exportador en el cumplimiento de las formalidades aduaneras desde la presentación de la DAM (Declaración aduanera de mercancías) hasta el otorgamiento del levante que incluye participación en el reconocimiento físico y transmisión de rectificaciones de corresponder.

Las agencias de aduanas cotizan sus servicios es función de una DAM y nuestro caso numeraremos una DAM por nuestro lote de exportación.

- Costo / Despacho (01 DAM) = US\$ 100.00

10.3 Aseguradoras

Durante el transporte internacional puede ocurrir accidentes o incidentes que ponen en riesgo la integridad de la carga por lo que es de vital importancia que las mercancías estén aseguradas. Las empresas aseguradoras ofrecen un servicio seguro por la carga transportado de acuerdo con un contrato de seguro materializada en una póliza de seguro.

Si la carga no está asegurada el riesgo de esta se traspasa al comprador en el momento en que el exportador entrega la carga al transportista en el punto acordado.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

Para asegurar nuestro embarque contrataremos con una aseguradora por una póliza simple ósea por embarque.

Tabla 41
Calculo Seguro

Concepto	Valor
Valor de Factura EXW	12226.84
Flete	980.00
Total CPT	13206.84
Sobreseguro (10%)	1320.68
Total CPT + Sobreseguro	14527.52
Seguro (Prima 0.65%)	94.43

Nota. Elaboración propia

10.5 Depósitos temporales

La ley general de aduanas establece que toda mercancía a ser exportada debe ser puesta a disposición de la Administración Aduanera en un depósito temporal autorizado por esta. En Desaguadero existen 03 depósitos temporales:

- Terminales y Almacenes del SUR.
- AGERSA SRL
- ANDESGATE SAC

No obstante, en Desaguadero está ubicado el Centro Binacional de Atención en Frontera (CEBAF) al cual es considerado como local asignado por la administración solo para el caso de exportación de mercancía perecible como la papa fresca sin el pago de ninguna tasa. Por tanto:

Costo de depósito Temporal = US\$ 0.00

CAPITULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS

DESTINO

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

De acuerdo con el informe sobre competitividad logística publicada por el banco mundial en 2017 el cual considera factores como eficiencia aduanera, calidad de infraestructura, competitividad del transporte internacional de carga, competencia y calidad de los servicios logísticos, seguimiento y rastreo de envíos y puntualidad en el transporte de carga Bolivia ocupa el lugar 138 de un total de 160 países en estudio.

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

Infraestructura vial.

La Infraestructura terrestre cumple un rol importante en el crecimiento del país vecino, de tal manera que cuenta con una red de interconectividad pavimentada entre los más importantes destinos tales como La Paz y Bolivia.

Infraestructura portuaria.

Por ser un país mediterráneo, Bolivia no cuenta con infraestructura portuaria.

Infraestructura aérea.

Posee dos aeropuertos principales localizados en El Alto y Santa Cruz

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

- Red Vial Fundamental.

Distribuido en todo el país con una extensión de 16054.35 Km, conformado por cinco corredores

- Aeropuerto Internacional El Alto.

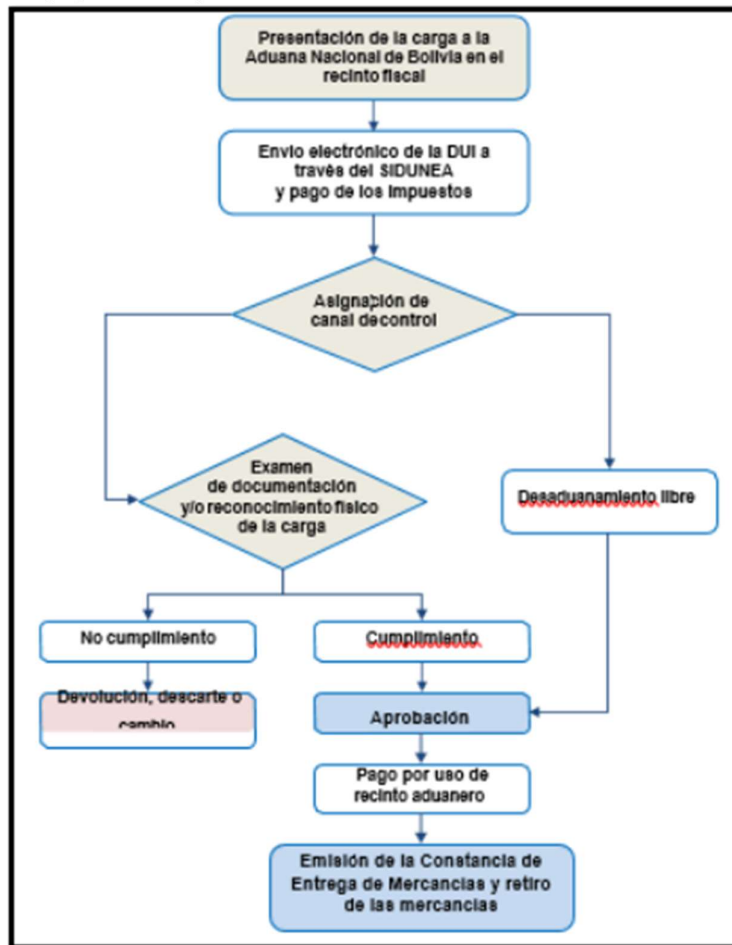
Administrada por el gobierno cuenta con un área de 120 x 260 m y puede alcanzar una capacidad.

- Aeropuerto Internacional Viru Viru -Santa Cruz

Ubicada en Warnes a 17 Km del centro de Santa Cruz y administrativa por la entidad aeroportuaria estatal y cuenta con dos plataformas una principal y otra de carga.

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

Figura 16
Flujograma importación Bolivia



Nota. Aduana Nacional de Bolivia.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Conforme a la Ley General de Aduanas de Bolivia y su reglamentación las muestras comerciales solo deben ser promocionales y con fines de demostrar las características del producto, la mencionada legislación establece un valor máximo por unidad de US\$ 5.00 y un valor total de US\$ 200.00 para que la mercancía importada sea considerada muestra.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Figura 17
Proveedores Servicio logístico Bolivia

	<p>COMEX LANDS S.R.L</p> <p>DIRECCIÓN: Calle Yanacocha N°372 Edificio Cristal P-5 of. 507</p> <p>TELÉFONO: (591)-2- 2406619 – 2407781</p> <p>http://www.comexlands.com/</p>
	<p>CUMBRE S.R.L</p> <p>DIRECCIÓN: C / Manuel Ignacio Salvatierra No. 358 – 361</p> <p>TELÉFONO: (591) 3 336 6729</p> <p>http://www.cumbre.com.bo/</p>

CAPITULO 12

DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

En el diagrama que se presenta a continuación se observa toda la secuencia que se inicia en el proveedor y finaliza en el consumidor incluyendo el medio de transporte, servicios logísticos y obligaciones aduanera para la exportación de papa canchan al país vecino de Bolivia.

Figura 18
Mapeo Secuencial proveedor - consumidor



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

La lección del canal de distribución implica considerar varios factores, principalmente el más básico es el costo, existen dos tipos, el directo y el indirecto

Distribución Indirecta: Aquella que tiene la necesidad de un intermediario para llegar al mercado minorista, en la cual, una vez llegado el cargamento de papa a manos del importador, este tendrá que recurrir a un distribuidor, representante o agente de ventas, para que pueda enviar su producto un mercado minorista, que, a su vez, se encargara de brindar el producto al consumidor final. Representa una menor inversión en costos, ya que el intermediario se encargará de colocar el producto y realizar negociaciones para su venta, siendo su obligación y responsabilidad. Para el presente proyecto utilizaremos este tipo de distribución, ya que vamos a recurrir a brokers comerciales los cuales fueron mencionados.

Distribución Directa: Es aquella que no necesita de un intermediario para colocar el producto donde el consumidor final, ya que va directamente hacia el mismo, también debemos considerar que necesita de una mayor inversión ya que se está aventurando, por primera vez, en un mercado desconocido, el cual necesitara bastantes estrategias de inserción.

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

El canal con mayor flujo comercial es la distribución indirecta, porque se requiere de intermediarios para colocar el producto ósea a través de intermediarios localizado en Bolivia (Aventura y Plaza) que importan y la venden a los supermercados.

El ingreso por Desaguadero Bolivia es el principal punto de ingreso de mercancías peruanas perecibles esto a través del transporte terrestre.

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

En este proyecto de exportación, no se requerirá de un intermediario comercial que coloque el producto final al mercado, pues estará a cargo del importador que colocara directamente el producto en los puntos de venta de los centros comerciales.

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

El futuro de la venta de papa a Bolivia tiene potencial de crecimiento ya que el consumo se incrementa con el incremento de la población. Si bien es cierto que Bolivia es un país productor de papa, su producción se basa en papa nativa y para el consumo local. Y la papa canchan es producto resultante de investigaciones cumpliendo los estándares de calidad.

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

La tendencia es que el consumo de la papa cancha se incrementa además por la difusión de la comida peruana en el mundo,

CAPITULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 42
Estado Integral de Costos

<i>ESTADO INTEGRAL DE COSTOS (EXPRESADO EN USD \$)</i>		
	Material directo	7,515.79
	Mano de obra directa	1,052.63
	Costos indirectos de Fabricación	<u>336.84</u>
	Costo de producción del periodo	8,905.26
(+)	Invent. Inicial de productos en proceso	=
=	Costo de producción acumulada	8,905.26
(-)	Invent. Final de productos en proceso	=
=	Costo de producción terminada	8,905.26
(+)	Invent. Inicial de productos terminados	=
=	Costo de producción disponible para la venta	8,905.26
(-)	Invent. Final de productos terminados	=
=	Costo de producción terminada y vendida	8,905.26
(+)	Costos de almacenaje	2,327.07
(+)	Gastos Operativos	500.00
	Gastos de administración	300.00
	Gastos de ventas	<u>200.00</u>
=	Costo total	9,405.26
(+)	Utilidad	2,821.58
	30%	
=	Valor EXW TOTAL	12,226.84
=	Valor EXW POR UNIDAD COMERCIAL (KG)	0.76

Tabla 43
Matriz de Costos

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		TERRESTRE		
		Costo Unitario	Costo Total	
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW	0.764	12,226.84
		<i>Costos Directos</i>		
	1	EMPAQUE	0.040	645.23
	2	EMBALAJE	0.017	277.42
	3	UNITARIZACIÓN	0.056	893.22
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0.000	
	5	DOCUMENTACIÓN	0.000	
	6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0.024	380.00
	7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0.000	
	8	MANIPUELO PREEMBARQUE	0.000	
	9	MANIPUELO EMBARQUE	0.008	125.74
	10	SEGURO	0.000	
	11	BANCARIO	0.000	
	12	AGENTES	0.006	100.00
		<i>Costos Indirectos</i>		
	13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0.000	-
14	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0.151	2,421.61	
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	0.908	14,522.71	
C	VALOR : DAP*	0.916	14,648.45	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0.061	980.00
	G	VALOR CPT	0.977	15,628.45
	1	SEGURO INTERNACIONAL	0.006	94.43
	I	VALOR CIP	0.983	15,722.88
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0.000	-
		<i>Costos indirectos</i>		
	2	CAPITAL-INVENTARIO	0.000	-
		COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0.219	3,496.04
J	VALOR DPU	0.983	15,722.88	
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0.000	-
	2	ALMACENAMIENTO	0.000	-
	3	SEGURO	0.000	-
	C	VALOR DAP***	0.983	15,722.88
	1	DOCUMENTACION	0.000	-
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0.000	-
	3	AGENTES	0.000	-
		<i>Costos indirectos</i>		
		COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0.219	3,496.04
	K	VALOR DDP TOTAL	0.983	15,722.88

14 VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 44

Evaluación Financiera

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3					
INGRESO EFECTIVO	-	188,600.00	198,000.00	210,000.00					
VENTAS	-	188,600.00	198,000.00	210,000.00					
SALIDA DE EFECTIVO	-75,170.00	-119,230.00	-120,650.00	-124,150.00					
INVERSION	-75,170.00								
COSTO DE VENTAS	-	-106,800.00	-107,500.00	-110,000.00					
GASTOS OPERATIVOS	-	-6,000.00	-6,500.00	-7,000.00					
TRIBUTOS	-	-6,430.00	-6,650.00	-7,150.00					
FLUJOS DE CAJA ECONOMICO	-75,170.00	69,370.00	77,350.00	85,850.00					
VAN	TRAER TODOS LOS FLUJOS FUTUROS AL PRESENTE, DESCONTANDO LA TASA DE DESCUENTO Y RESTANDO LA INVERSION INICIAL								
TASA DE DESCUENTO	WACC =	15.17%							
INVERSION INICIAL	AÑO 0 =	-75,170.00		69,370.00	77,350.00	85,850.00			
FLUJOS FUTUROS	AÑO 1 =	69,370.00		1.151698	1.326408	1.527621			
	AÑO 2 =	77,350.00							
	AÑO 3 =	85,850.00		60,232.82	58,315.40	56,198.50	-75,170.00	99,576.72	
VAN		99,576.72	AL SER MAYOR A CERO, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE .						
TIR		82.77%	SI LA TIR ES MAYOR AL WACC, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE .						

CONCLUSIONES

1. La papa es un producto consumido en casi todo el mundo por lo que las oportunidades de negocios son amplias y el caso de los países de Latinoamérica como Bolivia la tendencia del consumo de papa peruana es elevada porque compartimos algunas costumbres y por el auge de la gastronomía peruana y el desarrollo e investigación de papas mejoradas.
2. El servicio logístico y aduanero para la exportación de productos hacia Bolivia es competitivo por tanto como la oferta es mayor podemos obtener servicios de calidad, rápidos y de menor costo.
3. Del análisis de los costos de producción y de exportación podemos afirmar que el proyecto es factible y rentable. Considerando además que la proyección de ingresos es creciente.

BIBLIOGRAFIA

- Agronline*. (24 de 06 de 2018). Contando la historia: La papa peruana y su origen:
www.agronline.pe
- Cahuana Quispe, R., & Arcos Pineda, J. (2002). *Variedades nativas y mejoradas de papa en Puno*. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGRARIA - INIA.
- Comite Tecnico de Normalización de Papa y sus derivados. (2010). *Norma Tecnica Peruana Papa. Definiciones y Requisitos NTP 011.119*. INDECOPI.
- Dirección Regional de Agricultura - Puno. (2011). *Manual Tecnicas de almacenamiento y conservación de papa nativas*.
- Perez, A. (1998). *Gestión de almacenes*. Colección Empresa.
- Yate, A. (2016). *El empaque, factores de diseño de empaques*. Ediciones de la U.