



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**EXPORTACIÓN DE PLÁTANO VAR. BELLACO –  
HARTON, A LOS ÁNGELES, CA – USA, VÍA PUERTO  
CALLAO**

**PRESENTADO POR  
LIZETH JULIANA BERNUY CUEVA**

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

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**EXPORTACIÓN DE PLÁTANO VAR. BELLACO – HARTON, A LOS  
ÁNGELES, CA – USA, VÍA PUERTO CALLAO.**

**Presentado por:**

**Bachiller: Lizeth Juliana Bernuy Cueva**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Lima - Perú**

**2020**

**DEDICATORIA**

A mis padres, por su ejemplo e incondicional apoyo,  
y a mis abuelos, quienes siempre estuvieron conmigo.

## INDICE

DEDICATORIA .....	2
RESUMEN EJECUTIVO .....	8
CAPITULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN.....	10
CAPITULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....	11
2.1. Nombre o razón social: .....	11
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....	11
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial: Lurigancho-Chosica.....	11
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha: .....	12
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características. ....	12
2.6. Estructura Orgánica: .....	13
2.7. Cuadro de asignación de personal. ....	14
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	14
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI .....	15
2.10. Requisitos y Trámites Municipales:.....	16
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades .....	17
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	18
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	18
2.14. Modalidades de Contratos Laborales. ....	19
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas. ....	19
CAPITULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL DE EXPORTACION .....	20
3.1. Descripción del producto: .....	20
3.1.1 Clasificación arancelaria. ....	21
3.1.2 Propuesta de valor:.....	22
3.1.3 Ficha técnica comercial:.....	23
3.2. Investigación del Mercado de Objetivo. ....	24
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo. ....	25
3.2.2 Tendencias de consumo: .....	27
3.3. Análisis de la oferta y la demanda .....	27
3.3.1 Análisis de la oferta: .....	27
3.3.2 Análisis de la demanda .....	29
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución. ....	31
3.4.1 Estrategias de segmentación:.....	31

3.4.2 Estrategias de posicionamiento: .....	31
3.4.3 Estrategias de distribución: .....	31
3.5. Estrategias de Promoción .....	35
3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	36
<b>CAPITULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....</b>	<b>36</b>
4.1. Envases, empaques y embalajes .....	36
4.2. Diseño del rotulado y marcado .....	37
4.2.1 Diseño del rotulado .....	37
4.2.2 Diseño del marcado .....	38
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga: .....	38
4.4. Cadena de DFI de exportación .....	41
<b>CAPITULO V: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>44</b>
5.1. Fijación de precios .....	44
5.1.1 Costos y precio .....	44
5.1.2 Cotización internacional .....	46
5.2. Contrato de compra venta internacional .....	47
5.3. Elección y aplicación del Incoterm.....	49
5.4. Determinación del medio de pago y cobro.....	50
5.5 y 5.6.- Elección del régimen de exportación y gestión aduanera del comercio internacional .....	50
5.7.- Gestión de las operaciones de exportación: .....	52
5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar: .....	53
<b>CAPITULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>53</b>
6.1 Inversión Fija.....	53
6.1 1 Activos tangibles .....	53
6.1.2 Activos intangibles .....	54
6.2. Capital de Trabajo.....	54
6.3. Inversión Total.....	55
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento.....	55
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	56
6.6. Presupuesto de costos.....	58
6.7. Punto de Equilibrio .....	60
6.8. Tributación de la exportación .....	61
6.9. Presupuesto de ingresos .....	61
6.10 Presupuesto de egresos.....	61
6.11. Flujo de caja proyectado .....	62

6.12. Estado de Ganancias y Pérdidas .....	62
6.14. Evaluación de la Inversión .....	63
6.14.1. Evaluación Económica.....	63
6.14.2. Evaluación Financiera.....	63
6.14.3. Evaluación social.....	64
6.14.4 Impacto ambiental .....	64
6.15. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	64
6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	65
<b>CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>66</b>
7.1. Conclusiones.....	66
7.2. Recomendaciones .....	66
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>68</b>

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Nueva caracterización MYPE 2020 .....	12
Tabla 2: Cuadro de planilla Tropical Peruvian Fruit .....	13
Tabla 3: Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa .....	17
Tabla 4: Clasificación del plátano y banano a nivel mundial .....	20
Tabla 5: Habitantes – EE.UU por estado o territorio 2013.....	24
Tabla 6: Países exportadores de plátanos en el mundo – 2019 - (Partida: 080310) .....	27
Tabla 7: Empresas ecuatorianas exportadores de plátanos – 2019 .....	27
Tabla 8: Países importadores de plátanos en el mundo – 2019 (Partida: 080310) .....	28
Tabla 9: Empresas importadoras de plátanos en EE.UU. (from Ecuador) – 2019 .....	28
Tabla 10: Histórico - Exportaciones Ecuador-USA (2016-2019) .....	32
Tabla 11: Proyección - Exportaciones Ecuador (2020-2024) .....	33
Tabla 12: Importaciones de DOLE en EE.UU. (From Ecuador) .....	33
Tabla 13: Proyección exportaciones Perú-EE.UU.....	33
Tabla 14: Cubicaje en 1x40' Reefer.....	38
Tabla 15: Estacionalidad cultivo de plátanos en Perú .....	39
Tabla 16: Producción plátano y banano - Perú (Ene-Dic.2019).....	39
Tabla 17: Consumo/Oferita – EE. UU-Perú .....	41
Tabla 18: Directorio empresarial de plátanos en Ucayali .....	41
Tabla 19: Costing plantain .....	43
Tabla 20: Costeo detallado plantain Amazónica .....	43
Tabla 21: Contrato de Compra Venta Internacional .....	46
Tabla 22: Costos bancarios por Cobranza Documentaria BCP .....	49
Tabla 23: Activos tangibles - Peruvian Fruits .....	54
Tabla 24: Activos intangibles - Peruvian Fruits .....	54
Tabla 25: Capital de trabajo 3 primeros meses - Peruvian Fruits .....	54
Tabla 26: Inversión y financiamiento .....	55
Tabla 27: Financiamiento Capital de trabajo .....	57
Tabla 28: Financiamiento Activo fijo .....	58
Tabla 29: Costos variables .....	59
Tabla 30: Costos indirectos y gastos fijos: Personal .....	59
Tabla 31: Costos indirectos y gastos fijos: Administrativo, mantenimiento y financieros.....	60
Tabla 32: Punto de equilibrio .....	60
Tabla 33: Pago a cuenta del impuesto a la renta.....	61
Tabla 34: Pago del impuesto a la renta anual .....	61

Tabla 35: Presupuesto de ventas (sin IGV) .....	61
Tabla 36: Presupuesto de cobranza .....	61
Tabla 37: Presupuesto de egreso .....	61
Tabla 38: Flujo de caja proyectado .....	62
Tabla 39: Estado de Ganancias y Pérdidas .....	62
Tabla 40: Comparativo COK .....	65
Tabla 41: Escenarios con desviación estándar .....	65

## RESUMEN EJECUTIVO

El plátano verde (Plantain) es uno de los alimentos básicos y principal fuente de carbohidratos para millones de personas a nivel mundial y viene ganando mercado como uno de los principales recursos naturales de exportación en Sudamérica, dada la gran demanda y crecimiento que presenta a nivel nacional y mundial, sin embargo, la misma está concentrada en solo una de sus variedades (Seda – Carvendish Valery).

La idea de negocio de este proyecto es la Exportación del plátano Var. Bellaco-Harton (Musa paradisiaca Var. Harton) de Aguaytía, región Ucayali, variedad que alcanzó apenas el 0.03% del total exportaciones de plátanos del Perú, según la FAO (2014). El valor agregado son las recetas de platillos, postres y bebidas peruanas preparados con este producto, que irán marcadas con CO2 en la cascara del plátano, de esta forma se busca incentivar el consumo de esta variedad en el mercado estadounidense, promoviendo a su vez la comida peruana, la conservación del medioambiente y el trabajo en la región Ucayali.

El punto de entrada al mercado americano será Los Angeles-California, al ser una de las ciudades de mayor concentración demográfica y cuyo puerto tiene próxima conexión con el puerto del Callao por su ubicación en la costa oeste. Se buscarán ampliar el mercado y la cartera de clientes a través de brokers. El precio ofertado será bajo el incoterm FOB, Callao.

Actualmente el principal importador es EE.UU. con el 32% del consumo mundial, equivalente a 1,365x40' y el principal exportador es Ecuador con el 24% de participación mundial.

El Perú, con solo una de las 4 principales regiones productoras de esta variedad, Ucayali, puede ofertar el 75% del consumo americano, equivalente a 1,028x40' mes. La provincia de Padre Abad en esta región, posee una oferta exportable que representa el 33% del consumo americano, equivalente a 456x40' mes.

El presente proyecto estima empezar con la exportación de 10x40' mensuales el primer año con un crecimiento del 50% a lo largo del ejercicio, concluyendo con la exportación de 51x40' mes el último año, 5% de la capacidad productiva de la región Ucayali. Esto debido a la ardua labor que tomará la certificación en BPA de las asociaciones productoras.

La rentabilidad ofrecida desde el tercer año es el 17% después de impuestos y utilidades. La TIR económica y financiera es del 130% y 142% y el VAN 1,465,920 y 1,433,361 respectivamente, lo cual refleja la alta rentabilidad del proyecto, aun cuando se empieza con cantidades mínimas del consumo mundial actual, razón por la cual creemos que el negocio tendrá éxito.

## CAPITULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

<p><b>1) Propuesta de Valor</b></p> <p>Producto nutritivo, con ideas de preparación alternativas para su consumo</p>	<p><b>2) Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportación</li> <li>- Participación en ferias</li> </ul>	<p><b>3) Socios Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores de MP de Ucayali</li> <li>- Proveedores de cajas/empaque</li> <li>- Proveedores servicios: Agencia de aduana</li> <li>- Entidades financieras: bancos</li> </ul>	<p><b>4) Relación con clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en eventos, ferias</li> <li>- Descuento por volumen</li> <li>- Publicidad gratis</li> </ul>	<p><b>5) Segmentos de Mercado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Población en general</li> <li>- Consumo masivo</li> </ul>
<p><b>6) Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Materia prima: plátano</li> <li>- Activos fijos: infraestructura, mobiliario</li> <li>- Personal</li> </ul>	<p><b>7) Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brokers</li> <li>- Página web</li> <li>- Ferias</li> </ul>			
<p><b>8) Estructura de costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos Variables: MP, comercialización, export.</li> <li>- Costos fijos: personal, administrativo, mantenimiento y financiero</li> </ul>		<p><b>9) Flujo de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta directa y a través de intermediarios</li> <li>- Adelantos</li> <li>- Préstamo bancario</li> </ul>		

## CAPITULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social:

Denominación comercial: AMAZONIKA

Peruvian Tropical Fruits SA.

### 2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

Según la SUNAT (2020) La Clasificación Industrial Internacional Uniforme es una clasificación que abarca a todas las actividades económicas... que producen bienes y servicios. Recientemente el INEI ha establecido oficialmente la adopción de la nueva revisión de todas las actividades económicas: CIIU Revisión 4 (s.f).

La actividad económica de nuestra empresa es principalmente la comercialización internacional del plátano bellaco Var. Harton por lo que nuestro CIIU sería el siguiente:

4630 - VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.

### 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial: Lurigancho-Chosica

*Ubicación:* Se han considerado los siguientes factores para su determinación:

- Extensión: Zona de terrenos/locales amplios. Se determinó 400 m<sup>2</sup> (oficina, CD, almacén)
- Precio: Es una de las zonas con menor costo por m<sup>2</sup>
- Topografía: Zona de bajo riesgo ante desastres naturales.
- Accesibilidad: Es una zona accesible, con salida a la carretera Central y Ramiro Priale
- Molestia a terceros: Zona de locales industriales y pocos moradores.

*Factibilidad Municipal y Sectorial:* Estaremos ubicados en una zona industrial por lo que no tendremos impedimentos respecto al funcionamiento de nuestro Centro de distribución.

#### 2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha:

Los principios corporativos son el conjunto de valores, creencias, normas, que regulan la vida de una organización. Constituyen la norma de vida corporativa y el soporte de la cultura organizacional.

Principios corporativos de Peruvian Tropical Fruits serán: Integridad, honestidad, compromiso, comunicación, lealtad y transparencia.

Objetivo general: Lograr el posicionamiento en el mercado internacional como el principal proveedor de plátano bellaco-hartón de la región y principal proveedor del mercado americano, en los próximos 3 años.

#### 2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.

La Micro y Pequeña Empresa – MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3° categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Comprende a cualquier forma asociativa o societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias. Tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La Ley excluya a las MYPE que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las asociaciones, fundaciones y comité. Base Legal: Ley artículo 4 y 3DCF; Reglamento artículo. 5 y glosario; Código Civil.

Tabla 1: Nueva caracterización MYPE 2020

	Trabajadores (promedio al año)	Ventas anuales (NRUS, RER, RG) UIT 2020 S/4,300
<b>Microempresas</b>	De 1 hasta 10	Hasta el monto máximo 150 UIT (S/. 645,000)
<b>Pequeñas Empresas</b>	De 1 hasta 100	Hasta el monto máximo 1700 UIT (S/. 7,310,000)

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

## 2.6. Estructura Orgánica:

Toda organización debe contar con una estructura orgánica que muestre la distribución del personal dentro de la organización según jerarquía y funciones. En ese sentido a continuación detallamos nuestro organigrama que incluye a los 14 trabajadores en planilla, con quienes se dará inicio a las actividades:

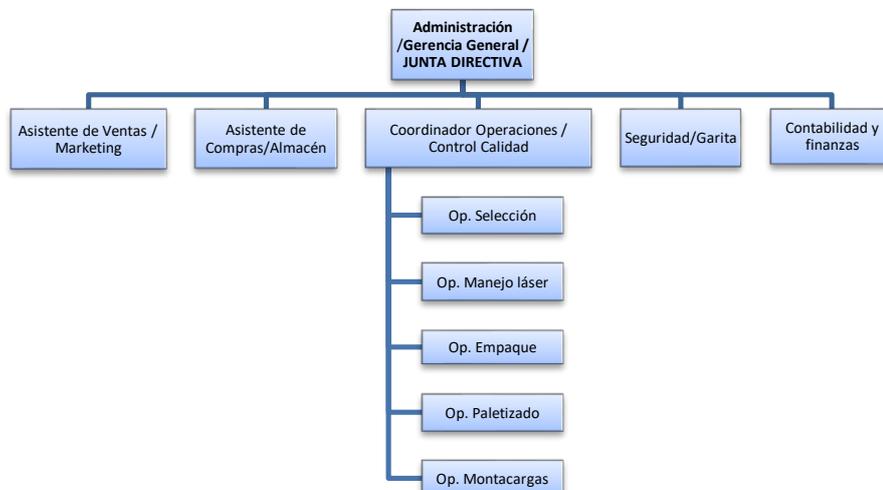


Figura 1: Estructura orgánica

Fuente: Elaboración propia.

## 2.7. Cuadro de asignación de personal.

A continuación, se muestra el cuadro de asignación de personal – Planilla bajo las siguientes condiciones:

- 14 trabajadores contratados bajo contrato “por inicio de actividad”
- Horario de trabajo: L-V de 8-6 pm.
- La AFP/ONP se descuentan del salario y deposita directamente a la entidad.
- La gratificación y CTS se ha prorrateado como un pago mensual.
- El siguiente cuadro muestra el desembolso total mensual por concepto de planilla.

Tabla 2: Cuadro de planilla Tropical Peruvian Fruit

PLANILLA

T/C 3.5

Cant.	Personal	Salario	PAGO EMPRESA (PEN)					TOTAL MES	
			EsSalud 9%	Vidaley 1%	Asig. Fam. 10%	CTS	GRATI	(PEN)	(USD)
1	Contador	2500	225	25	93	1630	2843	3588	1025
2	Administrativo Asistente	1500	135	15	0	950	1650	4167	1190
1	Coordinador operaciones	2000	180	20	93	1313	2293	2894	827
2	- Selección	930	83.7	9.3	93	636	1116	2816	805
1	- Manejo de laser	930	83.7	9.3	93	636	1116	1408	402
2	- Empaque	930	83.7	9.3	93	636	1116	2816	805
2	- Paletización enzunchaje	930	83.7	9.3	93	636	1116	2816	805
1	- Manejo montacargas	1500	135	15	93	997	1743	2200	628
1	Seguridad	1500	135	15	93	997	1743	2200	628
1	Limpieza	930	83.7	9.3	93	636	1116	1408	402
<b>TOTAL MES</b>								<b>26,312</b>	<b>7,518</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

Según la normativa nacional, un negocio formal puede laborar bajo dos formas. Registrándose ante SUNAT y cumpliendo lo siguiente:

- a) Como Persona Natural: Inscribirte y sacar RUC.
- b) Como Persona Jurídica: Registrar o constituir tu empresa.

Respecto al tipo de persona jurídica empresarial, en nuestro país existen varias, siendo las principales las siguientes:

Tipo de empresa	Número mínimo y máximo de socios/accionistas	Órganos societarios	Capital (forma en que se aporta y como se divide)	Modelos
Sociedad Anónima	Mínimo 2 y máximo 750	* Junta General de Accionistas * Gerencia * Sub Gerencia * Directorio	Aporte en efectivo o en bienes. Se divide en acciones.	 SA
Sociedad Anónima Cerrada (con directorio)	Mínimo 2 y máximo 20	* Junta General de Accionistas * Gerencia * Sub Gerencia * Directorio	Aporte en efectivo o en bienes. Se divide en acciones.	 SAC con directorio
Sociedad Anónima Cerrada (sin directorio)	Mínimo 2 y máximo 20	* Junta General de Accionistas * Gerencia * Sub Gerencia	Aporte en efectivo o en bienes. Se divide en acciones	 SAC sin directorio
Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Mínimo 2 y máximo 20	* Junta General de Socios * Gerencia * Sub Gerencia	Aporte en efectivo o en bienes. Se divide en aportaciones.	 SRL
Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Máximo 1	* Titular * Gerencia	Aporte en efectivo o en bienes.	 EIRL

*Figura 2: Tipos de personas jurídicas (Empresas)*  
Fuente: SID SUNARP

Nuestra empresa será construida bajo la modalidad Sociedad Anónima (S.A) como Peruvian Tropical Fruits SA. debido al volumen de nuestras exportaciones a futuro.

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

A continuación, se detallan los pasos para el registro de nuestra Marca AMAZONIKA ante INDECOPI:

- Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud.
- Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):
- Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú.
- Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
  - Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).

- Enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: [logos-dsd@indecopi.gob.pe](mailto:logos-dsd@indecopi.gob.pe) (Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles).
- Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen. Para saber las clases a las cuáles pertenecen los productos o servicios a distinguir, se sugiere entrar al buscador PERUANIZADO.
- Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la UIT por una clase solicitada, esto es S/. 534.99. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N° 104-San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

#### 2.10. Requisitos y Trámites Municipales:

El requisito principal solicitado por la municipalidad es la Licencia de funcionamiento, en nuestro caso, nuestra empresa pertenece al Grupo-2: 3.750% de la UIT (S/. 135.00) - valor licencia.

El trámite a seguir en la municipalidad de San Juan de Lurigancho es:

- a. Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, incluye:
  - 1. Número de RUC y DNI del solicitante.
  - 2. Copia simple del DNI del representante legal.
- b. Vigencia de poder de representante legal.
- c. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
- d. Derecho de Trámite.

- e. Copia simple de la autorización sectorial respectiva, cuando se trate de actividades que requieran de ésta para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento.

### 2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

En el Perú existen cuatro regímenes tributarios que tienen sus propias características en función a sus actividades, niveles de ingresos o de compras. Este proyecto buscará registrarse bajo el Régimen MYPE Tributario (**RMT**), dado que los ingresos iniciales serán menores a 1700 UIT, a partir del cuarto año se estima cambiar al Régimen General (RE)

Para obtener el número de RUC se debe acercarse a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente cercano al domicilio fiscal y presentar los siguientes documentos:

- ✓ DNI del Representante Legal
- ✓ Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
- ✓ Carta Poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por fedatario de SUNAT, que lo autorice expresamente a realizar el trámite de inscripción en el RUC.
- ✓ Presentar los siguientes formularios correctamente llenados y firmados por el titular:
  - Formulario 2119: Solicitud de inscripción o comunicación de afectación de tributos.
  - Formulario 2046: Declaración de establecimientos anexos (sólo en caso de requerir establecimiento adicional para sus actividades).
- ✓ Además, para acreditar su representante en el RUC:
  - Formulario 2054: Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo.
  - Formulario 2054-Anexo: Domicilio de los Representantes Legales.

### 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO. El programa se descarga desde [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe), en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL). (PDT Planilla Electrónica - PLAME, Formulario Virtual N° 0601 - Versión 3.7 - Vigente)

### 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Respecto al régimen Laboral especial de la Micro y pequeña empresa MYPE tenemos las siguientes características:

Tabla 3: Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios	Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de <b>10 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>90 días</b> de remuneración)	Indemnización por despido de <b>20 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>120 días</b> de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir <b>2 gratificaciones</b> al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: SUNAT

#### 2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

(Carrillo ,2015, p.12). El contrato laboral es un documento que da inicio a una relación formal entre el empleador y el empleado, existiendo de por medio una remuneración del empleador y subordinación por parte del empleado. En el Perú existen 3 tipos de contratos:

- a) Contrato De Trabajo A Plazo Indeterminado
- b) Contrato De Trabajo A Plazo Fijo
- c) Contratos De Trabajo Sujetos A Modalidad
  - Contratos de naturaleza temporal
    - Por inicio o incremento de actividad
    - Por necesidad de mercado
    - Por reconversión empresarial
  - Contrato de naturaleza accidental
    - Accidental
    - Ocacional
    - De suplencia
  - Contratos para obra o servicio
    - Contratos para obra o servicio específico
    - Contrato se servicio intermitente
    - Contrato de temporada

Nuestra empresa aplicará “Contratos de naturaleza temporal por inicio o incremento de actividad”. Todo el personal ingresará a en planilla desde el primer día.

#### 2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Dada la naturaleza de la constitución de la empresa (SA), la responsabilidad será limitada. En ese sentido todas las obligaciones de la empresa serán asumidas por la misma y no afectará el patrimonio de los accionistas.

Respecto a los contratos comerciales nuestra empresa celebrará principalmente los siguientes contratos a lo largo de su operatividad a fin de garantizar el mejor servicio y precio, buscando siempre generar alianzas que generen beneficios a largo plazo entre ambas partes:

- Contrato de compraventa nacional e internacional: Celebrado entre Peruvian Tropical Fruit y nuestros proveedores nacionales y extranjeros.
- Contrato de alquiler del local: Del lugar donde se desarrollarán todas las operaciones.
- Contratos de servicios: Relacionado a los servicios contratados por terceros para la continuidad de las operaciones.

### **CAPITULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL DE EXPORTACION**

#### 3.1. Descripción del producto:

El plátano verde o plátano bellaco-hartón (*Musa paradisiaca* Var-Harton), es un fruto de la familia de las Musáceas. El plátano verde es de tamaño más grande que la banana, tiene una piel gruesa de color verde o pardusca, cilíndrica con 3 ángulos pronunciados, se consume en diversos estados de madurez y de ello depende su sabor entre otras características. Así, el plátano con cascara verde y vetas negras tiene un sabor salado, su firme y astringente pulpa es de color blanco marfil. En contraste, la cascara del plátano maduro es amarilla con vetas negras, la pulpa es blanda, almidonada, de color amarillo-salmón y con sabor dulce. Es rica en almidones y por lo tanto mucho menos dulce que los bananos ricos en azúcar. Cada plátano lleva grabado (con CO<sub>2</sub>) sobre la cáscara una receta de un platillo o bebida peruana.



Figura 3: Plátano/Plantain  
Fuente: Google

### 3.1.1 Clasificación arancelaria.

La nomenclatura arancelaria que identifica a este producto en el comercio internacional de plátano y banano es la siguiente:

- ✓ Partida y Subpartida del Sistema Armonizado (clasificación única a nivel mundial)

En ese sentido la web del Trademap hace 2 distinciones de la partida 0803.00 - Bananas, incluidos los plátanos “plantains”, frescos o secos:

- 0803.10 - Plátano, plantains
- 0803.90 - Los demás (aquí van los bananos)
- 

Tabla 4: Clasificación del plátano y banano a nivel mundial

Código	Descripción del producto <input type="button" value="←"/>
	Total
<a href="#">080390</a>	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)
<a href="#">080310</a>	Plátanos frescos o secos

Fuente: Trademap

✓ Subpartida NANDINA y Nacional (clasificación específica según país, desde el 8° dígito en adelante)

- 0803.10.10.00 – Plátanos frescos,
- 0803.10.20.00 – Plátanos secos,
- 0803.90.11.00 – Bananos frescos tipo “Cavendish valery”,
- 0803.90.12.00 – Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata) frescos,
- 0803.90.19.00 – Los demás bananos frescos,
- 0803.90.20.00 – Los demás bananos secos

### 3.1.2 Propuesta de valor:

Exportación de Plátano Bellaco-Hartón con recetas marcadas con CO2 en la cáscara.

Se busca así promover el consumo de esta variedad, brindando alternativas para su preparación en el mercado extranjero (inicialmente en el mercado americano)

De la misma forma las recetas grabadas reducen el impacto ambiental, no invadiendo su naturaleza de un producto 100% ecoamigable, al mismo tiempo el desarrollo de esta actividad permite mejorar los ingresos y calidad de vida de la región, toda vez que una de las principales actividades de la región Ucayali (proveedor) es el cultivo de plátanos de esta variedad, uno de los cultivos alternativos que el estado viene impulsando año tras año para combatir el cultivo ilegal de la hoja de coca en esta región.

### 3.1.3 Ficha técnica comercial:

#### FICHA TÉCNICA - PLÁTANO BELLACO-HARTON



**Nombre Científico:** Frutos procedentes de la variedad “Hartón” y “Hartón Dominicó”, pertenecientes a la especie “Musa Paradisiaca”

**Consumo:** Cocido, frito, deshidratado.

**Tamaño:** Expresado en longitud mínima de 22 cm y máxima no tiene límites, medida en línea recta, desde donde inicia la pulpa en el pedúnculo hasta donde termina la pulpa. Se acepta un diámetro de 1 cm. en la pulpa en el punto de partida y en el punto de terminación de la fruta.

**Peso:** 333 gr. aproximadamente.

**Recetas:** Más de 50 recetas de platillos, postres y bebidas peruanas marcadas en la cáscara.

**Características:** Corteza de color verde oscuro, sin indicios de cambios de color producido por iniciación de la maduración, forma típica a la variedad, los plátanos dobles se consideran una deformación y no se admiten para la calidad, deben estar desmanados, sin tierra, polvo, manchas de látex u otras materias indeseables, sin manchas negras originadas por maltrato, producidos por fricción, presión, golpes o cortaduras; la epidermis debe estar lisa y entera, el corte del pedúnculo liso, sin desgarraduras de la corteza, sin cavidades negras y profundas en la punta apical. Libre de cortes en la corteza.

**Propiedades nutritivas:** Destaca su contenido de hidratos de carbono, potasio, magnesio, ácido fólico y sustancias de acción astringente; sin despreciar su elevado aporte de fibra, del tipo fruto-oligosacáridos.

**Condiciones de almacenamiento:**

Temperatura Óptima: 10 – 15 °C

Humedad relativa: 80 – 90 %

Vida Útil: 2 a 3 semanas.

3.2. Investigación del Mercado de Objetivo.

Se determinó el mercado en base a dos indicadores:

a) *Importaciones de plátanos (plantain, no banano) a nivel mundial:*

Este reporte ubica a EE.UU. como el principal país importador de plátanos a nivel mundial, sus importaciones representan el 32% del total, con un valor FOB total de USD 227,317,000 en 2019

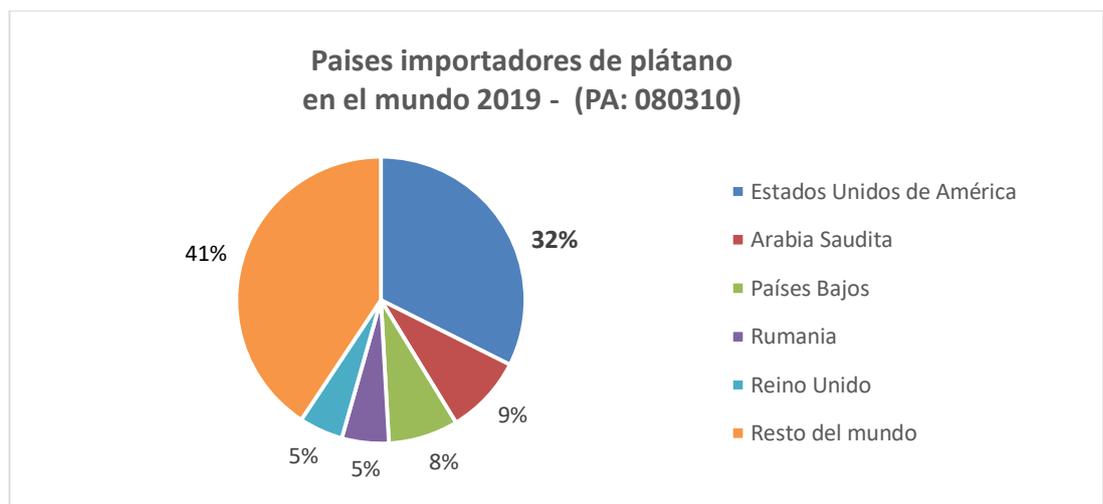


Figura 4: Países importadores de plátano en el mundo 2019

Fuente: TRADE MAP

Elaboración: propia

b) *Exportaciones de plátanos (plantain, no banano) de Ecuador al mundo:*

Ecuador es el principal exportador de plátano (no banano) a nivel mundial, como se detallará más adelante. Este reporte muestra a EE.UU. como su principal país de destino

en 2019, abarcando el 68% de sus importaciones, seguido de España con un 7%, Chile 7% y Colombia 6%

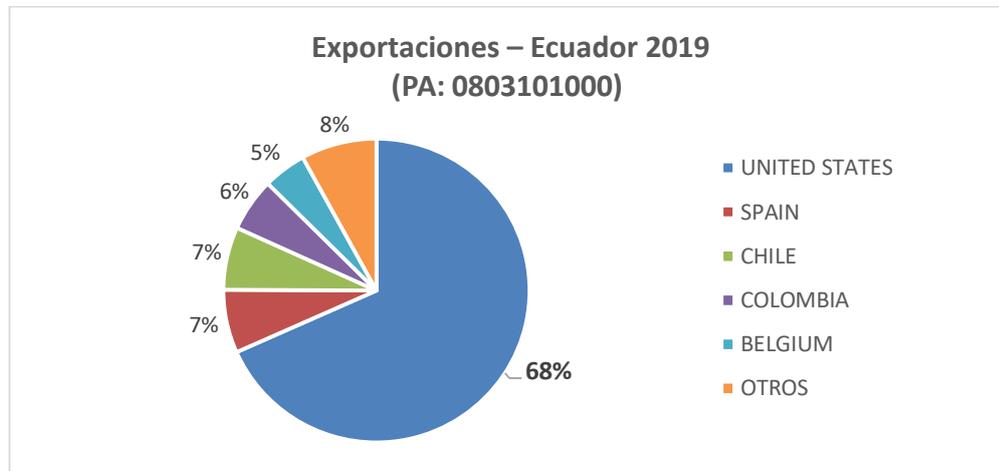


Figura 5: Exportaciones – Ecuador 2019 - PA: 0803.10.10.00

Fuente: Veritrade

Elaboración: propia

### 3.2.1 Segmentación de mercado objetivo.

El tipo de segmentación utilizada fue la segmentación demográfica, teniendo como característica principal el número de habitantes en general, número de habitantes latinos, y ubicación geográfica.

Tabla 5: Habitantes – EE.UU por estado o territorio 2013

Puesto en los estados y territorios en 2010	Estado o territorio	Estimación de población a 1 de julio de 2013	Censo de 2010
1	California	38 332 521	37 253 956
2	Texas	26 448 193	25 145 561
3	Nueva York	19 378 102	18 976 457
4	Florida	18 801 310	15 982 378
5	Illinois	12 830 632	12 419 293
6	Pensilvania	12 702 379	12 281 054

Fuente: Google - Censo 2013 - USA

### Ciudades de EE.UU. con mayor población latina



Figura 6: Latinos en Estados Unidos: las 10 ciudades en las que viven más hispanos  
Fuente: BBC News Mundo

En ese sentido el mercado objetivo inicial será el estado de California, empezando por la Ciudad de Los Ángeles, ciudad más poblada del estado y la segunda ciudad más poblada de Estados Unidos, tras Nueva York. Tiene, según el censo de 2016, una población de 3,976,322 habitantes, siendo esta población nuestro tamaño de mercado. Está ubicada en el sur de California y abarca una superficie de 1215 km<sup>2</sup>. Posee uno de los puertos más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo. El puerto de Los Ángeles está ubicado estratégicamente en la costa oeste/Océano Pacífico, en donde se maneja la oferta de servicios desde Perú.



Figura 7: Mapa, ruta puerto Callao a L.A.  
Fuente Google

### 3.2.2 Tendencias de consumo:

El estadounidense es calificado como una persona consumista y siempre dispuesto a probar productos nuevos y novedosos. Es exigente en cuanto a la calidad, garantía, información que se precisa y al servicio post venta, haciendo mayor énfasis en este último. Al mismo tiempo, tiene conciencia del cuidado del medio ambiente. Conoce muy bien sus derechos como consumidor y no duda en hacer uso de las leyes que lo protegen en caso lo considere necesario.

Los productos que puedan asociarse a la novedad y/o exclusividad, son más sensibles a ser valorados por su calidad y no tanto por su precio. Da especial importancia a la presentación del producto, por ello el empaquetado o envase debe ser de calidad y atractivo. Cada vez destinan menos tiempo en buscar productos y comparar precios. Un consumidor promedio gasta 20 minutos en una tienda y recorre menos de la cuarta parte de ella. En relación, el número de consumidores que visitan tiendas chicas está en aumento, debido a que les hace la vida más fácil.

## 3.3. Análisis de la oferta y la demanda

### 3.3.1 Análisis de la oferta:

A nivel mundial existen 3 países que dominan la oferta exportable de plátanos (no banano) con más del 60% del mercado en 2019. En términos FOB tenemos: primero a Ecuador con USD 125,114,000, segundo a Colombia con 111,672,000 y tercero a Guatemala con USD 102,743,000. También se observan países europeos y EE.UU. como exportadores, los cuales estarían reexportando sus importaciones, véase los resultados de su balanza comercial.

Tabla 6: Países exportadores de plátanos en el mundo – 2019 - (Partida: 080310)

Nº	Países exportadores	%	FOB (USD – Miles)	Balanza comercial (USD - Miles)	Cantidad TM
-	<b>Mundo</b>	<b>100%</b>	<b>527,085</b>	<b>-173,798</b>	<b>904,533</b>
1	Ecuador	24%	125,114	125,114	213,529
2	Colombia	21%	111,672	109,988	155,498
3	Guatemala	19%	102,743	100,894	264,556
4	Holanda	5%	27,333	-27,450	28,070
5	Reino unido	4%	19,351	-15,180	18,461
6	EE.UU	4%	18,978	-208,339	23,192
7	Bélgica	3%	17,037	-9972	19,352
8	Costa de Marfil	3%	15,245	15,245	37,613
9	Nicaragua	3%	14,718	14,705	38,216
10	Mozambique	2%	9,663	9,655	29,078

Fuente: Trade Map

Elaboración: propia

En ese sentido y del cuadro anterior, se han determinado como principales competidores a las empresas exportadoras de Ecuador; en este país existen más de 70 empresas exportadoras de plátanos (no banano), siendo la principal exportadora UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A. UBESA, seguido muy lejanamente por TROPICAL FRUIT S.A.

Tabla 7: Empresas ecuatorianas exportadores de plátanos – 2019

Nº	Empresas exportadoras de Ecuador	Total FOB (en USD)	Total Kg. Neto	%
1	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A. UBESA	59,538,575	21,905,039	35%
2	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	12,435,908	22,871,157	7%
3	SERVILORD S.A.	12,283,815	18,968,216	7%
4	TRANSLATIN S.A.	11,468,411	26,301,257	7%
5	REFIN S.A.	8,067,501	16,937,248	5%
6	NOBOA TRADING CO TNC S.A.	6,249,340	11,811,313	4%
7	CEVALLCON S.A.	5,480,443	11,788,448	3%

8	AGROCARIBE S A	5,068,854	9,243,317	3%
9	EXPORTACIONES DUREXPORTA S.A.	4,369,688	7,917,904	3%
10	EXCHANGECORP S.A.	4,085,035	7,528,490	2%

Fuente: Veritrade  
Elaboración: propia

### 3.3.2 Análisis de la demanda

Estado Unidos es el principal país importador de plátanos (no banano), con más del 32% de la demanda mundial de este producto en 2019, seguido muy lejanamente por Arabia Saudita con un 9%. En términos FOB han registrado un total de USD 700,883,000 y USD 62,100,000 respectivamente.

Tabla 8: Países importadores de plátanos en el mundo – 2019 (Partida: 080310)

Nº	Importadores	Total FOB (miles de USD)	Cantidad (TM)	Participación mundial (%)
-	<b>Mundo</b>	<b>700,883</b>	<b>1,089,440</b>	<b>100%</b>
1	Estados Unidos	227,317	377,290	32%
2	Arabia Saudita	62,100	84,975	9%
3	Países Bajos	54,783	55,940	8%
4	Rumania	36,799	44,299	5%
5	Reino Unido	34,531	51,719	5%
6	Bélgica	27,009	32,339	4%
7	Hungría	24,712	29,864	4%
8	Francia	23,877	26,442	3%
9	España	22,909	30,192	3%
10	Italia	20,304	26,754	3%

*Fuente: Trademap*  
*Elaboración: propia*

Así mismo cabe señalar el pequeño, pero significativo crecimiento de este mercado, pues en 2014 según la FAO, las exportaciones de plátanos (no banano) representaban apenas el 0.03% en comparación con las exportaciones de bananos y al 2019 según TRADE MAP esta representación es ahora el 5%

A continuación, se muestran las principales empresas importadoras de nuestro principal país competidor, Ecuador, en el que resalta DOLE FRESH FRUIT COMPANY, seguido por EL SOL BRANDS INC.

Dole Food Company es el mayor productor de frutas y verduras del mundo. Importa y comercializa uvas, aguacates, cocos, plátanos, piñas, fresas, espárragos, papas, entre otros. Opera en todo el territorio de Norteamérica y Sudamérica.

Tabla 9: Empresas importadoras de plátanos en EE.UU. (from Ecuador) – 2019

N°	Empresas importadores en USA	Total FOB (en USD)	Total Kg. Neto
1	Dole Fresh Fruit Company	56,923,503	15,603,551
2	El Sol Brands Inc	10,679,113	23,168,005
3	Exp Group Llc	10,141,411	19,654,771
4	N/A	9,234,463	26,388,986
5	Raices Latinas Produce Corp	6,823,387	11,321,601
6	Gmc Imports Corporation	5,246,435	11,415,048
7	Dole Europe Gmbh	4,016,488	8,728,915
8	Mendez International Tropical Foods Inc.	3,026,324	5,691,807
9	Chiquita Fresh North America L.L.C.	2,286,462	3,952,975
10	A&B Tropical Produce	2,221,659	4,754,019

Fuente: Veritrade  
Elaboración: propia

### 3.4. Estrategias de Ventas y Distribución.

Ambas estrategias estarán enfocadas inicialmente en llegar tanto a nuestros clientes potenciales como a los consumidores finales de la ciudad de los Ángeles-California.

#### 3.4.1 Estrategias de segmentación:

Se aplicará la estrategia de “segmentación no diferenciada” debido a la naturaleza del producto, preferimos tener un enfoque comercial masivo, dirigiéndonos al público en general.

#### 3.4.2 Estrategias de posicionamiento:

Se aplicará la estrategia de “posicionamiento basado en los beneficios”. Con esta estrategia se pretende posicionar el producto en la mente de los consumidores resaltando dos aspectos:

- Calidad (sabor y tamaño): Característica diferenciadora frente al plátano ecuatoriano.
- Valor nutricional: Nutricionalmente, el plátano verde es una buena fuente de fibra, vitaminas y minerales y contiene un almidón que ayuda a controlar la glucemia, gestionar el peso y disminuir los niveles de colesterol de la sangre.

#### 3.4.3 Estrategias de distribución:

Se aplicará la estrategia de “distribución selectiva”, buscando de esta forma ubicar nuestro producto solamente en los puntos de ventas convenientes: Mayoristas y Supermercados de la Ciudad de los Ángeles.

Cadena	Descripción
Walmart	Supercenter nacional de artículos de descuento, mayor cadena minorista del mundo (productos peruanos frescos: arándanos, mango, pimientos y espárragos).
Albertsons	Cadena de supermercados convencionales a nivel nacional (productos peruanos frescos: mandarina, granada, mango, uvas, entre otros).
Aldi	Supermercado de surtido limitado con grandes descuentos (productos peruanos frescos: arándanos, mangos, granadas, uvas y esparrago).
Kroger	Cadena de supermercados convencionales a nivel nacional (productos peruanos frescos: mangos, arándanos, granadas, uvas, espárragos y pimientos).
SuperValu	Cadena de supermercados convencionales a nivel nacional (productos peruanos frescos: pimientos, uvas, mangos y granadas).
Publix	Cadena de supermercados convencionales a nivel regional (productos peruanos frescos: arándanos, espárragos y uvas).
Winn Dixie	Cadena de supermercados convencionales a nivel nacional (producto peruano fresco: espárragos, pimientos y granadas).
Sedano's	Cadena de supermercados a nivel regional (producto peruano fresco: mango).
Whole Foods Market	Cadena nacional de supermercados especializados en productos naturales e orgánicos (productos peruanos frescos: arándanos, uvas, mangos, granadas, pimientos y espárragos).
Trader Joe's	Cadena nacional de supermercados especializados en productos naturales e orgánicos (productos peruanos frescos: uvas, espárragos y pimientos).

Figura 8: Principales supermercados en Estados Unidos  
Fuente: MINCETUR

Empresa	Descripción	Clientes	Web
McLane Company, Inc.	Empresa de distribución de comestibles y alimentos en tiendas de conveniencia, autoservicios, farmacias y cadenas de restaurantes	Walmart, Sam's Club, Walgreens, Target, Kmart, 7-Eleven, Family Dollar.	<a href="http://www.mclaneco.com">www.mclaneco.com</a>
US Foods, Inc.	Empresa líder en la distribución en el sector de alimentos en Estados, vende productos importados y nacionales.	Cadena Food Service y retail: Ahold, Kroger, Publix, Aldi, Food Lion, Whole Foods, Winn Dixie.	<a href="http://www.usfoods.com">www.usfoods.com</a>
Ce/S Wholesale Grocers, Inc.	Empresa importadora y distribuidora de productos alimenticios como mayorista a los supermercados.	Cadena Food Service y retail: Ahold, Kroger, Publix, Aldi, Food Lion, Whole Foods, Winn Dixie.	<a href="http://www.csug.com">www.csug.com</a>
Performance Food Group, Inc.	Empresa distribuidora de alimentos para los restaurantes.	Cadena Food Service y retail: Ahold, Kroger, Publix, Aldi, Food Lion, Whole Foods, Winn Dixie.	<a href="http://www.pfgc.com">www.pfgc.com</a>
McLane Foodservice, Inc.	Empresa distribuidora de alimentos y comestibles a tiendas de conveniencia, supermercados, farmacias, restaurantes y hospitales.	Walmart, Sam's Club, Walgreens, Target, Kmart, 7-Eleven, Family Dollar.	<a href="http://www.mclanefs.com">www.mclanefs.com</a>
Associated Wholesale Grocers, Inc.	Segunda empresa más importante mayorista de comestibles en Estados Unidos, distribuye sus productos en diferentes sectores de la cadena de suministro.	Walmart, Costco, Ralphs, Target Kroger, Aldi, universidades, restaurantes y hospitales.	<a href="http://www.awginc.com">www.awginc.com</a>

Figura 9: Principales importadores/distribuidores y mayoristas en Estados Unidos  
Fuente: MINCETUR

Para estimar la proyección de ventas del periodo 2021-2025 se ha realizado lo siguiente:

- 1) Se aplicó el método del promedio, en base al histórico de las exportaciones de plátanos (no banano) de Ecuador entre 2016 y 2019, registrándose en el último año 7,280x40' ó su equivalente mensual 523x40' Reefer, de lo cual se concluye que existe una creciente demanda en el mercado estadounidense estimándose un incremento anual del 13.04%
- 2) Se ha tomado como base de nuestra proyección específica, la demanda del DOLE, principal cliente importador de Ecuador en EE.UU., quien ha importado un total de 15,861,200 Kg. en 2019, equivalente según nuestro cubicaje (1x40' Reefer = 24,040 Kg) a 57 contenedores mensuales importados solo por este cliente.
- 3) Dado que seremos la primera empresa exportadora de plátano bellaco Var. Harton (no banano) a gran escala del país, empezaremos nuestras exportaciones con un pronóstico de ventas mensuales mínimas de 10x40' Reefer (Diez contenedores de cuarenta pies refrigerados) en el primer año y un crecimiento anual de 50%, esperando así llegar a exportar al quinto año 608x40' o su equivalente 51x40' al mes.

Tabla 10: Histórico - Exportaciones Ecuador-USA (2016-2019)

Periodo	Cantidad/Kg.	CTN/año	Variación (Kg)
2016	123,993,754	5,382	
2018	142,028,602	6,164	18,034,848
2019	167,741,993	7,280	25,713,391
	<b>Promedio</b>		21,874,120

*Fuente: Veritrade*

*Elaboración: propia*

Precio FOB/Kg (USD)	0.4775
Tipo de contenedor	40' Reefer
Cantidad por contenedor (Unid.)	69,120.000

Tabla 11: Proyección - Exportaciones Ecuador (2020-2024)

Periodo	Cantidad (Kg)	Total FOB (en USD)	ctn/año	ctn/mes
2020	189,616,113	77,742,606	8,230	686
2021	211,490,233	86,710,995	9,179	765
2022	233,364,353	95,679,385	10,129	844
2023	255,238,472	104,647,774	11,078	923
2024	277,112,592	113,616,163	12,027	1,002

Elaboración: Propia

Tabla 12: Importaciones de DOLE en EE.UU. (From Ecuador)

Mes	Kilogramos	Reefer 40'/mes
Enero	1,723,220	75
Febrero	1,248,785	54
Marzo	1,559,103	68
Abril	1,333,492	58
Mayo	1,439,729	62
Junio	952,154	41
Julio	1,075,456	47
Agosto	1,394,186	61
Setiembre	1,157,796	50
Octubre	1,678,347	73
Noviembre	1,303,778	57
Diciembre	995,155	43
<b>TOTAL 2019</b>	<b>15,861,200</b>	<b>688</b>
Promedio	<b>1,321,767</b>	57

Fuente: Veritrade

Elaboración: Propia

Tabla 13: Proyección exportaciones Perú-EE.UU.

Año	Kilogramos	Reefer 40'	
		Mes	Año
2021	2,764,800	10	120
2022	4,147,200	15	180
2023	6,220,800	23	270

2024	9,331,200	34	405
2025	13,996,800	51	608

*Fuente: Veritrade*

*Elaboración: Propia*

### 3.5. Estrategias de Promoción

Se buscará llegar a nuestros clientes (mayoristas, supermercados, especializados) a través de brokers licenciados y participaciones en ferias de alimentos, de esta forma iremos incrementando nuestra cartera de clientes.

- *Importadores especializados:*

Existen mercados terminales donde se presentan importadores especializados en productos Étnicos latinos que importan el producto por contenedor y poseen instalaciones para su adecuada manipulación y almacenamiento.

- *Supermercados:*

Se buscará contacto directo en los principales supermercados de EE.UU. tales como Wal Mart, Albertsons y Aldi.

- *Distribuidores Mayoristas:* Ellos serán nuestro principal objetivo dado que consolidan como clientes a los grandes supermercados.

- *Broker:* A través de la Oficina Comercial de Perú en Los Ángeles se buscará ubicar brokers certificados:

Oficina Comercial de Perú en Los Ángeles

Nombre consejero: Ricardo Romero Talledo

Dirección: 10100 Santa Monica Blvd. Suite 1450, Los Angeles, CA 90067

Teléfono: (310)-496-7411

E-Mail: [rromero@mincetur.gob.pe](mailto:rromero@mincetur.gob.pe)

- Ferias nacionales e internacionales de alimentos (frutas y hortalizas) tales como:  
AMERICAS FOOD & BEVERAGE SHOW 2019, FERIA PMA 2010

Al mismo tiempo buscaremos posicionarnos en la mente del consumidor final a través de los siguientes canales:

- a) *Spot comercial televisivo*: Contratando un recomendador (figuras de prestigio en la cocina peruana-americana como Gaston Acurio y Grant Achatz)
- b) Redes sociales: publicidad masiva para el público en general. Se contará con una página web y cuenta oficial en Facebook, en los cuales se podrá brindar mayor información con detalle.

### 3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.

Debido a la naturaleza del producto no constituiremos una planta, tendremos un centro de distribución, en el cual estarán ubicadas las áreas: selección, marcaje, empaque, paletizado, almacén y oficina (administración)

El volumen estimado de ventas mensuales en el primer año equivale a 10 contenedores mes, por lo que el espacio proyectado es 400 m<sup>2</sup>

## **CAPITULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

### 4.1. Envases, empaques y embalajes

Son aquellos materiales que contienen o guardan a un producto y que forman parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos.

Envase:

Producto fresco, plátano bellaco-hartón con recetas impresas en la cáscara.

## Empaque:

Cajas de cartón doble corrugado de alta resistencia de 20x51x34 cm. Con una capa de plástico polietileno de baja densidad, pallets americanos estándar, con esquineros y con sunchos de plásticos. La distribución de la fruta en la caja debe realizarse de manera que no se dañen los dedos entre sí, para lo que se ubicarán cinco filas dentro de la caja.

- Peso total caja: 24 Kg. Neto - 25 Kg. Bruto



*Figura 9: Modelo cajas / empaque  
Elaboración: propia*

## 4.2. Diseño del rotulado y marcado

La Administración de Drogas y Alimentos (FDA) como responsable de la seguridad y salubridad de los alimentos comercializados en los Estados Unidos dispone la regulación del marcado y el etiquetado de productos frescos por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, parte 101 “Food Labeling” (21 CFRE 101). En ese sentido y en fiel cumplimiento de la normatividad americana para el ingreso de nuestro producto tenemos:

### 4.2.1 Diseño del rotulado

En fiel cumplimiento de la normatividad americana para el ingreso de nuestro producto a dicho país. El rotulado de caja será emitido en inglés y contará con la información requerida, como se muestra a continuación:



*Figura 10: Rotulado cajas  
Elaboración: propia*

#### 4.2.2 Diseño del marcado

De igual forma el siguiente marcado irá en cada bloque unitarizado (pallet) para su correcta y fácil ubicación y manipulación.



*Figura 11: Marcado pallet unitarizado  
Elaboración: propia*

#### 4.3. Unitarización y cubicaje de la carga:

Las cajas listas son colocadas pallets americanos de madera de (1,00 m x 1,20m) colocando en la base de cada paleta seis cajas, por ocho niveles de altura, para un total de 48 cajas cada paleta y 960 cajas por contenedor reefer de 40'

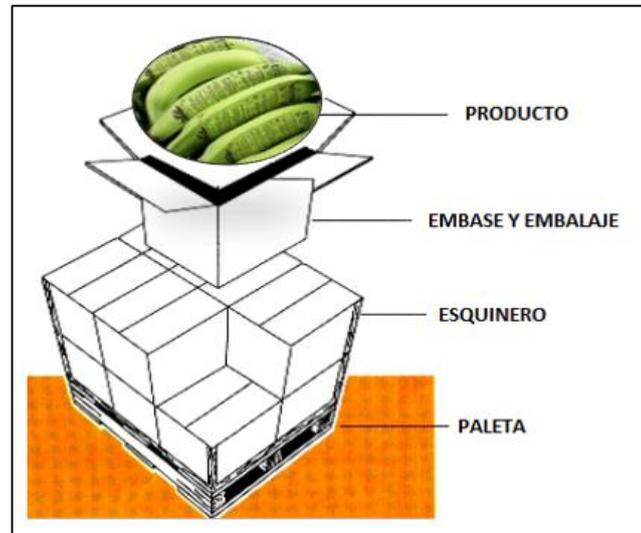


Figura 12: Modelo unitarización para la exportación de plátanos bellaco Var. Harton  
Elaboración: propia



Figura 13: Escuela de campo, exportación de plátanos.  
Fuente: Gobierno Antioquia – Ecuador.

Tabla 14: Cubicaje en 1x40' Reefer

Descripción	Cantidad	Peso (Kg)
Peso/Plátano	1	0.333
Unid por Caja aprox.	72	24
Cajas por pallet	48	1,152
Nº Pallets/ctn	20	23,040
Nº de cajas/ctn	960	-
Nº Plátanos /ctn	69,120	-

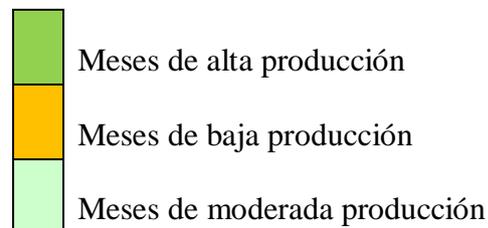
Elaboración propia

Estacionalidad:

El periodo de cosecha del plátano se realiza todo el año a nivel nacional, pero la mayor producción se concentra entre Enero y Abril.

Tabla 15: Estacionalidad cultivo de plátanos en Perú

Caracterización de la oferta de plátanos	Meses del año											
	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Volumen de producción												
Nº cajas procesadas por racimo cosechado	1,9 cajas			1,6 cajas					1,5 cajas			



Fuente: MINAG

Elaboración propia

Cárdenas Díaz (2009) sostiene que las principales regiones productoras de plátano y banano son Piura, San Martín, Coronel Portillo, Huanuco, Junín y Ucayali, siendo la primera una región productora de la variedad Seda en su totalidad, por su parte las regiones de San Martín, Coronel Portillo, Huánuco y Junín producen las variedades: bellaco 1 (clon bellaco harton), Palillo y Manzano; Inguiri; moquicho o bizcocho y plátano isla respectivamente. Finalmente, la variedad **Bellaco 2**, que se caracteriza por tener menos dedos pero con mayor peso, se encuentra mayormente en la provincia de *Padre Abad (Ucayali)*... (p.38).

Tabla 16: Producción plátano y banano - Perú (Ene-Dic.2019)

Nº	Región	Producción (TM)			
		2018	2019	Var %	Repr.
	NACIONAL	2,194,876	2,280,103	3.88	100%

1	San Martín	423,575	392,002	-7.5	17%
2	Piura	313,907	379,212	20.8	17%
3	<b>Ucayali</b>	276,774	<b>284,168</b>	2.7	12%
4	Loreto	277,459	278,415	0.3	12%
5	Huanuco	220,091	227,037	3.2	10%
6	Junín	194,836	206,894	6.2	9%
7	Tumbes	120,375	133,162	10.6	6%
8	Amazonas	131,275	129,016	-1.7	6%

Fuente: MINAG-SIEA

Elaboración propia

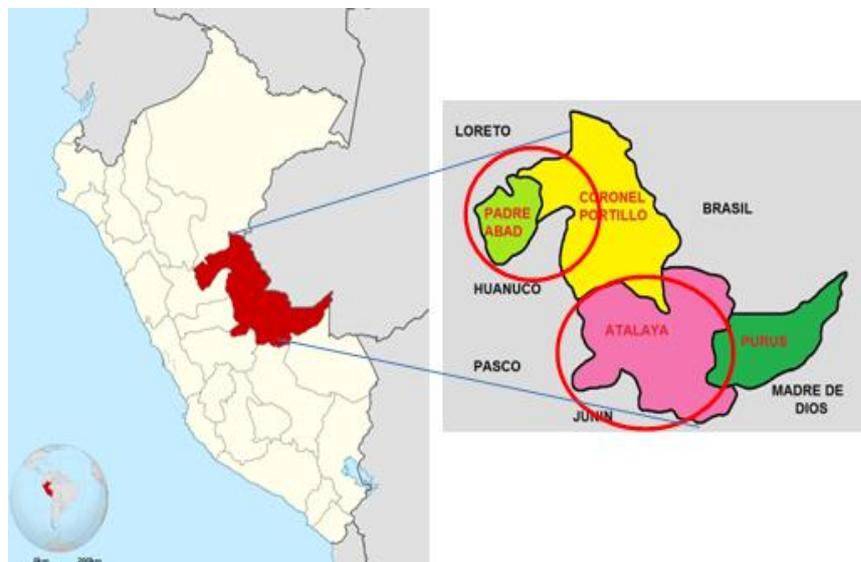


Figura 14: Mapa – Perú, Ucayali

Fuente: Google

#### 4.4. Cadena de DFI de exportación

##### Acopio:

Los principales proveedores de plátano Bellaco Var-Harton serán las asociaciones de productores de plátanos de la provincia de Padre Abad, quienes tuvieron una oferta exportable de 126,000 TM en 2019, que representa el 33% del consumo americano, mientras que la región Ucayali en su totalidad tiene una producción actual de 284.2 mil TM, que representa el 75% del actual consumo/importaciones de plátano verde (no banano) de EE.UU. Así mismo se buscará establecer alianzas con productores de plátanos de las regiones San Martín para poder aumentar la oferta exportable a futuro.

Tabla 17: Consumo/Oferata – EE. UU-Perú

<b><u>Consumo USA</u></b>	
377,290,000	Consumo USA-año (kg)
16,375	CTN/año
1,365	CTN/mes
<b><u>Oferata Ucayali-Perú</u></b>	
284,168,000	oferata -año (Kg)
12,334	CTN/año
1,028	CTN/mes
<b><u>Oferata Padre Abad, Ucayali-Perú</u></b>	
126,000,000	oferata -año (Kg)
5,469	CTN/año
456	CTN/mes
<i>Oferata exportable PA, Ucayali, Perú - USA</i>	<i>33%</i>
<i>Oferata exportable Ucayali, Perú - USA</i>	<i>75%</i>

Fuente: TRADEMAP, MINAGRI, AGAPP

Elaboración: Propia

Tabla 18: Directorio empresarial de plátanos en Ucayali

ORGANIZACIÓN	RUC	REPRESENTANTE	TELEFONO
Asociación de plataneros tecnificados agropecuarios de Aguaytía -APTAA	20393079950	Elvis Michael Salvador Gomes	925601636
Asociación de plataneros de Padre abad		Oscar Carrion Alva	976025925
Asociación multisectorial de gestión y desarrollo agropecuario de CC.NN de Santa Rosa	20393771951	Jorge Alder Amasifen Valera	971948604
Asociación de plataneros agroforestal del Caserío Nuevo Jordán rio Santa Ana	20394035522	Walter Miranda Torres	945193451
Centro Único de agricultores productores de plátano de Padre Abad		Teodomiro villanueva Lopez	984538675
Asociación Central Unificado de Agricultores Productores de Plátano de Padre Abad – CUAPPPA		Carlos Eustaquio Casimiro	
Asociación de Productores de Bajo Yurac.		Timoteo Beraun	
Asociación de Plataneros del Caserío los Olivos	20393786478	Cesar Guerra Chujutay	

*Fuente: Dirección Regional Ucayali*

*Elaboración: Dirección Regional Ucayali*

Exportación:

El tipo de empaque será por unitarización para facilitar la carga y descarga, generando mayor manipulación y evitar demoras adicionales durante el llenado de contenedores.

Se buscará ingresar al mercado (mayoristas, supermercados, especializados) a través de brokers y participaciones en ferias de alimentos.

El incoterm utilizado para la negociación será el FOB, esto pues es el incoterm más utilizado por los americanos, además de ser el que más nos conviene por tratarse de nuestras primeras operaciones de exportación, lo cual disminuye nuestros los riesgos.

El puerto de salida será el puerto del callao y el puerto de destino será (inicialmente) el puerto de Los Ángeles - California, USA, con un tránsito marítimo de 19 días en promedio. Las principales líneas navieras con servicio a LA desde Callao son:

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
EVERGREEN	GREENANDES	TPP	25	SEMANAL
MSC	MSC PERU	LICSA	22	SEMANAL
MAERSK LINE	MAERSK PERU	ALCONSA	19	SEMANAL
HAMBURG SUD	COSMOS	LICSA	18	SEMANAL
NYK	TRANSMERIDIAM	CONTRANS	12	SEMANAL

*Figura 15: Navieras ruta marítima Callao, Lima – Los Angeles, CA*

*Fuente: SIICEX*

#### 4.5. Seguro de las mercancías

Debido al incoterm FOB, el seguro no aplica para nuestra operación.

## CAPITULO V: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1. Fijación de precios

Exportación en base a 10x40' Reefer

Precio de venta FOB: USD 0.4775/Kg ó S/ 1.671/Kg.

El precio FOB de venta propuesto se encuentra dentro del rango actual según el Veritrade USD 0.39 – 1.80, según temporada. El costo del insumo tomado es el promedio (S/ 0.26 - 0.35)

El costo en su temporada más baja (S/ 0.26) optimiza el precio FOB, llegando a igual o mejorar el precio actual mínimo de la competencia-Ecuador, USD 0.41, quienes actualmente por empresa exportan al mes aproximadamente 200x40'

Tabla 19: Costing plantain

Costo Total \$			Costo/Kg. FOB \$	Margen Ganancia	Precio/Kg. \$		Precio Total \$	
FOB	Flete (FCL)	Seguro			FOB	CIF	FOB	CIF
88,012	25,000	192	0.38	25%	0.4775	0.59	110,014	135,207

Elaboración propia

#### 5.1.1 Costos y precio

Tabla 20: Costeo detallado plantain Amazónica

Descripcion	Importe \$		
<u>A. Costos de</u>	<u>Cantidad</u>		
<u>Produccion</u>	<u>(Kg)</u>	<u>Costo Kg.</u>	<u>Costo Total</u>
Plátano Bellaco Var.			
Harton	230,400	\$0.26	59,246
Marcaje CO2			4
Costos Indirectos			1,909
			<b>61,159</b>
Mano de obra directa			<b>7,518</b>

<b><u>B. Costos de comercialización y distribución</u></b>	
Flete local	7,143
Cajas	1,371
Pallets ST	914
Zuncho 5/8 rollo x 8 KG (650m)	135
Polietileno baja densidad	274
Broker (0.5%)	543
Naviera Hapag Lloyd (VB, GO, doc fee)	2,678
Puerto - DPW (embarque reefer)	2,690
Transporte local	2,500
Agente aduanas	452
Certificado de Origen	15
Certificado DIGESA	150
Gastos Administrativos	50
	<b>18,916</b>
<b><u>C. Costos financieros</u></b>	
Comisión tarifas CD - BCP	419
	<b>419.00</b>
<b>Costo Total FOB \$</b>	<b>88,012</b>
Utilidad \$	22,003
<b>Precio Total FOB \$</b>	<b>110,014</b>

*Elaboración propia*

## 5.1.2 Cotización internacional

<b>PERUVIAN TROPICAL FRUITS S.A</b> Av. Separadora Industrial 129, Ate - Lima – Perú Teléfono: (51-1) 636-6549 www.peruviantropicalfruits.com		
Lima 23 de Julio de 2020		
Señores		
<b>Mendez International Tropical Foods Inc.</b>		
Atención. - Mr. Williams Johnson - Manager Product		
Estimados Señores:		
Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones establecidas por ustedes:		
<b>PRODUCTO</b>	:	<b>PLATANO VAR. BELLACO-HARTON</b>
<b>PRESENTACION</b>	:	<b>PLÁTANO UNIDAD: - 0.333 KGS – CAJA 24 KG</b> - 0.735 LBS – CAJA 50 LBS
<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	:	<b>0803.10.10</b>
<b>CANTIDAD</b>	:	<b>23,040 KGS ó 50,795 LBS / 960 CAJAS (2 TEU)</b>
<b>PROPORCION EMBALAJE</b>	:	<b>CAJAS DE CARTON CORRUGADO</b> L: 34CM X A: 51CM X H: 20 CM
<b>PRECIO FOB PUERTO CALLAO</b>	:	<b>US \$ 477.49 X TM</b>
<b>FORMA DE PAGO</b>	:	<b>Cobranza documentaria</b> 50% AL INICIO, 50% FECHA EMBARQUE
<b>FECHA DE EMBARQUE</b>	:	<b>30 DIAS DESPUES DE HABER ACEPTADO</b> EL PRIMER PAGO
<b>MEDIO DE TRANSPORTE</b>	:	<b>MARITIMO (SIN TRANSBORDO)</b>
<b>PUERTO DE EMBARQUE</b>	:	<b>CALLAO – PERU</b>
<b>VALIDEZ DE LA OFERTA</b>	:	<b>30 DIAS</b>
Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.		
En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.		
Atentamente,		

Figura 16: Cotización Internacional  
Elaboración propia

## 5.2. Contrato de compra venta internacional

Tabla 21: Contrato de Compra Venta Internacional

<b>Aspectos de la Compra Venta Internacional</b>	<b>Información del Plan de Negocios</b>
<b>1. Las Partes</b>	<p>Exportador            PERUVIAN TROPICAL FRUITS S.A            Av. Separadora Industrial 129,            Ate 15019 - Lima – Perú            Telf: 636-6549</p> <p>Consignatario            MENDEZ INTERNATIONAL TROPICAL FOODS            INC.            200 N. Spring Street            Los Angeles CA 90012 United States            P.212.730.0030</p>
<b>2. La Vigencia del contrato</b>	<p>Fecha inicio: 02 Enero del 2021            Fecha Termino: 02 Febrero del 2021</p>
<b>3. La Mercancía</b>	<p>Plátano - Var. Bellaco-Harton, en estado natural, fruta fresca, con recetas impresas de platillos y bebidas peruanas.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>
<b>4. La Cantidad</b>	50,795 LBS - 23,040 KG / 960 CAJAS
<b>5. El Envase</b>	Fruta en estado natural, en cajas de cartón corrugado.
<b>6. El Embalaje</b>	Pallet con 48 cajas, enzunchadas y con esquineros.
<b>7. El Transporte</b>	Medio de transporte marítimo
<b>8. La Fecha Máxima de Embarque</b>	1er pedido: 02 Marzo 2021

<b>9. Lugar de Entrega</b>	Puerto Marítimo del Callao																								
<b>10. El Incoterm</b>	FOB (Versión 2020)																								
<b>11. El Seguro</b>	Mercadería NO asegurada.																								
<b>12. Los Gastos</b>	<table border="1"> <tr> <td>Verificación de peso, calidad o medida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Envases y embalajes</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Carga en los locales del vendedor</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Trasportes y seguro hasta el puerto de salida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Retrasos en la carga</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Carga en el puerto de salida</td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>Retrasos del buque</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Transporte principal (marítimo)</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Seguro de transporte principal</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Descarga puerto destino</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Transporte y seguro hasta almacén del comprador</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> <tr> <td>Descarga en los locales del comprador</td> <td>COMPRADOR</td> </tr> </table>	Verificación de peso, calidad o medida	VENDEDOR	Envases y embalajes	VENDEDOR	Carga en los locales del vendedor	VENDEDOR	Trasportes y seguro hasta el puerto de salida	VENDEDOR	Retrasos en la carga	VENDEDOR	Carga en el puerto de salida	VENDEDOR	Retrasos del buque	COMPRADOR	Transporte principal (marítimo)	COMPRADOR	Seguro de transporte principal	COMPRADOR	Descarga puerto destino	COMPRADOR	Transporte y seguro hasta almacén del comprador	COMPRADOR	Descarga en los locales del comprador	COMPRADOR
Verificación de peso, calidad o medida	VENDEDOR																								
Envases y embalajes	VENDEDOR																								
Carga en los locales del vendedor	VENDEDOR																								
Trasportes y seguro hasta el puerto de salida	VENDEDOR																								
Retrasos en la carga	VENDEDOR																								
Carga en el puerto de salida	VENDEDOR																								
Retrasos del buque	COMPRADOR																								
Transporte principal (marítimo)	COMPRADOR																								
Seguro de transporte principal	COMPRADOR																								
Descarga puerto destino	COMPRADOR																								
Transporte y seguro hasta almacén del comprador	COMPRADOR																								
Descarga en los locales del comprador	COMPRADOR																								
<b>13. La Transmisión de los Riesgos</b>	El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmitirá al comprador cuando las mercancías se encuentren a bordo del buque del puerto de embarque.																								
<b>14. Moneda de Transacción</b>	Dólares americanos.																								
<b>15. Precio</b>	\$ 477.49 dólares americanos por tonelada en términos FOB Puerto Callao.																								
<b>16. Forma de Pago</b>	50% OC, 50% FECHA EMBARQUE B/L COPY 30 DIAS DESPUES DE HABER ACEPTADO EL PRIMER PAGO.																								
<b>17. Medio de Pago</b>	Cobranza documentaria.																								
<b>18. La Documentación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factura Comercial</li> <li>• Lista de Empaque</li> <li>• Certificado de calidad</li> <li>• Certificado de origen</li> <li>• Certificado sanitario (DIGEMID)</li> </ul>																								
<b>19. Lugar de Fabricación/Origen</b>	Ucayali, Perú																								
<b>20. Solución de controversias</b>	Arbitraje (Cámara de Comercio Internacional de Paris)																								

*Elaboración: Propia*

COMMERCIAL INVOICE									
<b>Exporter:</b> Peruvian Tropical Fruits S.A. Av. Separadora Industrial 129, Ate - Lima - Perú Teléfono: (51-1) 636-6549			<b>Invoice No. &amp; Date:</b> EXP 001/07-2020 23-JUL-2020						
			<b>Buyers Order No. &amp; Date:</b> IMP001 23-JUL-2020		<b>Proforma</b>				
			<b>Other reference (s):</b>		<b>Bill of Lading No. &amp; Date:</b>				
<b>Consignee:</b> Mendez International Tropical Foods Inc. 200 N. Spring Street, Los Angeles CA 90012 United States P.212.730.0030			<b>Buyer (If other than consignee):</b>						
<b>Pre-carriage By</b> SEA		<b>Place of Receipt</b>		<b>Country of origin</b> PERÚ		<b>Country of destination</b> USA			
				<b>Payment Terms:</b> Documentary financial 50 % at the beginning and the other 50 % with BL copy					
<b>Sea Details</b>		<b>Port of Loading</b> CALLAO SEA PORT							
<b>Port of Discharge</b> LOS ANGELES SEA PORT		<b>Final Destination</b> LOS ANGELES - CA							
<b>Boxes Marks</b> Container No.		<b>Numbering</b> of the boxes	<b>Number</b> of Boxes	<b>Description of Goods</b>	<b>Quantity</b>	<b>Presentation</b>	<b>FOB Price</b> USD	<b>Total FOB</b> USD	
Peruvian Tropical Fruits S		1 to 9600	9,600	Plantain Var. Bellaco-Harton Fresh fruit, unripe	230.40	Kg.	477.49	110,014.49	
		<b>9600</b>		<b>TOTAL FOB, Callao</b>			<b>110,014.49</b>		
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS): One hundred ten thousand fourteen and 49/100 US dollars									
Manufacturer: Peruvian Tropical Fruits S.A.						Freight			
Total Net Wt:		Total Shipper:		9,600.000		Insurance			
Total Gross Wt:		Total CBM:						<b>TOTAL FOB, Callao</b>	<b>110,014.49</b>
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF US ORIGIN									
WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT									

*Figura: Factura Comercial:*

*Elaboración: Propia*

### 5.3. Elección y aplicación del Incoterm

El incoterm de negociación será el FOB, dado que se trata de un despacho por modalidad marítima y es el que menor riesgo y gastos representa para nosotros como exportadores, sobre todo por tratarse de nuestro primer despacho, realizando todo el trámite únicamente en origen hasta dejarlo en la borda del buque, según la naviera escogida por el cliente.

#### 5.4. Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago a utilizar será la “Cobranza Documentaria”, operación mediante la cual nuestro banco Remitente (BCP) bajo nuestras instrucciones, presentará al importador, por intermedio de su Banco Corresponsal, los documentos que necesita el cliente para la nacionalización en destino.

Se escogió este medio de pago dado que representa un riesgo intermedio para ambas partes. A continuación los gastos de apertura de este medio de pago en el Banco de Crédito del Perú.

Tabla 22: Costos bancarios por Cobranza Documentaria BCP

<b>BCP - Por gestión de cobranza</b>	<b>USD</b>
Mensaje SWIFT	22
Portes (envío documentos)	12
Por gestión cobranza	275
Por pago a cuenta	30
Por distribución de fondos	70
Portes (pago)	12
<b>Total gastos bancarios</b>	<b>421</b>

*Fuente: BCP*

*Elaboración: propia*

#### 5.5 y 5.6.- Elección del régimen de exportación y gestión aduanera del comercio internacional

El régimen elegido es la “Exportación Definitiva”, régimen que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales para su consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno.

En el comercio exterior es importante realizar una adecuada operatividad de la cadena logística internacional, desde la Obtención de la Orden de Compra hasta la entrega del producto en el lugar

indicado por el cliente, según el contrato de compraventa internacional. Se busca siempre la optimización tanto en tiempo, costos y calidad con la finalidad de ganar competitividad en el mercado internacional. De esta forma Peruvian Tropical Fruits destinará todos sus despachos de exportación definitiva a la modalidad SADA, reduciendo el proceso de aduanas en origen; solicitando el reconocimiento previo (revisión física) en nuestro CD, que a su vez funcionará como Deposito Aduanero Autorizado; y abasteciéndonos únicamente de proveedores que tengan certificación en BPA, buscando así garantizar la calidad de la materia prima y facilitar su ingreso al mercado americano.

En el siguiente cuadro podemos ver la secuencia de la Distribución física internacional de Peruvian Fruits para el primer embarque. Para los posteriores embarques la capacidad de atención/abastecimiento mejorará de 2 meses a 2 semanas, esto como parte de las alianzas estratégicas que se mantendrán con las asociaciones productoras de plátano de la provincia de Padre Abad, Ucayali, quienes pasarán a destinar, inicialmente, el 60% de su producción para exportación, dejando lo restante para el mercado nacional.

Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Recepción de la OC Internac.												
+ Cobro Adelanto 50% OC												
Envío OC local MP plátano												
Producción y redistribución prioridad COMEX												
Trámite aduanero SADA y recepción CTN vacíos												
Recepción de MP plátano												
- Pago MP 100%												
Envío local, origen Ucayali												
Descarga y selección, CD Lima												
Marcado, embalaje y llenado del CTN												
Inspección SENASA y aduana en el CD												
Traslado interno CD-Puerto												
Embarque												
+ Cobro Saldo 50% OC												
Llegada a puerto destino LA,CA -USA												

Figura 17: DFI en tiempos - Peruvian Tropical Fruit  
Elaboración: propia

### 5.7.- Gestión de las operaciones de exportación:

Una exportación se efectúa tras firma del contrato de Compraventa internacional y la aceptación de la OC, luego del cumplimiento de las condiciones de pago previstas en ambos documentos.

En el proceso de exportación intervienen los siguientes operadores logísticos:

- Exportador / Importador: Quienes celebran el contrato de Compraventa Internacional
- Agente de Aduanas origen: Quien realiza el trámite aduanero cuando el valor FOB supera los USD 2,000
- Agente de Carga internacional o naviera: Para la contratación del flete marítimo.
- Almacén portuario y/o extraportuario: para el almacenaje antes y/o después de la nacionalización.
- Agente portuario: DWP o APM. Donde recalán los barcos según línea naviera y tipo de carga.

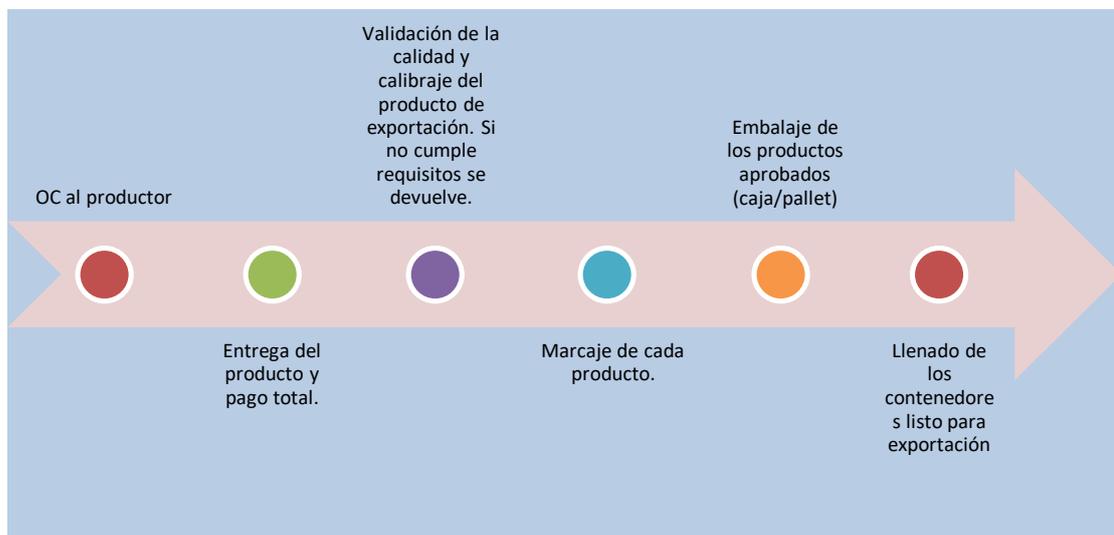
A continuación se muestra el flujograma del proceso de exportación de Peruvian Tropical Fruits bajo el incoterm FOB, Callao:



Figura 18: Flujograma exportación - Peruvian Tropical Fruit  
Elaboración: propia

## 5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien a ejecutar:

El producto a comercializar no será producido por nosotros, será comprado de los agricultores de Ucayali – Padre Abad y serán entregados en nuestro CD ubicado en Lima, en donde se le añadirá valor marcando sobre la cáscara del plátano más de 50 recetas, entre platos, postres y medidas a base del mismo.



*Figura 19: Gestión de operaciones de producción  
Elaboración propia*

## CAPITULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

### 6.1 Inversión Fija

Se entiende por inversión fija a toda aquella inversión que supera el año de vida, periodo en el cual se espera produzca los beneficios para los cuales fueron adquiridos. La inversión fija está compuesta por los activos tangible e intangibles. En el presente proyecto dicha suma equivale a un total de S/. 121,807

#### 6.1 1 Activos tangibles

Tabla 23: Activos tangibles - Peruvian Fruits

<b>Activos tangibles</b>	<b>116,996</b>
Adecuaciones a Instalaciones	4,616
Maquinarias	92,400
Muebles	6,660
Equipos informáticos	10,500
Herramientas /utensilios	2,820

*Elaboración: Propia*

### 6.1.2 Activos intangibles

Tabla 24: Activos intangibles - Peruvian Fruits

<b>Intangibles</b>	<b>4,811</b>
Elaboración del proyecto	1,500
Gastos de Formalización y const	560
Licencias/Permisos	1,231
Registro de marca	584
Seguros de las instalaciones	936

*Elaboración: Propia*

### 6.2. Capital de Trabajo

Referente los recursos que necesita la empresa para iniciar su operación con normalidad hasta recibir el pago total de la venta.

Para el cálculo de nuestro capital de trabajo se tuvo en cuenta los tiempos del crédito, producción, aduanas en origen y cobro del saldo, por lo que el resultado sugirió solicitar un préstamo que cubriera en total 3 meses sin caja, menos el adelanto que se recibirá a la semana de la OC por el primer lote.

Tabla 25: Capital de trabajo 3 primeros meses - Peruvian Fruits

<b>Capital de trabajo</b>	<b>214,490</b>
Caja mínima (CF 1mes)	32,992
Gasto fijos (CF x 3meses)	98,975

Existencias (cost variable)	275,049
Adelanto 1er embarque (50%)	192,525

*Elaboración: Propia*

### 6.3. Inversión Total

Para el presente trabajo la inversión total compuesta por la inversión fija (activos tangible e intangible) más el capital de trabajo equivale a S/ 336,297

### 6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Dado el volumen y cantidad a comercializar el proyecto demandará una inversión muy elevada por lo que el financiamiento estará compuesto por un 7% de aporte propio y un 93% de financiamiento externo (bancos)

Tabla 26: Inversión y financiamiento

N°	INVERSIONES	FINANCIACION	
		PROPIA	TERCEROS
	<b>Activos tangibles</b>	<b>17936</b>	<b>99,060</b>
1	Adecuaciones a Instalaciones	4,616	
2	Maquinarias		92,400
3	Muebles		6,660
4	Equipos informaticos	10,500	
5	Herramientas /utensilios	2,820	
	<b>Intangibles</b>	<b>4,811</b>	<b>0</b>
6	Elaboracion del proyecto	1,500	
7	Gastos de Formalizacion y const.	560	
8	Licencias/Permisos	1,231	
9	Registro de marca	584	
10	Seguros de las instalaciones	936	

	Capital de trabajo	0	214,490
11	Caja minima (CF 1mes)		32,992
12	Gasto fijos		98,975
13	Existencias (cost variable)		275,049
14	Adelanto 1er. embarque (50%)		192,525
	<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>22,747</b>	<b>313,550</b>

*Elaboración: Propia*

### 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Entre las principales fuentes de financiación externas de la empresa tenemos a los créditos a corto, mediano y largo plazo, a través del mercado crediticio: entidades bancarias, cajas municipales, entidades financieras otras.

Para nuestro financiamiento se ha determinado la necesidad de recurrir a 2 préstamos/créditos:

- a) Para el capital de trabajo, a 1 año y medio.
- b) Para la inversión fija a 4 años.

A continuación, los cronogramas de pago de las dos entidades bancarias elegidas, según los simuladores en línea del Scotiabank y banco Pichincha respectivamente.

Tabla 27: Financiamiento Capital de trabajo

<b>FINANCIAMIENTO CON TERCEROS</b>							
TIPO DE FINA CAPITAL DE TRABAJO							
TASA DE INTERES ANUAL							
<b>18%</b>							
IMPORTE A FINANCIAR							
214,490							
MESES DE GRACIA							
tasa de interes mensual							
facor de recuperacion de capital							
N° Cuota	F. Vencimiento	Días	Amortización	Interés	Seguro de Desgravamen	Cuota	Saldo pendiente
1	1/02/2021	30	10,587.94	2,824.75	169.43	13,582.12	214,490.00
2	1/03/2021	31	10,640.24	2,775.43	166.45	13,582.12	203,902.06
3	1/04/2021	30	10,884.26	2,545.18	152.68	13,582.12	193,261.82
4	1/05/2021	31	10,950.79	2,482.45	148.88	13,582.12	182,377.56
5	1/06/2021	30	11,189.07	2,257.62	135.43	13,582.12	171,426.77
6	1/07/2021	31	11,270.22	2,181.09	130.81	13,582.12	160,237.70
7	1/08/2021	31	11,363.04	2,093.55	125.53	13,582.12	148,967.48
8	1/09/2021	28	11,790.02	1,690.64	101.46	13,582.12	137,604.44
9	1/10/2021	31	11,825.80	1,656.93	99.39	13,582.12	125,814.42
10	1/11/2021	30	11,990.88	1,501.19	90.05	13,582.12	113,988.62
11	1/12/2021	31	12,110.51	1,388.35	83.26	13,582.12	101,997.74
12	1/01/2022	30	12,327.33	1,183.78	71.01	13,582.12	89,887.23
13	1/02/2022	31	12,463.09	1,055.71	63.32	13,582.12	77,559.90
14	1/03/2022	31	12,642.91	886.07	53.14	13,582.12	65,096.81
15	1/04/2022	30	12,849.88	690.8	41.44	13,582.12	52,453.90
16	1/05/2022	31	12,992.17	556.58	33.37	13,582.12	39,604.02
17	1/06/2022	30	13,223.09	338.71	20.32	13,582.12	26,611.85
18	1/07/2022	31	13,388.76	182.24	10.93	13,581.93	13,388.76
<b>TOTAL</b>			<b>214,490.00</b>	<b>28,291.07</b>	<b>1,696.90</b>	<b>244,477.97</b>	<b>0</b>

Fuente: Scotiabank

Tabla 28: Financiamiento Activo fijo

<b>FINANCIAMIENTO CON TERCEROS</b>						
TIPO DE PRESTAMO A LARGO PLAZO						
TASA DE INTERES ANUAL						
IMPORTE A FINANCIAR						
MESES DE GRACIA						
tasa de interes mensual						
facor de recuperacion de capital						
Número de Cuota	Fecha de Pago	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro multiriesgo	Total Cuota
1	1/02/2021	1520.64	1199.40	82.22	69.34	2871.6
2	1/03/2021	1539.06	1180.98	82.22	69.34	2871.6
3	1/04/2021	1595.40	1124.64	82.22	69.34	2871.6
4	1/05/2021	1577.01	1143.03	82.22	69.34	2871.6
5	1/06/2021	1632.57	1087.47	82.22	69.34	2871.6
6	1/07/2021	1615.87	1104.17	82.22	69.34	2871.6
7	1/08/2021	1600.23	1119.81	82.22	69.34	2871.6
8	1/09/2021	1758.46	961.58	82.22	69.34	2871.6
9	1/10/2021	1709.97	1010.07	82.22	69.34	2871.6
10	1/11/2021	1730.00	990.04	82.22	69.34	2871.6
11	1/12/2021	1717.75	1002.29	82.22	69.34	2871.6
12	1/01/2022	1770.39	949.65	82.22	69.34	2871.6
13	1/02/2022	1759.98	960.06	82.22	69.34	2871.6
14	1/03/2022	1781.29	938.75	82.22	69.34	2871.6
15	1/04/2022	1832.62	887.42	82.22	69.34	2871.6
16	1/05/2022	1796.00	924.04	82.22	69.34	2871.6
17	1/06/2022	1903.45	816.59	82.22	69.34	2871.6
18	1/07/2022	1869.84	850.20	82.22	69.34	2871.6
19	1/08/2022	1892.48	827.56	82.22	69.34	2871.6
20	1/09/2022	1993.69	726.35	82.22	69.34	2871.6
21	1/10/2022	1939.53	780.51	82.22	69.34	2871.6
22	1/11/2022	1987.58	732.46	82.22	69.34	2871.6
23	1/12/2022	1987.08	732.96	82.22	69.34	2871.6
24	1/01/2023	2034.14	685.90	82.22	69.34	2871.6
25	1/02/2023	2013.56	706.48	82.22	69.34	2871.6
26	1/03/2023	2081.56	638.48	82.22	69.34	2871.6
27	1/04/2023	2105.95	614.09	82.22	69.34	2871.6
28	1/05/2023	2110.85	609.19	82.22	69.34	2871.6
29	1/06/2023	2155.35	564.69	82.22	69.34	2871.6
30	1/07/2023	2162.51	557.53	82.22	69.34	2871.6
31	1/08/2023	2188.69	531.35	82.22	69.34	2871.6
32	1/09/2023	2264.31	455.73	82.22	69.34	2871.6
33	1/10/2023	2242.60	477.44	82.22	69.34	2871.6
34	1/11/2023	2269.76	450.28	82.22	69.34	2871.6
35	1/12/2023	2310.96	409.08	82.22	69.34	2871.6
36	1/01/2024	2338.03	382.01	82.22	69.34	2871.6
37	1/02/2024	2353.53	366.51	82.22	69.34	2871.6
38	1/03/2024	2382.02	338.02	82.22	69.34	2871.6
39	1/04/2024	2420.90	299.14	82.22	69.34	2871.6
40	1/05/2024	2440.18	279.86	82.22	69.34	2871.6
41	1/06/2024	2477.84	242.20	82.22	69.34	2871.6
42	1/07/2024	2492.57	227.47	82.22	69.34	2871.6
43	1/08/2024	2536.07	183.97	82.22	69.34	2871.6
44	1/09/2024	2570.95	149.09	82.22	69.34	2871.6
45	1/10/2024	2587.57	132.47	82.22	69.34	2871.6
46	1/11/2024	2629.36	90.68	82.22	69.34	2871.6
47	1/12/2024	2654.90	65.14	82.22	69.34	2871.6
48	1/01/2025	2724.95	32.99	82.22	69.34	2909.5
		<b>99,060</b>	<b>31,540</b>	<b>3,947</b>	<b>3,328</b>	<b>137,875</b>

Fuente: Banco Pichincha

## 6.6. Presupuesto de costos

Tabla 29: Costos variables

CONCEPTO DE COSTEO	UM	CANTIDAD	COSTO UN.	COSTO TOTAL POR EXPORTACION	IGV	COSTO TOTAL POR EXP. + IGV	COSTO ANUAL
MATERIA PRIMA O MERCADERIA (por 10 ctn)	Kg	230,400	0.900	207,360	37,325	244,685	2,488,320
INSUMOS	Hrs	100	0.385	38.5	7	45	462
COSTO DE COMERCIALIZACION	Mes	1	36,332	36,332	6,540	42,872	435,986
GASTOS DE EXPORTACION	Mes	1	29,875	29,875	5,377	35,252	358,497
<b>TOTAL</b>				<b>273,605</b>	<b>49,249</b>	<b>322,854</b>	<b>3,283,265</b>

Elaboración: Propia

Tabla 30: Costos indirectos y gastos fijos: Personal

CONCEPTO	SUELDO BRUTO	COSTO EMPRESA						TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		ESSALUD	Asig. Fam.	VidaLey	Vac.	CTS	GRATIF.		
Contador	2500	225	93	25		272	474	3588	43,062
Administrativo Asistente	1,500	135	0	15		158	275	2083	25,000
Administrativo Asistente	1,500	135	0	15		158	275	2083	25,000
Coordinador operaciones	2,000	180	93	20		219	382	2894	34,728
- Selección	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Selección	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Manejo de laser	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Empaque	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Empaque	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Paletización enzunchaje	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Paletización enzunchaje	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
- Manejo montacargas	1,500	135	93	15		166	291	2200	26,395
Seguridad	1,500	135	93	15		166	291	2200	26,395
Limpieza	930	83.7	93	9.3		106	186	1408	16,895
								<b>26312</b>	<b>315,740</b>

Elaboración: Propia

Tabla 31: Costos indirectos y gastos fijos: Administrativo, mantenimiento y financieros

**B) GASTOS ADMINISTRATIVOS**

18%					
APLICA IGV	COSTO MENSUAL	IGV	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL TRIM.	COSTO TOTAL ANUAL
ALQUILERES	5,000		5,000	15,000	60,000
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, LUZ, TELEF)	x 1,300	234	1,534	3,900	15,600
SEGUROS	x 70	13	83	210	841
UTILES DE OFICINA	x 200	36	236	600	2,400
DEPRECIACION			1,255	3,765	15,060
AMORTIZACION			168	505	2,022
		283			<b>95,923</b>

**C) GASTOS DE MANTENIMIENTO DEL LOCAL**

APLICA IGV	COSTO MENSUAL	IGV	COSTO TOTAL MENSUAL	TOTAL TRIMESTRAL	COSTO TOTAL ANUAL
MANTENIMIENTO DEL LOCAL Y LIMPIEZA					
ARTICULOS DE LIMPIEZA	x 110	20	130	330	<b>1,320</b>

**D) GASTOS FINANCIEROS**

APLICA IGV	COSTO MENSUAL	IGV	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL	COSTO TOTAL ANUAL
INTERESES POR PRESTAMOS (INVERSIÓN)	809		809	2,426	9,704
INTERESES POR PRESTAMOS (C. TRABAJO)	1,666		1,666	4998	19,992
PORTES	1,474		1,474		17,684
					<b>47,379</b>

Elaboración: Propia

## 6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio o cantidad de Kg. que debo vender para cubrir mis costos y empezar a generar ganancias está representado por 41 contenedores al año. Se estima vender en el primer año 10 contenedores mes ó 120 al anual, por lo que el punto de equilibrio será cubierto al cuarto mes.

Tabla 32: Punto de equilibrio

PRODUCTO	PRECIO KG.	COSTO VARIABLE UN.	MARGEN DE CONTRIBUCION UN.	COSTO FIJO ANUALES	KG	
					PUNTO DE EQUILIBRIO	CTN MÍNIMOS AL AÑO
Plátano Bellaco Var. Harton	1.671	1.188	0.4837	460,362	951,744	41

Elaboración: Propia

## 6.8. Tributación de la exportación

Tabla 33: Pago a cuenta del impuesto a la renta

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS MENSUALES NETOS (SIN IGV)	4,620,609	6,930,913	10,396,369	15,594,554	23,391,831
PAC IR	41,923	67,167	100,751	151,127	226,690

Elaboración: Propia

Tabla 34: Pago del impuesto a la renta anual

	ABRIL AÑO 2	ABRIL AÑO 3	ABRIL AÑO 4	ABRIL AÑO 5	ABRIL AÑO 6
IMPUESTO A LA RENTA DEL AÑO ANTERIOR	263,926	461,832	757,022	1,136,652	1,746,538
PAGO A CUENTA DEL IMPUESTO A LA RENTA ANUAL	41,923	67,167	100,751	151,127	226,690
PAGO IMPUESTO A LA RENTA ANUAL	222,004	394,665	656,271	985,525	1,519,848

Elaboración: Propia

## 6.9. Presupuesto de ingresos

Tabla 35: Presupuesto de ventas (sin IGV)

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UN.	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Platano	230,400	1.6712	4,620,609	6,930,913	10,396,369	15,594,554	23,391,831

Elaboración: Propia

Tabla 36: Presupuesto de cobranza

TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
4,215,275.74	6,728,246.47	10,092,369.71	15,138,554.56	22,707,831.85

Elaboración: Propia

## 6.10 Presupuesto de egresos

Tabla 37: Presupuesto de egresos

Concepto	Año 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MATERIA PRIMA- PROVEEDOR		2,936,218	4,404,326	6,606,490	9,909,734	14,864,602
MATERIALES LASER		545	818	1,227	1,840	2,760
GASTOS DE COMERCIALIZACION		514,463	771,695	1,157,543	1,736,314	2,604,471
GASTOS DE EXPORTACION		423,027	634,540	951,810	1,427,715	2,141,573
SUELDOS PERCIBIDOS		315,740	315,740	315,740	533,371	731,439
IMPUESTO A LA RENTA		0	222,004	394,665	656,271	985,525
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	116,996	0	0	0	0	0
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	4,811	0	0	0	0	0
ALQUILER		60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
SEGUROS		992	992	992	992	992
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, LUZ, TELEFONO)		18,408	27,612	41,418	41,418	41,418
ARTICULOS OFICINA		2,832	2,832	2,832	2,832	2,832
ARTICULOS LIMPIEZA		1,558	1,558	2,336	2,336	3,505
FINANCIEROS (PORTE)		17,684	26,525	39,788	59,682	89,523
FINANCIEROS (INTERESES INVERSIÓN)		9,704	9,704	9,704	9,704	0
FINANCIEROS (CAPITAL DE TRABAJO)		19,992	9,996	0	0	0

Elaboración: Propia

## 6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla 38: Flujo de caja proyectado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COBRANZAS</b>		4,215,276	6,728,246	10,092,370	15,138,555	22,707,832
EGRESOS OPERACIONALES						
COMPRA DE MATERIA PRIMA		2,936,218	4,404,326	6,606,490	9,909,734	14,864,602
MATERIALES LASER		545	818	1,227	1,840	2,760
SUELDOS Y SALARIOS PERCIBIDOS		315,740	315,740	315,740	533,371	731,439
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		514,463	771,695	1,157,543	1,736,314	2,604,471
GASTOS DE EXPORTACION		423,027	634,540	951,810	1,427,715	2,141,573
SEGUROS		992	992	992	992	992
ALQUILER		60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, LUZ, TELEFONO)		18,408	27,612	41,418	41,418	41,418
ARTICULOS OFICINA		2,832	2,832	2,832	2,832	2,832
ARTICULOS LIMPIEZA		1,558	1,558	2,336	2,336	3,505
IMPUESTO A LA RENTA			222,004	394,665	656,271	985,525
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>0</b>	<b>-58,507</b>	<b>286,129</b>	<b>557,317</b>	<b>765,730</b>	<b>1,268,715</b>
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	-116,996					
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	-4,811					
RETORNO DEL CAPITAL PROPIO						
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSION</b>	<b>-121,807</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-121,807</b>	<b>-58,507</b>	<b>286,129</b>	<b>557,317</b>	<b>765,730</b>	<b>1,268,715</b>
PRESTAMO BANCARIO 1		99,060				
PRESTAMO BANCARIO 2		214,490				
DEVOLUCION DEL CAPITAL 1		24,765	24,765	24,765	24,765	
DEVOLUCION DEL CAPITAL 2		160,868	53,623			
PAGO DE INTERESES 1		9,704	9,704	9,704	9,704	
PAGO DE INTERESES 2		19,992	9,996			
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-121,807</b>	<b>39,715</b>	<b>188,042</b>	<b>522,848</b>	<b>731,261</b>	<b>1,268,715</b>

Elaboración: Propia

## 6.12. Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla 39: Estado de Ganancias y Pérdidas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	4,620,609	6,930,913	10,396,369	15,594,554	23,391,831
COSTO DE VENTAS	3,283,265	4,924,898	7,387,347	11,081,020	16,621,530
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1,337,343</b>	<b>2,006,015</b>	<b>3,009,023</b>	<b>4,513,534</b>	<b>6,770,301</b>
COSTOS DEL PERSONAL	315,740	315,740	315,740	533,371	731,439
GASTOS ADMINISTRATIVOS	95,923	103,723	115,423	115,423	115,423
GASTOS DE MANTENIMIENTO DEL LOCAL	1,320	1,320	1,980	1,980	2,970
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>924,361</b>	<b>1,585,232</b>	<b>2,575,880</b>	<b>3,862,760</b>	<b>5,920,469</b>
INTERESES 1	-9,704	-9,704	-9,704	-9,704	
INTERESES 2	-19,992	-9,996			
OTROS INGRESOS	0				
OTROS GASTOS	0				
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUE</b>	<b>894,665</b>	<b>1,565,533</b>	<b>2,566,176</b>	<b>3,853,056</b>	<b>5,920,469</b>
IMPUESTO A LA RENTA	263,926	461,832	757,022	1,136,652	1,746,538
PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES	0	0	0	192,653	296,023
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>630,739</b>	<b>1,103,701</b>	<b>1,809,154</b>	<b>2,523,752</b>	<b>3,877,907</b>
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>

Elaboración: Propia

## 6.14. Evaluación de la Inversión

La evaluación de la inversión es el ejercicio mediante el cual se intentan estimar posibles flujos de fondos asociados al rubro del negocio a lo largo del ejercicio, con la finalidad de apoyar la toma de decisiones de inversión.

### 6.14.1. Evaluación Económica

La evaluación del proyecto se da a través del flujo de caja económico o libre de deudas. Se compara con la tasa WACC, debiendo ser superior a esta para resultar rentable por los recursos invertidos por el accionista. Representa el costo promedio del financiamiento. En nuestro caso nuestra evaluación económica resulta altamente atractiva.

VAN ECONOMICO S/ 1,465,920

TIR ECONOMICO 130%

WACC: 12.2%

### 6.14.2. Evaluación Financiera

La evaluación del proyecto se da a través del flujo de caja financiero o del accionista, incluye las deudas. Se compara con la tasa COK, debiendo ser superior a esta para resultar rentable frente a una alternativa de similar riesgo. En nuestro caso la evaluación financiera resulta mucho más rentable.

VAN FINANCIERO S/ 1,433,361

TIR FINANCIERO 142%

COK: 12%

### 6.14.3. Evaluación social

Al respecto caber resaltar el gran impacto a nivel nacional, principalmente en la economía de la región Ucayali, pues al aumentar la demanda de plátanos, mejorará los ingresos de los agricultores plataneros y en consecuencia su calidad de vida, toda vez que dicha región tiene como producto bandera al plátano verde o bellaco Var. Harton. Al mismo tiempo que se contribuye en la lucha contra la erradicación de la hoja de coca, labor que el estado viene realizando todos los años a través de organizaciones como DEVIDA a nivel nacional y teniendo como foco principal la selva.

### 6.14.4 Impacto ambiental

La ejecución del proyecto no genera impacto ambiental, por el contrario, contribuye a la conservación del mismo, utilizando la tecnología del marcaje a base de CO<sub>2</sub>, marcando de esta forma las recetas sobre la misma cáscara del plátano.

Así mismo dentro del CD se realizarán programas que incentiven al reciclaje, contando para ello los módulos correspondientes que separen los desechos según su naturaleza.

### 6.15. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad del capital (COK) representa la rentabilidad mínima que el accionista espera recibir por haber invertido en un proyecto determinado en lugar de otro. Para calcularlo se utilizó el método CAPM obteniéndose que:

- El COK es menor a la tasa de rentabilidad después de impuestos y utilidades
- El COK es menor al TIR
- El proyecto tiene una mayor rentabilidad que otro tipo de inversión desde el segundo año.

Tabla 40: Comparativo COK

<b>COK (COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL)</b>	<b>12%</b>
TASA DE INTERES BANCARIA	15%
RENTABILIDAD (AÑO 1)	14%
RENTABILIDAD (AÑO 2)	16%
RENTABILIDAD (AÑO 3)	17%

*Elaboración: Propia*

#### 6.16. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio es la posibilidad de pérdida como consecuencia de la volatilidad del precio del dólar americano y de que la empresa opere con dos tipos de monedas (el dólar y el sol). Para determinar el riesgo cambiario se aplicó el método de la desviación estándar, método que proporciona el peor escenario cambiario, cabe señalar que cuanto mayor sea la desviación estándar, mayor será la varianza. Para nuestro ejercicio se han tomado los t/c del 22 de julio de los últimos 5 años (2016-2020)

Tabla 41: Escenarios con desviación estándar

	3.4110	0.0890 DESVIACION ESTA 3.50	3.5890
	TIPO DE CAMBIO MAS BAJO	TIPO DE CAMBIO ACTUAL ESPERADO	TIPO DE CAMBIO MAS ALTO
VENTAS	4,607,898	4,620,609	4,633,320
UTILIDAD NETA	628,249	630,739	633,229
VAN ECONOMICO	1,465,516	1,465,920	1,466,323
VAN FINANCIERO	1,430,839	1,433,361	1,435,881
TIR ECONOMICA	<b>131%</b>	<b>130%</b>	<b>129%</b>
TIR FINANCIERA	<b>143%</b>	<b>142%</b>	<b>141%</b>

*Elaboración: Propia*

## CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

- El Perú tiene ventaja comparativa frente a Ecuador, respecto a la capacidad de producción.
- El proyecto resulta viable al registrar una rentabilidad y TIR mayores al COK
- El proyecto tiene alto grado de impacto social positivo en una de las regiones región económicamente vulnerables en nuestro país.
- El producto ofrecido tiene amplio mercado en el extranjero, principalmente en EE.UU. y el medio oriente, demanda que viene siendo atendida por muchos proveedores por país. Notándose la necesidad de un proveedor con una mayor oferta exportable.
- El Perú tiene amplia oferta exportable de plátanos/plantain (no banano) a nivel nacional (Ucayali, San Martin, Coronel Portillo y Piura)
- El precio FOB puede resultar más competitivo que el precio FOB de exportación de Ecuador según temporada y volumen.

### 7.2. Recomendaciones.

- La exportación peruana de plátanos/plantain debe ser uno de los próximos productos a promocionar por el estado peruano. El mercado deber ser desarrollado en el extranjero y no solo limitarse a nivel nacional.

- El proyecto se ha realizado en un horizonte que considerando una proyección de ventas que representa solo el 5% del total de la oferta exportable de Ucayali, esto debido al trabajo que tendrán los agricultores para certificarse en BPA. Se espera poder recibir mayor apoyo del estado a fin de lograr la certificación de al menos el 20% de agricultores de la provincia de Padre Abad, Ucayali. Esto contribuirá a mejorar la producción y facilitar la comercialización Perú-USA.
  
- Es necesario establecer alianzas estratégicas con las asociaciones productoras de plátanos en Ucayali y posteriormente en San Martín, para poder garantizar al cliente lotes de mayor proporción.

## REFERENCIAS

BBC News mundo (2019). Latinos en Estados Unidos: las 10 ciudades en las que viven más

hispanos. Recuperado en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-47036609>

Benner, J.C. (2010). Principales Beneficios De La Ley Mype. Recuperado de:

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

Cárdenas, F. (2009). Estudio de Mercado de la Cadena de Plátano. Recuperado en:

[http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manuales-boletines/banano/estudio\\_platano.pdf](http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manuales-boletines/banano/estudio_platano.pdf)

Carrillo, V. (2008). Legislación laboral 2008. Recuperado en:

[https://www.academia.edu/29135700/UNIVERSIDAD\\_RICARDO\\_PALMA\\_FACULTAD\\_DE\\_CIENCIAS\\_ECONOMICAS\\_Y\\_EMPRESARIALES](https://www.academia.edu/29135700/UNIVERSIDAD_RICARDO_PALMA_FACULTAD_DE_CIENCIAS_ECONOMICAS_Y_EMPRESARIALES)

Del Castillo, J. (4 de julio de 2018). Evaluación De Proyectos De Inversión: Económico Y Financiero - Excel 365. [Archivo de video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=kB4MSI3LuaA>

Gob Antioquia (12 de noviembre de 2014). En Escuela de Campo producimos plátano de exportación (Capítulo completo). [Archivo de video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=yTXUqp6fJ70>

INDECOPI (2020). Registro de marca y otros signos. Recuperado en:

<https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>

SID SUNAT (s.f.). Tipos de personas jurídicas (Empresas). Recuperado en:

<https://sid.sunarp.gob.pe/sid/informa.htm?method=goConstEmp>

SUNAT (s.f.). Tabla Anexa N° 1: CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme).

Recuperado en: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc-personas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas>

SUNAT (s.f.). Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa. Recuperado en:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Plataforma Digital Única del Estado Peruano (s.f). Persona Natural versus Persona Jurídica.

Recuperado en: <https://www.gob.pe/252-persona-natural-versus-persona-juridica>