



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PLÁTANO AL
MERCADO DE ESPAÑA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
ANDINOEXPORT E.I.R.L DE LA CIUDAD DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR:

BACH. DEL AGUILA VARGAS JANS BERTHI

<https://orcid.org/0000-0002-3446-5979>

ASESOR:

Mg. ANGEL ULISES ESPINOZA CASANOVA

<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

LIMA-PERÚ

2022

DEDICATORIA:

A mi madre por brindarme el apoyo incondicional y ser la fuerza que me impulso a lograr los objetivos, a las personas que estuvieron durante el proceso para fortalecerme como profesional

AGRADECIMIENTO:

En primer lugar, a DIOS por bríndame sabiduría, a mi madre por ser el motor y motivo de mis logros, mis hermanos que siempre fueron el sostén necesario.

INTRODUCCIÓN

Para desarrollar el presente trabajo de suficiencia profesional se debe situar en el escenario actual donde las empresas tienden a desenvolverse y trabajan Día tras día. Se puede decir que en este siglo la globalización en la incorporación de la internet ha hecho que los diversos mercados y los diferentes negocios sean cada vez más complejos y por este motivo y este contexto la competencia entre las empresas que componen el mercado tiende a ser cada vez mayor ya que luchan día tras día por abarcar el mayor número de clientes que son los Pilares de su éxito. La unidad básica de análisis para comprender la competencia tiende a ser el sector.

Es en este sector de los productos derivados de las harinas donde las empresas industrializadas van a competir en los rubros de producción y comercialización masiva de las diversas líneas de productos que se distribuyen a través de canales masivos con diversas inversiones.

En las promociones de sus productos ya que a diferencia de las empresas de elaboración de productos derivados de plátanos esto se van a enfocar en la venta de productos selectivos y a su vez que van hacer de alta calidad y con los precios adecuados por mediación de canales de distribución más limitados especializados y exclusivos; además de priorizar en la elaboración de productos diferentes, empleo de ingredientes de máxima calidad.

La finalidad de este proyecto es lograr recopilar la información requerida de investigación de mercado, constitución de microempresa, y elaboración de proyecto de inversión; para la implementación del negocio de producción/venta "Platanomax"; a efectos de que teniéndose actualmente una oferta en que dos o tres empresas venden harinas de plátano, que se caracterizarán por ser de suma calidad pero destinado esencialmente a los sectores socio – económicos de frecuente capacidad de consumo (clase B y C); se quiere aprovechar en establecer una actividad de negocio en que se aproveche las propiedades de este producto.

RESUMEN

La Harina de platano es un proceso ampliamente utilizado en la industria nacional e internacional, que permite mejorar las propiedades instantáneas de los productos en polvo sin alterar su características nutricionales y sensoriales. El objetivo de este trabajo fue realizar el proceso de obtener harina de platano para exportación, teniendo un alto contenido de almidón resistente, utilizando un lecho fluidizado pulsado evaluando su efecto sobre las características finales de la harina, para ser utilizada como ingrediente funcional para mejorar el índice glucémico y los niveles de insulina plasmática en la sangre.

La materia prima utilizada tiene un alto contenido de almidón, para que la harina de plátano verde se utilice como ingrediente funcional en formulaciones dulces y saladas, se presenta un desafío tecnológico en el sentido para hacerlo instantáneo y/o resistente al calor. Por lo tanto, el proceso de aglomeración de partículas ofrece una ventaja que permite mejorar o modificar las propiedades finales de los productos en polvo, para su uso específico en formulaciones que se disuelven rápidamente y se reconstituyen en líquidos como agua y leche, ofreciendo un tiempo instantáneo más corto (SCHUBERT, 1987; TURCHIULI).

La industria alimentaria demanda productos naturales de alta calidad y que aún cuentan con una amplia disponibilidad de conservación para el consumo humano. Entonces, procesos como el secado que eliminan el contenido de agua presente en los alimentos por deshidratación, se convierte en un método de conservación eficiente, económico que reduce considerablemente el deterioro aportando ventajas para su comercialización como aumento de la vida útil y costos de transporte reducido (MUJUMDAR; MENON, 2006).

Condiciones de procesamiento tales como la temperatura, la presión, el flujo de aire y el tiempo total del proceso se mantienen en 95°C, 1,0 bar, 0,3 m/s, 50 min., para muestras de 200 g. resultados después del proceso de aglomeración indican que la harina aglomerada presenta contenido de almidón fuerza de $53,95 \pm 0,22$ % en comparación con $57,49 \pm 0,43$ % en la materia prima.

Palabras claves: Aglomeración, lecho fluidizado, harina de plátano, almidón.

ABSTRACT

Banana flour is a widely used process in the national and international industry, which allows improving the instant properties of powdered products without altering their nutritional and sensory characteristics. The objective of this work was to carry out the process of obtaining banana flour for export, having a high content of resistant starch, using a pulsed fluidized bed, evaluating its effect on the final characteristics of the flour, to be used as a functional ingredient to improve the glycemic index and plasma insulin levels in the blood.

The raw material used has a high starch content, for green plantain flour to be used as a functional ingredient in sweet and savory formulations, a technological challenge is presented in the sense of making it instant and/or heat resistant. Therefore, the particle agglomeration process offers an advantage that allows the final properties of powdered products to be improved or modified, for their specific use in formulations that dissolve quickly and are reconstituted in liquids such as water and milk, offering a longer time. shorter instant (SCHUBERT, 1987; TURCHIULI).

The food industry demands high quality natural products that still have a wide availability of conservation for human consumption. Then, processes such as drying that eliminate the water content present in food by dehydration, becomes an efficient, economical preservation method that considerably reduces deterioration, providing marketing advantages such as increased shelf life and reduced transportation costs. (MUJUMDAR; MENON, 2006).

Processing conditions such as temperature, pressure, air flow and total process time are maintained at 95°C, 1.0 bar, 0.3 m/s, 50 min, for 200 g samples. results after the agglomeration process indicate that the agglomerated flour has a strength starch content of $53.95 \pm 0.22\%$ compared to $57.49 \pm 0.43\%$ in the raw material.

Keywords: Agglomeration, fluidized bed, banana flour, starch.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA:	ii
AGRADECIMIENTO:	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR	12
1.1. Ficha técnica el producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto	13
1.3. Flujograma de proceso de productivo.....	15
2. APROVISIONAMIENTO	15
2.1. Proveedores potenciales.	17
2.2. Matriz de selección de proveedores.	19
2.3. Control de calidad.	20
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.	22
3. ALMACENAMIENTO.....	24
3.1. Funciones del Almacén	24
3.2. Estrategia de almacenamiento.....	27
3.3. Lay-out de almacén.....	29
3.4. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	30
3.5. Costo fijo de almacén.	31
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	32
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	32
4.2. Normas técnicas aplicable.....	33
4.3. Proceso de rotulado.	34
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.	35
5. EMPAQUE	35
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.	35
5.2. Proceso de empaque.	38
5.3. Tiempo y costo del proceso de empaçado.	38
6. EMBALAJE	39

6.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado.	39
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje.....	40
6.3	Proceso de embalaje.....	41
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje.	41
7.	UNITARIZACION	43
7.1	Ficha técnica de seleccionado.....	43
7.2	Criterios usados para la selección del pallet.....	44
7.3	Proceso de paletización	45
7.4	Plano de estiba del pallet	46
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizacion	47
8.	CONTENEDORIZACION	48
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.	48
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	49
8.3	Proceso de contenedorizacion	50
8.4	Plano de estiba del contenedor	51
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorizacion.....	52
9.	TRANSPORTE.....	54
9.1	Proveedores del transporte interno.....	54
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight).	56
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.	57
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	59
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	64
10.1	Agentes de aduana.	64
10.2	Costo de agenciamiento.....	66
10.3	Aseguradoras.....	67
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo).	67
10.5	Terminales de almacenamiento.....	69
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	70
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. 70	
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	73
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.	73
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.	75
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	75
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.	75
12.	DISTRIBUCION	76

12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	76
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.	77
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	78
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación.	79
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución.	79
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización..	80
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	80
14.	VALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	84
CONCLUSIONES		89
BIBLIOGRAFIA.....		90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Información del proveedor de cajas de carton.....	17
Tabla 2 Bolsa tri capa con precinto de seguridad de capacidad de 125gr	17
Tabla 3 Bolsa tricapa con precinto de seguridad de 125gr, para almacenar harina o productos secos	18
Tabla 4 Proveedor principal de materia prima (platano).....	18
Tabla 5 Matriz de selección de proveedores de caja de carton	19
Tabla 6 Matriz de selección de bolsas tricapa con precinto de seguridad.....	19
Tabla 7 Matriz de selección de materia prima (platano)	20
Tabla 8: Control de calidad	21
Tabla 9: Costo de produccion	22
Tabla 10: Ventajas e inconvenientes del almacen propio	25
Tabla 11 Ventajas e inconvenientes del almacen subcontratado.....	26
Tabla 12 Ventajas e inconvenientes del almacen en alquiler.....	27
Tabla 13 Costo de almacen	31
Tabla 14 Ficha técnica del empaque.....	35
Tabla 15 Empaque	38
Tabla 16 Ficha tecnica del embalaje.....	39
Tabla 17: Costo de embalaje	41
Tabla 18 Caracteristicas tecnicas del DA TONG YUN	47
Tabla 19 Ficha tecnica de seleccionado	48
<i>Tabla 20: Procesos de contenedorizacion</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 21: Plano de estiba del contenedor.....</i>	<i>51</i>
Tabla 22 Tiempo y costo del proceso de contenedorizacion.....	53
Tabla 23: Costo de transporte interno.....	57
Tabla 24: Distribución.....	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Procesos de producción del suplemento de harina de banano.....	15
Figura 2 Lay-out.....	29
Figura 3: Ubicación de la empresa Shalom.....	54
Figura 4: Ubicación de la empresa EXPRESO CARGOSUR AREQUIPA.	555
Figura 5: Puertos del Perú	711
Figura 6: Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales – Callao.....	711
Figura 7: Mapeo de secuencia	77

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica el producto.

ANDINOEXPORT E.I.R.L		
HARINA DE PLATANO		
		<p>Distribución geográfica</p> <p>La producción de plátano se da en climas tropicales que permiten el crecimiento y el desarrollo de las plantas.</p> 
Nombre científico	Musa paradisiaca o musa balbisiana	<p>Presentación</p> <p>Para el empaque de la harina de plátano, se utilizará bolsas herméticas Kraft con cierre hermético para conservar el producto en perfectas condiciones evitando humedad y conservando el producto de manera adecuada.</p>
Especies o variedades	Silver Dwarf, Apple, Mysoure, Earth, Runt y el Runt del subgrupo (Musa Cavendishii)	
Procedencia	Tropical/cultivada	
Usos y aplicaciones	Harina de plátano, chifles, bebidas, platos típicos de las regiones	
Propiedades	Fosforo, vitaminas, mineras, proteínas	
Principales mercados	Estados unidos, China, Canadá y Japón	
Características de la materia prima a utilizar	Aroma, sabor, textura, tamaño y forma	

Fuente: Autoría propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	VALOR FOB	% VAR 20-19
1106301000	HARINA, SEMOLA Y POLVO DE BABANAS O PLATANOS	333,400	1%

Las exportaciones del sector agroexportador, en el caso particular del estudio se enfoca en el sector de producción harina de banano orgánico, el cual debió enfrentar diversos retos, como muchos sectores de la producción peruana para mantenerse en el mercado; tal como lo expresa el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego o MIDAGRI (2020) las exportaciones de harina de babano en el Perú en el año 2017 padecieron una disminución motivado a la variante del precio internacional, sin embargo, durante dos años, es decir hasta el 2019, se mantuvo un nivel de exportación sostenido y en equilibrio.

En una retrospectiva del comportamiento de la actividad de exportación de la Harina de Platano, Olmos Soto (2020) señala que hasta el 2000, el platano fue considerado el segundo producto de exportación superado por el petróleo. La producción de platano se da aproximadamente en 80 países de la considerada región tropical, a su vez, es exportado por más de 50 de ellos. Cuantitativamente las exportaciones para el 2019 se valoraron en 20.000 millones de dólares por año. En complemento a ello, International Coffee Organization (ICO) (2019), señala que durante el periodo 2018-2019 la producción mundial de harina de platano alcanzo alrededor de los 170 millones de sacos de 60 kilos.

Es necesario señalar que hasta el año 2019 la producción y exportación de la harina de platano peruano se consideró no solo de calidad, sino sostenida. Sin embargo, con la llegada de la pandemia se transformó tal realidad, tal como lo refleja el boletín del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego MIDAGRI (2021) en mayo del

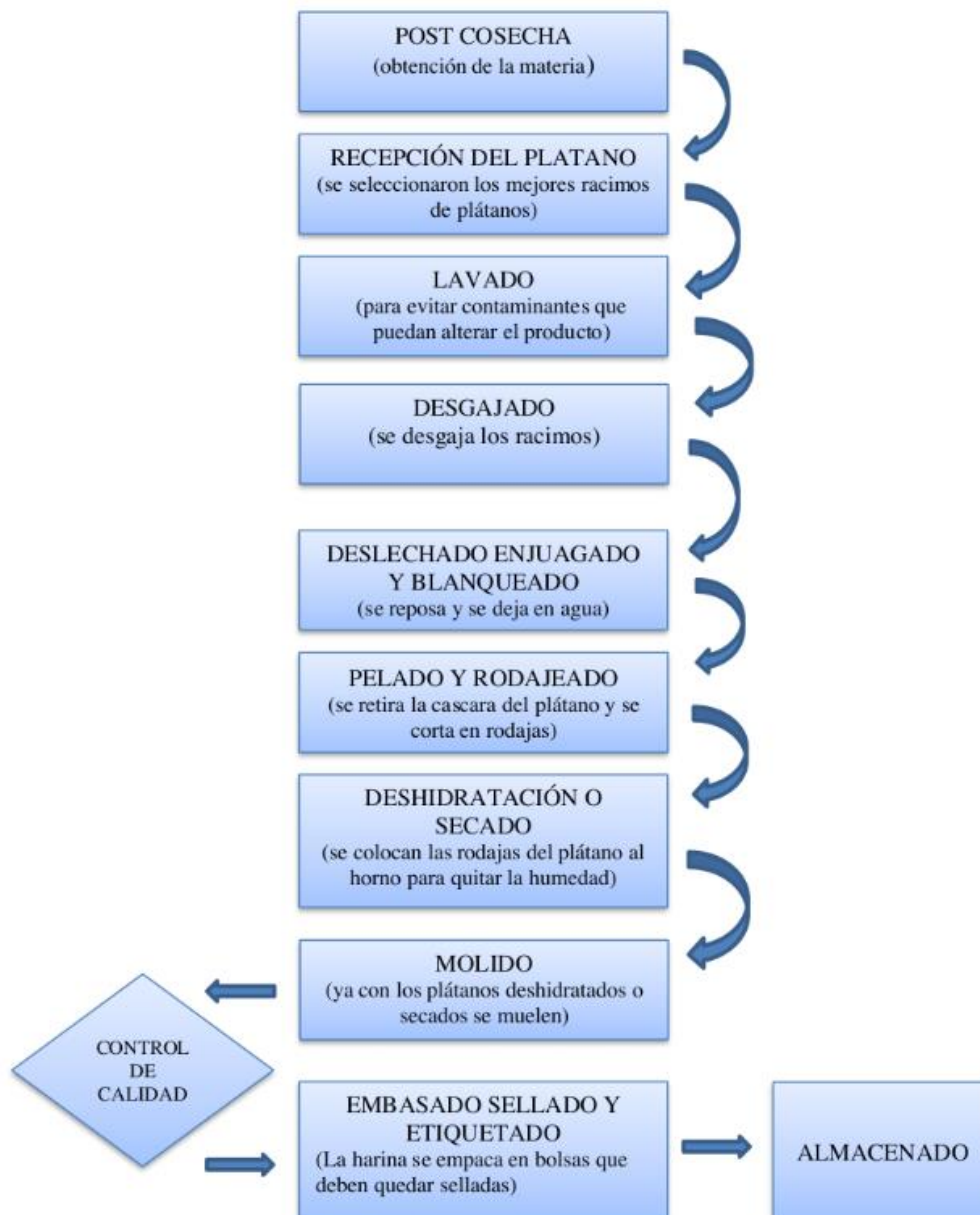
2021 al referir que la pandemia generó un impacto nocivo en las exportaciones de harina de platano, reflejando en marzo un 33.5%, en mayo refleja una leve recuperación y en junio presenta una nueva caída; en comparación con el primer trimestre del año 2020, el año 2021 reflejo una caída del 25.1%, además, el volumen exportado se redujo en 4.5%. Durante el periodo 2020-2021, la exportación de harina de platano en Perú se ubicó en la décima posición, con una participación de 2,7%.

Para el año 2021-2022 la exportación de harina de platano en Perú fue de 3900 miles de sacos de 60 kg (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego MIDAGRI, 2022)

Es necesario referir que la harina de platano es importado por más de 40 países de la Unión Europea y Estados Unidos, los cuales son catalogados como los principales compradores; siendo los principales proveedores de la Unión Europea Brasil y Vietnam con el 56% del intercambio total. Mientras que las importaciones de harina de platano desde Perú simbolizan el 3,9% del total adquirido por la Unión Europea (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego MIDAGRI, 2022).

1.3. Flujograma de proceso de productivo

Figura 1 Procesos de producción del suplemento de harina de banano



2. APROVISIONAMIENTO

No siempre es fácil encontrar el proveedor ideal, el que cumpla con las expectativas, dentro del presupuesto establecido y con confianza.

Es aún más difícil cuando se crea la empresa, cuando todavía no estás seguro de muchas cosas. Sin embargo, hay criterios de selección decisivos a tener en cuenta al seleccionar un proveedor, y el precio no siempre es el principal.

Porque detrás de un precio atractivo a veces se esconden tarifas ocultas, que pueden inflar rápidamente la factura, o problemas en términos de calidad, a veces peores que un costo adicional ya que la importancia que los consumidores le dan a la compra de productos éticos es cada vez mayor. Se convierten en consumidores, que quieren saber de dónde provienen las materias primas, cómo se transportaron y en qué condiciones de trabajo se fabricaron los productos. Muchos escándalos han revelado prácticas sin escrúpulos en términos de condiciones salariales, pero también en términos de impacto ambiental.

A los ojos de los clientes, los proveedores están vinculados a sus propios proveedores y subcontratistas. Por lo tanto, deben rendir cuentas y no dudan en ir allí para llevar a cabo auditorías. Su reputación, la percepción de la profesión y la satisfacción del cliente son puntos clave a tener en cuenta.

Entre otros criterios que deben tenerse en cuenta al elegir un proveedor, es necesario asegurarse de que el proveedor tenga garantías (normas ISO, etiqueta, cumplimiento de las cartas, certificación).

Su salud financiera también debe estudiarse cuidadosamente (resultados financieros, riesgos de fracaso, flujo de caja, pertenencia a un grupo. Por último, puede ser interesante asegurarse de que proporciona asistencia si es necesario (servicio postventa, suministro de hojas de productos, qué pasa con las condiciones de devolución, cláusula de devolución de artículos no vendidos).

2.1. Proveedores potenciales.

Tabla 1
Información del proveedor de cajas de carton

INFORMACIÓN DEL PROVEEDOR DE ESQUINEROS	
RUC	20553996032
Razón social	PERUANA DE PAPELES Y CARTONES S.A.C.
Nombre Comercial	PERUPAC S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	08/08/2013
Actividades comerciales	Fabricación de otros artículos de Papel y Cartón
Dirección Legal	Av. Húsares de Junin Mza. o lote. 1a13 urb. barbadillo (cuadra 5 de Húsares de Junín, con Berlín) Lima – Ate.
Distrito / Ciudad	Ate vitarte
Departamento	Lima, Perú
Teléfono	51 998 000 400

Tabla 2
Bolsa tri capa con precinto de seguridad de capacidad de 125gr

BOLSA TRI CAPA CON PRECINTO DE SEGURIDAD DE CAPACIDAD DE 125GR	
Razón social	JESUS BENITO NEYRA
Razón comercial	JB REPRESENTACIONES Y SERVICIOS GENERALES
Ruc	10082749450
Precio por millar	S/. 1,400.00
Forma de pago	CONTADO
Tiempo de entrega	10 días hábiles

Tabla 3
Bolsa tricapa con precinto de seguridad de 125gr, para almacenar harina o productos secos

BOLSA TRICAPA CON PRESINTO DE SEGURIDAD DE 125GR, PARA ALMACENAR HARINA O PRODUCTOS SECOS	
Razón social	DUMIA MARGOTH MIRANDA MELENDEZ
Razón comercial	DUMAR NEGOCIOS Y SERVICIOS GENERALES
Ruc	10441134687
Precio por millar	S/. 1,500.00
Forma de pago	CONTADO
Tiempo de entrega	7 días hábiles

Tabla 4
Proveedor principal de materia prima (plátano)

Racimos de plátano de primera calidad para la elaboración de harina de plátano	
Razón social	COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES PLATANEROS DE LA PROVINCIA DE ATALAYA
Tipo de empresa	COOPERATIVA, SAIS.
Ruc	20601762871
Condición	ACTIVO
Fecha de inicio de actividades	02/01/2017
Actividades comerciales	CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES Y SUB TROPICALES
Dirección	CAL.MIRAFLORES MZA. 97 LOTE. 6 U.V. UNION PROGRESO DEL CENTRO POBLADO DE MALDONADILLO UCAYALI - ATALAYA – RAYMONDI

2.2. Matriz de selección de proveedores.

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores de cajas de cartón.

FACTORES DE CRITERIOS	PONDERACION 100%	PERUPAC S.A.C N° 1		TRUPAL S.A N° 2		KEOPS INDUSTRIAS GRAFICAS S.A.C N°3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	3	0.45	3	0.45
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	4	0.6	3	0.45
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3
CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
TOTAL			4.00		3.55		3.6

Tabla 6

Matriz de selección de bolsas tricapa con precinto de seguridad.

FACTORES DE CRITERIOS	PONDERACION 100%	JB REPRESENTACIONES Y SERVICIOS GENERALES N° 1		DUMAR NEGOCIOS Y SERVICIOS GENERALES N° 2		GRUPO CRISTO MORADO S.A.C N° 3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	4	0.8	3	0.6
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	4	0.6	3	0.45
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	3	0.45	3	0.45
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3

CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3
TOTAL			4.00		3.77		3.30

Tabla 7
Matriz de selección de materia prima (plátano).

FACTORES DE CRITERIOS	PONDERACION 100%	COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES PLATANEROS N° 1		COOPERATIVA AGRARIA INDUSTRIAL ATALAYA N° 2		AGROINDUSTRIA SELVA CENTRAL E.I.R.L N° 3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	4	0.8	3	0.6
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	3	0.45	3	0.45
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3
TOTAL			4.00		3.77		0.55

2.3. Control de calidad.

El control de calidad se refiere a una operación que se realiza en forma manual en la cual los operarios van a realizar una inspección de manera visual de cómo se encuentra el banano físicamente y aquellos que se observen que están en mal estado por ejemplo puede ser que esté golpeado o dañado tienden a ser descartados y separados en lote el cuál será parte de la merma que van a ser vendidos como alimentos para animales.

Tabla 8
Control de calidad

CONTROL DE CALIDAD	
PRODUCTO	Harina de banano orgánico pulverizado bajo las BPM
EVALUACION ORGANOLEPTICA	Estándar de calidad
OLOR Y SABOR	Banano
APARIENCIA	Harina ligera
COLOR	Crema
HUMEDAD	6-7
TIEMPO DE VIDA	1 año
ALMACENAMIENTO	Adecuado para mantener el producto fresco y seco
APLICACIONES	Para consumo humano
ENVASES	Cerrado herméticamente

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.

Para la Harina de plátano

Tabla 9
Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN			
	CONCEPTO	CANTIDAD/TIEMPO	PRECIO
COSTOS DIRECTOS	BANANO ORGANICO	1000 kl	2000.00
	ENVASES	1 millar	200.00
	INSUMOS		1000.00
SERVICIOS FIJOS	ALQUILER	1 mes	800.00
	INTERNET	1mes	100.00
	ENERGIA ELECTRICA	1 mes	100.00
	AGUA	1 mes	100.00
	ALMACEN	1 mes	1000.00
	MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	1 mes	500.00
COSTOS INDIRECTOS	INGENIERO	1	2000.00
	COMBUSTIBLE		1000.00
	LABORATORISTA	1	1000.00
	JEFE DE OPERACIONES	1	1000.00
	OPERARIOS	3	2400.00
	MAQUINARIA	2	800.00
	TRANSPORTE	1	1000.00
	TOTAL		15000.00

Para determinar el costo correspondiente de fabricación del producto exportable de Harina de Plátano hacia el mercado de España, se tienen los siguientes puntos a considerarse:

	Unidad	Cantidad	Costo unitario (S/.)
Costos Directos de Fabricación			
Cantidad de Materia prima - Plátano	Penga	200 gr.	34.00
Costos Indirectos			
Papel Kraft	Costal	5	1.7
Agua	Metro cubico	0.5	2.9
Gas	Pie cubico	5.86	0.02
Electricidad	Kilovatio/hora	2.2	0.6
Gasolina	Litros	2.12	3.74

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Funciones del Almacén

¿Por qué necesitamos un almacén?

Puede haber muchas y completamente diferentes razones por las que una empresa normalmente posee su propio almacenamiento o lo subcontrata, según las características de la empresa, los procesos operativos, la gama de productos y las características del cliente. Normalmente existen motivos que influyen en que las compañías suelen tener espacio dedicado al almacenamiento son:

- **Falta de equilibrio de oferta y demanda:** Disminución de un producto cuya demanda coincide con su oferta en tiempo y cantidad. El desarrollo de una gestión empresarial con foco en la calidad del servicio al cliente (tiempos de entrega más cortos, entrega de todos los productos solicitados y cantidades precisas) ha resultado en la necesidad de muchas empresas de almacenar productos para poder obtenerlos.
 - La disminución de la demanda insatisfecha que puede ser causada por problemas de envío, falta de previsión del proveedor y otras posibles causas.
 - Hacer que el tiempo en que se da una respuesta sea óptimo.
- **Disminución de costes:** El impacto de los costes logísticos en el coste total de las empresas es cada vez mayor. En algunos casos, la existencia de puntos de almacenamiento puede optimizar los costes logísticos de las empresas. Podemos analizar dos situaciones:

- **Disminución de costes de aprovisionamiento:** La disminución que logra el precio de compra del artículo y los procesos administrativos a realizar es mayor que el aumento del costo del inventario (finanzas + espacio) y los trámites que tenemos que realizar e incluso el envío.
- **Disminución de costes de mala calidad de servicio:** El aumento de las ventas generado por el establecimiento de almacenes cerca de nuestros clientes, los beneficios cuantitativos y de calidad que obtiene la empresa superan los costos de espacio, administración, manejo y envío en los que incurrimos.
- **Complemento del proceso productivo.** El proceso de producción en ocasiones requiere de un almacén por diferentes motivos:
 - La necesidad de un proceso de maduración o control de calidad de productos cuidadosamente elaborados ha obligado a parar temporalmente nuestras instalaciones. En este caso, ningún análisis es obligatorio.
 - El coste de parar la cadena productiva es superior al coste logístico debido a las obligaciones derivadas de la naturaleza del servicio que presta el proveedor para el mantenimiento del producto base.

Tabla 10: ventajas e inconvenientes del almacén propio

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad, si su utilización es intensiva. • Mayor control de las operaciones, que ayuda a asegurar un mayor nivel de servicio. • Flexibilidad en el empleo futuro de los espacios. • Puede servir como base de otras actividades complementarias (oficina de ventas, centro de la flota de vehículos, departamento de compra, etc). 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen elevado de inversión (terreno instalaciones, etc). • Pueden aparecer problemas de espacio, con el crecimiento de la actividad. • Problemas para la venta en el caso de ser un almacén con una elevada superficie. • Inflexibilidad para ajustarse a la evolución del mercado, tanto en clientes como en productos.

- **Almacén subcontratado (operador logístico).**- Algunas empresas están actualmente en el negocio de proporcionar servicios de almacenamiento. Se pueden distinguir dos tipos principales de almacenes de servicios alquilados: almacenes de servicios que simplemente se alquilan de acuerdo a la demanda y almacenes que brindan varios servicios complementarios.

Tabla 11: ventajas e inconvenientes del almacén subcontratado

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • No exigen inversión fija. • Costes variables bajos debido a su utilización no sistemática. • Ubicación flexible. 	<ul style="list-style-type: none"> • No sirve como base de otras actividades complementarias. • Menor control sobre los procesos operativos. • Menor capacidad de evolución ante los cambios del mercado de los productores.

Características adquiridas o utilizadas: Abra este desglose si la empresa opta por tener funciones de almacenamiento en la propiedad, realizadas en sus propias instalaciones o bajo su responsabilidad:

- **Almacén en alquiler.** – La empresa alquila un edificio y lo utiliza como almacén, como si fuera propio. Es posible que el edificio no se haya construido, sino alquilado, lo que significa que la empresa tendría que

invertir en equipos y espacio de almacenamiento para que el edificio sea funcional..

Tabla 12: ventajas e inconvenientes del almacén en alquiler

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • No exigen inversión fija. • Flexibilidad. • Coste fijo. 	<ul style="list-style-type: none"> • No encontrar naves con las características adecuadas. • No disponer de localización óptima. • Menor capacidad de evolución ante los cambios del mercado de los productos.

- **Almacén en leasing.** - Algunas empresas quieren tener mucho control sobre el espacio de su almacén, así como sobre los actos que son realizados en el almacén. Si la empresa alquila un almacén por un cierto período de tiempo, pierde su flexibilidad para cambiar la ubicación del almacén. Esta opción les da a ambos el control del espacio y les permite configurar sus operaciones en el espacio.

3.2. Estrategia de almacenamiento

Para comprender completamente las posibles opciones que se adaptan a su negocio, se deben distinguir claramente dos términos, el de "almacenamiento" y el de "estrategia de almacenamiento". El almacenamiento se refiere a la organización de todo el almacén, desde la instalación hasta los sistemas de transporte y los diferentes tipos de almacenamiento. Las estrategias de almacén, por otro lado, se centran en el movimiento de bienes almacenados, es decir, el almacenamiento, la recuperación y la transferencia de bienes y materias primas.

El método utilizado tiene una gran influencia en la eficiencia de los procesos en su almacén y, por lo tanto, en los costes de la logística del almacén. Por lo tanto, el objetivo de las diferentes estrategias de almacenamiento es organizar la entrada y salida de materias primas y mercancías de tal manera que:

- Todas las áreas de almacenamiento se utilizan de forma óptima
- Los productos solicitados con frecuencia y las materias primas importantes están disponibles de forma rápida y sencilla.
- Se optimizan las rutas de transporte entre el almacén y la producción o el envío.
- Los tiempos de almacenamiento son lo más cortos posible.

Un almacén debe estar ubicado en una buena ubicación, cerca de muchos productores, así como de la vía por la que transitan los camioneros que compran la fibra.

Las bolsas están llenas de fibra y pueden contener hasta 100-120 libras (45-50 kilogramos). Como los bins son de 1x0,80 metros, las bolsas se apilan sobre rejillas de madera.

Los sacos deben ser superpuestos para que haya transporte de corriente.

El almacenamiento debe realizarse lejos de sustancias penetrantes y productos cercanos, en consecuencia, debe descartar o excluir de cualquier fuente de olor fuerte (cafeína, hierbas, té, productos sintéticos para el hogar, entre otros), es recomendable en un estante separado o en una caja propia o casilla.

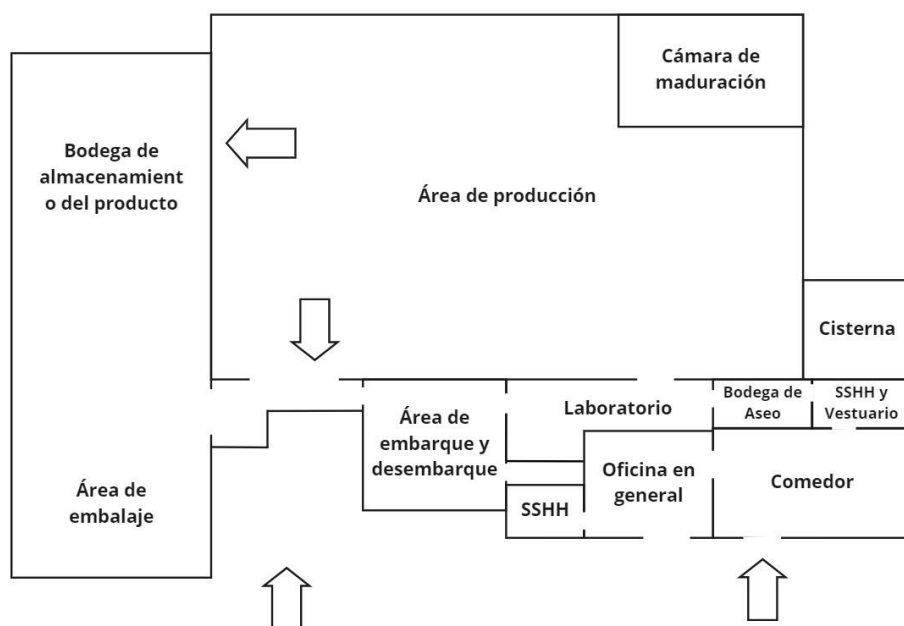
Almacenar en una zona fresca, seco y aislado de la superficie. Se puede representar lugar seco como un área con una humedad respectiva inferior al 80%, y un lugar fresco no permita sobrepasar los 18 °C (mejor si es <18 °C para que la calidad de la harina no disminuya)

No acumular la harina con humedad superior al 15%, porque beneficia a la propagación de insectos y estimula el apelmazamiento en el producto, provocando aparición de unidades en los sacos. Se debe almacenar en lugares prudentes únicamente para el acogimiento de materias primas (almacén autónomo).

En la medida de lo viable, la temperatura no debe sobrepasar los 18°C ya que impide deterioro de la harina y a su vez afecta la calidad. La harina se conserva afinadamente a lo largo de mucho tiempo con una humedad del aire baja. Este indicador debería ser ideal con un 60%, como opción final y no superar el 70%. Para el almacenamiento a largo plazo es deseable suministrar ambientes de temperatura en el rango de 5 a 15 ° C

3.3. Lay-out de almacén.

Figura 2
Lay-out



3.4. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.

- **Carretilla contrapesada:** Aparato de tracción automatizada o con motor de incineración interna, manipulado manualmente desde el conforme mecanismo. Se emplea equitativamente para el traslado de los aparatos de carga, la carga y descarga de camiones o el trabajo en anaqueles con pasillo ancho.
- **Carretilla de gran altura:** Aparato de tracción automatizada, operado manual o automático desde el adecuado aparato, con guiado a nivel de la superficie y de carga doble o triple, como el cabezal situado. Se utiliza en el trabajo en interiores y en anaqueles con pasaje angosto.
- **Rotación:** Indicador del conjunto de períodos que un determinado tipo de producto ingresa y sale en el almacén a lo largo de un periodo determinado.
- **Unidad de carga:** Peso de un componente individual acumulado que logra situar o retirarse en una sola manipulación.
- **Equipo intercambiable:** Dispositivo que tras la puesta en servicio de un aparato o de un vehículo, es conectado por el propio especialista a estos para cambiar su ocupación o contribuir una nueva, siempre que no sea un instrumento

3.5. Costo fijo de almacén.

Tabla 13
Costo de almacén

COSTO DE ALMACEN	CARACTERISTICAS	CANT.	VALOR UNITARIO (SIN IGV)	VALOR COMPRA ACTIVOS	VALOR COMPRA GASTOS	IGV	PRECIO COMPRA ACTIVOS	PRECIO COMPRA GASTOS	PORCENTAJE DEPRECIAC. (Tabla SUNAT)	DEPRECIAC. ANUAL (% Dep. x Valor)	GASTO ANUAL DEPRECIAC. ACTIVOS	GASTO ANUAL OTROS
Alquiler de almacén	45 mt2, alquiler en forma mensual	12	S/ 1,000.00		S/ 12,000.00	S/. 0.00		S/ 12,000.00		S/. 0.00		S/ 12,000.00
Deshumecedor Eléctrico	Alfano 640W	01	S/ 3,380.00	S/ 3,380.00		S/ 610.17	S/ 3,990.00		10%	S/ 32684	S/ 338.98	
Aire Acondicionado	York 11,500 Btu Frio C	01	S/ 3,095.00	S/ 3,095.00		S/ 558.50	S/ 3,653.50		10%	S/ 302.76	S/ 309.32	
Montacarga	Marca yale de 2.5 tn,	01	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	1	S/ 3,845.00	S/ 23,845.00		20%	S/ 4,228.14	S/ 4,213.05	
Combustible De Montacarga	Petróleo DB5	20	S/ 15.20		S/ 304.00	S/ 53.25		S/ 340.63		S/ 0.00		S/ 340.63
Cámaras de seguridad	Hikvision Kit X 4 Camaras	01	S/ 415.00	S/ 415.00		S/ 78.10	S/ 493.1		25%	S/ 110.90	S/ 105.93	
GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO		10	S/ 172.00		S/ 1720.00	S/ 369.30		2,400.00				2,400.00
GASTO DE LIMPIEZA		10	S/ 450.00		S/ 4,500.00	S/ 0.00		S/ 4,500.00				S/ 4,800.00
GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		03	S/ 350.00		S/ 1050.00			S/ 1,050.00				S/ 1,200.00
TOTAL				S/ 26,890.00	S/ 19,574.57	S/ 5,514.32	S/ 31,981.60	S/ 20,290.63			S/ 4,967.29	S/ 20,740.63
				S/ 51,978.32			S/ 52,272.23					

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.

El etiquetado es el primer encuentro que se realiza entre el cliente y el producto además de su diseño y la calidad tienen a ser cruciales en la decisión de adquisición de los diversos consumidores. Una etiqueta puede revelar el contenido del producto previo a ser abierto, muestra a la marca que la distribuye y tiene el poder de resaltar entre los competidores. (Salinas, 2020)

Es necesario imprimir y diseñar las diversas etiquetas conforme a las diversas especificaciones que tienden a cumplir con las necesidades que va a necesitar el cliente, así como también los consumidores finales que van a adquirir este producto por lo tanto su calidad es bastante fundamental para lograr los objetivos que se plantea en cuanto a las ventas. (Salinas, 2020)

El producto debe ser etiquetado asegurando la calidad e inocuidad.

En cuanto a las dimensiones de las bolsas éstas tendrán que ser de 10 cm x alto y 7 cm x ancho con 5 de fuelle dicho empaque almacenará la harina de plátano que va a contener 100 g aproximadamente.

De esta manera, las etiquetas van a hacer bastante importantes para brindar información a la hora de la compra sin dejar de lado su papel fundamental. Qué es atraer la atención del consumidor con sus diversos e innovadores diseños que se van a diferenciar de los demás productos que van a estar en competencia (Salinas, 2020)

En el caso de la harina de plátano, la etiqueta contiene en su presentación:

- Logo y nombre de la empresa y nombre del producto a exportar.
- Componentes que se van a utilizar para su producción. País de producción.

- Porcentaje de grasas saturadas y azúcares en parámetros de bajo-media-alto.
- Valor nutricional
- Fecha de producción y vencimiento.
- Condiciones de conservación
- Información de contacto
- Contenido neto

4.2. Normas técnicas aplicable.

- NTP 272.127:2010 (revisada el 2020) PAPELES Y CARTONES. Determinación de las medidas internas. Cajas estándar de cartón corrugado. 1ª Edición
- NTP 209.038:2019 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado de alimentos preenvasados. 8ª Edición
- NTP 205.038:2022 CEREALES Y LEGUMINOSAS. Harinas. Determinación de cenizas. 2ª Edición
- NTP 209.713:2014 (revisada el 2019) ADITIVOS ALIMENTARIOS. Agentes de tratamiento de harinas. Definición y clasificación
- NTP 712.009:2021 GESTIÓN DE LA CALIDAD E INOCUIDAD ALIMENTARIA. Directrices para las buenas prácticas de higiene en los servicios de alimentación colectiva. 1ª Edición
- NTP 205.041:1976 (Revisada el 2016) HARINAS. Determinación del contenido de grasa

4.3. Proceso de rotulado.

En cuanto al proceso de rotulado este va a permitir proporcionar al consumidor la información necesaria sobre el producto para que lo tenga de manera clara y sea Más comprensible en cuanto al modo y que no induzca al engaño confusión y permita realizar una elección más informada. (Ortega, 2021)

Si es que se va a trasladar del silo de almacenamiento la harina de plátano se tiene que llevar a cabo mediante el dosificador micrométrico el cual va a permitir poner la cantidad necesaria del producto en el empaque o en las bolsas herméticas, en dónde se las va a empaquetar finalmente y luego de tener las cantidades necesarias se las va a tener que sellar por medio del calor éstas bolsas a su vez ya vienen previamente rotuladas.

El proceso de diseño de las etiquetas se trabaja conjuntamente, de modo que, la empresa encargada del diseño presenta un prototipo de la etiqueta y se realiza una evaluación de la misma, siguiendo los lineamientos necesarios, es así que se han venido modificando y rediseñando las etiquetas. De esta manera, las bolsas ya se encuentran rotuladas adecuadamente.



4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.

El producto final va a ser empaquetado en fundas herméticas de 25 g cada una y éstas envolturas van a contener la imagen y el nombre de la marca luego van a ser colocadas en cajas de cartones para su posterior exportación y transporte. Los diversos productos no pueden estar mal etiquetados y deben tener diseños o imágenes correctas no falsas ni engañosas o etiquetas que no proporcione la información requerida por parte del consumidor.

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.

Para la harina de plátano se utilizará el siguiente empaque:

Tabla 14
Ficha técnica del empaque

Ficha técnica del empaque	
Imagen	
Referencia	Descripción
BKR22	Bolsa hermética Kraft
Color	Marrón
Especificaciones técnicas	
Línea	essential
Estilo	liso
Categoría	bolsas de papel
Tipo	Bolsa de papel automático
Material	Papel Kraft
Gramaje	100gr/m2
Confección	Automático
Tamaño	10 cm (alto) x 7 cm (ancho) x 5 cm(fuelle)
Medida/Caja	según la cantidad empacada

Criterios usados para la selección del empaque.

Al elegir el empaque para nuestro producto es importante tener en cuenta que serán muchos los departamentos de la empresa implicados.

Los criterios usados para la selección del empaque de harina de plátano son los siguientes:

- Posibilidad de contener el producto.
- Permitir su identificación.
- Conservar y cuidar las propiedades del producto evitando cualquier alteración. Es fundamental que no deje olores ni sabores raros al producto alimenticio.
- Ser acorde a las necesidades del cliente respecto al tamaño, ergonomía, fácil apertura y cierre y calidad.
- Adaptabilidad a los estándares de fabricación y envasado del producto.
- El producto debe cumplir con las legislaciones establecidas en los estatutos.
- El precio debe ser el apropiado en cuanto a la oferta comercial que se desea realizar.
- Debe ser lo suficientemente resistente a las manipulaciones y el transporte.
- Almacenar adecuadamente.

En este caso, el material elegido para el empaque es el papel Kraft.

El papel Kraft es un material muy versátil, elaborado a partir de la pulpa de madera. A comparación de los papeles tradicionales, es mucho más resistente y tiene diversas aplicaciones. (Quintero, 2019)

Es el tipo de papel favorito de los comerciantes para ser el material de las bolsas, embalajes y envoltorios de sus productos debido a su resistencia, versatilidad y bajo impacto medioambiental.

Es un material de gran duración, flexible y que brinda protección contra golpes u otro tipo de impactos. Es reciclable, biodegradable y procede de materiales renovables. Presenta gran calidad, es económico, y no requiere de grandes desembolsos, adaptable a todos los bolsillos y necesidades. (Quintero, 2019)

5.2. Proceso de empaque.

Para comenzar con el proceso de empaque se debe tener en cuenta que una vez lista la harina de plátano se debe empacar en bolsas herméticas llamadas kraft de la cual se sella debidamente para evitar que ingrese la humedad del medio ambiente al producto y que esté vaya a contaminarse con insectos o materias extrañas.

5.3. Tiempo y costo del proceso de empacado.

En consideración el desarrollo del empaque primario propiamente dicho, así como el de por mano de obra y otros costos adicionales, habiéndose determinado como costos dimensionales de envase sobre producto exportable de harina de plátano, los siguientes:

Tabla 15
Empaque

Empaque	Cantidad	Costo. Unitario	Costo total	IGV	Precio final
Empaque primario	8,000	S/9.40	S/75,200.00	S/13,536	S/88,736
Mano de obra	8,000	S/4.50	/36,000.00	S/6,480	S/42,480
Otros costos adicionales	1	S/ 250.95	S/250.95	S/45.171	S/296.121
Total, empaque			s/111450.95	S/20061.171	S/131512.121


6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.

El proceso de embalaje tiene hacer bastante fundamental para todo tipo de industria o de rubro dado que es una de las funciones que sirve para proteger y cuidar el producto de los peligros potencialmente dañinos que se puedan producidos durante su proceso de almacenamiento distribución y que podrían dañar el producto es por este motivo que es necesario tener un buen sistema de embalaje considerando el material con el cual van a ser embalados. (Safe Load, 2019)

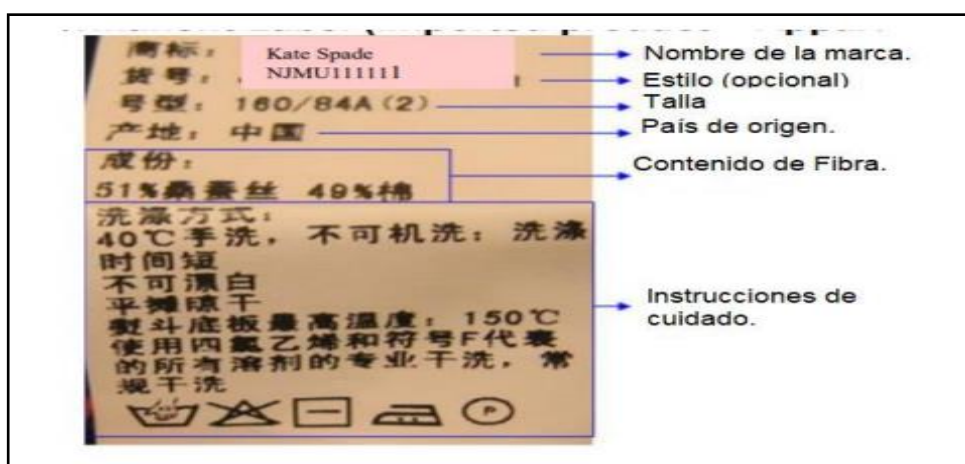
En la siguiente tabla se puede apreciar la ficha técnica del embalaje utilizado para la exportación de la harina de plátano:

Tabla 16
Ficha técnica del embalaje

Ficha técnica del embalaje		
Materia prima y/o insumo	Cartón corrugado cara simple o sencilla	
Descripción física del producto: Caja	Posee altas capacidades en cuanto a la resistencia y la protección, además de ser completamente reusable, reciclable y ecológico lo que resulta conveniente para los distintos modos de transporte incluyendo el aéreo y el marítimo.	
Características físicas de la	Ancho (mm)	150
	Largo (mm)	250
	Alto (mm)	80

Prima y/o insumo	Resistencia a compresión vertical (Kgf/m)	930
	Resistencia a compresión horizontal (kgf/m)	4
	Calibre	alto de 930
	Color	cartón

ETIQUETADO/ ROTULO



Fuente: Requisitos para la exportación de confecciones telas – PROM PERÚ (2019).

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.

Los criterios a considerar para la selección del embalaje de nuestros productos son los siguientes:

- Estructura de un material específico que permita su correcta manipulación, distribución y almacenamiento.
- Que ofrezca protección al producto.
- Que permite hacer un inventario que reduzca la pérdida de productos.
- Control automático del proceso.
- Todos los parámetros se establecen desde el control remoto.

En este caso, se eligió como embalaje a las cajas de cartón corrugado.

Las cajas de cartón son uno de los productos de embalaje más conocidos y utilizados. Esto debido a que son resistentes y están disponibles en una amplia variedad de tamaños y formatos, lo que hace posible apilarlas de manera cómoda. Asimismo, este material se puede reciclar, pudiendo volver a la cadena de suministro una y otra vez. (García, 2021)

6.3 Proceso de embalaje.



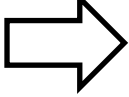



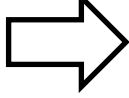



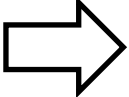



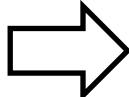



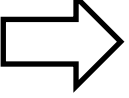



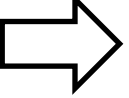



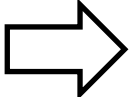

El embalaje de la harina de plátano es el proceso que acondiciona el producto para protegerlo y agruparlos de manera temporal para su manipulación, transporte y exportación, se utilizarán cajas de cartón corrugado para reducir el riesgo de que el producto sufra daños. Las cajas para el proceso de embalaje deben ser seguras. económicas y resistentes además deben ser elaboradas de un material biodegradable para su fácil manipulación rotulación y etiquetado.



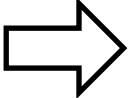

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.

Por costos de embalaje del producto harina de plátano en caja exportable, se tienen los siguientes:

Tabla 17
Costo embalaje

Embalaje	Cantidad	Costo. Unitario	Costo total	IGV	Precio final
Empaque secundario	720	S/0.25	S/180.00	S/32.4	S/212.4
Mano de obra	720	S/0.15	S/108.00	S/19.44	S/127.44
Otros costos adicionales	1	S/180.15	S/180.15	S/32.427	S/212.577
Total, embalaje			S/468.15	S/84.267	S/552.417

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Encintado</i>					<i>25 seg</i>
<i>Sellado</i>					<i>120 seg</i>
<i>Colocar los esquineros en el interior de la caja</i>					<i>5 min</i>
<i>Colocar stiker de rotulado de exportación</i>					<i>5 min</i>
<i>Selección de pallet</i>					<i>5 min</i>
<i>Colocar zuncho a la caja</i>					<i>6 min</i>
					<i>5 min</i>

<i>Cerrar cada caja con cinta stretch film</i>					
<i>Colocar y apilarlo en el aérea de recojo</i>					4 min
TOTAL	8	7	0	7	40

7. UNITARIZACION

7.1 Ficha técnica de seleccionado.

FICHA TÉCNICA PARA LA UNITARTIZACION: EXPORTACION DE HARINA DE PLATANO	
TIPO DE TACHO DE CARTÓN:	CARTÓN CORRUGADO
PRODUCTO:	HARINA DE PLATANO
TACHOS DE CARTON	
NUMERO:	15
DIMENSIONES:	148 CMSX41CMS X 58 CMSX
LARGO:	148 CMS
ANCHO:	41 CMS
ALTO:	58 CMS
PESO:	100 K
CAPACIDAD:	
PALLET	
DIMENSIONES:	1,20 X 1,0 M
LARGO:	1,20 M
ANCHO:	1,0 M
ALTO:	1,45 MM
PESO:	5000 KILOS
CAPACIDAD:	28 – 30 M3
NUMERO:	12

7.2 Criterios usados para la selección del pallet.

Para la utilización de los pallets dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, lo que se detalla detenidamente:

- Tamaño
- Coste
- Capacidad
- Material
- Ciclo de vida
- Peso

Las características de los siguientes tipos de pallet tienen el lugar en el cual se van a utilizar y la función que estos van a cumplir y el propósito para el cual están destinados por lo cual su tamaño y su distribución en el área de almacenamiento va a influir mucho en la elección de cada pallet puesto que hay que asegurarse de que el proceso de manipulación de pallets dentro de la misma sea más sencillo y eficaz.

Su fabricación es de madera, metal, ladrillo o de sus derivados como el vidrio, que al ser aplicado en forma horizontal en paredes, huecos de alacenas muros, disponen de uso variado para industrias, talleres y ventas.



7.3 Proceso de paletización

Basada en la guía de envases y embalajes publicada por MINCETUR, especifica que se debe utilizar paletas con la debida certificación con una base de 15 cajas de cartón corrugado de 5 pisos por nivel, un total de 75 cajas por pallet.

El paletizado es un proceso logístico que consiste en colocar las mercancías sobre un palet para unificar su carga y facilitar el transporte de los diversos equipos de manipulación.

Un palet es una plataforma horizontal hecha de placas que sirve de base al producto para que las horquillas de un montacargas o transpaleta puedan transportar y mover toda la carga al mismo tiempo. Además de facilitar el transporte, el paletizado está diseñado para proteger la mercancía desde el principio hasta su destino.

Para garantizar la estabilidad de las mercancías, la elección del tipo de palet es fundamental, por lo que hay que tener en cuenta no solo el material del que está hecho - ya sean palets de madera, plástico o metal - sino también su tamaño - principalmente palets europeos, palets americanos o media bandeja.



Descarga de mercadería paletizada



Almacenaje paletizado



Pallets de 1,20 x 1 m en estantería



Pedidos listos para despachar

Fuente: elaboración propia

7.4 Plano de estiba del pallet

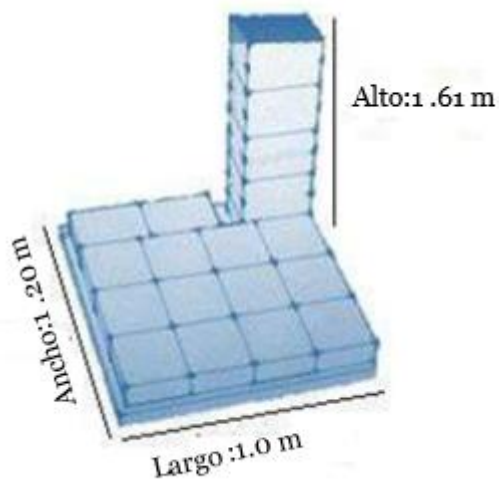


Tabla 18 Características técnicas del DA TONG YUN.

DA TONG YUN	
Tipo de buque	Buque multipropósito
Nombre:	DA TONG YUN
Propietario:	COSCO <i>Shipping Company Limited</i>
Operador:	COSCOL
Puerto de registro:	Hongkong [HK]
Astillero:	<i>Shandong Huanghai Shipbuilding Co., Ltd., nº 79</i>
Entrada en servicio:	2011
Sociedad de clasificación:	N/D
Tonelaje:	20.949 GT
Desplazamiento:	28.450 t
Eslora:	166,50m
Manga:	27,40m
Calado:	8,50m (Draught Disign)
Potencia instalada:	1 x Diesel B&W 6S40ME-B9 Potencia 9.260,7 bhp (6.810 kW)
Propulsión:	1 hélice de paso controlable a popa.
Velocidad:	15,20 kn
Capacidad de carga:	- Cargo hold volume (grain): 39.100 m ³ - Container capacity: 1735 TEU - Cargo handling cranes: 3x200 t
Identificación:	<u>Call sign:</u> VRJL3 <u>IMO number:</u> 9451343 <u>MMSI no.:</u> 477108600

Fuente: Compañía COSCO *Shipping Company Limited* (COSCOL)

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización

- Tiempos:

En la manipulación normal donde es de paquete a paquete, suele darse por 2 personas x 30 min, lo cual equivale una hora, la manipulación normal asistida equivale a 2 personas x 18 min, lo cual da como consecuencia 36 min de manipulación, en la manipulación paletizada una persona puede hacerlo en 12 min hasta el depósito donde se tiene pensado proteger el producto.

- Costos:

Se tiene que tener conocimiento que una estiba estándar es de 5 años, lo que trata de informar que existe una depreciación anual del 20%. Entonces se realiza la siguiente

ecuación:

Depreciación = Precio inicial / vida útil aproximada

Mantenimiento= Precio anual de mantenimiento/ número de estibas

Costo de movimiento= (número de viajes*Km medios por viaje * promedio de flete por Ton/Km * Peso de la estiba en Kg) / (Número de estibas *1000)

8. CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.

Tabla 19: Ficha Técnica de seleccionado

FICHA TÉCNICA PARA LA CONTENEDORIZACION		
INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTENEDOR		
Capacidad: 19.5 toneladas de fibra de alpaca (peso neto)		
Medidas: contenedor más utilizado (carga seca) cajas		
LARGO	ANCHO	ALTO
40 pies (largo)	8 pies (ancho)	8.5 pies (alto)

Lo que equivale a 78 metros cúbicos.

Costo: oscilan entre \$20 a \$120 dólares (estos costos varían según el tipo de cambio, el costo del petróleo entre otros factores)

Fuente: Elaboración propia



8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.

La norma D1469 cuenta la práctica estándar para pruebas de rendimiento de contenedores y sistemas de envío. Esta información posibilita entender el rendimiento de los empaques o embalajes ante componentes de peligro alrededor de su repartición.

Con la aplicación de esta prueba se recibe una evaluación de los empaques para revisar su funcionalidad y hacer ajustes ante alguna fracasa de ser primordial

Los tipos de contenedores son numerosos, cada uno de ellos tiene su propia especificidad. Entre ellos, el recipiente seco es el más utilizado. Está completamente cerrado y hermético, está destinado al transporte de mercancías secas. También está el lado abierto y el contenedor superior abierto. El primero se caracteriza por una abertura lateral. Es útil para cargar objetos cuya longitud es imponente por la carretilla elevadora. Mientras que el segundo tipo se caracteriza por su techo solar. Es adecuado para el transporte de productos pesados cuya manipulación requiere una grúa aérea o una grúa.

Además, está el contenedor refrigerado destinado al transporte de productos congelados y productos alimenticios perecederos, manteniendo al mismo tiempo la cadena de frío. Por último, el contenedor cisterna utilizado para transportar gases, productos en polvo o líquidos.

Los criterios que utilice para el contenedor fueron:

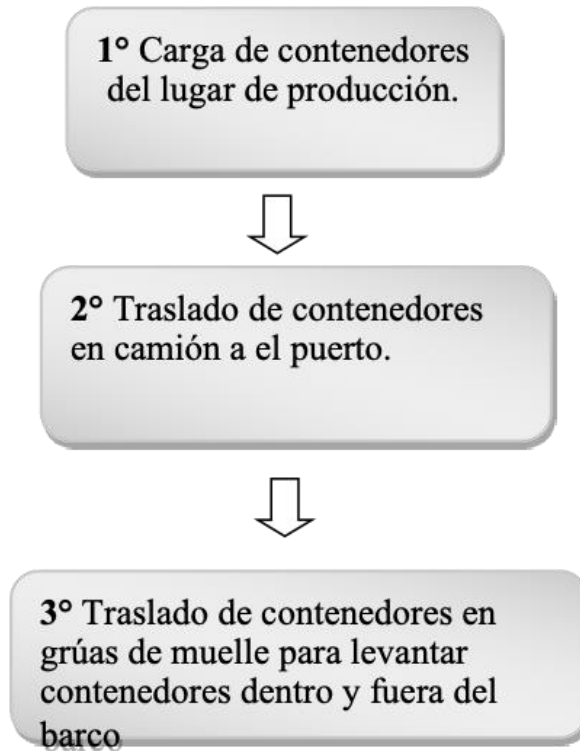
- Primero porque es un contenedor correcto el que se usó para carga seca y de cartón.
- Son económicos y es accesible a poder pagarlo.
- La manipulación es rápida y fácil de poder trasladar.
- Alberga una cantidad considerable y hace de que se pueda trasladar en mayor cantidad.

8.3 Proceso de contenedorización

Se considera el total de productos que se distribuirán en un contenedor de 40 pies de altura, lo que podría dar como resultado 88 cajas, con un volumen de 46.46 m² y una masa de 5.280 kilogramos.

Este proceso de contenedorización implica la carga de los contenedores en el lugar de su producción, su traslado al puerto, ya sea vía ferrocarril o en camión, el uso de grúas para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

Tabla 20 Proceso de contenedorización

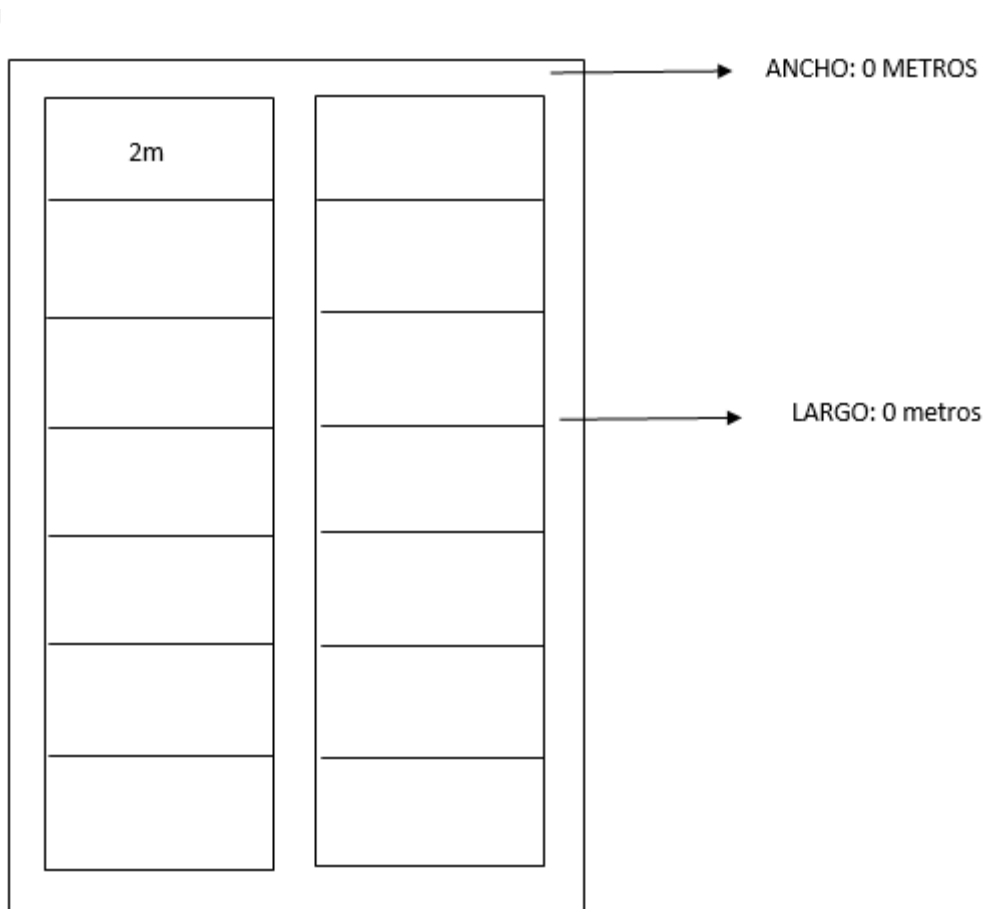


Fuente: elaboración propia

8.4 Plano de estiba del contenedor

Tabla 21 Plano de estiba del contenedor

PLANO DE ESTIBA		PLANO DE ESTIBA	
Planta de Origen: _____		Fecha: _____	
Fondo Contenedor		EMBARQUE	
2	1	1 N° Embalaje	
4	3	2 Nombre Nueva	
6	5	3 Puerto Salida	
8	7	4 Puerto Destino	
10	9	5 Tipo de Embarque	Tarrestre / Marítima
11	13	6 Recibidor	
12	15	7 Altura del Contenedor	2.4 m / 2.3 m
14	17	8 Unidad de Fricción sobre cargas	Enrolada / No Enrolada
16	19	9 Cables de Ventilación del piso	Buena / Mala
18 (Palet Cargado)	21	10 Sellado y Cierre de Puerta	Buena / Regular / Mala
		11 Drenaje de aguas pluviales	Si / No
		12 Sellado con cartones del piso	Si / No
		13 Carga sobre la línea roja	Si / No
		14 Cajas con ventilaciones horizontales	Si / No
		15 Cajas con ventilaciones verticales	Si / No
		16 T - Bat Point	20 T - Corte
		17 Registro Autónomo de energía	Adhesivo QUEST / Si / No
		18 Cumple	Sistema QUEST / On / Off
		19 Cables de Temperatura	Set fotografico / Si / No
		20 Cumple	
		21 Control de Abundancia Controlada	
		22 Cumple	
		23 Forma de Carga	
		24 País de Carga	Advers de Carga
		25 Hora Inicio carga	Hora Término carga
		DATOS TRANSPORTE	
		27 Nombre Chofer	
		28 RUT	
		29 Patente Carro	30 Tel. Celular
		31 Transportista	
		SENSORES DE TEMPERATURA (T)	
		32 Sensor KA T - Centro N1	
		33 Paleta N° 1 o 2	
		34 Sensor KB T - Centro N1	
		35 Paleta N° 10 o 19	
		Cartón piedra en piso del contenedor	
		Cartón piedra en costado de pallets	
		OBSERVACIONES:	
		RESPONSABLE:	
		TOTAL PALLETS FISICOS	
		TOTAL FOLIOS FISICOS	



8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Para la negociación será por la FOB ya que permite mayor control sobre el flete, sobre el costo de la documentación se podría contratar servicios de una agencia de aduanas ya que será el responsable sobre la documentación requerida en el país de destino.

Tiempo: Será depende de cuantas cantidades de cajas se enviará en el contenedor.

Costo: Puede variar dependiendo de la cantidad que se quiere transportar



Tabla 22: tiempo y costo del proceso de contenedorización

TIEMPO DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACION		
PROCESO	TIEMPO	COSTO
Poner las cajas en los pallets	3 horas	200 soles
Agrupar las cajas en los pallets	2 horas	100 soles
Revisar la Cantidad de cajas por pallets	1 horas	100 soles
Ingresar los pallets en el contenedor	3 horas	300 soles
Revisar la temperatura y ubicación de los pallets	15 minutos	30 soles
Total	12 horas con 15 minutos	750 soles

Fuente: Elaboración propia

9. TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno.

Los proveedores del transporte interno corresponderán a seguir con los procedimientos y políticas, para garantizar que la trazabilidad tenga información verdadera. La contratación de proveedores, deberá ser inspeccionados y se les evaluará crediticiamente (con un contrato al servicio de INFOCORP) si están aptos y capacitados para desempeñar los requerimientos. Por otro lado, en caso de la trazabilidad interna, se corresponderá a revisar periódicamente las máquinas a utilizar, para que éstas posean el adecuado funcionamiento.

Shalom

Compañía De Transporte De Carga en Arequipa - Perú

Dirección: Av Parra 379, Arequipa 04001

Teléfono: (01) 5007878

Figura 3 Ubicación de la empresa Shalom



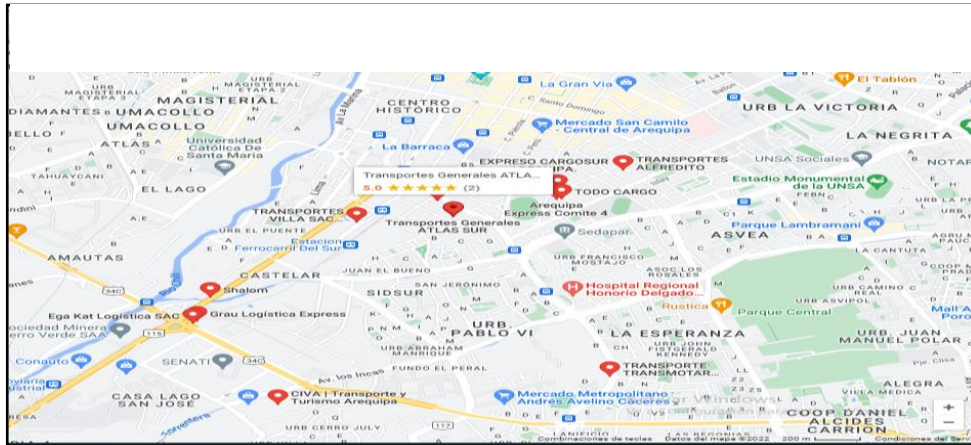
Fuente: Google Maps

Expreso Cargosur Arequipa.

Dirección: Calle Garcí Carbajal 509 Iv Centenario, Arequipa 04000

Teléfono: (054) 401516

Figura 4: Ubicación de la empresa EXPRESO CARGOSUR AREQUIPA.

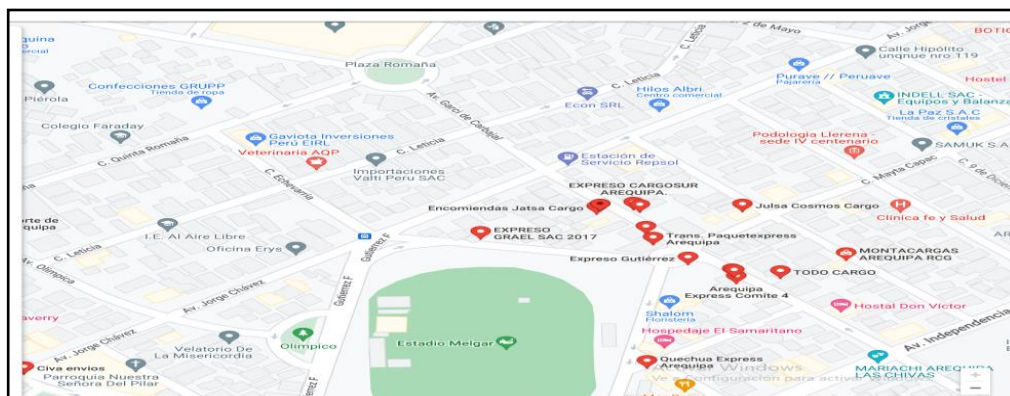


Fuente: Google Maps

Encomiendas Jatsa Cargo

Dirección: Garcí de Carbajal, Arequipa 04001

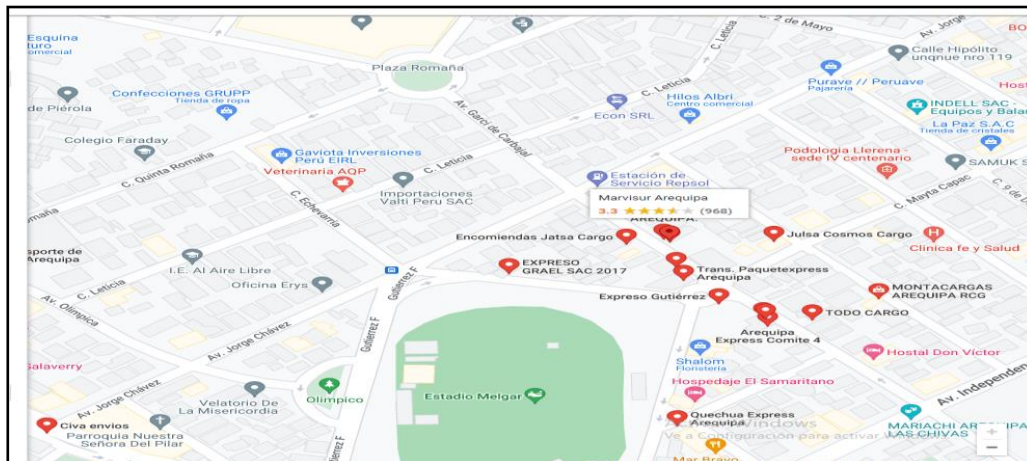
Teléfono: 992 955 559



Marvisur Arequipa

Dirección: Cal, Av. Garcí de Carbajal 511 Urb, Arequipa 04000

Teléfono: 963 845 145



9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight).

Los costos de transporte interno se refiere al recorrido que van a realizar los equipos y el operario con respecto al manejo dentro de los almacenes conjuntamente con el proceso de transportar los productos del área de almacenamiento para la preparación futura de estos mismos productos su costo incide o va a variar de acuerdo a la distancia que se quiera transportar y también tomando en cuenta el movimiento del material Por lo cual se lo requiere que completes un importe y no se toma en consideración el costo de mano de obra empleada para el manejo interno o el transporte. (Gutiérrez, 2019).

Tabla 23: Costo de transporte interno

GASTO DE TRANSPORTE INTERNO Costo de transporte interno				
Servicio de recojo	Unidad	Rango de peso (KG)		Tarifa (S/)
Servicio	Furgón	2010	19000	495
SERVICIOS DE ADUANAS				
Servicio		Exportación Definitiva		Tarifa (S/)
Comisión mínima de Aduana		960		959.88
Gastos Operativos		433		432.68
Aforo Físico		400		359,64
Trasmisión		334		334, 40
TOTAL				2086.60

Fuente: Elaboración propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional.

Rkg	Empresa	Teus	% de Mercado	Buques en Operación	Buques Ordenados
1	APM-Maersk	4.180.009	17,9	712	13
2	Mediterranean Shipping	3.599.064	15,4	557	13
3	Cosco Shipping	2.971.046	12,7	483	3
4	CMA CGM	2.706.022	11,6	511	27
5	Hapag-Lloyd	1.684.563	7,2	234	

- Panarcos: Se especializa en el transporte marítimo de grandes cargas, inclusive trasladan vehículos, equipos voluminosos, piezas de barcos y obviamente alimentos, hasta los principales puertos estadounidenses.

- Además, ofrecen asesoramiento personalizado en cuanto a los trámites aduaneros, también le informa sobre el estado de la mercancía, para así poder conocer con exactitud todos los detalles relativos desde su envío hasta el momento en el que sea entregado en el punto de destino.



- Nippon Express: Ofrece el transporte internacional, tiene tarifas bastante competitivas por la colaboración de múltiples empresas relacionadas al transporte, además cuenta con una gestión integral de transporte y tareas administrativas relacionadas. Por otro lado, su presupuesto es simplificado con gestiones de envío y seguimiento de la carga a través del portal web.



NIPPON EXPRESS

- Moldtrans: Es una empresa de transporte internacional que se adecua a las necesidades que presenta el transporte del sector exterior, aportando solvencia y competitividad a las transacciones internacionales. Ofrece a su vez experiencia y profesionalismo, por lo que se destacan y se enfocan en un trabajo bien realizado y de calidad en toda la gestión logística internacional marítimo.



9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN				MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
				Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)	Costo Unitario	Costo Total	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A	VALOR EXW		24,390.73	14,685.60	-	0.000			0.000		
		<i>Costos Directos</i>										
	1	EMPAQUE		0.000			0.000			0.000		
	2	EMBALAJE		0.000			0.000			0.000		
	3	UNITARIZACIÓN		0.000			0.000			0.000		
	4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR		0.000	-		0.000			0.000		
	5	DOCUMENTACIÓN		0.000	-		0.000			0.000		
6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)		7.580	367.00		0.000			0.000			

7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO		0.000			0.000			0.000		
8	MANIPUELO PREEMBARQUE		4.935	248.00		0.000			0.000		
9	MANIPUELO EMBARQUE		9.780	496.00		0.000			0.000		
10	SEGURO		0.000			0.000			0.000		
11	BANCARIO		0.000			0.000			0.000		
12	AGENTES		3.956	210.00		0.000			0.000		
Costos Indirectos											
13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto		0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-
14	CAPITAL-INVENTARIO		0.000	-	-	0.000	-	-	0.000	-	-
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR		0.000	-		0.000	-		0.000	-	
B	VALOR: FCA.No Incluye Embarque		229.850	9,784.72	-	0.000	-	-	0.000	-	-

	I	VALOR CIP		289.735	14,711.7 2	-	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE		7.365	266.00		0.000	-		0.000	-	
		Costos indirectos										
	2	CAPITAL- INVENTARIO		0.000			0.000			0.000	-	
		COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL		56.782	3,748.00		0.000	-		0.000	-	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque		286.720	18,725.7 2	-		N/A			N/A	
	J	VALOR DPU		295.830	18,725.7 2	-	0.000	-	0.00	0.000	-	0.00
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR		0.000			0.000			0.000	-	
	2	ALMACENAMIENT O		0.000			0.000			0.000	-	

3	SEGURO		0.000			0.000			0.000	-	
C	VALOR DAP***		298.720	18,725.72	-	0.000	-	-	0.000	-	-
1	DOCUMENTACION		0.000			0.000			0.000	-	
2	ADUANEROS (IMPUESTOS)		0.000			0.000			0.000	-	
3	AGENTES		0.000			0.000			0.000	-	
4	BANCARIO		0.000	-		0.000			0.000	-	
	<i>Costos indirectos</i>										
5	CAPITAL- INVENTARIO		0.000		-	0.000			0.000	-	
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR		56.762	2,844.00		0.000	-		0.000	-	
K	VALOR DDP TOTAL		298.720	21,569.72	-	0.000	-	-	0.000	-	-

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana.

Los agentes de aduana tienen a intervenir cuando se desarrolla el embarque de un producto y esto viene a ser afianzado de carácter obligatorio para las exportaciones superiores a los \$2000 por lo que dicho agente debe generar y transmitir la orden de embarque a través de un sistema interactivo de comercio exterior que va a validar y aceptar esa orden de embarque otorgando un número a través de la opción sea por correo por seguro y el exportador a través del agente aduanero deberá transmitir mediante forma electrónica al servicio nacional de aduana del Perú toda la información de la intención y la manera que se realizará la exportación utilizando para tal efecto el formato electrónico de la orden de embarque . Una vez que se haya realizado esto y el envío si es aceptado el agente de aduana recibirá un mensaje de respuesta con el número de referendo de la orden del embarque el cual tendrá la siguiente estructura: 055 – 2020 – 15 – 000123 – 1

- 055: Código de Distrito Aduanero (Perú)
- 2020: Año de la Orden de Embarque
- 15: Código de identificación de la Orden de Embarque
- 000123: Correlativo.
- 1: Dígito Verificador.

Procedimiento:

- Se enviará a la agencia de aduana los documentos que se indican para el proceso de revisión y aceptación del servicio.
- Se evalúa en la página web SUNAT (Aduanet) para validar la exportación de productos no regulares, país de destino considerado de riesgo, entre otros.
- Se verifica en la Página web BASC (a través de la Lista Clinton) para la verificación si el cliente está relacionado con el narcotráfico, y (a través de la Lista de Empresas Certificadas BASC) para la verificación si el cliente cuenta con certificación.
- Confirmación de Valor y Tipo de mercancías a operar a través de correo electrónico.
- Se inicia el contacto con el agente de aduanas
- La agencia de aduana enviará el formato de instrucción de embarque (o vía email los datos) donde nosotros como exportador colocaremos los datos de la empresa, destino, datos de la carga y embarque (documentos anexos). Nos solicita la factura comercial.
- Se coordina el día y el lugar llenado del contenedor y si se realizara en sus almacenes o algún almacén temporal de aduanas, para coordinar con la naviera el retiro del contenedor.
- Se solicita la reserva de embarque a la línea marítima vía página web de la línea marítima, en conformidad con el procedimiento de cada línea naviera.
- Se procederá a la apertura de una carpeta física y electrónica donde se colocaremos la información
- Se coordina el ingreso de la carga según los plazos establecidos por la línea naviera solicitaremos y/o la agente de aduana cumplirá con los mismos, la naviera enviará plazo de entrega de carga y documentos para proceder con el embarque.
- Nos solicitan los datos de la matriz para elaborar el HBL con los datos preliminares de Peso y cantidad de bultos. Se elabora el borrador del HBL y nos lo envían para la verificación.
- Se solicita a la línea naviera la confirmación de embarque y zarpe de la

nave. debiendo de verificar la fecha de salida del embarque y ETA al puerto destino y confirmar que la carga se embarcó.

- Recibir la prealerta y hacer seguimiento de la salida de la carga
- Se indicará se los HBL y MBL originales se emiten en destino o localmente.
- Se transmite el manifiesto de carga Posterior al embarque y salida de la carga se procederá a transmisión de desconsolidación de manifiesto a aduanas dentro de las 48 horas después del zarpe de la nave.
- Aviso de la salida de la carga.
- Posterior a la salida se envía al agente de aduana, el respectivo aviso de salida con información del embarque, además de las impresiones originales o copia de los HBL finales según el requerimiento de la empresa.

Luego de la emisión de los B/L's proceden a revisión y firma por el Supervisor de Carga

10.2 Costo de agenciamiento.

Total, por año	Costo
Año 1	350.00
Año 2	4.200.00
Año 3	4.410.00
Año 4	4.631.00
Año 5	4.863.00

10.3 Aseguradoras.

En cuanto a los seguros para empresas es demasiado importante prestar la debida atención a la lista de coberturas y exclusiones que tiene cada una de ellas porque por lo general excluye o inválida la cobertura si el daño ha sido producto de la negligencia de los responsables del negocio.

Las diversas empresas que van a ofrecer Seguros A los negocios en este caso son 5 que se llaman: Rímac, La Positiva, Pacífico, Mapfre, Chubb

Estos suelen incluir las siguientes coberturas:

- Contra incendios y explosiones
- Contra daños por agua, comúnmente rotura de tuberías
- Contra rotura de vidrios
- Contra robos, asaltos, etc.
- Contra deshonestidad de empleados
- Contra terremotos, maremotos y otros eventos de la naturaleza
- Contra huelgas, vandalismo, conmoción civil.
- Responsabilidad civil, que te cubre ante demandas legales o pedidos de indemnización por daños de los que tu empresa sea responsable

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo).

Existen diversas aseguradoras para coberturas de productos para la exportación, entre las más reconocidas se encuentran Mapfre y Savar, si el exportador, no es responsable de brindar su propia póliza para asegurar su mercancía es su responsabilidad absoluta, ya sea que se produzcan robos, daños de la carga total o parcial, así como cualquier siniestro o situación que afecte la integridad de

la carga, el precio por la declaración del producto a exportar y el seguimiento de la carga es de 500 dólares, y la tarifa de transporte desde el puerto al almacén es de 150 dólares

La póliza de seguros también se refiere al contrato de seguro en el cual van a reflejar las condiciones en su manera general también a manera particular y especial que van a regular la relación contractual entre la aseguradora y el contratante. Estas se van a encontrar comprometidas con los documentos adicionales relacionados con la materia asegurada y las modificaciones efectuadas durante la vigencia de la duración del contrato.

La póliza de seguros también es el conjunto de documentos en los que se van a describir las condiciones que va a tener el contrato de seguro y está compuesto por:

- Condiciones generales: Se refiere a condiciones establecidas por la aseguradora para cada tipo de seguro que viene a ser igual para todos los contratantes.
- Condiciones particulares: Estas condiciones van a contener una información específica sobre el contratante y el riesgo que esté pueda traer consigo como la identificación de las partes, así como también la designación del asegurado y el beneficiario añadiéndole la descripción de una materia asegurada y la suma asegurada o el alcance de la cobertura y monto.
- Condiciones especiales: Las condiciones especiales son disposiciones adicionales que van a reducir o ampliar a su vez también aclararon general modificar el contenido que se encuentre o los efectos de las condiciones particulares o generales.
- Anexos de la Póliza: Por ejemplo, declaraciones de salud, entre otras.
- Endosos de la póliza: Estos se refieren a las nuevas declaraciones del contratante o las modificaciones que se van

a efectuar luego de la emisión de la póliza.

Diversos documentos contractuales que pueden acompañar a la póliza puede ser el resumen de condiciones el convenio de pago o los certificados de seguros de pólizas grupales.

El Incoterm que se aplicará para la exportación será FOB, ya que el proceso de gestión tiende a ser más económico, más sencillo y no tiene la obligación de pagar el flete por lo que la empresa tendrá la responsabilidad de solventar absolutamente todos los gastos hasta que la mercadería esté a bordo del buque o del transporte que se tenga que necesitar en el puerto de embarque y esto incluye gastos como la carga, la descarga, la exportación, maniobras, el manejo en el puerto y es así como se debe hacer el despacho de exportación mediante un agente de aduana.

Por otra parte, el cliente va a tener la obligación de realizar el contrato y pagar el transporte marítimo, así como también asumir todos los riesgos de pérdida de la mercadería y realizar los trámites de importación hasta el lugar de destino.

10.5 Terminales de almacenamiento.

El lugar de almacenamiento se refiere a los depósitos temporales que da autoridad aduanera autoriza para que se descarguen mercaderías y permanezcan allí durante un plazo máximo en días y cada país lo va a establecer de acuerdo a la ley de aduanas luego de este plazo la mercadería ya se considera en abandono total.

En los depósitos temporales puede ingresar todo tipo de mercaderías procedentes del exterior del país que todavía no se ha destinado a un régimen aduanero sea este de importación para el consumo o de adquisición temporal y existen algunos casos en los que la ley no va a permitir que ciertas mercancías pueden ingresar a estos depósitos.

Estos terminales se encuentran destinados o designados a depositar la carga que se desembarque o que se embarque Y qué va a ser transportada por vía aérea marítima terrestre postal fluvial etcétera y deben ser considerados para todos los efectos como una

extensión de la zona primaria de la jurisdicción aduanera a la cual pertenecen y que podrán recibir y despachar las mercaderías que serán objeto de los regímenes y operaciones aduaneras tal como establece la ley general de aduanas.

Realizaremos un total de cuatro embarques el primer año de manera trimestral, es decir, exportaremos cada tres meses en diferentes cantidades de unidades y para los siguientes años pensamos realizar la misma cantidad de embarques debido a que manejamos de manera eficiente trimestralmente haciendo nuestras exportaciones más estables. El tiempo de llegada de cada embarcación esta entre los 22 a 35 días dependiendo de la compañía naviera al momento de hacer el embarque y el número de paradas que realice. En caso de la compañía MSC (Mediterranean shipping company) el tiempo que toma para llevar la mercadería oscila en 22 días y sin paradas en todo el trayecto. En caso de la compañía HAPAG LLOYD el tiempo que toma en llevar la mercadería oscila en 35 días debido a las múltiples paradas que realiza.

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

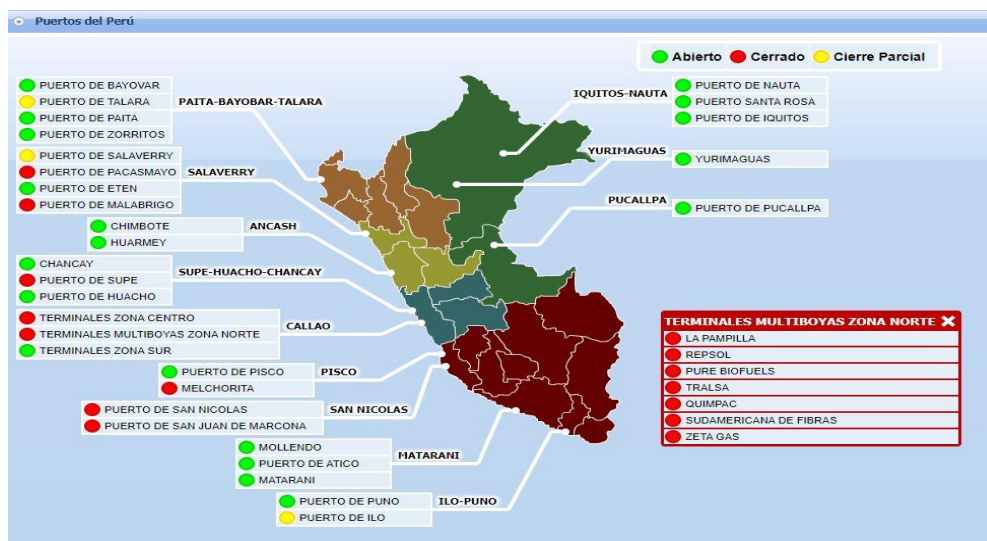
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

Actualmente Perú cuenta con 99 instalaciones portuarias, de las cuales 58 instalaciones portuarias son Terminales Portuarios y 41 instalaciones portuarias son Embarcaderos. Según la titularidad, se contó con 50 instalaciones públicas y 49 instalaciones privadas. Los 8 puertos públicos concesionados son Callao, Paita, Paracas, Matarani, Salaverry, General San Martín y Yurimaguas (fluvial). Por su parte, la concesión del puerto del Callao está constituida por el Terminal Muelle Norte, Terminal de Contenedores Muelle Sur y una

Faja Transportadora de Minerales (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, 2020).

Existen 12 puertos en el Perú que atienden a exportadores e importadores, permitiendo el intercambio de productos tanto a nivel nacional como internacional.

Figura5: Puertos del Perú



Fuente: <https://eredenaves.apn.gob.pe/apn/inforedenaves.jsp>

Así mismo se para lo cual se ha determinado como puerto principal para nuestra distribución al puerto:

TERMINAL DE EMBARQUE DE CONCENTRADOS DE MINERALES – CALLAO

Entidad Prestadora: Transportadora Callao S.A.

Plazo: 20 años

Modalidad: Autosostenible

En el caso del trabajo de suficiencia exportaremos a china, y este país cuenta con 05 puertos y son los siguientes:

Figura 6: Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales – Callao



Fuente: <https://eredenaves.apn.gob.pe/apn/inforedenaves.jsp>

Aquí también se incluye la red amazónica fluvial, que está conformada por algo más de 14 mil km, y aunque solo 6 mil km son navegables, esto ha permitido un crecimiento del comercio a través del transporte fluvial. La red hidro viaria peruana está conformada por los principales ríos de la cuenca del Amazonas. Los principales muelles y puertos ubicados aquí son, TP Yurimaguas, TP Iquitos, Muelle Puerto Maldonado y Muelle Flotante Pucallpa, y la principal ruta de comercio fluvial se lleva a cabo entre las localidades de Iquitos – Yurimaguas e Iquitos – Pucallpa.

El primer puerto del país en función de movimiento de contenedores lo ocupa el Callao (86.4%), y después de este, muy de lejos, se encuentran los puertos de Paita (11.3%) e Ilo (1%). Estos dos últimos puertos presentan una mayor importancia que la que se expresaba en el caso aeroportuario, aunque de igual manera, se sigue presentando una aglomeración considerable en el puerto del Callao. Este efecto se acentúa en las exportaciones (Autoridad Portuaria Nacional, 2020).

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

En este caso el transporte va a representar una buena contribución y fundamental favoreciendo el crecimiento económico a través de una función facilitadora del intercambio que va existir entre bienes de distintas localizaciones geográficas lo que va a permitir dar un mayor alcance en los mercados y favorecer la explotación de las diversas economías a diversas escalas que contribuye a su vez a la eficiencia en cuanto a los costes de las empresas.

Los puertos marítimos corresponden con la presencia de una serie de circunstancias concernientes con la infraestructura y la superestructura portuaria, que acceden a efectuar las operaciones de tráfico marítimo, así como la relación con las importantes redes de transporte, con rapidez, seguridad y eficacia.

La infraestructura vial está vinculada con el nivel de acción económica causada en los territorios. A mayor actividad, mayores arcos, no solo de individuos sino también de mercancías. La organización empresarial del sistema portuario español permanece conformada por 27 Autoridades Portuarias transformadas en componentes de gestión, a pesar de que pueden poseer bajo su auxilio uno o más puertos. Esto es así porque la ley les asigna la potestad de gestionar cada puerto o conjunto de puertos (Abascal, 2019)

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.

El sistema portuario español es un sistema diverso en el que la concentración del comercio marítimo se ejecuta de forma heterogénea. La categoría de concentración de un procedimiento portuario es concerniente con su grado de especialidad, ya que la

especialización es un componente determinante a la hora de detallar el tipo de carga y el rigor del tráfico de un sistema portuario. (Fernández, 2015)

Se mencionan según (Sectormaritimo, 2021) los principales puertos con mayor tráfico portuario:

1. **PUERTO BAHÍA DE ALGECIRAS:** Algeciras es uno de los puertos más grandes en España. También es el cuarto puerto del Mediterráneo con mayor volumen de mercancías trasladadas. Este puerto andaluz es el núcleo de la mercantilización de petróleo, agricultura, pesca y tabaco. Las tres superficies en las que el puerto de Algeciras rivaliza con la mayoría de grandes puertos de Europa son en la mercancía, el transbordo y los contenedores. Conjuntamente, cuenta con subestructuras para servicios de embarcación de transbordo rodeado, manipulación de combustible, cruceros y unidades pesqueras
2. **PUERTO DE VALENCIA:** El segundo puerto con más volumen de mercancías de Europa. Valencia canaliza tráfico de habitualmente de diversos tipos de mercancía de todas las secciones de la economía. Este puerto está situado a lo largo de los 5.000km de costa con los que el país cuenta. Entre sus primordiales clientes matizan los sectores: textil, madera, calzado, agroganadero y alimentario (cereales y harinas, licores y bebidas, frutas, conservas, etc.), potente (combustible, carbones, gasolina, etc.), químico, vehículo

(Fiat, Ford, Land Rover, Toyota, etc.), de la construcción (cemento y hormigón, ladrillos, mármol, etc.), maquinaria, etc.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino.

El Sistema de control de las importaciones (ICS), tiene como propósito la administración de los dogmas de operación de las mercancías en la zona aduanero de España. Las mercancías son analizadas en los contenedores y la información escaneada ingresa a los agentes de descarga al instante.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.

Tiene que cumplir con el régimen de la ley de permisos para la importación y exportación, ya que tiene el cargo y la responsabilidad de velar por los permisos, certificaciones, reglamentos, prohibiciones y licencias que tramitan los importadores y exportadores alemanes para sus actividades de comercio exterior.

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

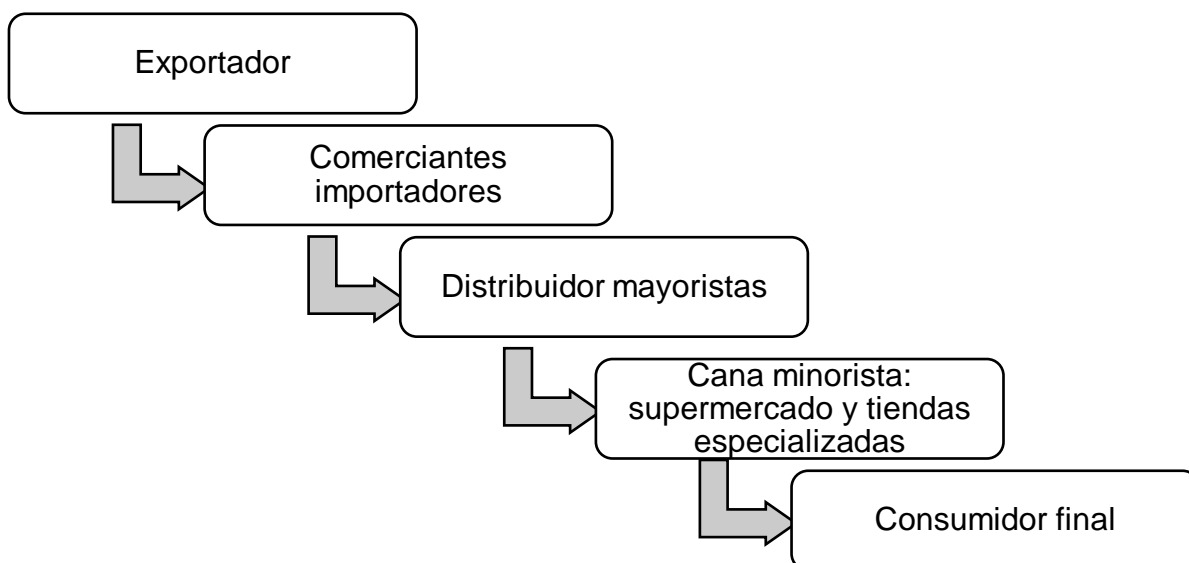
PROVEEDORES	Dirección	Teléfono	Productos	Sitio Web
Natural Grocers	4116 N College Ave Fayetteville, AR 72703	<u>(479) 443-4600</u>	Frutas y verduras ecológicas	naturalgrocers.com
Nature Market	C. Nueva Inglaterra 118, Lomas de Cortes, 62240 Cuernavaca, Mor., México	<u>777 443 2267</u>	Frutas, verduras, pasta, productos congelados cereales	etsy.com
Trader's Joe	1315 South Caraway Rd Jonesboro, AR 72401	<u>(870) 934-1305</u>	Frutas, cereales y vegetales	traderjoes.com

12. DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Para poder ingresar y comercializar en el mercado europeo que en este caso es el país de España se realizará a través de un intermediario y en este caso se recurrirá a los importadores mayoristas que son especializados en productos naturales y orgánicos para que finalmente pueda llegar a todas las tiendas especializadas y los supermercados que tenemos como objetivo y posteriormente al consumidor final en esta ocasión la comercialización culmina al contactarse con el intermediario.

Figura 7
Mapeo de secuencia



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

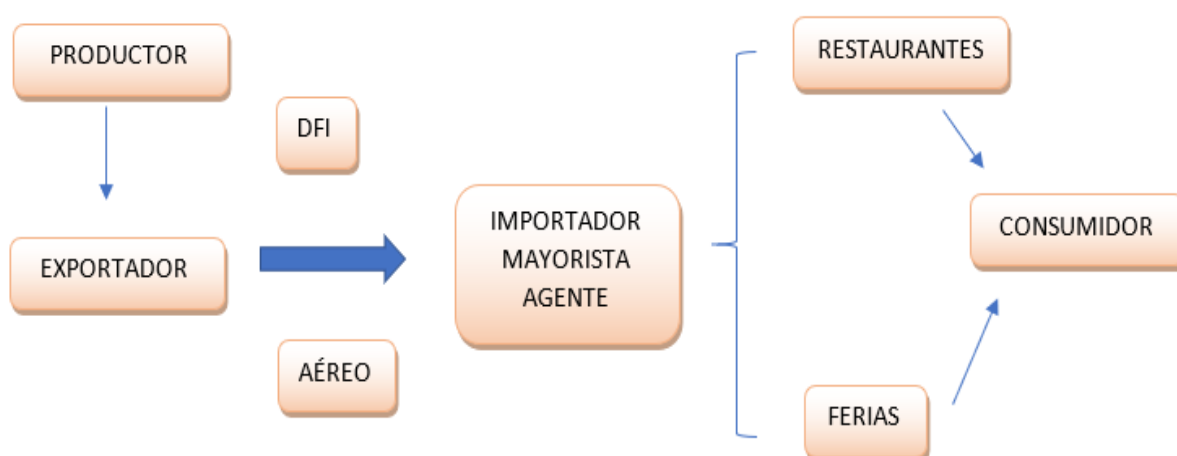
La harina de plátano se puede comercializar en diversas cadenas minoristas o mayoristas tal como se puede apreciar en la tabla número 17 la venta de productos saludables se hace principalmente en las tiendas minoristas en la cual tiene una participación del 92% por ello al ser un producto natural y considerado como un súper alimento será distribuido mediante canales diversos hacia los supermercados y tiendas especializadas en productos saludables y naturales.

Tabla 24
Distribución

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Tiendas minoristas	92.5	92.4	92.3	92.3	92.2	92.2
Non-Store Retailing	7.5	7.6	7.7	7.7	7.8	7.8
Total	100	100	100	100	100	100

La mayoría de este tipo de productos son obtenidos a través de empresas que venden sus productos de manera web online o también a través de supermercados y tiendas especializadas. Si tomamos como referencia los supermercados que tienen secciones con productos ecológicos, estos son: Bio company, Basic, Denny's Biomarkt, Reformhaus, Naturland y Veganz (Prochile, 2015).

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



12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación.

El aumento de pedido internacional de harina de plátano y entre otras harinas se ha visto desarrollado en las empresas mundiales siendo España consumidor de la harina de plátano, en vista de que la población posee reciente pensamiento acerca de una vida saludable.

a) FOB. Fob Franco a Bordo: Representa que el exportador ejecuta la entrega cuando la mercancía aventaja la borda del buque en el puerto de ingreso acordado. Es decir que el consumidor debe sobrellevar todos los precios y conflictos de pérdida o daño de la mercancía a partir del punto establecido.

b) Incoterms Utilizado: El incoterm es empleado para el envío marítimo del producto de harina de plátano hacia el mercado de España.

12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución.

Las perspectivas deseadas con el mercado de España, es alcanzar que el producto tenga una amplia aceptación por los clientes de nuestro consumidor local para consecutivamente afianzar como una marca competitiva e integra, ser consistente en el mercado y extender nuestra venta de harina de plátano, Además se espera una mejor eficacia en los terminales portuarios con respecto a los costos y tiempos.

12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización.

Las tendencias actuales para consolidar la exportación de harina de plátano según la población de España y su forma de pensar sobre una vida saludable, por este motivo los consumidores optan por productos más ecológicos y saludables para su costumbre nutricional dentro de ello se encuentran la harina de plátano que contiene nutrientes saludables que aporten vitaminas necesarias al cuerpo.

Los márgenes de comercialización permiten al consumidor final que logre disponer de los productos en su aspecto, lugar y tiempo adecuado, adicionalmente de la ejecución de todas las innovaciones y funcionamiento relacionado con el flujo de un producto desde el lugar de producción originario hasta el consumidor final.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

INVERSIONES DEL PROYECTO

El cuadro de inversiones se puede observar a continuación:

CUADRO FINAL DE INVERSIONES	
Remodelación e instalaciones	4.046
Inversión en Capital de Trabajo	20.819
Inversión en Máquinas y Equipos	74.996
Mobiliario	6.433
Comercialización	17.000
Imprevistos	1.500
TOTAL, DE INVERSIONES	S/. 124.794

DETALLE	UNIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Bandeja de agua	1	3500	3500
Escurreidor	1	4203	4203
Peladora	1	29928	29928
Cortadora	1	4176	4176
Deshidratadora	1	20880	20880
Moledora	1	30485	30485
Tamizadora	1	10440	10440
Pesado y envasado	1	3473	3473
TOTAL			107085

VEHICULOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Grúas hornilleros	1	87000	87000
Contenedores pequeños	1	1000	1000
Camión	1	598977	598977
Total			686977

COSTO UNITARIO VARIABLE

	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MATERIA PRIMA				
PLÁTANO	PENGA	15	34	510
COSTOS INDIRECTOS	0			
PAPEL KRAFT	COSTAL	5	1.7	8.5
AGUA	METRO CÚBICO	0.5	2.9	1.45
GAS	Pie cúbico	5.86	0.02	0.1172
ELECTRICIDAD	Kilovatio/Hora	2.2	0.6	1.32
GASOLINA	Litro	2.12	3.74	7.9288
			Total, Lote de 5 Quintales	529
			Costo Unitario	106

FLUJO EN CAJA

DETALLE	1	2	3
	Utilidad neta	250322.3552	349872.42820
Despreciaciones	165930.725	165930.725	165392.261
Amortización activo fijo	493	493	493
Interés	70167.98718	70167.98718	70167.98718
Valor residual			747753.275
Capital de trabajo			52780
Flujo neto	486.914.07		1880355.45
Flujo de actualización	0.87	0.68	0.5
Flujo neto actual	423403.5368	596775.0087	1635091.696

14. VALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

Valuación Económica y Financiera.										CUADRO SUNAT - PORCENTAJES DE DEPRECIACION LEGALES	
ACTIVO	CARACTERISTICAS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IGV)	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA	PORCENTAJE DEPRECIAC. (Tabla SUNAT)	DEPRECIAC. ANUAL (% Dep. x Valor)	DEPRECIAC. ACUM. (Dep. Anual x Años Proy.)	Bienes	Porcentaje anual de depreciación hasta un máximo de:
EQUIPOS DE PLANTA										1. Ganado de trabajo y reproducción, redes de pesca.	25%
Tamizadora	Modelo IT52 Scale:	01	S/ 10,440.00	S/ 10,440.00	S/ 1,879.20	S/ 12,319.20	10%	S/ 1,044.00	S/ 3,132.00	2. Vehículos de transporte terrestre (con excepción de los ferrocarriles), hornos en general.	20%
Moledora	Modelo ATL SCALE	01	S/ 30,485.00	S/ 30,485.00	S/ 5,487.30	S/ 35,972.30	10%	S/ 3,048.50	S/ 9,145.50	3. Maquinaria y equipo utilizado por actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipo de oficina.	20%
Deshidratadora	Fisher Agro	01	S/ 20,880.00	S/ 20,880.00	S/ 3,758.40	S/ 24,638.40	10%	S/ 2,088.00	S/ 6,264.00	4. Equipos de procesamiento de datos.	25%
Tanques Industriales	Farplast	02	S/ 1,300.00	S/ 2,600.00	S/ 468.00	S/ 3,068.00	110%	S/ 2,860.00	S/ 8,580.00	5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.91.	10%
Mezcladora	crisol	02	S/ 15,700.00	S/ 31,400.00	S/ 5,652.00	S/ 37,052.00	210%	S/ 65,940.00	S/ 197,820.00	6. Otros bienes del activo fijo.	10%
Escurreidor	cosmo	01	S/ 4,203.00	S/ 4,203.00	S/ 756.54	S/ 4,959.54	310%	S/ 13,029.30	S/ 39,087.90		
Bandeja de agua	GLOB 345	01	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00	S/ 630.00	S/ 4,130.00	10%	S/ 350.00	S/ 1,050.00		
Balanza	Henkel	01	S/ 3,800.00	S/ 3,800.00	S/ 684.00	S/ 4,484.00	10%	S/ 380.00	S/ 1,140.00		
Empaquetadora	Big Packer	01	S/ 6,500.00	S/ 6,500.00	S/ 1,170.00	S/ 7,670.00	10%	S/ 650.00	S/ 1,950.00		
TOTAL EQUIPO				S/ 113,808.00	S/ 20,485.44	S/ 134,293.44	10%	S/ 11,380.80	S/ 34,142.40		
MUEBLES											
MESA DE TRABAJO	S/M	05	S/ 1,000.00	S/ 5,000.00	S/ 900.00	S/ 5,900.00	10%	S/ 500.00	S/ 1,500.00		
SILLAS	S/M	08	S/ 250.00	S/ 2,000.00	S/ 360.00	S/ 2,360.00	10%	S/ 200.00	S/ 600.00		
ANAQUELES DE TRABAJO	S/M	08	S/ 500.00	S/ 4,000.00	S/ 720.00	S/ 4,720.00	10%	S/ 400.00	S/ 1,200.00		
ESCRITORIOS	S/M	04	S/ 500.00	S/ 2,000.00	S/ 360.00	S/ 2,360.00	10%	S/ 200.00	S/ 600.00		
ESTANTES	S/M	12	S/ 500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00	10%	S/ 600.00	S/ 1,800.00		
TOTAL MUEBLES				S/ 19,000.00	S/ 3,420.00	S/ 22,420.00	10%	S/ 1,900.00	S/ 5,700.00		

Las proyecciones de ventas son las siguientes:

Año 1 - 25 toneladas	Año 2 – 27 toneladas	Año 3 – 30 toneladas
----------------------	----------------------	----------------------

25 TONELADAS EQUIVALEN A 50,000 UNIDADES EXPORTADAS (CADA UNIDAD O BOLSA DE EXPORTACION PESA ENTRE 200 gr a 500 gr. ENTONCES NOSOTROS DEBEMOS DE CONVERTIR TODO A LA MISMA UNIDAD DE MEDIDA

PRESUPUESTO DE VENTAS

DETALLE	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	MES 05	MES 06	MES 07	MES 08	MES 09	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CANT. UNIDADES	4,000	5,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	5,000	S/. 50,000.00
VALOR VTA UNIT.	S/. 21.20	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 22.40	S/. 267.60
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. -
VALOR VTA TOTAL	S/. 84,800.00	S/. 112,000.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 89,600.00	S/. 112,000.00	S/. 1,115,200.00
IGV	S/. 15,264.00	S/. 20,160.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 16,128.00	S/. 20,160.00	S/. 200,736.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 100,064.00	S/. 132,160.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 105,728.00	S/. 132,160.00	S/. 1,315,936.00
VENTA AL CONTADO	S/. 80,051.20	S/. 105,728.00	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 84,582.40	S/. 105,728.00	S/. 1,052,748.80
VENTA AL CREDITO	S/. 20,012.80	S/. 26,432.00	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 21,145.60	S/. 26,432.00	S/. 263,187.20

PRESUPUESTO DE VENTAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	50,000	54,000	60,000	164,000
VALOR VTA UNIT.	S/. 21.20	S/. 22.40	S/. 23.50	
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00
VALOR VTA TOTAL	S/. 1,060,000.00	S/. 1,209,600.00	S/. 1,415,000.00	S/. 3,684,600.00
IGV	S/. 190,800.00	S/. 217,728.00	S/. 254,700.00	S/. 663,228.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 1,250,800.00	S/. 1,427,328.00	S/. 1,669,700.00	S/. 4,347,828.00
VENTA AL CONTADO	S/. 1,000,640.00	S/. 1,141,862.40	S/. 1,335,760.00	
VENTA AL CREDITO	S/. 250,160.00	S/. 285,465.60	S/. 333,940.00	

CRECIMIENTO EN BASE A INDICADORES MACROECONOMICOS (DATOS DEL INEI, MEF, COMERCIO EXTERIOR, PROMPERU, ADUANAS, OTROS)



PRESUPUESTO DE INVERSIONES						
DETALLE	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA	PORCENTAJE DEPRECIAC.	DEPRECIAC. ANUAL	DEPRECIAC. ACUM.
EQUIPOS DE PLANTA	S/. 113,808.00	S/. 20,485.44	S/. 134,293.44	10%	S/. 11,380.80	S/. 34,142.40
MUEBLES	S/. 19,000.00	S/. 3,420.00	S/. 22,420.00	10%	S/. 1,900.00	S/. 5,700.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00	0%	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL	S/. 162,808.00	S/. 23,905.44	S/. 186,713.44		S/. 13,280.80	S/. 39,842.40
PRESUPUESTO DE VENTAS						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL		
CANT. UNIDADES	60,000	64,000	68,000	192,000		
VALOR VTA UNIT.	S/. 21.20	S/. 22.40	S/. 23.50			
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00		
VALOR VTA TOTAL	S/. 1,272,000.00	S/. 1,433,600.00	S/. 1,603,000.00	S/. 4,308,600.00		
IGV	S/. 228,960.00	S/. 258,048.00	S/. 288,540.00	S/. 775,548.00		
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 1,500,960.00	S/. 1,691,648.00	S/. 1,891,540.00	S/. 5,084,148.00		
VENTA AL CONTADO	S/. 1,200,768.00	S/. 1,353,318.40	S/. 1,513,232.00			
VENTA AL CREDITO	S/. 300,192.00	S/. 338,329.60	S/. 378,308.00			

CUADRO DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO BANCARIO				
AÑO	CAPITAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
AÑO 1	S/.30,000.00	S/.4,500.00	S/.7,500.00	S/.12,000.00
AÑO 2	S/.22,500.00	S/.3,375.00	S/.7,500.00	S/.10,875.00
AÑO 3	S/.15,000.00	S/.2,250.00	S/.7,500.00	S/.9,750.00
AÑO 4	S/.7,500.00	S/.1,125.00	S/.7,500.00	S/.8,625.00
TOTAL		S/.11,250.00	S/.30,000.00	S/.41,250.00
PRESUPUESTO DE LIQUIDACION DEL IGV				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IGV Ingresos	S/.0.00	S/.228,960.00	S/.258,048.00	S/.288,540.00
IGV Egresos	-S/.23,905.44	-S/.15,598.80	-S/.16,426.80	-S/.17,254.80
Liquidación IGV	-S/.23,905.44	S/.213,361.20	S/.241,621.20	S/.271,285.20
Crédito Fiscal	S/.0.00	-S/.23,905.44	S/.0.00	S/.0.00
Crédito Acumulado	-S/.23,905.44	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
Neto a Pagar	S/.0.00	S/.189,455.76	S/.241,621.20	S/.271,285.20
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	S/.1,272,000.00	S/.1,433,600.00	S/.1,603,000.00	S/.4,308,600.00
(-) COSTO DE VENTAS	-S/.109,000.00	-S/.115,600.00	-S/.122,200.00	-S/.346,800.00
= UTILIDAD BRUTA	S/.1,163,000.00	S/.1,318,000.00	S/.1,480,800.00	S/.3,961,800.00
(-) GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/.14,160.00	-S/.14,160.00	-S/.14,160.00	-S/.42,480.00
GASTOS DE VENTAS	-S/.67,100.00	-S/.75,180.00	-S/.83,650.00	-S/.225,930.00
DEPRECIACION Y AMORT.	-S/.13,280.80	-S/.13,280.80	-S/.13,280.80	-S/.39,842.40
= UTILIDAD OPERATIVA	S/.1,068,459.20	S/.1,215,379.20	S/.1,369,709.20	S/.3,653,547.60
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/.4,500.00	-S/.3,375.00	-S/.2,250.00	-S/.10,125.00
= Utilidad antes de I.R.	S/.1,063,959.20	S/.1,212,004.20	S/.1,367,459.20	S/.3,643,422.60
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-S/.313,867.96	-S/.357,541.24	-S/.403,400.46	-S/.1,074,809.67
= UTILIDAD NETA	S/.750,091.24	S/.854,462.96	S/.964,058.74	S/.2,568,612.93

BALANCE GENERAL PROYECTADO - AÑO 3			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		IMPUESTOS POR PAGAR	-
EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	2,231,552.77	PRESTAMO POR PAGAR	S/.7,500.00
CAPITAL DE TRABAJO	30,000.00	TOTAL PASIVO	7,500.00
CUENTAS POR COBRAR	S/. 378,308.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,639,860.77	PATRIMONIO	
ACTIVO NO CORRIENTE		CAPITAL	156,713.44
ACTIVO FIJO	S/.113,808.00	RESULTADO ACUMULADO	S/.2,568,612.93
(-) DEPREC.ACUM	-S/.34,142.40		
INTANGIBLES	S/.19,000.00	TOTAL PATRIMONIO	2,725,326.37
(-) AMORTIZAC.ACUM.	-S/.5,700.00		
TOTAL ACTIVO NO CORR.	S/.92,965.60	TOTAL PASIVO Y PATRIM.	2,732,826.37
TOTAL ACTIVO	2,732,826.37		
COK	20.00%		
VAN FINANCIERO	1,351,962.26		
TIR FINANCIERO	351.37%		
TASA DE INTERES	15.00%		
WACC	18.49%		
VAN ECONOMICO	1,386,390.09		
TIR ECONOMICO	304.38%		

CONCLUSIONES

El principal productor de harina de platano es Perú, representando más del 85% de la producción mundial de harina de platano.

Asimismo, se concluye que el presente proyecto tiene como base información real e importante para la exportación de harina de platanola además cuenta con la ficha técnica del producto a exportar, con el flujograma de los procesos de la producción y el aprovisionamiento en el caso de los proveedores potenciales.

Se tiene como objetivo exportar la harina de platano para la cual se procedió a realizar las estrategias de almacenamiento, rotulado, etiquetado, empaque y embalaje del producto a exportar.

Asimismo, teniendo en cuenta los procedimientos anteriormente descritos en el párrafo anterior se determinó el proceso de unitarización en los pallets adecuando los empaques correctamente. Así como también se seleccionó el contenedor que se adapte a la harina de platano cumpliendo con los estándares para el proceso de la contenedorización de los pallets ya unitarizados determinando el tiempo y costos.

Posteriormente se procedió a cotizar el transporte interno e internacional y como también se determinó la aseguradora y la empresa encargada de la póliza de seguros y los terminales de almacenamiento.

Finalmente se determinaron los puertos de origen y de destino para lo cual se realizó un mapeo de la secuencia de exportación, identificando y describiendo las perspectivas y tenencias actuales.

BIBLIOGRAFIA

- Daniel José. (1996). *El camino fácil a internet* (McGraw-Hill (ed.)).
- Sajid Abad. (2017). *Comercio Electrónico*.
- Balado, E. S. (2005). *a Nueva Era del El Comercio Electrónico, Las Tic's Al Servicio De La Gestión Empresarial. .*
- Sampieri, H. (1999). *Metodología de la Investigación*.
- Díez de Castro, E. (1999). *Distribución comercial* (M. -Hill (ed.)).
- Sánchez, D. A. G. G. & T. (2001). *La logística y el comercio electrónico* (McGraw - Hill (ed.)).
- Bowersox, D. C. (2002). *Administración y Logística en la cadena de suministros* (McGraw Hill (ed.)).
- Mauleon, M. (2003). *Sistemas de almacenaje y picking* (E. D. de Santos (ed.)).
- ANDIA VALENCIA, W. (2005). *Proyectos de inversión. Guía para su formulación y evaluación estratégica*.
- BACA URBINA. Gabriel. (2006). *Evaluación de proyectos*.
- FONTAINE, E. (2000). *Evaluación Social de Proyectos*. Alfaomega Editores.
- CÁRDENAS, F. (2016). *Estudio del Mercado de la Cadena de Plátano*.
- GUEVARA, H. (2018). *Diagnóstico de la situación económica de Bagua Grande. Amazonas: Publicación de Informes del Gobierno Regional de Amazonas*.
- GUZMÁN, P. (2014). *Estudio experimental de la elaboración de puré de banano orgánico de la región Piura*.
- Moscol, R. y Navarro, E. (2018). *Diseño de una línea de producción de fideos de harina de plátano*.
- QUISPE RAMOS, R. (2007). *Formulación, Evaluación, Ejecución y Administración de Proyectos de Inversión*.
- Taipe Morvelí, L. F. (2016). *Exportación de harina de plátano por la empresa Bananosquilla SAC de la Provincia de la convención Región Cusco al mercado de Estados Unidos de Norte América-Estado de La Florida ciudad de Miami*.