



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PLATANO AL
MERCADO DE ANKARA, TURQUIA 2022”**

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

PRESENTADO POR:

**Bach. CASTILLO GERVACIO JEYSON FRANK
<https://orcid.org/0000-0001-9538-5721>**

ASESOR:

**Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>**

**HUACHO – PERU
2022**

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mis padres por ser lo más importantes en mi vida y por su constante apoyo por mi crecimiento personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme la sabiduría y paciencia para desarrollar el trabajo, y a su vez permitirme llegar a cumplir ueste na de las metas que tanto anhelaba. A mis padres Ylda Gervacio y Ángel Castillo. Mi soporte a la cual quienes me han guiado y enseñado el camino correcto.

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional es producto de las enseñanzas recibidas en aula y la experiencia del profesional para cumplir con los lineamientos establecidos por la universidad, donde se ha tenido que elegir entre varios aspectos el producto exportable (Harina de plátano) y el mercado hacia donde exportar, resultado el mercado turco por ser uno de los más consumidores de harinas, sobre todo en ciudad de Ankara, que es la capital cosmopolita de Turquía. De acuerdo a la información recolectada en los últimos años por el Ministerio de desarrollo agrario y riego (2021) el mercado Turco ha tenido grandes preferencias por la Harina de plátano. Existiendo allí una oportunidad para realizar actividades empresariales.

Corvera (2021), indica que las condiciones climáticas en el Perú son favorables para poder tener grandes campañas agrícolas de plátano que permitan ser el soporte en abastecimiento de materia prima que necesita el empresario dedicado a la industrialización del plátano para poder atender a sus clientes internos y externos con sus pedidos, con productos de calidad debidamente certificados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa).

Para el Ministerio de desarrollo agrario y riego (2021), entre los principales problemas que enfrenta el poder incrementar el nivel de las exportaciones de Harina de plátano

en exterior es la deficiente capacidad logística que tiene el productor de plátano, para ello que correspondiente a lo que no le permite incrementar su nivel de exportación.

El presente trabajo se justifica porque mediante su formulación se pretende demostrar que el mercado de Turquía permite al empresario peruano a obtener mayores rendimientos por la venta de sus productos, lo que le va a permitir crecimiento y reconocimiento en el mercado internacional y nacional de comercialización del producto, pudiendo acceder a financiamientos para hacer realidad sus proyectos y establecer mecanismos de crecimiento en beneficio de todos los operadores logísticos que intervienen en el secuencia comercial, desde el productor hasta el consumidor final.

Por lo tanto, de acuerdo a lo planteado anteriormente se plantea como objetivo general: analizar la factibilidad del proyecto de exportación de Harina de Plátano al mercado de Ankara - Turquía con los Objetivos específicos: Analizar del aprovisionamiento del producto al mercado de Turquía; Determinar los mecanismos de abastecimiento del producto en el mercado de Ankara; y, Establecer la inversión y costos necesarios para exportar el producto.

Concluyendo que de acuerdo a los resultados establecidos se ha determinado que los proyectos de exportación de Harina de Plátano son viables, por lo que se requiere de decisión para poder hacer realidad el tipo de proyectos de exportación, pues el consumidor del mercado de Turquía ha demostrado preferencias por el consumo de la Harina de plátano peruano.

RESUMEN

El presente Plan de Negocios tiene como objetivo principal el determinar la factibilidad de exportar el producto de Harina de Plátano al mercado de Turquía, con el propósito de crear sostenibilidad continúa de la Empresa Banana Flúor Perú S.A.C. La razón principal para exportar la harina de plátano es debido a que es considerado un producto con alta fuente de minerales y vitaminas dentro de la fruta, además, el mercado de consumo saludable alrededor del mundo está yendo en aumento desde los últimos años, como muestra el historial de exportaciones peruanas de productos funcionales, generando una gran oportunidad de ingreso a dicho mercado.

Por otro lado, la oferta de plátano en fruta o harina en el Perú es muy elevado en comparación de su demanda, por lo que con este proyecto de exportación se puede aprovechar la producción peruana, además de contribuir con la economía del país, promover la exportación y generación de puesto de trabajo.

El proceso de adquisición será realizado a través de un tercero, realizándose en nuestro local procesadora de la empresa Banana Flúor Perú S.A.C, la cual cuenta con ambiente de seguro y establecidas por las normativas de la ley, como también con certificado de seguridad alimentaria y calidad en los procesos de selección.

Palabras claves: Exportación, Harina de plátano, Ankara.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
INTRODUCCIÓN	v
RESUMEN	viii
INDICE DE TABLAS	ii
ÍNDICE DE FIGURAS	iii
CAPITULO I	4
1. PRODUCTO A EXPORTAR: HARINA DE PLATANO - TURQUIA.....	4
1.1 Ficha técnica del producto.....	9
1.2 Clasificación arancelaria del producto	12
1.3 Flujo grama de proceso de productivos	12
CAPITULO II	14
2 . APROVISIONAMIENTO	14
2.1 Proveedores potenciales	15
2.2 Matriz de selección de proveedores	24
2.3 Control de calidad.....	28
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	30
3 ALMACENAMIENTO	32
3.1 Estrategia de almacenamiento	33
3.2 Layout de almacén	34
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	35
3.4 Costo fijo de almacén	37
4 ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	38
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	41
4.2 Normas técnica aplicable	43
4.3 Proceso de rotulado	44
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	44
5.EMPAQUE	45
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado	45
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	47
5.3 Proceso de empaque	47
5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	49
6 EMBALAJE	50
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado	51
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	51

6.3	Proceso de embalaje.....	52
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje	53
7	UNITARIZACION	53
7.1	Ficha técnica de seleccionado.....	55
7.2	Criterios usados para la selección de los pallet	56
7.3	Proceso de palatización	58
7.4	Plano de estiba de los pallets	60
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	<u>61</u>
8	CONTENEDORIZACION	61
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado	62
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	63
8.3	Proceso de contenedorización.....	63
8.4	Plano de estiba del contenedor	64
8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	65
9	TRANSPORTE	65
9.1	Proveedores del transporte interno.....	66
9.2	Costo de transporte interno	66
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	67
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	69
10	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	69
10.1	Agentes de aduana	69
10.2	Costo de agenciamiento.....	71
10.3	Aseguradoras.....	73
10.4	Póliza de seguros.....	74
10.5	Terminales de almacenamiento.....	74
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	76
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana....	76
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	77
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y a aeropuertos.....	78
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino	79
12	DISTRIBUCION	82
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	82
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución	83
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	84
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación	85
12.5	Perspectiva esperada	86
12.6	tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización en Turquía	86

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	87
13.1 Inversiones y financiamiento	87
13.2 Costos de adquisición	91
CONCLUSIONES.....	99
RECOMENDACIONES	¡Error! Marcador no definido.
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	99

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Zonas productoras en el Perú.....	6
Tabla 2 principales 10 países exportadores	7
Tabla 3 principales 10 países importadores	8
Tabla 4 Proveedor de Harina de Plátano	24
Tabla 5 Proveedor de Cartón	25
Tabla 6 Proveedor de Pallet	26
Tabla 7 Proveedor de Empaques	27
Tabla 8 Tiempo y costo empacado.....	45
Tabla 9 Tabla Diagrama de proceso empacado harina de plátano en letra cursiva	48
Tabla 10 Tiempo y costo empacado	50
Tabla 11 tiempo y costos del proceso de embalaje.....	53
Tabla 12 Tiempo y costos en el proceso del paletizado	61
Tabla 13 Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	65
Tabla 14 Costo de transporte interno.....	67
Tabla 15 Cotización de costos de agencia miento- Transpacifcargo.....	72
Tabla 16 Aseguradores de Transporte	73
Tabla 17 Aseguradora Transpacific – cargo	74
Tabla 18 Puertos y terminales del país de destino	76
Tabla 19 Activos Tangibles.....	87
Tabla 20 Inversiones Intangibles	87
Tabla 21 Capital de Trabajo.....	88
Tabla 22 Inversión total	89
Tabla 23 Financiamiento de la empresa.....	90
Tabla 24 Costos de Adquisición.....	91
Tabla 25 Costos de exportación	92
Tabla 26 Materiales indirectas	93
Tabla 27 Mano de obra indirecta- costos fijos	94
Tabla 28: Costos generales.....	95
Tabla 29 gastos administrativos.....	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Mercado de ANKARA, TURQUIA 2022	5
Figura 2 Tienda Cikita dentro del Mercado de ANKARA, TURQUIA 2022	5
Figura 3 diseño de Lavout almacén	33
Figura 4 Lavout almacén.....	35
Figura 5 Embalaje de la Harina de Plátano	60
Figura 6 Paleta lista para ser depositada en el container	60
Figura 7 Contenedor HAPAG – Lloyd Standard 20´ pies.....	64
Figura 8 Proveedores del transporte interno.....	66
Figura 9 Servicios que brinda Transpacifi Cargo	70
Figura 10 Ruta de exportación	77
Figura 11 Puerto de Mersin	78
Figura 12 Ruta del Puerto del Callao hasta el puerto de Mersin	79
Figura 13 Importaciones de Turquía a Perú	81
Figura 14 Proceso de secuencia comercial proveedor – consumidor	82
Figura 15 Canales de distribución	84
Figura 16 Evolución del comercio entre Perú – Turquía.....	84
Figura 17 Evolución del comercio entre Perú – Turquía y el Mundo	85

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR: HARINA DE PLATANO - TURQUIA

(Casson & Wadeson, 2017) Menciona que “En esta clasificación, las empresas pueden desarrollar ventajas y rentabilidad basadas en el conocimiento, mediante el fortalecimiento de relaciones con organizaciones líderes en el exterior, que les permiten acceder a tecnologías avanzadas y aprendizajes experienciales de los procesos de internacionalización. ”

El producto a elaborar y comercializar es la Harina de Plátano que contiene alta fibra, proteína y carbohidratos, hecho en base a plátano fresco, es naturalmente saludable y producido en nuestro Perú, en zonas como Piura, tumbes y madre de dios, naturalmente es consumido en ensaladas y jugos, sin embargo, aún no existe la costumbre en consumirlo en harina.

Los plátanos son originarios del sur este asiático a lo largo del tiempo su cultivo se fue expandiendo poco a poco hasta que, con el descubrimiento de América se dio inicio al cultivo en tierras peruanas.

La harina de plátano orgánico proviene de la misma fruta y se caracteriza por ser rica en almidón resistente, un tipo de carbohidrato que tiene propiedades que actúan en el cuerpo y que son similares a las fibras.

El mercado objetivo a ofertar la harina de plátano es Turquía, pues según las fuentes más importantes como SUNAT.Turquía es un país que importa y consumen productos naturales a base de harinas en frutas con un 50% de participación.

Figura 1

Mercado de ANKARA, TURQUIA 2022



Figura 2

Tienda Cikita dentro del Mercado de ANKARA, TURQUIA 2022



ZONAS PRODUCTORAS EN EL PERU

En el siguiente cuadro podemos apreciar las principales zonas productoras de nuestro país, la cual son reflejadas según el porcentaje de producción zonal.

Tabla 1

Zonas productoras en el Perú

REGIONES PRODUCTORAS	PORCENTAJE DE INCIDENCIA
PIURA	54.6%
TUMBES	44.5%
MADRE DE DIOS	39.9%
JUNIN	17.0%
UCAYALI	2.8%

Fuente: Prom Perú

Elaboración propia

BENEFICIOS DE LA HARINA DE PLÁTANO

El plátano es altamente consumido por muchos deportistas y personas que llevan una vida saludable.

Algunos de los principales beneficios son:

- Evita la oxidación prematura de nuestras células.
- Es una fruta cardioprotectora debido a sus altos niveles de potasio y su bajo contenido de sodio
- Reduce la fatiga y el cansancio
- Previene la anemia

Tabla 2

principales 10 países exportadores

Principales países exportadores de Harina de Plátano, Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida de las raíces o tubérculos.

N°	PAIS	% VAR 18-17	% Part 20	Total ExP. 2020 (millon U\$\$)
1	ESPAÑA	4%	30%	61.07
2	TURQUIA	-6%	17%	39.60
3	INDIA	29%	10%	15.99
4	MALASIA	-16%	7%	16.62
5	IRLANDA	1%	6%	12.42
6	ALEMANIA	-21%	5%	13.44
7	ESTADOS UNIDOS	32%	4%	7.03
8	INDONESIA	-27%	3%	9.77
9	BELGICA	27%	2%	4.18
10	CHILE	2%	2%	3.61
1000	OTROS PAISES (89)	-40%	14%	50.42

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

Según la información de SUNAT del año 2021 los dos principales mercados de consumo de harina de plátano son: España con un 50% y Turquía 46%.

Tabla 3

principales 10 países importadores

Principales países importadores de Harina de Plátano, Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida de las raíces o tubérculos.

N°	PAIS	% VAR 2021
1	China	225.474
2	Indonesia	225.474
3	Vietnam	225.474
4	Noruega	225.474
5	Thailandia	225.474
6	Alemania	225.474
7	Turkia	225.474
8	China taipey	225.474
9	Estados unidos	225.474
10	Reino unido	225.474

Fuente Trademap

Elaboración propia

Se evidencia la existencia de exportaciones de la harina de plátano y la variación de acuerdo al volumen de producción.

Las exportaciones de Harina de plátano están siendo más valorada en nuestro país la cual demuestra que existe mayor cantidad de compradores en el mundo.

COMPARACIONES EN SUDAMERICA

Las exportaciones de Harina de plátano están en aumento y ello está siendo visto en distintos países como, por ejemplo: Ecuador, Colombia, Chile.

A continuación, los precios por mes durante el año, la cual revela el precio internacional basándose al consumo y moneda del dólar.

	2020												2019											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	MAR	FEB	ENE	
KG	3.00	6.30	5.70	3.04	5.80	5.35	3.66	5.57	6.98	5.07	2.66	5.39	7.41	6.67	5.83	6.47	7.23	5.56	3.34	5.78	4.92	5.11	3.36	

Fuente: SUNAT


Fuente: *Siicex*

De acuerdo a la producción nacional, los empresarios peruanos están reconociendo y siendo conscientes que la Harina de Plátano está siendo consumida por más países que tenemos TLC y la cual es muy conveniente para nuestro país, dicho que existirá mayor demanda en los próximos años.

1.1 Ficha técnica del producto.

(María, 2022) Menciona que “Una ficha técnica es un documento en el que se detallan las características o funciones de un determinado objeto, producto o proceso. Funciona como una herramienta para transmitir los datos más relevantes sobre un tema específico.”

En la siguiente ficha técnica presentamos el producto Harina de plátano con las indicaciones suficientes y se puede comprender cuáles son sus beneficios y su uso útil. Empresa Banana Flour Perú SAC. muestra la ficha técnica siguiente.

FICHA TECNICA HARINA DE PLATANO			
RESPONSABLE	BANANA FLOUR Perú SAC		
TELÉFONO	940460437	CORREO	fc8394377@gmail.com
			
PRODUCTO ESPECÍFICO	Harina de Plátano		
NOMBRE COMERCIAL	Harina de Plátano		
PARTIDA ARANCELARIA	1106.30.10.00		
DESCRIPCION	Harina de plátano Banana Flour Peru SAC Es un alimento en polvo resultante de la deshidratación y molienda de plátano verde sano, limpio y seleccionado.		
INGREDIENTES	Plátano verde deshidratado		
PROCESO DE ELABORACION	Plátano verde deshidratados de calidad, lavados y desinfectados, cortados y posteriormente y molinería.		
CARACTERISTICAS	No debe presentar olores ni sabores indeseables o cualquier otro sabor u olor objetable.		
VALOR NUTRICIONAL POR CADA 100 gr	<ul style="list-style-type: none"> • Valor energetico / 1619 kJ • Energia 386 Kcal • Grasa 0,40g • De las cuales saturadas 0,16g • Hidratos de Carbono 92g • Proteinas 3,16g 		

CONSUMIDORES POTENCIALES	Personas, consume inmediato – intermedio o regulado
FORMA DE CONSUMO	Inmediato: por el mismo hecho que viene listo para ser consumido. Intermedio: se puede disolver mediante un recipiente de acuerdo las indicaciones y tomarlo como surtido, tratamiento de deshidratación.
EMPAQUE Y PRESENTACION	Bolsa de doypack preeliminada sellada herméticamente. Se empaqueta en cajas de cartón corrugado de 10 kilos. Las cuales vienen 10 unidades. 53 X 45 X 9.5 CM
ROTULO EN LA ETIQUETA	<ul style="list-style-type: none"> • Denominación del producto • Presentación del producto – bolsa doypack / caja • Número de registro sanitario • Datos del distribuidor (Razon social y dirección) • Datos del fabricante • Fecha de producción • Fecha de vencimiento • Lote de empaque • País de origen • Temperaturas de almacenamiento
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	Para el traslado del producto Mantener en temperaturas templadas.
IDENTIFICACION DEL PRODUCTO	Identificación de la materia prima (harina de plátano). Fabricante y dirección, Fecha de fabricación, fecha de vencimiento, número de lote, condiciones de conservación.
ASPECTOS ARANCELARIOS	De acuerdo al TLC que PERU Y TURQUIA firmaron el año 2013, en adelante existe una relación binacional entre ambos países y comparten tradiciones y comercio exterior.

SECCIÓN II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida de los productos del Capítulo.
CODIGO	DESCRIPCION DE LA PARTIDA ARANCELARIA
1106	HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE BANANAS O PLATANOS
1106.30	Los demás harinas
1106.30.10.00	Los demás harinas

Fuente: Siicex

Elaboración propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto

(Estado Peruano, 2022) Afirma que “La clasificación arancelaria consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como sub partida nacional), que designa a cada producto (sujeto al comercio internacional) en base a sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura. ”

1.3 Flujo grama de proceso de productivos

1.3.1 flujograma del proceso productivo a la entrega del proveedor



PLÁTANO

Selección de la calidad



COCCIÓN

Se cocinan por 10 a 15 minutos con el fin de eliminar la savia pegajosa



PELADO

Se retira la cascara del plátano



MOLIENDA

Una vez las tajadas están secas se muelen



DESHIDRATACIÓN

Consiste en secar o deshidrata en tajadas con el fin de retirar la humedad



TAJADO

Una vez pelado se rebana en tajadas bien delgadas.



TAMIZADO

Se hace con el fin de retirar las partículas gruesas y obtener harina fina

Elaboración propia

1.3.2 flujograma del proceso productivo por parte de Banana Flour Perú SAC



Recepción y kilaje de la harina



Se verifica el buen estado del producto a recibir y procede a pesar para verificación del kilaje exacto.



Control de calidad

Mediante especialistas se procede a verificar la pureza de la harina de plátano



Embolsado

Se procede al empacar y sellado con la embolsadora en las presentaciones de 1Kg.



Etiquetado

Una vez embolsado la harina de plátano y se colocan las etiquetas con nuestra marca



Paletizado

Se ordena de acuerdo al kilaje de los productos embolsados.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Escudero Serrano (2011) Sostiene que “La Gestión de aprovisionamiento es el conjunto de operaciones que realiza la empresa para abastecerse de los materiales cuando realizar las actividad desde la fabricación o comercialización de sus productos.”

2.1 Proveedores potenciales

Los proveedores que utilizaremos para el proyecto de exportación de harina de plátano se han seleccionado a los proveedores analizando su precio, la cercanía a nuestra planta procesadora y sobre todo la calidad.

Como dice (Pérez, 2009) Manifiesta que “Proveedor Potencial, aquel proveedor nuevo con posibilidades de competir con los proveedores actuales, del cual se espera un comportamiento superior o similar que el del proveedor actual.”

El objetivo global de la función de aprovisionamiento es suministrar al departamento de producción los insumos necesarios para la elaboración final del producto.

Habitualmente se encarga de este proceso el departamento de compras o de aprovisionamiento.

La función del aprovisionamiento que cumplirá Banana Flour Perú SAC será de comprar, almacenar y la gestión de inventarios. Que será útil para el ciclo de la empresa emprendedora como Banana Flour Perú SAC.

CAMILA MT E.I.R.L

Es una empresa dedicada a la elaboración de productos de molinería- harinas de plátano que comprende desde el año 2017 en adelante.



RUC	20518791983
RAZÓN SOCIAL	EMPRESA CAMILA MT E.I.R.L.
TIPO EMPRESA	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
PÁGINA WEB	https://compuempresa.com/info/empresa-camila-mt-eirl-20601885841
ACTIVIDAD COMERCIAL	Elaboración de productos de molinería
FECHA INICIO	16 de febrero del 2017 hasta la actualidad Elaboración de productos de molinería
OFICINAS	JR MARACUYAS NRO. 4118 URB. NARANJAL
SECTOR	Elaboración de productos de molinería
CERTIFICACIÓN	SENASA
DIRECCIÓN LEGAL	PRO.AGUILAR NRO. 100 HUANUCO - HUANUCO - HUANUCO
URBANIZACION	NARANJAL- SAN MARTIN DE PORRES- LIMA
DISTRITO / CIUDAD	SAN MARTIN DE PORRES
DEPARTAMENTO	Lima, Perú

Fuente: SUNAT Y DISTRIBUIDORA CAMI

Elaboración propia

PROVEEDOR 01- CARTONES	
CARTOPAC	<p>Es una empresa peruana en plena expansión, de primer nivel, en el rubro de la producción de embalajes y aditivos de cartón corrugado para agroindustria, alimenticia.</p> 
RUC	20518791983
RAZÓN SOCIAL	CARTONES DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA.
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada.
PÁGINA WEB	http://www.cartopac.com.pe
ACTIVIDAD COMERCIAL	Fab. Envases de Papel y Cartón.
FECHA INICIO	Enero del 2009 hasta la actualidad (8 años 6 meses).
OFICINAS	Las oficinas Administrativas se encuentran en Lima y las unidades de Producción se encuentran en Paramonga.
SECTOR	Empresa del sector Fabricación.
CERTIFICACIÓN	ISO 9001
DIRECCIÓN LEGAL	Av. República de Argentina Nro. 2842
URBANIZACION	Industrial Wiese
DISTRITO / CIUDAD	Lima
DEPARTAMENTO	Lima, Perú

Fuente: SUNAT Y CARTOPAC

Elaboración propia

PROVEEDOR 02 – HARINA DE PLATANO

PERUINKA INDUSTRIAS S.A	Es una empresa AGROINDUSTRIAL, dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos alimenticios naturales, creada en noviembre del 2007 en la ciudad de Jaén.	
RUC	20480081511	
RAZÓN SOCIAL	EMPRESA AGROINDUSTRIAL	
TIPO EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA	
PÁGINA WEB	http://www.peruinka.com	
ACTIVIDAD COMERCIAL	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS	
FECHA INICIO	09 de noviembre del 2016 a la actualidad	
OFICINAS	Calle Junín Nro. 348 Sec. Morro Solar – Jaén - CAJAMARCA	
SECTOR	Costado rinconcito jaeno	
CERTIFICACIÓN	100133	
DIRECCIÓN LEGAL	Calle Junín Nro. 348 Sec. Morro Solar – Jaén - CAJAMARCA	
URBANIZACION	Urb. Canto grande – 1 etapa – san juan de Lurigancho	
DISTRITO / CIUDAD	Jaén / Cajamarca	
DEPARTAMENTO	Cajamarca	

Fuente: SUNAT Y PERUINKA SA

Elaboración propia

PROVEEDOR 02 – CARTON	
TRUPAL S.A	Es una empresa dedicada a la fabricación de cartones y ceras en todos los modelos para el cliente. Están activos desde 19 de noviembre de 1998 hasta la actualidad. 
RUC	20418453177
RAZÓN SOCIAL	Fabricación de pasta de madera, papel y cartón
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima
PÁGINA WEB	http://trupal.com/
ACTIVIDAD COMERCIAL	Fabricación de cartones de madera
FECHA INICIO	19 de noviembre de 1998
OFICINAS	AV. EVITAMIENTO NRO. 3636 (ALTURA DEL PUENTE NUEVO) LIMA - LIMA - EL AGUSTINO
SECTOR	Empresa del sector Fabricación.
CERTIFICACIÓN	SMETA – BUENAS PRACTICAS
DIRECCIÓN LEGAL	AV. EVITAMIENTO NRO. 3636 (ALTURA DEL PUENTE NUEVO) LIMA - LIMA - EL AGUSTINO
URBANIZACION	AV. EVITAMIENTO NRO. 3636 (ALTURA DEL PUENTE NUEVO) LIMA - LIMA - EL AGUSTINO
DISTRITO / CIUDAD	EL AGUSTINO/ LIMA
DEPARTAMENTO	LIMA

Fuente: SUNAT Y TRUPAL S.A

Elaboración propia

PORVEEDOR 03 – HARINA DE PLATANO

YAUUVANA S.A.C	Es una empresa conformada por profesionales de la Universidad Agraria, la cual está dedicada a la exportación de productos. Están activos desde noviembre del 2016.	
RUC	20601652634	
RAZÓN SOCIAL	YAUUVANA S.A.C	
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada.	
PÁGINA WEB	http://www.yauvanacom.pe	
ACTIVIDAD COMERCIAL	Venta al por mayor de harina de plátano	
FECHA INICIO	01 de febrero de 2017	
OFICINAS	AV. DEL EJERCITO NRO. 459 LIMA - LIMA - MAGDALENA DEL MAR	
SECTOR	Empresa exportadora	
CERTIFICACIÓN	- ISO 9001 –SC-CER553103	
DIRECCIÓN LEGAL	AV. DEL EJERCITO NRO. 459 LIMA - LIMA - MAGDALENA DEL MAR	
URBANIZACION	Av. Benavides 347, Tienda 43 (Centro Comercial Expo Centro) - Miraflores - Lima - Perú	
DISTRITO / CIUDAD	Magdalena del mar/ Lima	
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	

Fuente: SUNAT Y YAUUVANA SAC

Elaboración propia

PROVEEDOR 03 – CARTON	
PACKINGTECH PERU S.A.C	Es una empresa dedicada a la fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón. Tiene una experiencia desde diciembre del 2017.
	
RUC	20602703828
RAZÓN SOCIAL	Packingtech Peru SAC.
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada
PÁGINA WEB	http://tpackingtech.com/
ACTIVIDAD COMERCIAL	Fabricación de pasta de madera y cartón
FECHA INICIO	13 de diciembre de 2017
OFICINAS	CAL.LOS HILANDEROS NRO. 195 URB. INDUSTRIAL VULCANO (ESQUINA CON CALLE TELARES) LIMA - LIMA - ATE
SECTOR	Empresa del sector Fabricación.
CERTIFICACIÓN	SMETA – BUENAS PRACTICAS
DIRECCIÓN LEGAL	CAL.LOS HILANDEROS NRO. 195 URB. INDUSTRIAL VULCANO (ESQUINA CON CALLE TELARES) LIMA - LIMA - ATE
URBANIZACION	CAL.LOS HILANDEROS NRO. 195 URB. INDUSTRIAL VULCANO (ESQUINA CON CALLE TELARES) LIMA - LIMA - ATE
DISTRITO / CIUDAD	ATE / LIMA
DEPARTAMENTO	LIMA

Fuente: SUNAT Y PACKINGTECH PERU S.A.C

Elaboración propia

PROVEEDOR - PALLET

PARIHUELAS Y EMBALAJES DEL SUR SAC	Es una empresa dedicada a la fabricación de pallets de la medida que el cliente necesite, nuestra experiencia.	
RUC	20545660858	
RAZÓN SOCIAL	Parihuelas & Embalajes del Sur S.A.C	
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	
PÁGINA WEB	https://www.pyesur.com/	
ACTIVIDAD COMERCIAL	Principal: Transporte de carga por carretera Secundaria: aserrado y acepilladora de madera	
DIRECCIÓN LEGAL	MZA. A LOTE. 3 ASOC VIVI SANTA ROSA DE V LIMA - LIMA – CHORRILLOS	
DISTRITO / CIUDAD	ATE / LIMA	
DEPARTAMENTO	LIMA	
MODELO DE PALLEET		

Fuente: SUNAT Pyesur COMPAÑÍA

Elaboración propia

ENVAPACK PERU	Es una empresa dedicada a la importación, fabricación y comercialización de empaques para diversos tipos de productos en granos, pulverizados, etc.	
RUC	20602177093	
RAZÓN SOCIAL	ENVELOPE AND PACKAGING PERU S.A.C.	
TIPO EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	
PÁGINA WEB	https://envapack-peru.com/nosotros/	
ACTIVIDAD COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> Principal - 4659 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO Secundaria 2 - 2220 - FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE PLÁSTICO. 	
DIRECCIÓN LEGAL	AV. MICHAEL FARADAY 729 NRO. SN OTR. MICHAEL FARADAY 729 URB INDUSTRIAL SANTA ROSA ATE-VITARTE - LIMA LIMA - LIMA - ATE	
AFILIADO AL PLE	2019	
DISTRITO / CIUDAD	ATE / LIMA	
DEPARTAMENTO	LIMA	
MODELOS DE DOYPACK		

Fuente: Envapack PERU

Elaboración propia

2.2 Matriz de selección de proveedores

Cuadro comparativo de proveedores que son candidatos utilizando diversos indicadores, en ella se puede observar el proveedor más idóneo para poder trabajar conjuntamente.

(Bureau Veritas Formación, 2011) afirma que “La Selección de suministros o proveedores consiste en analizar todos los posibles candidatos y entre ellos escoger a unos pocos que reúnan las condiciones requeridas para solicitarle la oferta”.

Tabla 4

Proveedor de Harina de Plátano

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	PERUINKA S.A.C		YAUUVANA		CAMILA MT EIRL	
		PE SO	PUNTOS	PE SO	PUNTOS	PESO	PUNTO
Calidad de productos	20%	3	0.6	3	0.6	4	0.8
calidad del servicio	15%	3	0.5	4	0.6	3	0.5
tiempo de espera	13%	2	0.3	2	0.3	4	0.5
limpieza de la zona	13%	1	0.1	2	0.3	2	0.3
ubicación	12%	4	0.5	3	0.4	1	0.1
seguridad	11%	3	0.3	1	0.1	4	0.4
despacho	10%	1	0.1	4	0.4	3	0.3
protocolos	6%	3	0.2	3	0.2	2	0.1
RESULTADO	100%	20.0	2.5	22.0	2.8	23.0	3.0

INDICADORES	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
BAJO	1

Elaboración propia

Tabla 5

Proveedor de Cartón

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	PACKINGTES H PERU SAC		TRUPAL S.A		CARTOPAC SAC	
CRITERIO	100%	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTO
Calidad de productos	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8
calidad del servicio	15%	2	0.3	4	0.6	3	0.5
tiempo de espera	13%	4	0.5	4	0.5	2	0.3
limpieza de la zona	13%	2	0.3	1	0.1	1	0.1
ubicación	12%	1	0.1	2	0.2	3	0.4
seguridad	11%	2	0.2	3	0.3	2	0.2
despacho	10%	3	0.3	2	0.2	4	0.4
protocolos	6%	1	0.1	1	0.1	1	0.1
RESULTADO	100%	18.0	2.4	19.0	2.5	20.0	2.7

INDICADORES	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
BAJO	1

Elaboración propia

Tabla 6

Proveedor de Pallet

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	MADERERA VILLASOL S.C.R.L		PARIHUELAS & EMBALAJES DEL SUR S.A.C		TRANSFORESTA L PERUANA S.A.C	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTO
Calidad de productos	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8
calidad del servicio	15%	2	0.3	4	0.6	3	0.4
tiempo de espera	13%	4	0.5	4	0.5	2	0.3
limpieza de la zona	13%	2	0.3	1	0.1	1	0.1
ubicación	12%	1	0.1	2	0.2	1	0.3
seguridad	11%	2	0.2	4	0.3	1	0.2
despacho	10%	3	0.3	2	0.2	4	0.4
protocolos	6%	1	0.1	1	0.2	1	0.1
RESULTADO	100%	18.0	2.4	20.0	2.7	19.0	2.4

INDICADORES	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
BAJO	1

Elaboración propia

Tabla 7*Proveedor de Empaques*

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	INDUMEXEM DEL PERU S.A.C		LATINA DE EMPAQUE S S.A.C		ENVAPACK S.A.C	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTO
Calidad de productos	20%	3	0.6	3	0.6	4	0.8
calidad del servicio	15%	3	0.5	4	0.6	3	0.5
tiempo de espera	13%	2	0.3	2	0.3	4	0.5
limpieza de la zona	13%	1	0.1	2	0.3	2	0.3
ubicación	12%	4	0.5	3	0.4	3	0.3
seguridad	11%	3	0.3	1	0.1	4	0.4
despacho	10%	1	0.1	4	0.4	3	0.3
protocolos	6%	3	0.2	3	0.2	2	0.1
RESULTADO	100%	20.0	2.5	22.0	2.8	27.0	3.0

INDICADORES	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
BAJO	1

Elaboración propia

2.3 Control de calidad

(Nirian, 2020) Menciona que “El control de calidad es una forma de verificar el estándar de un producto o servicio durante su proceso de elaboración y sirve para reducir la probabilidad de insertar productos con fallas en el mercado.”

La calidad de la harina significa muchas cosas para el usuario, normalmente se refiere a su conformidad con ciertas características y condiciones medibles siendo estas significativas en su uso final.

El Dr. Kaoru Ishikawa, en cuanto a control de calidad, lo define:

“Practicar el control de calidad es desarrollar, diseñar, manufacturar y mantener un producto de calidad que sea el más económico, el más útil y siempre satisfactorio para el consumidor”

Para poder alcanzar esta meta, es necesario que la empresa y en conjunto con el personal participen en el control la calidad, sin distinción de cargo y labores dentro de la entidad, la cual conllevara a obtener mejores resultados.

Control de Calidad en la elaboración de Harina de plátano

(Rodríguez, 2021) afirma que “En la elaboración de alimentos no solo importa que el producto tenga buen sabor y textura; cualquier alimento debe estar regulado y certificado bajo los reglamentos sanitarios vigentes en cada país.”

Las definiciones modernas de la calidad de la harina se refieren producto final y sea este atractivo, con características uniformes y lo principal ser de bajo costo.

Para la obtención de un producto final y satisfactorio debe de pasar por las siguientes normas de calidad que a continuación mencionaremos.

1. Estado de la harina de plátano antes de ser empacado

Banana Flour Perú SAC realiza una excelente selección de la harina, con nuestro microscopio para ver si existe alguna anomalía de la pureza de la harina y esté libre de impurezas.

Características de un buen estado de la harina de Plátano

- Olor fuerte a harina de plátano
- Pureza en la harina al tacto
- Color blanco humo

2. Cumplimiento de normas de seguridad e higiene

A través de este proyecto se indica que criterios se tomaran en cuenta para el cuidado y calidad sanitaria de los alimentos que son primera calidad, dando un valor de garantía hacia el consumidor.

Proyecto de actualización de la RM N° 615-2003 SA/DMNORMA sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano.

Como correspondiente a los estatutos existen los siguientes artículos que complementan y mencionan lo considerando.

Artículo 6°- Aptitud microbiológica para el consumo humano

Los alimentos y bebidas serán considerados microbiológicamente aptos para el consumo humano cuando cumplan en toda su extensión con los

criterios microbiológicos establecidos en la presente norma sanitaria para el grupo y subgrupo de alimentos al que pertenece.

Artículo 7°- Planes de muestreo

El plan de muestreo solo se aplica al lote o lotes de alimentos y bebidas. Se sustenta en el riesgo para la salud y las condiciones normales de manipulación y consumo de alimento.

3. Correcto sellado de envases o empaques

Banana Flour Perú SAC cuenta con excelente máquina para el sellado de envases y empaques de manera semiautomática.

4. Regulación de temperatura adecuada de almacenamiento

El producto envasado y empaquetado se almacenará en estantes de madera con una correcta conservación a una temperatura regular.

5. Proporción apropiada de ingredientes

Como únicos ingredientes a utilizar es el plátano verde; la cual su presentación será de un kilo de harina de plátano.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

(Jaramillo & Orbe, 2017) Afirma que “Son aquellos costos que se aplican con el propósito de transformar de forma o de fondo la materia prima en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros. Está compuesto por la combinación de tres elementos, que son: Materia prima directa (MD), mano de obra directa (MOD) y gastos de fabricación (GGF).”

COSTO DE PRODUCCION DE HARINA DE PLATANO
TIPO DE CAMBIO SEGÚN SUNAT S/3.96

 <p>COSTODE ADQUISICION</p>	<p>CONCEPTO: El costo de la adquisición de la harina de plátano es proveniente de Huánuco. El proveedor principal CAMILA MT E.I.R.L con RUC N°: 20518791983. Y número telefónico #947751709.</p>
<p>COSTO x CADA KILO</p>	<p>1Kl =/.14.00 soles 2500 kilos = S/35,000</p>
<p>PRECIO AL POR MAYOR</p>	<p>S/14.00 x 2500 kilos = S/35,000</p>
<p>CANTIDAD A ADQUIRIR</p>	<p>2,500 Kilos</p>
<p>PRESENTACION A EXPORTAR</p>	<p>- 1kl en bolsas de doypack (Harina de plátano)</p>
	<p>- Harina de plátano por kilo = S/14</p>
	<p>- Bolsitas trilaminados doypack - 18 x 30 cm (verde)</p>
	<p>- Cajas de cartón 53x 45 x 9.5</p>

Elaboración propia

3 ALMACENAMIENTO

(Donayre Fossa, 2017) Afirma que “existen diversos autores que exponen argumentos al respecto, pero todos concuerdan en que la recepción de mercancías, el almacenamiento, la distribución y la seguridad son los procesos importantes.”

Los almacenes que existen no son todos iguales, para ello existe una recepción de mercancías y una seguridad que te brinda dichos almacenes correspondientes.

El almacenamiento es la acción de guardar o registrar en cantidad algo, el cual juega un rol fundamental en la cadena del suministro ya que favorece en ahorrar tiempo y una entrega inmediata de productos y de esta manera reducir pérdidas

en el almacén. De esa forma nos podemos diferenciar de la competencia y tener una posición en el mercado tan competitivo que busca seguridad.

3.1 Estrategia de almacenamiento

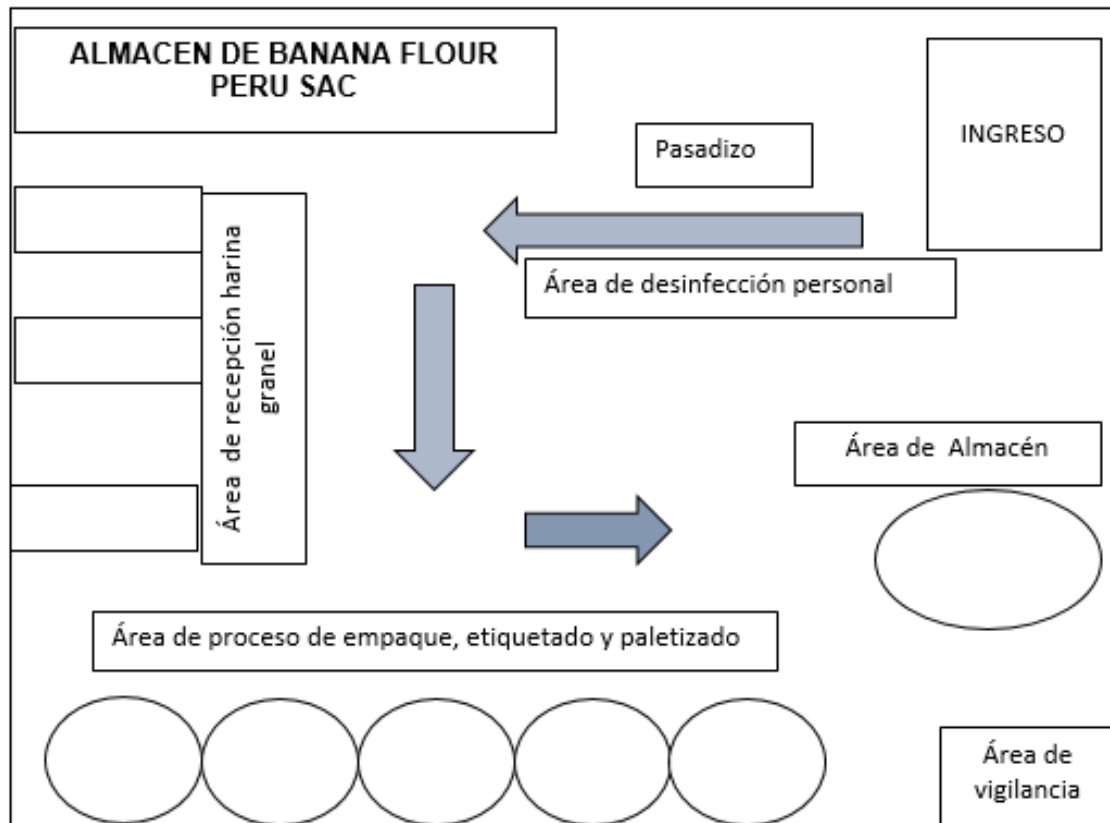
Las estrategias de almacenamiento es un plan de acción cuyo propósito es mejorar la organización, la distribución y el equipamiento de los productos.

En nuestra empresa aplicaremos un plan de acción que consista en aplicar técnicas sencillas como, por ejemplo.

El almacén Banana flour Perú SAC usa la estrategia de almacenamiento convencional

Figura 3

diseño de Lavout almacén



El almacén de Banana Flour Perú SAC se ha diversificado por áreas que comprenden una función específica las cuales nos llevara a optimizar el tiempo y cuidado de la Harina de plátano.

En ellos los dividimos como son las siguientes:

- Zona de desinfección de personal
- Zona de recepción de Harina de Plátano
- Zona de preparación de empaque, etiquetado y embolsado
- Zona de vigilancia

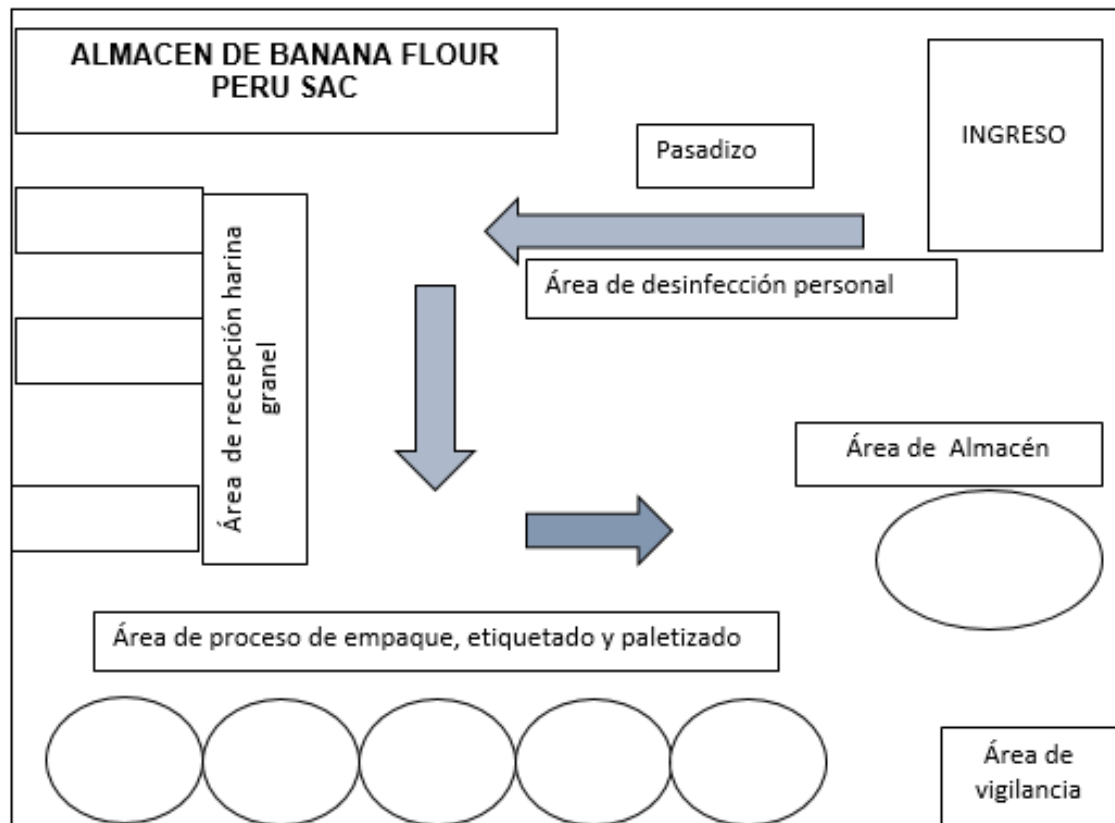
Con las características ya realizadas y mapeado nuestra área de almacén se puede decir que estamos haciendo la distribución completa para el siguiente proceso.

3.2 Layout de almacén

(Freddy Alvarado Vargas, 2022). Indica que el layout de un almacén representa “el diseño de las zonas de almacenamiento y los pasillos y áreas necesarias para el flujo de productos, equipos y personas”.

A continuación, el diseño de almacén sobre un plano.

Figura 4 Lavout almacén



Elaboración propia

Se muestra que la Empresa Banana Flour Perú SAC, cuenta con un plan y designación de funciones la cual corresponde llevar un orden.

Para corresponde hacer un plan de contingencia en el local de envasado y distribución de la harina de plátano, con su posterior sellado de carga.

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

ITEM	HERRAMIENTAS	DESCRIPCION	CANTIDAD
1	UNA BALANZA	- La balanza será una electrónica de esa forma poder obtener con mayor exactitud el peso.	01
2	BALANZA EMBELESADORA	- A través de esta máquina se procederá al llenada en nuestras con el peso exacto, posterior a ello el sellado de doble seguridad	01
3	EQUIPO	-	-
4	LOS PALLET	- Para poder tener ordenado los productos y alejado de las bacterias del suelo.	02
5	ESCRITORIO	- Un escritorio como para poder llevar la atención al cliente y reuniones	01
6	EQUIPO DE CÓMPUTO COMPLETO	- Pc, monitor,maus,teclado	01
7	IMPRESORA	- A color	01
8	ÚTILES DE OFICINA	- Lapicero, regla, lápiz, resaltador y todo útil para tener una eficiencia.	
9	UN STAND	- Para el archivo de la documentación relacionado al giro del negocio	01
10	MATERIALES LIMPIEZA DE	- Alcohol, gel antibacterial para nuestro personal	-

3.4 Costo fijo de almacén

COSTOS INDIRECTOS								
TIPO DE CAMBIO S/3.86							PRECIO UNITARIO	
COSTOS DE ALMACENAMIENTO							SOLES	DOLARES
Servicio de Transporte Local de San Martin de Porres al puerto del Callao				S/250.00			S/0.024	0.01
Alquiler de local /2500				S/700.00			S/0.066	0.02
Costo de Luz / 2500				S/300.00			S/0.028	0.01
Costo de Agua / 2500				S/100.00			S/0.009	0.00
Gastos Administrativos y costos fijos / 2500				S/1,000.00			S/0.09	0.02
Muebles, maquinaria(Montacarga) y equipo Pc / Mes				S/500.00			S/0.05	0.01
COSTO TOTAL DE ALMACENAMIENTO				S/2,350.00			S/0.22	S/0.07
UTILIDAD AL 80%							S/8.00	2.10
COSTOS TOTAL DE ALMACENAMIENTO				S/39,260.00			S/22.54	5.87
VALOR DE VENTA LOCAL EXW				S/39,260.00			S/22.54	5.87
Igv 18%							S/4.65	
VALOR DE VENTA LOCAL LIMA							S/30.51	

Elaboración propia

Costos que concurren a llevarse a cabo para poder apertura Banana Flour Perú SAC, son correspondientes a las funciones y gastos de inversión de Harina de Plátano hacia el mercado de Turquía.

Para ello los costos se llegan a identificar por varios factores y en ello tienes que llevar criterios para poder considerarlos como un costo, la cual por ejemplo en los fijos, no solamente están estipulados para el local de ventas o adquisidor, o como punto de partida, sino que existe un espacio para poder ver que la Harina de Plátano puede estar en un lugar céntrico.

Dentro de ellos los costos no afectan la productividad de la empresa, sino es un costo fijo que la cual tiene que ir cambiando con el pasar del proceso y por ende se incrementa un volumen de ventas, siempre y cuando estas con las medidas exactas para llegar a la exportación.

4 ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

(Stern, Tolentino, & Barquera, 2013). Menciona que “ Al ser el rotulado nutricional la única fuente de información de la composición del alimento con la que cuenta el consumidor en los puntos de adquisición del alimento, es importante que éste sea capaz de localizar, leer, interpretar y comprender los datos que se presentan, con el fin de poder elegir productos saludables. ”

(Santana, González, Salcido, & Jaime, 2012). Indica “Las etiquetas de los alimentos y la publicidad en los medios de comunicación están estrechamente

vinculados, debido a que la industria de alimentos, coordina los mensajes de la etiqueta y la publicidad para producir una imagen consistente del producto. ''

Mediante el rotulado de nuestro producto para exportar como es la Harina de Plátano, se podrá observar cómo va ir las indicaciones y recomendaciones para su uso y consumo mediante el tiempo estipulado en el registro en cada bolsa de polipropileno sellado.

Con respecto a la etiqueta se tomará el color blanco con funciones que indique la calidad de pureza que contiene dicho producto para ser exportado.

Legislación, Reglamento y Normas Técnicas

Los siguientes reglamentos y normas fueron publicados, que a la fecha son una ley vigente y en ellas son:

- Perú. Ley 29571. Código de protección y Derecho del Consumidor. El peruano. 02 de setiembre 2010
- Perú. Ley 28405- Ley de Rotulado de productos industriales Manufacturados
- El peruano, 30 de noviembre.

El rotulado debe contener la siguiente información:

El rotulado debe contener lo más necesario como para que el cliente potencial tenga la seguridad que indicaciones puede o no puede consumirlo y ellos son los siguientes:

- a) Nombre o denominación del producto.
- b) País de fabricación.

c) Si el producto es perecible:

c.1 Fecha de vencimiento.

c.2 Condiciones de conservación.

c.3 Observaciones.

d) Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.

e) En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.

f) Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).

g) Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando estos sean previsibles.

h) El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando se aplicable.

Mediante el rotulado de nuestro producto para exportar como es la Harina de Plátano, se podrá observar cómo va ir las indicaciones y recomendaciones para su uso y consumo mediante el tiempo estipulado en el registro en cada bolsa de polipropileno sellado.

Para la pronta especificación del rotulado de la empresa Banana Flour Perú S.A.C. contiene las indicaciones y datos de distribución y almacenamiento para país de destino, en este caso Ankara, Turquía.

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto





Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicable

A través de la Dirección General de Salud Ambiental se indica que criterios se tomaran en cuenta para el cuidado establecido por el MINSA de los alimentos que son primera calidad, dando un valor de garantía hacia el consumidor.

LA DIRECCION GENERAL DE SALUD AMBIENTAL E INOCUIDAD ALIMENTARIA LO ESTABLECIDO COMO REQUISITO EN LA R.M.591-2008/MINSA.

La norma sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano.

Mercado Internacional

Turquía es bastante exigente en lo que a etiquetado se refiere. De acuerdo con la Ley de Stamboul, todas las presentaciones y toda la información deben estar en turco. Todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas turcas.



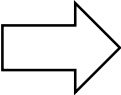



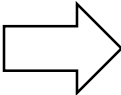



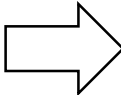



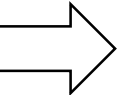



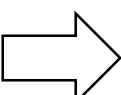

Norma aplicable a todo producto que ingrese al mercado de Turquía son las

Decisiones y normas de fabricación reguladas por:

CTCPA (CENTRE TECHNIQUE DE LA CONSERVATION DES PRODUITS AGRICOLES) aprobadas por los Ministerios de Economía y de Agricultura turcas.

DE ACUERDO A LAS CONVENCIONES Y LOS TRATADOS DE TLC QUE EXISTE CON TURQUIA, EXISTE UNA BUENA RELACION BINACIONAL QUE COMPRENDE DESDE LA FIRMA DE TRATADO DESDE EL AÑO 2013.

4.3 Proceso de rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE HARINA DE PLATANO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar las costuras de los costales a granel					2 min
Limpiar las bandejas de selección					1 min
Llenado de la harina de platano a los doypack					2 min
Colocar stiker en el embolsado					1 min
Colocar y ordenarlo en la caja					1 min
TOTAL	07	3	0	2	07

Elaboración propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de empacado

Tabla 8*Tiempo y costo empaçado*

ITEM	EMPAQUE	COSTO S/	COSTO \$	TIEMPO
1	Servicio de llenado y peso en la bolsas 50 x día	S/ 100.00	\$25.91	2Minutos
2	Servicio de empaque en las cajas 50 x día	S/ 40.00	\$10.36	2 minutos
3	Etiquetado para las bolsas x 2500 und./ 50 x día	S/ 80.00		1 minuto
TOTAL		S/ 140.00	\$36.27	5 minutos
TIPO DE CAMBIO		3.86		

Elaboración propia

Nota. Los datos son los servicios mínimos que debe cumplir la Harina de Plátano para su comercialización.

5.EMPAQUE

(Kotler 2003) definió al empaque como: ‘Las actividades que consisten en diseñar y crear el recipiente o la envoltura de un producto, este puede incluir hasta 3 niveles de material que son los siguientes. Como es de conocimiento el empaque primario es el envase inmediato es el que tiene contacto directo con el producto y a la cual se tiene que elegir bien para su pronto uso dentro de la cadena de exportación.

Los empaques son lo básico para poder presentar un producto al mercado internacional, con ello se llega a la conclusión que es primario el empaque y por ende empieza la cadena de exportación.

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Se presenta la Ficha Técnica del empaque seleccionado

FICHA TECNICA DE EMPAQUE	EMPRESA DE CARTONES DEL PACIFICO	 CARTOPAC CARTONES DEL PACIFICO S.A.C.
MATERIA PRIMA	Caja de cartón	Caja de cartón corrugado.
PÁGINA WEB	http://www.cartopac.com.pe	http://www.cartopac.com.pe
DESCRIPCION FISICA DEL PRODUCTO	Empaque fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar diferentes tipos de productos.	
TIPO DE CAJA USADA	Caja de cartón corrugado convencional	Versión 1. abril de 2020
MEDIDAS	La medida de cartón a utilizar esta detallada.	53 X 45 X 9.5 CM
DESCRIPCION	<ul style="list-style-type: none"> • Carton - Estampado • Marca de agua - Material reciclable 	
	<ul style="list-style-type: none"> • TIEMPO DE ENTREGA • De 4 a 5 días • FORMA DE PAGO • Contra entrega • MEDIO DE PAGO • Transferencia bancaria 	

Elaboración propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

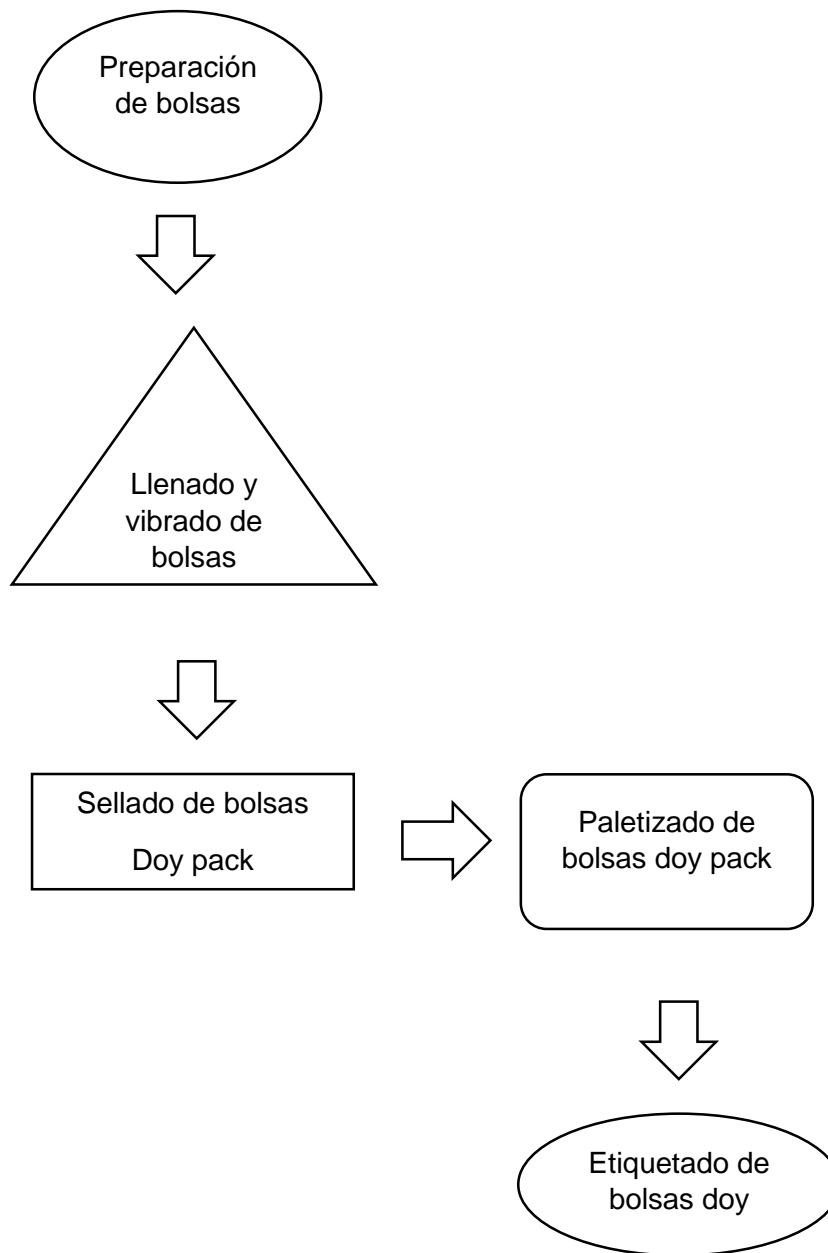
Los criterios aplicables para elegir el empaque son:

1. Seguridad de producto
2. Inocuidad del producto
3. Funcionalidad para poder exportar
4. Aspectos legales
5. Normativas que indica Turquía

Los criterios usados están de forma convencional para que se pueda entender y cuál es la función real dentro del empaque.

5.3 Proceso de empaque



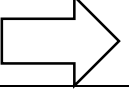



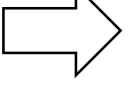



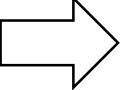



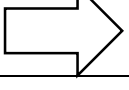



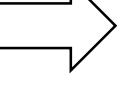

La empresa Banana Flour Perú SAC. Realiza sus empaques con una maquina automática el cual lo realiza más rápido y con excelente inocuidad.



Elaboración propia

Tabla 9

Tabla Diagrama de proceso empacado harina de plátano en letra cursiva

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE HARINA DE PLATANO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Preparacion de bolsas</i>					<i>1 min</i>
<i>Llenado y vibrado de bolsas</i>					<i>2 min</i>
<i>Paletizado de en bolsas doypack</i>					<i>3 min</i>
<i>Etiquetado en las bolsas de doypac</i>					<i>2 min</i>
<i>Empacado y sellado</i>					<i>2 min</i>
TOTAL	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>10</i>

Elaboración propia

Nota. El diagrama esta explicado cómo se realizara el proceso de empacado de la Harina de Plátano, con la actividad correspondiente, la operación, la inspección, el transporte, la demora que existe y tiempo de ejecución.

5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado

A continuación, se presenta el cuadro de tiempo y costo del proceso de Empacado de la empresa Banana Flour Perú SAC.

Tabla 10

Tiempo y costo empacado

ITEM	CONCEPTO	COSTO S/	COSTO \$	TIEMPO
1	Servicio de llenado y peso en la bolsas 50 x día	S/ 100.00	\$25.91	2Minutos
2	Servicio de empaque en las cajas 50 x día	S/ 40.00	\$10.36	2 minutos
3	Etiquetado para las bolsas x 2500 und./ 50 x día	S/ 80.00		1 minuto
TOTAL		S/ 140.00	\$36.27	5 minutos
TIPO DE CAMBIO		3.86		

Elaboración propia

Nota. Los datos son los servicios mínimos que debe cumplir la Harina de Plátano para su comercialización y cumplir con el tiempo del proceso de empacado.

6 EMBALAJE

(Careaga, 2006) Menciona que “La elaboración de envases y embalajes han variado a lo largo de la historia, las exigencias del comercio internacional promueven mejorar la forma de envío de la mercancía asegurándola en diferentes tipos de contenedores que otorgan medidas de protección en caso de daño o robo. Este tipo de protección de mercancía ha tomado mayor importancia en la última década debido a los múltiples beneficios que representan. ”

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

FICHA TECNICA DE EMBALAJE	
Maquina Cocedora	Máquina que ayuda a realizar el trabajo de manufactura más eficiente dentro de un horario establecido.
Pais de Orifen	Guayaquil - Ecuador
Lugar de Empaque	Huacho – Región Lima
Tipo	Maquina cocedora
Grado automatico	Semiautomatico
Material de embalaje	Polipropileno de mediana densidad. Ofrece gran flexibilidad y conserva bien los alimentos.



Elaboración propia



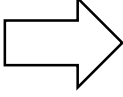



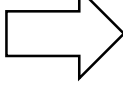



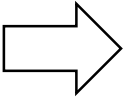



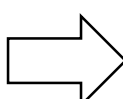



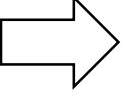



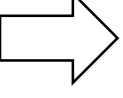



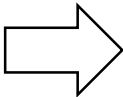



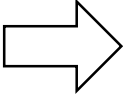

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

- Protección. La protección que brindará el producto para una mejor

seguridad será aplicada.

- Económica. Económica para buen estado de su uso correspondiente
- Ergonómica. Establecido por el conjunto de disciplina que ayudara al mejor trabajo de acciones.
- Comunicacional. Esta concordado por una buena comunicación dentro de emociones.

6.3 Proceso de embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar las cajas, su marcado</i>					<i>3 min</i>
<i>Armas las cajas</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar los esquineros en el interior de la caja</i>					<i>4 min</i>
<i>Colocar stiker de rotulado de exportación</i>					<i>5 min</i>
<i>Contabilizar los 10 bolsas dedoyapck pc caja de 1 kilo</i>					<i>2 min</i>
<i>Colocar zuncho a la caja</i>					<i>3 min</i>
<i>Cerrar cada caja con cinta strecht film</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar y apilarlo en el aérea de recojo</i>					<i>2 min</i>

TOTAL	8	6	0	5	25
--------------	---	---	---	---	----

Elaboración propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Cuadro: Tiempo y costo del proceso de Embalaje de la empresa Banana Flour Perú SAC.

Tabla 11

tiempo y costos del proceso de embalaje

ITEM	EMBALAJE	P-U	CANTIDAD	COSTO S/	COSTO \$	TIEMPO
1	CAJA DECARTON- 250 CAJAS 53x45x9.5 cm	S/ 4	250	S/ 1,037.50	\$268.78	7 Minutos
2	Film Transparente para Embalar - 4 ROLLOS	S/ 21	4	S/ 83.60	\$21.66	6 minutos
TOTAL				S/ 1,121.10	\$290.44	13 minutos

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota. El embalaje de la empresa consta de una cantidad de cajas, flims transparente, un costo y tiempo la cual será necesario para la empresa Banana Flour Perú SAC lo de por culminado el proceso.

7 UNITARIZACION

¿Qué es la unitarización?

La unitarización de la carga consiste en ordenar y agrupar mercancías con el fin de conservar la integridad de los productos durante todas las fases que dicho producto va superando en el almacén.

Según la página Business Scholl EAE, La unitarización, como parte de las operaciones de distribución, consiste en el proceso de ordenar y acondicionar correctamente la mercancía en unidades de carga para su transporte. Es decir, con la finalidad de facilitar el transporte, se realiza la agrupación de uno o más ítems en unidades superiores de carga (movilizadas como unidad indivisible) que deben conservar toda su integridad sin el menor daño durante el tiempo que dure su traslado.

Su uso es válido tanto para el mercado interno como para el internacional.

Ventajas de la unitarización

Algunas de las ventajas de un buen sistema de unitarización se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Agrupa y facilita la manipulación de mercancías.
- Mejora el aprovechamiento del espacio del almacén y del lugar de transporte.
- Mejor control de la recepción y entrega de mercancías.
- Protege la mercancía que debe ser movilizada y reduce los posibles daños que se pueden producir, consiguiendo mayor seguridad.
- Facilita la identificación y ubicación de productos.

Asimismo, según la página TODO COMERCIO EXTERIOR, define que la Unitarización es el procedimiento se agrupan distintos ítems de carga general para que se movilicen como una unidad indivisible de carga.

- La mayoría del tráfico de cargas generales está compuesto por cargas unitarizadas, siendo la palatización y contenedorización las modalidades más utilizadas.
- La Unitarización mediante pallets Consiste en anclar un cargamento sobre una plataforma de características específicas la cual la carga facilita la mecanización del manipuleo.

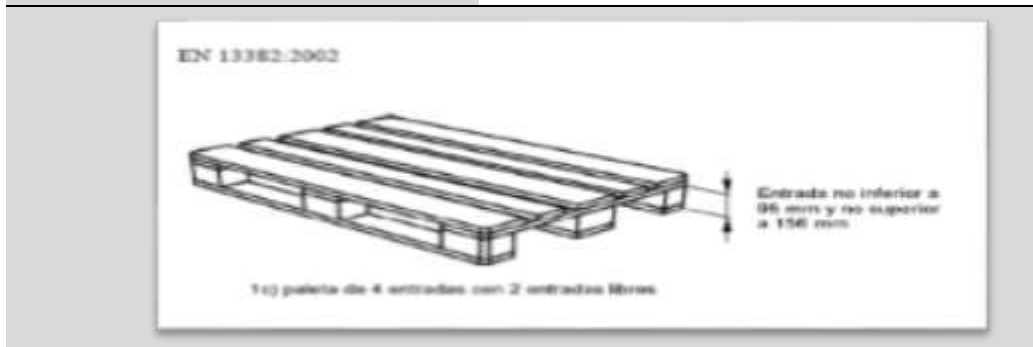
7.1 Ficha técnica de seleccionado

Los pallets es agrupar sobre una estiba una cierta cantidad de objetos individualmente poco manejables, pesado y/o voluminosos.

A continuación, se detalla los datos del proveedor seleccionado.

FICHA TECNICA DE PALLET DE MADERA CON DOS ENTRADAS LIBRES PARA LA TELESCOPICA

ANCHO	1000 mm.
LONGITUD	1200 mm
ALTURA (HP)	145 mm. (95 mm, libres)
DEFORMACIONE MAXIMA DEL CONJUNTO	6mm. (UNE58911 correspondiente a FEM 9831)
PESO MAXIMO	1,500 Kg
TIPO DE BASE SEGÚN NORMA	EN – 13382 (figura 1c)
NORMA DE FABRICACION	EN- 13698



Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección de los pallet

Todocontenedores (2022) menciona que existen varios tipos y modelos de pallet pero que se debe tener en consideración ciertos factores para elegir el pallet dentro de ello sea el más adecuado que se necesita para transportar

nuestra carga, dicho esto es lo más importante que por lo que sugiere que se debe tener presente los siguientes criterios para tener una buena selección del pallet que se necesita:

- Se debe tener presente la mercadería que se va a transportar
 - Considerando si es carga plana, cajas (tamaño de las cajas) o sacos
 - Para determinar el tipo de pallet.
- El peso que debe soportar el pallet pudiendo ser cargas ligeras (hasta
 - 300 kg), de carga mediana (hasta 500 kg), y cargas pesadas (hasta
 - 1,500 kg).
- El tipo de máquina que se va a utilizar para manipular los pallets (Grúa,
 - Carretilla elevadora, apilador, o transpaleta).
- Donde se va a utilizar el pallet para el traslado de los productos,
 - Pudiendo ser contenedor marítimo, estanterías o camiones.
- De acuerdo al tipo de material del pallet, que pueden ser pallets
 - Tratados, pallets nuevos de madera, de plástico, metálicos, reciclados
- usados en madera.

Por lo que se tiene que tomar una decisión respecto al pallet que se va a utilizar en el traslado de los productos hasta el puerto de destino, eligiendo el siguiente pallet y demás componentes para tener un traslado seguro.

El pallet elegido para el traslado de los productos es el pallet Europeo, el cual está normalizado por la EUR y EPAL que presenta medidas de 120 cms a 80 cms x 14/14.50 cms el mismo que soporta hasta 20/ 25 kg.

Además de los pallet se necesita otros equipos complementarios para garantizar el buen desplazamiento de la mercancía que le brindara seguridad al traslado para que este mantenga y pueda evitarse daños por golpes que pueda sufrir entre la misma mercadería, siendo los esquineras protectores (Utilizables como defensas que permiten mantener forma los pallet) y en ello el transporte de la mercancía asegurado su protección.

7.3 Proceso de palatización

De acuerdo al producto que se va exportar y al empaque utilizado él envió de la Harina de plátano.

Las cajas se embalaran de manera ordenada en pallets de medidas estándar (120 cm x 80 cm x 14 cm), envueltas en strech film para un adecuado envio, tal como se observa en la siguiente figura.





















DIAGRAMA DE PROCESO					
PALETIZADO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar los pallets</i>					<i>4min</i>
<i>Desinfeccion de los pallets para su uso</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar los esquineros y centrarlo la mercancia</i>					<i>4 min</i>
<i>Colocar los zunchos</i>					<i>5 min</i>
<i>envueltas en strech film</i>					<i>2 min</i>
TOTAL	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>18</i>

Figura 5

Embalaje de la Harina de Plátano



7.4 Plano de estiba de los pallets

Relacionado con lo descrito anteriormente respecto a las consideraciones que se tienen que tener en cuenta para embalar la mercadería y posteriormente cargar para su traslado, de acuerdo al siguiente modelo.

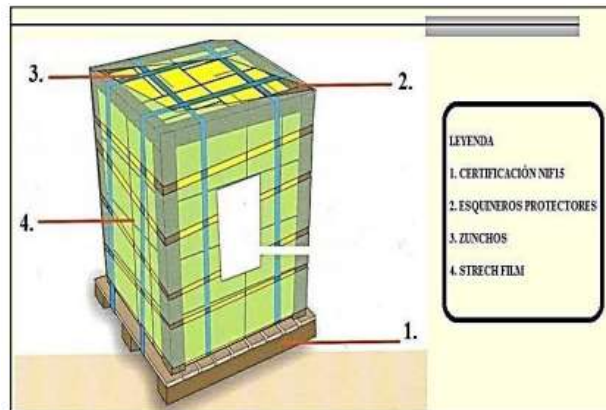
Para llegar a la capacidad que ingresara en el pallet se tiene que tener en claro cuánto será tu carga y peso, la cual dependerá en cómo será enviado la mercancía la mercado de destino y poder llegar sin complicaciones.

Capacidad de la paleta

N° de unidades por ancho de paleta	5 cajas	
N° de unidades por largo de paleta	6 cajas	
Niveles de caja	8 cajas	
Total cajas por paleta	240 cajas	

Figura 6

Paleta lista para ser depositada en el container



7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 12

Tiempo y costos en el proceso del paletizado

En la empresa Banana Flour Perú SAC es de la siguiente manera:

TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE PALETIZADO

ITEM	PALETIZADO	COSTO S/	COSTO \$
1	Caja	S/ 0.6	\$0.16
2	Pallet	S/ 24.0	\$6.22
3	Contenedor	S/ 3,184.5	\$825.00
TOTAL		S/ 3,209.1	\$831.37

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota. El paletizado consta de las cajas sean cubiertas en los pallets a usar y el contenedor, la cual tiene un costo ponderado.

8 CONTENEDORIZACION

¿Qué es la contenedorización?

La contenedorización es la práctica de transportar mercancías en contenedores con forma y tamaño uniformes. En un contenedor puede ser transportada cualquier cosa que no supere su espacio y dimensión del contenedor ya sea de 20' o 40' pies.

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

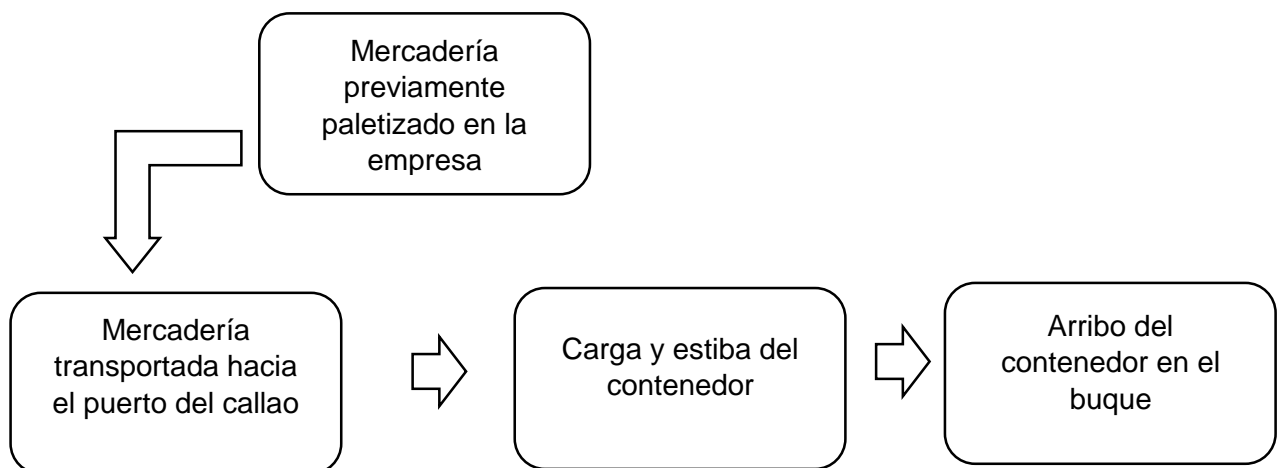
FICHA TECNICA DE CONTENEDOR HAPAG - Lloyd ESTÁNDAR 20'	
DESCRIPCION	Conveniente para cargas generales. HAPAG – Lloyd Standard Pueden utilizarse para cargas a granel, si estas están depositadas en bigs bag.
DIMENSION INTERNA	5,900 mm / Longitud 5,900 Ancho 2,352 Altura 2,395
APERTURA D LA PUERTA	2,340 mm Ancho 2,292 mm Altura 7'8 1/8 '' - 7'61/4''
MEDIDAS	EXTERNAS L: 6,058 mm W: 2,438 mm H: 2,591 mm
	INTERNAS L:5,910mm W:2,340 mm H: 2,388 mm
	PUERTAS W: 2,346mm H: 2,282 mm
CAPACIDAD	PESO 30,130 Kg 66,430 Lbs
	CUBICA 33,150m3 1,170 Cuft



8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Para elegir el tipo de contenedor a utilizar en la exportación del producto se debe a tener en consideración el producto a exportar, en nuestro caso es mercancía de alimentación a base de harinas, por lo que se necesita contenedores que estén alejados de la humedad y en buenas condiciones los productos a su entrega final al cliente. Por lo que se optó por el contenedor HAPAG – Lloyd Standard (2020), por el contenedor de mayor confianza en el país por sus características como: asegurar la carga útil maximiza de los productos, temperaturas óptimas para el producto y menor consumo de espacio.

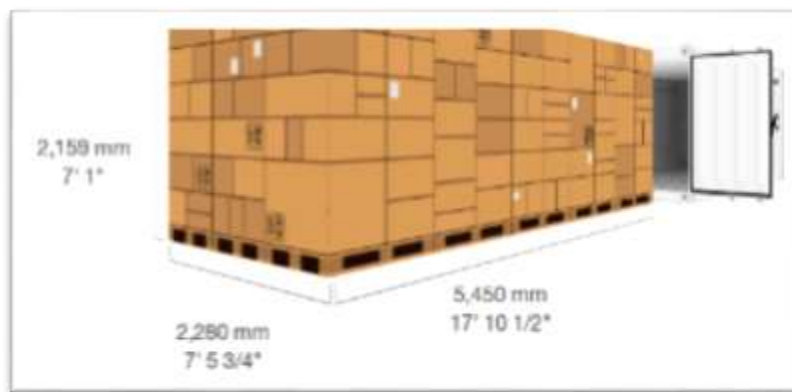
8.3 Proceso de contenedorización



8.4 Plano de estiba del contenedor

De acuerdo al tipo de mercadería que se va a exportar y con el contenedor elegido podemos presentar la imagen de la distribución de la mercadería en un contenedor de 20' pies de Reefer Dry.

Figura 7 Contenedor HAPAG – Lloyd Standard 20' pies



Nota: En la presente figura del contenedor HAPAG – Lloyd Standard 20' pies se puede observar las divisiones que existe dentro del contenedor y como estas acomodadas correctamente.

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 13 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE CONTENEDORES

ITEM	CONTENEDORES	COSTO S/	COSTO \$	TIEMPO DE DEMORA
1	Alquiler contenedor	S/ 980.00	\$253.89	2 días
2	cinta sujetadoras de carga por pallet	S/ 22.00	\$5.70	medio día
3	alquiler de maquinaria para estiba y desestiba	S/ 300.00	\$77.72	media día
TOTAL		S/ 1,302.00	\$337.31	3 días

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota. Los contenedores de 20' pies de Reefer Dry. Consta de alquilar, posterior a ello la maquinaria para la estiba y el tiempo de demorar.

9 TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

El transporte interno está a cargo de empresas privadas especiales en el rubro del transporte y que se encargan de brindar asistencia en el traslado del producto del almacén de la organización a aduanas, respetando todos los protocolos establecidos para tal fin, cumpliendo con todas las normas legales aduaneras establecidas para poner orden a las exportaciones e importaciones establecidas.

Proveedores del transporte interno

Figura 8 Proveedores del transporte interno

Puerto de origen	Puerto de destino	Nauiera	Frecuencia	T / t
CLL	Gebze	CMA CGM	Semanal	40 días
CLL		Hamburg Sud	Semanal	42 días
CLL		Mediterranean Shipping Company (MSC)	Semanal	30 días
CLL	Mersin	CMA CGM	Semanal	35-42 días
CLL		Hamburg Sud	Semanal	34 días
CLL		Mediterranean Shipping Company (MSC)	Semanal	39 días
CLL		Maersk Line	Semanal	39 días
CLL	Izmir	CMA CGM	Semanal	45-52 días
CLL		Maersk Line	Semanal	53 días
CLL		Mitsui OSK Lines (MOL)	Semanal	58 días

Fuente: mapex

9.2 Costo de transporte interno

Tabla 14*Costo de transporte interno***COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO**

SERVICIO INTEGRADO PUERTO	COSTO TOTAL	DOLARES
	SOLES	
Embarque	S/ 90.00	\$23.32
Manipuleo (Movilizacion)	S/ 15.00	\$3.89
Traccion	S/ 22.00	\$5.70
Almacenaje	S/ 39.00	\$10.10
Gastos Administrativos	S/ 60.00	\$15.54
Pesaje/ Repesaje	S/ 55.00	\$14.25
Inspeccion de precintos y daños	S/ 60.00	\$15.54
Uso del Muelle	S/ 45.00	\$11.66
Verificacion de Temperaturas	S/ 30.00	\$7.77
Monitoreo y Registro	S/ 25.00	\$6.48
Conexión y Registro	S/ 20.00	\$5.18
TOTAL	S/ 461.00	\$119.43

TIPO DE CAMBIO	3.86

Elaboración propia

Nota. El servicio integrado del costo de transporte consta de embarque, manipuleo, tracción, almacenaje, verificaciones, etc. Como también el costo total.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Destéfano (2019), indica que el servicio de transporte internacional es Importante porque va a permitir realizar la gestión operativa de la distribución Física internacional de los productos, prestando servicios de transporte, Almacenamiento, trámites aduaneros, gestión de inventarios entre otros.

BANANA FROUT PERU S.A.C., va a realizar sus actividades de exportación bajo el INCOTERMS FOB, por lo que no requiere de la contratación del servicio de transporte interprovincial, solo necesita contratar los servicios de transporte interno del almacén de la organización productora al terminal de puerto en el Callao, y el otro servicio es el de Gestión aduanera en puerto de origen para el desarrollo de los trámites correspondientes a aduanas en nuestro país.

Para determinar la empresa que se encargará de brindar los servicios logísticos de gestión aduanera se eligió entre los siguientes operadores, determinándose como ganador al Grupo CAP LOGISTIC por obtener el mayor puntaje en la ponderación de experiencia, eficiencia y atención al cliente.

Grupo CAP LOGISTIC

Se funda el 02 de octubre del 2008, en la actualidad cuenta con la certificación internacional BASC, y en el año 2022 también obtuvieron la certificación ISO 9001.

Es un grupo dedicado al envío de carga a nivel internación desde el puerto del callao, Lima. Es por ello que existe tal respaldo para poder trabajar vía marítimo.

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Respecto a las cotizaciones del flete para el traslado del producto en la empresa BANANA FLOUR PERU S.A.C., como las actividades de exportación se realizarán bajo el INCOTERMS FOB, no corresponde al exportador realizar dentro del costeo de exportaciones cotizaciones o contratos respecto al servicio de contratación de flete internacional, pero si es importante indicar que la modalidad del traslado de toda la producción es vía marítima por ser la modalidad que de acuerdo al traslado de la mercadería da mayor ventaja competitiva para poder cumplir adecuadamente con las calidad del producto y no cometer riesgos que podrían afectar la calidad del producto a comercializar en el exterior.

El Incoterm Free On Board (FOB)

Se utiliza exclusivamente para transporte marítimo o fluvial. Con este término comercial internacional. El vendedor entrega la mercancía en el puerto de embarque y asume los costos de trámite aduaneras de exportación y licencias de exportación.

Teniendo en consideración también los criterios de costo del flete, tiempo de tránsito de los productos, restricciones de carga, manipulación del seguro y disponibilidad de salidas, donde el flete marítimo brinda mejores condiciones para exportar el producto de la empresa.

10 SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

SUNAT (2020), indica en el artículo 97 de la Ley General de Aduanas que el Agente de Aduana es persona jurídica o natural que está debidamente autorizada por SUNAT - ADUANAS para brindar servicios a las empresas, como representante en todo tipo de trámites aduaneros, bajo los requisitos y condiciones establecidos esta Ley y Reglamento.

Según la ley general de aduanas N° 1053, menciona lo siguiente que el objetivo es llegar a una regulación a la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT, y a las que concierne como personas naturales y jurídicas que puedan llegar intervenir el ingreso, permanencia y traslado de las mercancías hacia el territorio aduanero que conlleve dicho decreto legislativo.

En el caso de la empresa BANANA FROUT PERU S.A.C., el agente con el que va a trabajar es la empresa TranspacifiCargo SAC debido a que es una organización que se dedica a brindar el servicio de transporte internacional, comercio exterior y logística, facilitadora de los procesos de emprendimiento de las empresas de manera eficiente y en el tiempo oportuno.

Figura 9

Servicios que brinda Transpacifi Cargo



Servicio de Carga



Servicios de Aduana



Transporte Terrestre



Cargas proyecto



Asesoría Legal y comercial



Seguro de transporte
Internacional

10.2 Costo de agenciamiento

Mercado (2017), manifiesta que el costo de agencia miento asumido el propietario, consignatario o consignante por encargar el despacho aduanero de sus productos a un Agente de Aduanero, aceptando, por cuenta y riesgo de la empresa, el mismo que debe estar regulado por Ley y el Reglamento de aduanas y demás normas del país.

El agenciamiento es asumido por el propietario consignante encargado el despacho aduanero de sus productos.

Tabla 15*Cotización de costos de agencia miento- Transpacificargo***COTIZACION DE COSTOS DE AGENCIA**

SERVICIO INTEGRADO PUERTO	20'/40' DRY		RH		UNIDAD
	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES	
Control documentario de agencia	\$ 210.00	S/ 54.40	S/ 150.00	\$ 38.86	B/L
Coordinador y supervision de embarque	\$ 490.00	S/ 126.94	S/ 490.00	\$ 126.94	Contenedor
Gastos administrativos	\$ 16.00	S/ 4.15	S/ 16.00	\$ 4.15	Recibo por Honorario
TOTAL	\$ 716.00	S/ 185.49	S/ 656.00	\$ 169.95	

TIPO DE CAMBIO		3.86
----------------	--	------

Elaboración propia

Nota. El servicio integrado puerto es el control documentario, también se coordina y supervisa el embarque y gastos administrativos.

10.3 Aseguradoras

Destéfano (2019), indica que las aseguradoras protegen la mercadería que transportan las empresas durante el tiempo que dure el traslado de los productos, incluyendo el costo del tránsito marítimo, el tránsito aéreo, la estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre.

Las aseguradoras cumplen un rol muy importante para el mundo del comercio internacional que su única misión es proteger la mercadería general de algunas complicaciones que se puede presentar.

De acuerdo con SUNAT (2017), pueden contratar seguros las personas jurídicas, naturales, empresas de servicios, comerciales y en general todo negocio que necesite asegurar el traslado de sus productos.

Tabla 16

Aseguradores de Transporte

Items	Aseguradoras
1	CHUBB
2	LA POSITIVA
3	PACIFICO
4	MAPFRE
5	RIMAC
6	LIBERTY SEGUROS

10.4 Póliza de seguros

¿Qué es la Póliza de seguro?

Es el conjunto de documentos en los que se describen las condiciones del contrato de seguros. Para ello se estipula algunas condiciones como es las Cláusulas establecidas por las aseguradoras.

Para el caso de la empresa BANANA FLOUR PERU S.A.C., el seguro que se va a contratar es un seguro interno, porque el incoterm establecido en la negociación internacional es FOB, no necesita contratar seguro internacional por ser este de responsabilidad de cliente internacional contratar ese tipo de seguro.

Tabla 17

Aseguradora Transpacific – cargo

Criterios	importancia	Seguro Transpacific- cargo	Puntaje
Costos	40%	3	1.2
atención al cliente	10%	3	0.3
cobertura de la póliza	30%	4	1.2
Eficiencia	20%	4	0.8
Total	100%		3.5



10.5 Terminales de almacenamiento

Los terminales de almacenamiento son destinados a depositar la carga que se embarque o su posterior desembarque, la cual el transporte será por la vía que se pueda tener en conocimiento como la vía aérea, marítima, terrestre, fluvial o como también lacustre.

El producto de los efectos de la privatización empresarial que se dio en el país, de los almacenes pertenecientes al estado, recibiendo carga en zona primaria de aduanas donde todo tipo de mercadería está bajo la administración de las Aduanas peruanas.

Los llamados terminales de almacenamiento nacen de las privatizaciones por parte del estado, y con ello las empresas reciben cargas en zonas primarias aduaneras que corresponde para un momento de mercancías.

Los principales terminales son:

- **Maersk Peru**
- **Neptunia**
- **Imupesa**
- **Termarsa**
- **Unimar**
- **Licsa**

Los servicios que la empresa BANANA FLOUR PERU S.A.C, desea tomar son: almacén aduanero, manipulación, aforos físicos, fiscalizaciones, fumigación, lavado de contenedor, etc.

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

Los puertos o portuarias como se les conocen, se puede definir como los centros de instalaciones portuarias que constituyen entre el modo de transporte marítimo y los demás modos de transporte que exista, para ellos los puertos cumplen una función muy importante para la distribución física en cada país de destino final.

A continuación, mencionamos un cuadro la cual indicara los principales terminales portuarios del dicho país de destino Turquía, la cual se mencionan a continuación.

En Turquía, los productores de alimentación tienen un gran número de canales que existe de forma hasta llegar a todos los productores que almacenan o distribuyen a los distribuidores y minoristas en general.

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

Tabla 18

Puertos y terminales del país de destino

ITEM	Principales puertos de carga de Turquía
1	Puerto de Aleaga
2	Puerto de Ambarli Assan
3	Puerto de Gemlik
4	Puerto de Gempport
5	Puerto de Istambul
6	Puerto de Kumport
7	Puerto de Mardas
8	Puerto de Marport
9	Puerto de Mersin

En la tabla podemos observar los principales puertos del país de destino Turquía, en ello podemos decir que tiene un mercado muy movido y atractivo para la exportación.

Figura 10

Ruta de exportación



Fuente: Prom Perú

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

Transporte marítimo

En Turquía poseen la infraestructura portuaria compuesta por 50 puertos, dentro de las cuales uno de los más importantes es el puerto de Mersin, Gebze y Estambul. Dentro del cual las mercancías no tradicionales más del 70% peruanas ingresan por los puertos: Gebze, Mersin e Iskenderun. Teniendo como la principal productor de exportaciones a las barras de zinc sin alear, fibras sintéticas, minerales no metales, pallares y frijoles.

Las exportaciones de los productos que son de la empresa Banana Flúor Perú S.A.C, se va a realizar para la ciudad de Ankara; por lo que concierne, es sumamente importante tomar de conocimiento del puerto de Mersin, el mismo que representa condiciones adecuadas para realizar las actividades de comercio de exportación desde cualquier parte del país, a continuación, se puede observar.

Figura 11 Puerto de Mersin



11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y a aeropuertos

Descripción del puerto de Mersin

Mersin es una ciudad situada en la costa del mediterráneo del sur de Turquía, con capital del mismo nombre, pero tiene uno de los puertos más cercanos a Ankara City, la cual es nuestro objetivo a enviar.

Dentro de los principales puertos que existe en Turquía, Mersin es uno de los más importantes por su ubicación dentro de las aguas de dicho país, y es un lugar estratégico al sur de Turquía, con ello podemos decir que existe una complementación final para la exportación.

El producto de la empresa Banana Flour Perú S.A.C, tendrá como punto de llegada el puerto de Mersin siguiendo la ruta según lo establecido, por SIICEX Rutas Marítimas (2022), donde se puede apreciar que el tiempo de demora es ruta es en promedio 28 a 35 días, correspondiéndole al cliente asumir el costo de flete internacional, debido a que el INCOTERMS acordado es FOB.

Figura 12

Ruta del Puerto del Callao hasta el puerto de Mersin



11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Turquía concentra una de las grandes exportaciones peruanas en los últimos cinco años, la cual es reflejado por el nivel de exportaciones que el país en mención realiza con nosotros. A la par es un país de destino que concentra una de los más grandes nichos de exportaciones peruanas, con ello, podemos decir que la las nacionalización.

Turquía es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el cual es un organismo que agrupa a los países más avanzados y desarrollados del mundo, como también son parte del G20 (los 20 países más importantes económicamente).

Las importaciones entre Turquía y Perú comprenden un crecimiento mutuo según las fuentes de información. Turquía se ubica en el puesto 20, con una participación de 1,2% a nivel mundial.

Es importante informarse de la historia del país y utilizar algunas palabras del idioma turco con el objetivo de generar lazos de confianza y volverse un socio comercial con el tiempo.

Relación a lo concierne a los procesos de importación y nacionalización que debe realizar el actual cliente en el país de destino (Turquía) se cita a la Web Santander Trade (2022), la cual mencionan que el deben tener presente los regímenes aduaneros y los trámites aduaneros.

Correspondiente a los procedimientos de la importación, de deben tener que revisar los procedimientos específicos. Dentro de ello los procedimientos de importación están relacionado con un proceso específico, por la que se debe visitar el portal web de la SUNAT- Aduanas.

Debiendo tener en cuenta también que lo establecido por la FDA (Administración de Alimentos y Fármacos, Food and Drugs Administration) por ser la agencia federal responsable de verificar que los alimentos sean seguros, sanos e higiénicos, entre otras consideraciones que se debe tener presente para preservar la salud y seguridad de la población en el consumo o la emisión de radiación.

Figura 13

Importaciones de Turquía a Perú

Importaciones de Turquía				
Partida	Descripción	2016 USD miles	Var % 2012 - 2016	Principales países proveedores
790112	Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc inferior 99,99% en peso.	335 878	10%	Irán (27,6%), Uzbekistán (25,6%) y Kazajistán (17,6%)
250850	Andalucita, cianita y silimanita.	2 590	0%	Sudáfrica (45,6%) y Perú (40,5%)
960820	Rotuladores y marcadores con punta de fieltro u otra punta porosa.	26 941	12%	China (36,9%), Alemania (21,7) y Japón (14,5%)
100850	Quinoa (chenopodium quinoa)	822	130%	Perú (97,5%) y Alemania (1,3%)
320300	Materias colorantes de origen vegetal o animal, incluidos los extractos tintóreos.	13 059	6%	Alemania (26,4%), Italia (13,3%) y China (9%)
283329	Sulfatos (excepto de sodio, magnesio, aluminio, cromo, níquel, cobre, zinc y bario)	8 619	4%	China (43,3%), Alemania (24,3%) y Perú (5,9%)

Fuente SUNAT

12 DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

La secuencia comercial, es el proceso que precisa todo el circuito de negociaciones que se puede llegar a concretar por ende se fortalece cada vez más conforme exista mayor relación con el proveedor- consumidor, específicos en el tipo de transporte, servicios de logística utilizados para el llegar de la mercancía a las tiendas comerciales, además son necesarios para la exportación de harina de plátano a Turquía. En la siguiente imagen se puede apreciar la secuencia que se debe seguir desde el punto de partida hasta la recepción del importador que lo reciba (final), así es como se llega a las operadoras logísticas concretar una relación comercial.

Figura 14

Proceso de secuencia comercial proveedor – consumidor



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

Según el Instituto de Estadística de Turquía, la alimentación es el sector con mayor cuota de exportación en el período 2005- 2015, representando en este período un porcentaje de exportación la cual se entiende y sobre el total del sector superior al 10%; rondando los USD 12 200 millones en el año 2015.

Para poder elegir el canal de distribución apropiado se tiene que considerar varios factores, siendo el principal factor a analizar para la empresa el costo de exportar un producto y que conlleva ello para la distribución. Y según PROMPEX (2015), se tiene que analizar los canales de distribución directo e indirecto.

Canal de distribución indirecto: Es donde la empresa depende de un intermediario para poder llegar al consumidor. La cual en esta ocasión el importador está con el cargamento de la Harina de Plátano llegar al almacén de la empresa importadora.

El distribuidor o un agente para que el producto llegue al mercado minorista, el mismo que se encargará de colocar el producto y ver todas las negociaciones y con los responsables para dicho momento y con ella la venta a los minoristas en el mercado, siendo el canal que se va hacer cargo de la distribución de nuestro producto en el mercado americano.

Canal de distribución directa: Es donde no es necesario tener intermediarios para poder llevar el producto al mercado, siendo la conexión directa del productor – vendedor con el consumidor final.

Necesariamente se debe conocer al exportador sus cualidades y virtudes del exportador, la cual ellos están determinando las estrategias adecuadas con mayor inversión para colocar sus productos finales.

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Los canales de distribución comercial para los importadores en este caso para el país de Turquía, están divididas para el desarrollo más ordenado de las importaciones.

De acuerdo a lo mencionado en el punto anterior el canal con mayor flujo comercial y más rentable para la empresa es el canal de distribución indirecta, que es donde se necesita de intermediarios para distribuir el producto, realizándose la comercialización a través de intermediarios americanos; teniendo además presente, que el mercado estado anídense es el mercado principal de destino Harina de Plátano, que se dedican a la importación de la harina.

Figura 15

Canales de distribución

Canales	Características	Productos	Cliente
Importadores	Mayoristas que compran a fabricantes extranjeros de diferentes países.	Todo tipo de productos de alimentación.	Cadenas de alimentación y tiendas detallistas.
Cadenas de autoservicio (supermercados)	Grandes cadenas de distribución locales o extranjeras.	Todo tipo de productos de alimentación, principalmente gourmet.	Cliente urbanita, en ciudades grandes o de tamaño medio.
Tiendas por departamentos	Cadenas de distribución con diferente tipología de productos.	Alimentación, textil, hogar, deportes, entre otros.	Familias y clientes de clase media o media-baja.

Figura 16

Evolución del comercio entre Perú – Turquía

Comercio Turquía - Mundo	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones (FOB)	152 537	151 869	157 715	144 214	142 606
Importaciones (CIF)	236 544	251 651	242 224	207 177	198 602
Saldo Comercial (X-M)	-84 007	-99 782	-84 509	-62 963	-55 996

Figura 17

Evolución del comercio entre Perú – Turquía y el Mundo

Comercio Perú - Turquía		2012	2013	2014	2015	2016
(C)	Exportaciones (FOB)	75	64	44	32	34
	(C)/(A)	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
(D)	Importaciones (CIF)	229	312	272	214	128
	(D)/(B)	0,5%	0,7%	0,6%	0,6%	0,4%
	Saldo Comercial (X-M)	-154	-248	-227	-182	-95

Fuente Mincetur

La relación bilateral entre Perú y Turquía es muy amplia y con buenos términos la cual en ello son mencionados se puede corroborar que existe un nivel de crecimiento anual de las exportaciones de Perú con Turquía.

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación

En el trabajo propuesto no se requiere de tener intermediario comercial que determine muchas funciones para que se dedique a colocar el producto al mercado de Mersin, porque de acuerdo a la negociación comercial (valor FOB), el producto se entrega a un importador directo, la cual corresponde todo los gastos al comprador y siendo el responsable de la distribución del producto en el mercado local de Mersin.

Si en un futuro la empresa decide colocar el producto de manera directa en el mercado de Mersin (centros comerciales, ferias), se tiene que buscar un distribuidor o intermediario con el 100% de representatividad en el mercado turco para que se encargue de la colocación del producto y este pueda estar al alcance del consumidor final.

12.5 Perspectiva esperada

De acuerdo Procomer (2022), el mercado Turco es el principal mercado para la harina de plátano peruano, pues en la temporada 2018-2019 se ha reportado un incremento del 0,8% de consumo de la harina de plátano peruano si se compara con la temporada 2016-2017, logrando envíos de harina de plátano por \$165 millones, de los cuales el 68% fue de Harina de Plátano el 20%.

12.6 tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización en Turquía

La economía turca es la economía de mayor crecimiento del continente europeo. No en vano, es una de las de más rápido crecimiento en el mundo. Se trata de un mercado emergente con grandes posibilidades; de manera que te invitamos a recabar más información sobre fortalecido últimos años con mayor fuerza.

Se empieza a priorizar una cadena alimenticia de mayor escala para Turquía, con ello trae mayor consumo, mientras mantenga una economía amigable para sus ciudadanos se estará pensando realizar una mayor forma mejor dentro del crecimiento general de acuerdo a lo compartido se puede observar que las tendencias actuales del producto están en crecimiento, el mismo que debe ser aprovechado por los productores nacionales para alcanzar mayores rendimientos en su desarrollo operativo.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

A continuación, se presenta los matrices de la exportación, la cual están sustentados con los datos reales.

13.1 Inversiones y financiamiento

Tabla 19

Activos Tangibles

ACTIVOS TANGIBLES

ACTIVO TANGIBLE	CANTIDAD	TOTAL	PRECIO S/	PRECIO \$
Escritorio de malamina 2.5 m	1	850.00	S/ 850.00	\$220.21
silla giratoria	1	120.00	S/ 120.00	\$31.09
sillas de oficina	2	160.00	S/ 320.00	\$82.90
laptop HP - tercera generación	1	2,500.00	S/ 2,500.00	\$647.67
impresora hp	1	900.00	S/ 900.00	\$233.16
extintor	2	80.00	S/ 160.00	\$41.45
Estante	1	250.00	S/ 250.00	\$64.77
balanza automática industrial 500 kg pantalla digital	1	470.00	S/ 470.00	\$121.76
balanza embolsadora	1	1,595.00	S/ 1,595.00	\$413.21
teléfono fijo panasonic kx-ts500 LXB	1	79.00	S/ 79.00	\$20.47
Ventilador de pedestal Oster	1	129.00	S/ 129.00	\$33.42
TOTAL			S/ 7,373.00	\$467.10
TIPO DE CAMBIO				3.86

Tabla 20

Inversiones Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES

ACTIVOS INTANGIBLES	COSTOS	
	PRECIO S/	PRECIO \$
Reserva de nombre en la Sunat	S/ 24.00	\$6.22
Ruc	S/ 15.00	\$3.89
Elaboración de escritura publica	S/ 35.00	\$9.07
Elaboración de minuta	S/ 35.00	\$9.07
otros gastos de constitución	S/ 40.00	\$10.36
permiso de licencia de funcionamiento	S/ 490.00	\$126.94
Certificado de sanidad	S/ 160.00	\$41.45
permiso de defensa civil	S/ 40.00	\$10.36
costos adicionales	S/ 50.00	\$12.95
TOTAL	S/ 889.00	S/ 230.31

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: Los activos más importantes como la reserva de nombre en la SUNAT, elaboración de la escritura pública, la minuta, la licencia de funcionamiento etc. Son los activos intangibles e importantes y para ello tiene un costo.

Tabla 21

Capital de Trabajo

CONCEPTO	COSTO TOTAL	COSTO SEMESTRAL	
	MENSUAL	PRECIO S/	PRECIO \$
Costo de adquisición (harina de plátano)	30,000.00	S/ 180,000.00	\$46,632.12
costo de personal	7,582.27	S/ 90,987.20	\$23,571.81
otros costos	1,450.00	S/ 8,700.00	\$2,253.89
TOTAL	S/ 39,032.27	S/ 279,687.20	\$72,457.82

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: El capital de trabajo más importante son la adquisición, el costo de personal, otros costos, gastos fijos, costos por embarque y costos administrativos.

Tabla 22 Inversión total

INVERSION TOTAL	SOLES	DOLARES
ACTIVO TANGIBLE	S/ 7,373.00	\$1,910.10
ACTIVO INTANGIBLE	S/ 889.00	\$230.31
CAPITAL DE TRABAJO	S/ 162,910.00	\$42,204.66
TOTAL	S/ 171,172.00	\$44,345.08

TIPO DE CAMBIO	3.86
----------------	------

Elaboración propia

Nota: la inversión total comprende el activo tangible, el activo intangible y capital de trabajo, la cual convertidos a soles y dólares.

Tabla 23*Financiamiento de la empresa*

FINANCIAMIENTO		
INVERSION TOTAL	S/ 171,172.00	S/ 171,172.00
CAPITAL PROPIO	30%	S/ 51,351.60
FINANCIAMIENTO BANCARIO	70%	S/ 119,820.40

CRONOGRAMA DE DEUDA		
CAPITAL PRESTADO	S/ 119,820.40	
TASA DE INTERES	20%	TCEA
PLAZO	5	AÑOS
CUOTA	S/ -33,239.35	

CUOTA		S/ -33,239.35		
PERIODO	CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	CUOTA
0	S/ 119,820.40			
1	S/ 110,545.13	S/ 9,275.27	S/ 23,964.08	S/ 33,239.35
2	S/ 99,414.82	S/ 11,130.32	S/ 22,109.03	S/ 33,239.35
3	S/ 86,058.44	S/ 13,356.38	S/ 19,882.96	S/ 33,239.35
4	S/ 70,030.78	S/ 16,027.66	S/ 17,211.69	S/ 33,239.35
5	S/ 50,797.59	S/ 19,233.19	S/ 14,006.16	S/ 33,239.35
TOTAL		S/ 69,022.81	S/ 97,173.91	S/ 166,196.73

Elaboración propia

Nota: El financiamiento de la empresa está compuesta por un 20% capital propio y un 80% bancario, la cual cuenta con un cronograma de pago.

13.2 Costos de adquisición

Tabla 24 Costos de Adquisición

PRODUCTO	COSTO UNITARIO		CANTIDAD	COSTO TOTAL		ANUAL	
	SOLES	DOLARES		SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
Costo de adquisicion (harina de platano)	14	3.63	2,500.00	S/ 35,000.00	\$9,067.36	S/ 210,000.00	\$54,404.15
CAJAS Y CARTON DE CORRUGADO	4.15	1.08	250.00	S/ 1,037.50	\$268.78	S/ 12,450.00	\$3,225.39
PROCESO DE EMBALADO Y ROTULADO	20.9	5.41	4.00	S/ 83.60	\$21.66	S/ 1,003.20	\$259.90
TOTAL				S/ 36,121.10	\$9,357.80	S/ 223,453.20	\$57,889.43

Elaboración propia

Nota: En la siguiente tabla podemos visualizar el monto total del costo de adquisición en dólares y soles a tipo de cambio de 3,86

dólares. Que son correspondientes al costo de adquisición del producto, cajas y cartones y el proceso de embalado

Tabla 25*Costos de exportación***COSTOS DE EXPORTACION**

DESCRIPCION	COSTO	
	SOLES	DOLARES
CERTIFICADO DE ORIGEN	S/ 230.31	\$59.67
COMISION DE AGENTE DE ADUANAS	S/ 150.00	\$38.86
DERECHO DE EMBARQUE	S/ 490.00	\$126.94
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 16.00	\$4.15
TOTAL	S/ 886.31	\$229.61

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: El costo de exportación contiene primeramente el certificado de origen, comisión de agente de aduanas, derecho de embarque y gastos administrativos.

Tabla 26*Materiales indirectos***MATERIALES INDIRECTOS**

MATERIAL DE LIMPIEZA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL MENSUAL		COSTO TOTAL ANUAL	
		SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
MANTENIMIENTO DE LOCAL	1	240	62.18	S/ 240.00	\$62.18	S/ 2,880.00	\$746.11
MATERIAL DE LIMPIEZA	2	130	33.68	S/ 260.00	\$67.36	S/ 3,120.00	\$808.29
ESCOBAS	4	40	10.36	S/ 160.00	\$41.45	S/ 1,920.00	\$497.41
TACHO DE BASURA	2	30	7.77	S/ 60.00	\$15.54	S/ 720.00	\$186.53
TOTAL		440	S/ 113.99	S/ 720.00	\$186.53	S/ 8,640.00	\$2,238.34

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: En la siguiente tabla podemos visualizar el monto total de materiales indirectos en dólares y soles a tipo de cambio de 3,86 dólares.

Tabla 27*Mano de obra indirecta- costos fijos*

PERSONAL	CANTI.	SUELDO	13% ONP	ESSALUD 0.09	CTS	GRATF.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	TOTAL ANUAL DOLARES
ADMINISTRADOR	1	1,300.00	S/ 169.00	S/ 117.00	S/ 54.17	S/ 216.67	S/ 1,687.83	S/ 20,254.00	\$5,247.15
CONTADOR	1	1,500.00	S/ 195.00	S/ 135.00	S/ 62.50	S/ 250.00	S/ 1,947.50	S/ 23,370.00	\$6,054.40
CAJERO	1	950.00	S/ 123.50	S/ 85.50	S/ 39.58	S/ 158.33	S/ 1,233.42	S/ 14,801.00	\$3,834.46
TECNICO DE MANTENIMIENTO	1	840.00	S/ 109.20	S/ 75.60	S/ 35.00	S/ 140.00	S/ 1,090.60	S/ 13,087.20	\$3,390.47
ASESOR PUBLICITARIO	1	1,250.00	S/ 162.50	S/ 112.50	S/ 52.08	S/ 208.33	S/ 1,622.92	S/ 19,475.00	\$5,045.34
TOTAL		5,840.00	S/ 759.20	S/ 525.60	S/ 243.33	S/ 973.33	S/ 7,582.27	S/ 90,987.20	\$23,571.81

TIPO DE CAMBIO	3.86
----------------	------

Tabla 28*Costos generales***COSTOS GENERALES**

DESCRIPCION	COSTO TOTAL MENSUAL		COSTO TOTAL ANUAL	
	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
SERVICIO DE LUZ	S/ 300.00	\$77.72	S/ 3,600.00	\$932.64
ALQUILER DE LOCAL	S/ 1,500.00	\$388.60	S/ 18,000.00	\$4,663.21
SERVICIO DE AGUA	S/ 200.00	\$51.81	S/ 2,400.00	\$621.76
SERVICIO DE TRANSPORTE	S/ 250.00	\$64.77	S/ 3,000.00	\$777.20
SERVICIO DE TELEFONO E INTERNET	S/ 180.00	\$46.63	S/ 2,160.00	\$559.59
TOTAL	S/ 2,430.00	S/ 629.53	S/ 29,160.00	\$7,554.40

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: Los costos generales son exactamente los servicios básicos que se utiliza en un local comercial o de almacenes, para ello se proyecta un monto aproximadamente.

Tabla 29*gastos administrativos***GASTOS ADMINISTRATIVOS**

MATERIALES DE OFICINA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL MENSUAL		COSTO TOTAL ANUAL	
			SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
SELLOS	1	1/2 MILLAR	12	3.11	S/ 12.00	\$ 3.11	S/ 24.00	\$ 6.22
HOJA BOND	4	MILLAR	10	2.59	S/ 40.00	\$ 10.36	S/ 160.00	\$ 41.45
FOLDER	4	MEDIO CIENTO	5	1.30	S/ 20.00	\$ 5.18	S/ 120.00	\$ 31.09
ENGRAMPADOR	1	UNIDAD	8	2.07	S/ 8.00	\$ 2.07	S/ 48.00	\$ 12.44
PERFORADOR	1	UNIDAD	8	2.07	S/ 8.00	\$ 2.07	S/ 48.00	\$ 12.44
ARCHIVADORES	4	DOCENAS	10	2.59	S/ 40.00	\$ 10.36	S/ 160.00	\$ 41.45
PORTAFOLIO	6	DOCENAS	14	3.63	S/ 84.00	\$ 21.76	S/ 168.00	\$ 43.52
LAPICEROS	1	CIENTO	15	3.89	S/ 15.00	\$ 3.89	S/ 180.00	\$ 46.63
PIZARRA	1	UNIDAD	40	10.36	S/ 40.00	\$ 10.36	S/ 40.00	\$ 10.36
CINTA ADHESIVA	2	MEDIA DOCENA	5	1.30	S/ 10.00	\$ 2.59	S/ 120.00	\$ 31.09
SOBRE MANILA	4	MEDIO CIENTO	10	2.59	S/ 40.00	\$ 10.36	S/ 160.00	\$ 41.45
POSIT	6	DOCENAS	10	2.59	S/ 60.00	\$ 15.54	S/ 120.00	\$ 31.09
TOTAL			147	S/ 38.08	S/ 377.00	\$ 97.67	S/ 1,348.00	\$ 349.22

TIPO DE CAMBIO	3.86
-----------------------	-------------

Elaboración propia

Nota: Los materiales de oficina tienen un valor en costos, la cual se observa el monto mensual y anual de los Gastos

Administrativos, basándonos en el tipo de cambio que lleva a determinar el monto total en soles.

Tabla 30*Estado de Ganancias y Pérdidas*

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/ 420,000.00	S/ 420,000.00	S/ 420,000.00	S/ 420,000.00	S/ 420,000.00
COSTO DEL SERVICIO	S/ 37,673.20	S/ 37,673.20	S/ 37,673.20	S/ 37,673.20	S/ 37,673.20
UTILIDAD BRUTA	S/ 382,326.80	S/ 382,326.80	S/ 382,326.80	S/ 382,326.80	S/ 382,326.80
GASTOS DE OPERACION	S/ 52,043.00	S/ 52,043.00	S/ 52,043.00	S/ 52,043.00	S/ 52,043.00
GASTOS DE VENTAS	S/ -				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ -				
DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG					
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 330,283.80	S/ 330,283.80	S/ 330,283.80	S/ 330,283.80	S/ 330,283.80
GASTOS FINANCIEROS	S/ 33,239.35	S/ 33,239.35	S/ 33,239.35	S/ 33,239.35	S/ 33,239.35
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/ 297,044.45	S/ 297,044.45	S/ 297,044.45	S/ 297,044.45	S/ 297,044.45
IMPUESTO A LA RENTA (30%)	S/ 89,113.34	S/ 89,113.34	S/ 89,113.34	S/ 89,113.34	S/ 89,113.34
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	S/ 207,931.12	S/ 207,931.12	S/ 207,931.12	S/ 207,931.12	S/ 207,931.12

Tabla 31

Evaluación económica y Financiera

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	0.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
INGRESOS POR VENTA		420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
VALOR RESIDUAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II- EGRESOS		178,829.54	178,829.54	178,829.54	178,829.54	178,829.54
II.1 INVERSION TOTAL	171,172.00					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		37,673.20	37,673.20	37,673.20	37,673.20	37,673.20
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		52,043.00	52,043.00	52,043.00	52,043.00	52,043.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		89,113.34	89,113.34	89,113.34	89,113.34	89,113.34
FLUJO DE CAJA ECONOMICA	-171,172.00	241,170.46	241,170.46	241,170.46	241,170.46	241,170.46
VAN	637,268.8					
TIR	139%					
TKO	15%					
PRESTAMO	119,820.40					
SERVICIO DE DEUDA	0.00	26,050.12	26,606.64	27,274.46	28,075.84	29,037.50
AMORTIZACION		9,275.27	11,130.32	13,356.38	16,027.66	19,233.19
INTERES		23,964.08	22,109.03	19,882.96	17,211.69	14,006.16
ESCUDO TRIBUTARIO		7,189.22	6,632.71	5,964.89	5,163.51	4,201.85
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	51,351.60	215,120.34	214,563.83	213,896.01	213,094.62	212,132.97
VANF	757,915.10					
TIRF	120%					
WACC	14%					
SALDO DE CAJA ACUMULADA		215,120.34	429,684.17	643,580.18	856,674.80	1,068,807.77

CONCLUSIONES

1. En el desarrollo del proyecto exportación se determinó que el mercado Turco es recomendable para realizar exportación de Harina de Plátano al mercado de Ankara, con ello se puede ver que dicho mercado si tiene sus preferencias por la Harinas del Perú. Por otra parte, la demanda que existe en dicho mercado está en alza gracias al crecimiento de cada región y estado metrópoli como lo es Ankara, la cual ha llevado a un crecimiento y que les permite realizar actividades de exportación a este mercado.
2. Durante el trabajo se ha llegado a proponer que la venta del producto se debe hacer de manera directa, sin la intervención de intermediarios o representantes que más que apoyan dificultan por los sobrecostos para la empresa.
3. Con respecto a la adquisición de la Harina de Plátano, se optó por terciarizar todo el proceso de producción evitando sobrecostos de personal y mayor forma la adquisición y así pueda ser más viable para poder cumplir con las perspectivas de poder llevar a cabo la exportación.
4. Se establecieron los costos de exportación. Necesarios para poder llevar a cabo el proceso de exportación de la Harina de Plátano al mercado Ankara, Turquía, la cual forma permitirá el desarrollo dentro de la investigación de mercado y permitirá ser la guía de quienes lo consulten para que puedan tener opciones en el desarrollo de sus emprendimientos.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Casson & Wadeson (2017). Definición de toma de tema de producto final como exportador
<https://www.redalyc.org/journal/4795/479563309005/html/>

SUNAT (2022) Principales países exportadores en el mundo de Harina de Plátano Aduanas.

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007>

Trademap (2022) Principales países importadores de Harina de Plátano

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c2301%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1
1

Dr. Kaoru Ishikahua, 1989 "Control de Calidad"

<http://maestrosdelacalidadac103611.blogspot.com/p/kaoru-ishikawa.html>

Estado Peruano. (2022). Clasificación Arancelaria de Mercancías. Obtenido de

<https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

Escudero Serrano, M. J. (2011). Gestión de Aprovisionamiento. En M. J. Escudero Serrano, Gestión de Aprovisionamiento (pág. 6). Madrid, España: Ediciones Paraninfo SA.

[Gestión de aprovisionamiento - ESCUDERO SERRANO, MARÍA JOSÉ - Google Libros](#)

Nirian, P. O. (04 de mayo de 2020). Economipedia. Obtenido de Control de Calidad:
<https://economipedia.com/definiciones/control-de-calidad.html>

Rodriguez, J. (04 de noviembre de 2021). Hubspot. Obtenido de Control de Calidad:
<https://blog.hubspot.es/sales/control-de-calidad>

(Stern, Tolentino, & Barquera, 2013) Influencia en el rotulado frontal

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/33779/CaceresPinzonKatherineAndrea2017.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

(Stern, Tolentino, & Barquera, 2013) Influencia en el rotulado frontal

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/33779/CaceresPinzonKatherineAndrea2017.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

(Kotler 2003). Trascendencia de las Industrias de los Empaques en el núcleo de mercados y los negocios

<https://repositorio.unphu.edu.do/bitstream/handle/123456789/1207/Trascendencia%20de%20las%20industrias%20de%20los%20empaques%20en%20el%20nu%CC%81cleo%20de%20los%20mercados%20y%20los%20negocios.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAn%20Stanton%2C%20Etsel%20y%20Walker,la%20informaci%C3%B3n%20de%20la%20etiqueta.>

(K., Hartley y Rudelius, 2003) Trascendencia de las Industrias de los Empaques en el núcleo de mercados y los negocios

<https://repositorio.unphu.edu.do/bitstream/handle/123456789/1207/Trascendencia%20de%20las%20industrias%20de%20los%20empaques%20en%20el%20nu%CC%81cleo%20de%20los%20mercados%20y%20los%20negocios.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAn%20Stanton%2C%20Etsel%20y%20Walker,la%20informaci%C3%B3n%20de%20la%20etiqueta.>

(Careaga, 2006) Los empaques y embalajes del comercio internacional y la normativa Ecuatoriana

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16846/1/TESIS%20ENVASES%20Y%20EMBALAJES.pdf>

(Lozano, 2006) Los empaques y embalajes del comercio internacional y la normativa Ecuatoriana

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16846/1/TESIS%20ENVASES%20Y%20EMBALAJES.pdf>

Procomer. (2022). Obtenido de Procomer.com:

https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportadoralerta/estados-unidos-se-mantiene-como-el-principal-mercado-destino-para-el-platano-peruano/

PROMPEX. (2015). Prompex.

Prompex.gob.pe: <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/>

Santander Trade. (2022). Santander Trade. Obtenido de

<https://santandertrade.com/es/portal/gestionar embarques/estadosunidos/tramites-aduaneros-importacion>

SIICEX Rutas Marítimas. (2022). Rutas Maritimas. Obtenido de Rutasmaritimas.promperu.gob.pe/home:

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

SUNAT. (2020). Informe N° 059 -2007-SUNAT/2B4000. Lima.

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007>

(Cotransa Services 2022) Principales puertos - Servicio Como transitory para Turquía

<https://cotransa.com/services/turquia/#:~:text=El%20el%20transporte%20mar%C3%ADti%20con,y%20el%20puerto%20de%20Mersin>

SUNAT. (2022). Agentes de Aduanas. Consulta de agentes de aduanas. Lima.

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-aditconsulagen/ConsultaOperadorServle>

Todocontenedores. (2022). Todocontenedores. Obtenido de Todocontenedores.com:

<https://www.todocontenedores.com/novedades/com>

ANEXOS

ANEXO 01. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N° domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N°

..... Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de....., provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las

condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,

b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos:

....., y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo

2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos

descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después

de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVÍOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR.

En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se

consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de..... y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de..... 2022.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

ANEXO 02: PANEL FOTOGRAFICO

Imagen 1

Local: Frontis del almacén de San Martín de Porres S/n - Lima

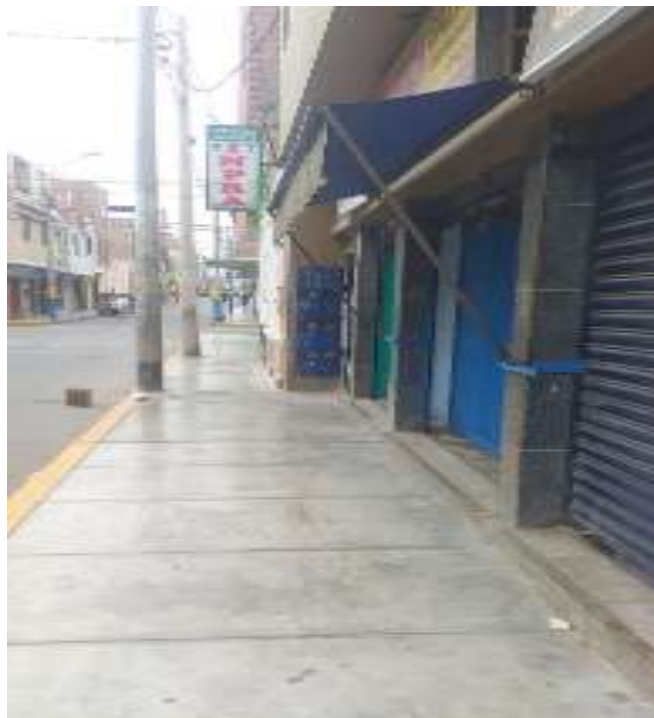


Imagen 2

Local: Acabados finales del almacén de San Martín de Porres S/n - Lima



Imagen 3

Instalación de tendido eléctrico



Imagen 4

Instalación de iluminaciones y aire acondicionado

