



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

**EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ ECOLÓGICA EN FRUTA
FRESCA A ÁMSTERDAM, LOS PAÍSES BAJOS**

**PRESENTADA POR
KATHERINE FLORES ALVARADO**

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2017



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

La autora permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ ECOLÓGICA EN FRUTA FRESCA A
AMSTERDAM, LOS PAISES BAJOS

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:

KATHERINE FLORES ALVARADO

Lima- Perú

2017

DEDICATORIA

Ante todo agradezco a Dios por cuidarme y guiarme en cada paso que doy en mi vida. A mi familia por brindarme su apoyo incondicional en cada decisión que tomo en mi vida tanto profesional como personal. Y a mis profesores quienes con su apoyo y enseñanza hicieron posible la culminación del presente trabajo.

CONTENIDO

DEDICATORIA	1
CAPÍTULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	10
CAPÍTULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	12
2.1 Nombre o razón social:	12
2.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU):	16
2.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial:	17
2.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha:	19
2.4 Ley de MYPES, Micro y Pequeña Empresa, características.....	25
2.5 Estructura Orgánica:.....	27
2.6 Cuadro de Asignación de Personal:	29
2.7 Forma Jurídica Empresarial:	31
2.8 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI.....	32
2.9 Requisitos y Trámites Municipales	33
2.10 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	34
2.11 Registro de Planillas Electrónicas (PLAME).....	38
2.12 Régimen Laboral Especial y General Laboral	38
2.13 Modalidades de Contratos Laborales	41
2.13.1 Contratos de Naturaleza Temporal:	41
2.13.2 Contratos de Naturaleza Accidental:.....	42
2.13.3 Contratos para Obra o Servicio:.....	42
2.14 Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas	43
2.16 Responsabilidad Civil de Accionistas	44
CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	45
3.1 Descripción del producto	45
3.1.1 Clasificación Arancelaria	47
3.1.2 Propuesta de Valor	48
3.1.3 Ficha técnica	51
3.2 Investigación del Mercado Objetivo	52
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo	52

3.2.1.1 Macro segmentación:	54
3.2.1.2 Micro Segmentación:	62
3.2.2 Tendencias de Consumo	64
3.3 Análisis de la oferta y la demanda	66
3.3.1 Análisis de la oferta	66
3.3.1.1 Oferta Internacional:	66
3.3.2 Análisis de la demanda	70
3.3.2.1 Demanda Mundial.....	70
3.3.2.2 Demanda del Mercado Objetivo	71
3.4 Estrategias de Ventas y Distribución	72
3.4.1 Estrategias de segmentación	72
3.4.2 Estrategias de posicionamiento.....	72
3.4.3 Estrategias de distribución	73
3.5 Estrategias de Promoción.....	74
3.6 Tamaño de Planta. Factores condicionantes.	75
CAPÍTULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	76
4.1. Envases, empaques y embalajes	76
4.2. Diseño del rotulado y marcado	78
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga	79
4.3.1 Unitarización de la Carga:	79
4.4. Cadena de DFI de exportación/ importación	81
4.5. Seguro de mercancías	85
CAPÍTULO V: PLAN DE COMERCIO EXTERIOR	86
5.1. Fijación de precios:	86
5.1.1. Costo y precio:	86
5.1.2. Cotización Internacional:	87
5.2. Contrato de compra venta internacional (exportaciones/ importaciones):.....	90
5.3. Elección y aplicación del Incoterm:	96
5.4. Determinación del medio de pago y cobro:	98
5.5. Elección del régimen de exportación o de importación:	100
5.6. Gestión aduanera del comercio internacional:	100

CAPÍTULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	106
6.1 Inversión Fija	106
6.1.1 Activos tangibles.....	106
6.2 Capital de Trabajo.....	108
6.3 Inversión Total.....	109
6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento	109
6.5 Fuentes Financieras y condiciones de crédito.....	111
6.6 Presupuesto de costos	111
6.7 Punto de Equilibrio	115
6.8 Tributación de la exportación	117
6.9 Presupuesto de ingresos	117
6.10 Presupuesto de egresos	118
6.11 Flujo de caja proyectado	118
6.12 Estado de Ganancias y Pérdidas	121
6.12.1 Balance General.....	122
6.13 Evaluación de la inversión	123
6.13.1 Evaluación Económica.....	123
6.13.2 Evaluación Social.....	124
6.13.3 Impacto Ambiental.....	124
6.14 Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo	125
CONCLUSIONES:.....	126
RECOMENDACIONES:.....	128
REFERENCIAS:	129
ANEXOS	137

Índice de Cuadros

Cuadro N°1: Actividad principal del código CIIU	17
Cuadro N° 2: Matriz FODA.....	22
Cuadro N°3: Matriz EFI	23

Cuadro N° 4: Matriz EFE	24
Cuadro N° 5: Comparación entre la Ley 28015 y la Ley 30056.....	26
Cuadro N°6: Cuadro de Asignación del Personal.....	29
Cuadro N°7: Cuadro de Remuneración del Personal.....	30
Cuadro N°8: Regímenes Tributarios (Nuevo Régimen Único Simplificado, Régimen Especial de Impuesto a la Renta, Régimen Mype Tributario y Régimen General)	36
Cuadro N°9: Comparativo del Régimen Laboral Especial y General Laboral	39
Cuadro N°10: Lista de importadores de un producto exportado por Perú.....	53
Cuadro N°11: Variables Macroeconómicas.....	56
Cuadro N°12: Principales Países exportadores de un producto importado por Países Bajos	66
Cuadro N°13: Precio de exportación de la partida 081090100 a Países Bajos	67
Cuadro N°14: Principales Países Importadores por un producto exportado por Perú	68
Cuadro N°15: Precio de Exportación de la partida 081090100	69
Cuadro N°16: Principales Países importadores de la partida 081090100.....	70
Cuadro N°17: Cantidad Importada por Países Bajos de la Partida 081090100.	71
Cuadro N°18: Cuadro de Costos y Precio.....	86
Cuadro N°19: Responsabilidades del exportador e importador.....	97
Cuadro N°20: Activos Tangibles	106
Cuadro N°21: Activos Intangibles	107
Cuadro N°22: Capital de Trabajo	108
Cuadro N°23: Inversión Total Mensual	109
Cuadro N°24: Estructura de Inversión y Financiamiento	110
Cuadro N°25: Fuentes Financieras <i>Elaboración Propia</i>	111
Cuadro N°26: Costo unitario de Producción	111
Cuadro N°27: Costo de Embarque – Contenedor Reefer 20’	112
Cuadro N°28: Proyección Anual de Maracuyá a exportar.....	112
Cuadro N°29: Costos de Exportación anual	113
Cuadro N°30: Costos Administrativos y de suministros anuales.	114
Cuadro N°31: Costos anuales de Publicidad	114
Cuadro N°32: Presupuesto de costos anual	115

Cuadro N°33: Punto de Equilibrio	116
Cuadro N°34: Presupuesto de Ingresos.....	117
Cuadro N°35: Presupuesto de Egresos	118
Cuadro N°36: Flujo de Caja Proyectado.....	119
Cuadro N°37: Recuperación de la Inversión	120
Cuadro N°38: Estado de Ganancias y Pérdidas	121
Cuadro N°39: Balance General.....	122
Cuadro N°40: VAN (Valor Actual Neto)	123
Cuadro N°41: TIR (Tasa Interna de Retorno).....	124

Índice de Figuras

Figura N°1: Ubicación de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C.....	18
Figura N°2: Ubicación de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C.....	19
Figura N° 3: Estructura Orgánica de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C	27
Figura N° 4: Maracuyá en fruta fresca.....	45
Figura N° 5: Fruto de Maracuyá Amarillo.....	47
Figura N°6: Esquema del canal de distribución de la Maracuyá Ecológica	73
Figura N°7: Empaque y embalaje de frutas frescas	77
Figura N°8: Modelo de Cajas de Cartón para la Maracuyá Ecológica en fruta fresca	78
Figura N°9: Dimensiones de un Slip Sheet.....	79
Figura N°10: Dimensiones de un Contenedor Refrigerado 20 pies standard	81
Figura N°11: Distribución Física Internacional	81
Figura N°12: Ruta 1: Tiempo de viaje de Lima, Perú – Ámsterdam, Países Bajos.....	84
Figura N°13: Ruta 2: Tiempo de viaje de Lima, Perú – Ámsterdam, Países Bajos.....	85
Figura N°14: Modelo de Cotización Internacional en español de FRESHFRUIT S.A.C.....	88
Figura N°15: Modelo de Cotización Internacional en ingles de FRESHFRUIT S.A.C.	89
Figura N°16: Contrato de Compraventa Internacional	96
Figura N°17: Transferencia de Responsabilidad	98

Figura N°18: Flujograma de Medios de Pago.....	99
Figura N°19: Procedimiento Nuevo de Exportación Definitiva	102
Figura N°20: Flujograma de Exportación.....	105
Figura N°21: Punto de Equilibrio de los 3 años.	117

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios se basa en la exportación de maracuyá ecológica en fruta fresca al mercado de Ámsterdam, Países Bajos; la fruta se empaquetara en la ciudad de Piura donde se encuentra la empacadora, el producto llegara supermercados del mercado neerlandés a través de un bróker especializado en distribución de frutas ecológicas.

La maracuyá ecológica en fruta fresca tiene un gran valor nutricional como beneficios medicinales para el consumidor, y es obtenida mediante la agricultura ecológica, la cual, se basa en el uso de métodos que no contaminan el medio ambiente ni el suelo. Además, la maracuyá ecológica no contiene pesticidas ni fertilizantes inorgánicos, los cuales pueden dañar la salud del consumidor; y se exportaran en cajas de cartón de 40 cm x 30cm x 10 cm, las cuales contendrán 2 kg de maracuyá.

La empresa se acogerá a la normativa de la microempresa, ya que según su proyección de ventas no supera las 150 UIT anuales, y el régimen tributario al cual se acogerá es al Régimen Mype Tributario.

Se eligió a los Países Bajos como mercado objetivo por varios factores como son la tendencia de consumo frutas orgánicas por los europeos, además Países Bajos es el principal importador de maracuyá y sus derivados del Perú y las facilidades de ingreso por el TLC con la Unión Europea.

El precio unitario es de S/ 12.24 o USD 3.71 o € 3.31 con un margen de ganancia del 20%, el medio de pago se dará con el 50% adelantado, el cual debe realizarse máximo una semana después de la confirmación de la cotización o firma del contrato, y el 50% restante después de recibido y revisado la mercancía en el país de destino.

La inversión requerida será por un valor de S/ 24,548.34 soles el cual es financiado al 100% por 2 socios. De acuerdo a la evaluación financiera realizada en el presente plan de negocios se determinó que es viable y rentable, puesto que se obtuvo los siguientes resultados con un VANE de S/ 165,185.93 y TIRE de 173.09%.

CAPÍTULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

El presente Plan de Negocios Internacionales consiste en la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca al mercado Neerlandés.

La maracuyá ecológica en fruta fresca tiene un gran valor nutricional como beneficios medicinales para el consumidor, y es obtenida mediante la agricultura ecológica, la cual, se basa en el uso de métodos que no contaminan el medio ambiente ni el suelo. Además, la maracuyá ecológica no contiene pesticidas ni fertilizantes inorgánicos, los cuales pueden dañar la salud del consumidor.

La exportación de la maracuyá ecológica al mercado Neerlandés se lograra realizar con el apoyo de los inversionistas que no solo serán observantes o financistas si no que se encontraran capacitados para realizar funciones tanto en la supervisión del empaquetado del producto como en la comercialización del producto.

El objetivo principal de la empresa es brindar de manera permanente maracuyá ecológica en fruta fresca de alta calidad a los clientes cumpliendo con los estándares y requerimientos del mercado neerlandés.

Para poder lograr el objetivo principal se recolecto información desde los agricultores que nos proveerá la maracuyá hasta el mercado de destino, el cual es el mercado neerlandés.

El Plan de Negocios Internacionales consta de seis capítulos en los cuales se desarrollaron distintos temas desde la constitución de la empresa FRESHFRUIT S.A.C. hasta la inversión para la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca al mercado de destino.

En el capítulo II se detalla todos los pasos que se realizaron para la constitución y localización de la empresa, así como el tamaño más conveniente de esta, y se definen los

requerimientos necesarios para el funcionamiento. Además, se establece el tipo de sociedad a constituir, así como determinar las funciones y la estructura orgánica correspondiente

En el capítulo III se detalla la oferta y la demanda de la maracuyá en el mundo y en los Países bajos. Por otra parte, se describe el mercado objetivo y las características, el valor nutricional y los beneficios medicinales de la maracuyá ecológica en fruta fresca. Además, se mencionan los supermercados donde se venderá la maracuyá, así como las estrategias que se utilizarán para posicionar el producto en el mercado neerlandés.

En el capítulo IV: se especifica el envase y sus medidas en el que se colocará la maracuyá, el tipo de slip sheet y el contenedor en el cual se trasladará y los procedimientos que se realizarán para la exportación de la fruta.

En el capítulo V: se fijan los precios del producto y especifica las cláusulas del contrato que usará FRESHFRUIT S.A.C. con sus clientes además de la cotización. Se detalla el Incoterm con el cual se realizará la exportación y las obligaciones del comprador y el vendedor; y el régimen que utilizará para la exportación. Además se, detalla las etapas de procedimiento y el flujograma de la gestión de operaciones de la exportación.

En el capítulo VI: se realiza un estudio económico y financiero que permite establecer los costos e ingresos, determinando la rentabilidad y viabilidad del plan.

Finalmente, se presentan conclusiones del plan y se brindan recomendaciones.

CAPÍTULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1 Nombre o razón social:

FRESHFRUIT S.A.C, es el nombre que se le ha dado a la empresa para la exportación de maracuyá en fruta fresca. El nombre de la empresa es una fusión de la palabra FRUTA Y FRESCA en español, este nombre se eligió para posicionar en la mente de nuestro cliente, que la fruta (maracuyá) es fresca y ecológica; y es de nuestra agricultura peruana.

El nombre FRESHFRUIT S.A.C se eligió en neerlandés para que nuestros clientes se puedan asociar con él, ya que nuestro mercado objetivo son los Países Bajos.

Antes de realizar la constitución de la empresa se debe realizar los siguientes pasos:

Se debe realizar la búsqueda la búsqueda de la razón social en SUNARP:

Se realizó la búsqueda de la razón social FRESHFRUIT S.A.C en las oficinas de SUNARP, el cual, la calificación lo brinda a las 24 horas de realizadas dicho trámite y tiene un costo de S/6.00 soles.

Luego que nos informan que el nombre se encuentra disponible, por temas seguridad se procede a la Reserva del Nombre, la cual, nos garantiza que durante los próximos 30 días nadie pueda utilizar el nombre en reserva y tiene un costo de S/ 20.00 soles.

Se elabora la minuta:

En la minuta, los miembros de la futura empresa FRESHFRUIT S.A.C manifiestan su voluntad de constituirla, y señalan todos los acuerdos respectivos.

Para la elaboración de la minuta es recomendable la ayuda de un abogado. El costo por la elaboración del documento es de S/200.00 soles y en ello debe figurar:

- Datos generales del miembro o miembros: Nombres y apellidos, edad y número de DNI.
- El giro de la empresa: A qué se va a dedicar.
- El tipo de empresa
- El tiempo de duración de la empresa: va a funcionar por un plazo fijo o indeterminado.
- Cuándo va a iniciar sus actividades comerciales la empresa.
- Dónde va a funcionar (domicilio comercial).
- Cuál es la denominación o razón social de la empresa.
- Dónde van a funcionar las agencias o sucursales, si es que las hubiera.
- Quién va a administrar o representar a la empresa.
- Los aportes de cada miembro. Los cuales pueden ser: Bienes dinerarios (dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc.) y/o bienes no dinerarios (inmuebles o muebles tales como escritorios, sillas, etc.)

Elevar la Minuta ante una Escritura Pública:

Consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta a un notario público para que la revise y la eleve a Escritura Pública. Los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

- Constancia o comprobante de depósito del capital social aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
- Certificado de búsqueda y reserva del nombre emitido por la SUNARP.

- Una vez elevada la minuta, esta debe ser firmada y sellada por el notario.

El costo por el servicio del notario es de S/150.00 soles.

Inscripción en los Registros Públicos a realizarse en la SUNARP

Para realizar la inscripción se deben presentar los siguientes requisitos:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante del título, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura pública otorgada personalmente por el titular.
- Pago de derechos registrales: 1.08%UIT por derechos de calificación y 3/1000 del capital por derechos de inscripción
- Otros, según calificación registral y disposiciones vigentes.

Inscripción en el Registro Público Contribuyente (RUC)- SUNAT

Para realizar la inscripción se deben presentar los siguientes requisitos:

- Documento Nacional de Identidad (DNI) original.
- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
- Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

Autorización para Legalizar los Libros en Planilla

La autorización de los libros se obtiene en el Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (MTPE).

Toda empresa que tenga uno o más trabajadores deberá registrar las planillas de pago. Las planillas de pago son un registro contable que brindan elementos que permiten demostrar, de manera transparente, ante la autoridad competente, la relación laboral del trabajador con la empresa, su remuneración y los demás beneficios que se le pagan.

Se deben conservar las planillas de pago, el duplicado de las boletas y las constancias correspondientes, hasta cinco años después de efectuado el pago. Estos registros pueden ser llevados de forma física (libros u hojas sueltas) o de forma virtual.

FRESHFRUIT S.A.C por ser una persona jurídica llevará su registro a través de medios electrónicos, presentado mensualmente a través del medio informático desarrollado por la SUNAT “PLANILLA ELECTRÓNICA”.

Legalización de Libro Contables

La legalización es la constancia puesta por un notario, en la primera hoja útil del libro contable. En el caso de FRESHFRUIT S.A.C que usaría registros por medio computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta. La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notario o juez de paz si no hubiera notario en el lugar.

Obtención de la Licencia Municipal de Funcionamiento

Para que la empresa FRESHFRUIT S.A.C, pueda obtener la licencia se debe presentar los siguientes requisitos:

- Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada que incluya número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante y DNI.
- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.

El plazo máximo para el otorgamiento de la licencia es de quince (15) días para giros de negocio que requieran inspección previa.

La licencia de funcionamiento es a plazo indeterminado y sólo válido para la jurisdicción donde se otorga y por el establecimiento por el cual se ha solicitado. Al abrir el mismo negocio en otro distrito, se tendrá que tramitar otra licencia de funcionamiento en la nueva jurisdicción. Asimismo, si lo que se quiere es cambiar de local o abrir otro en el mismo distrito, se requerirá tramitar una nueva licencia de funcionamiento.

2.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU):

La actividad económica que realizara FRESHFRUIT S.A.C es la exportación de maracuyá ecológica en fruta fresca al mercado de Países Bajos.

Según la búsqueda realizada, el código que corresponde a la empresa FRESHFRUIT S.A.C es 5122, venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco, el cual se puede observar más detalladamente en el siguiente cuadro:

Cuadro N°1: Actividad principal del código CIU

	DESCRIPCION CIU
Sección G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas
División 46	Comercio al por mayor, excepto de los vehículos automotores y motocicletas
Grupo 463	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
Clase 4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco

Fuente: INEI

Elaboración Propia

2.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial:

La ubicación de la oficina administrativa de la empresa FRESHFRUIT S.A.C, se encontrara en Ovalo. Machu Picchu #845 Mangamarca- San Juan de Lurigancho. Se eligió esta este distrito por los siguientes puntos:

- La propiedad donde se encontrara la oficina pertenece a la familia de uno de los socios de la empresa (Gerente General).
- El costo del alquiler del local es de S/ 600.00 más bajo a comparación de otras oficinas en el mismo distrito que son alquiladas a S/1,000.00.
- Se encontrará ubicado en una zona que tiene fácil acceso a la vía de evitamiento, y además se encuentra cerca de la estación del tren, lo cual favorece al traslado de los trabajadores y Gerente de la empresa.
- La zona en donde se encontrara ubicada la empresa cuenta con vigilancia las 24 horas y con rejas en las puertas de entradas a la zona.
- En la zona donde se encontrará ubicada la empresa, funciona la señal de todas las compañías telefónicas como es claro, movistar, entre otras.

- La oficina se encontrara ubicada cerca del tanque de agua de sedapal, lo cual favorece, ya que frente a un fenómeno natural como huaicos, la oficina pueda abastecerse de agua.
- Cerca de la oficina se encuentra un centro de salud, por cualquier emergencia que pudiera tener nuestro personal.

En los siguientes mapas se puede observar donde se encontrara ubicada la empresa FRESHFRUIT S.A.C, en el distrito de San Juan de Lurigancho.

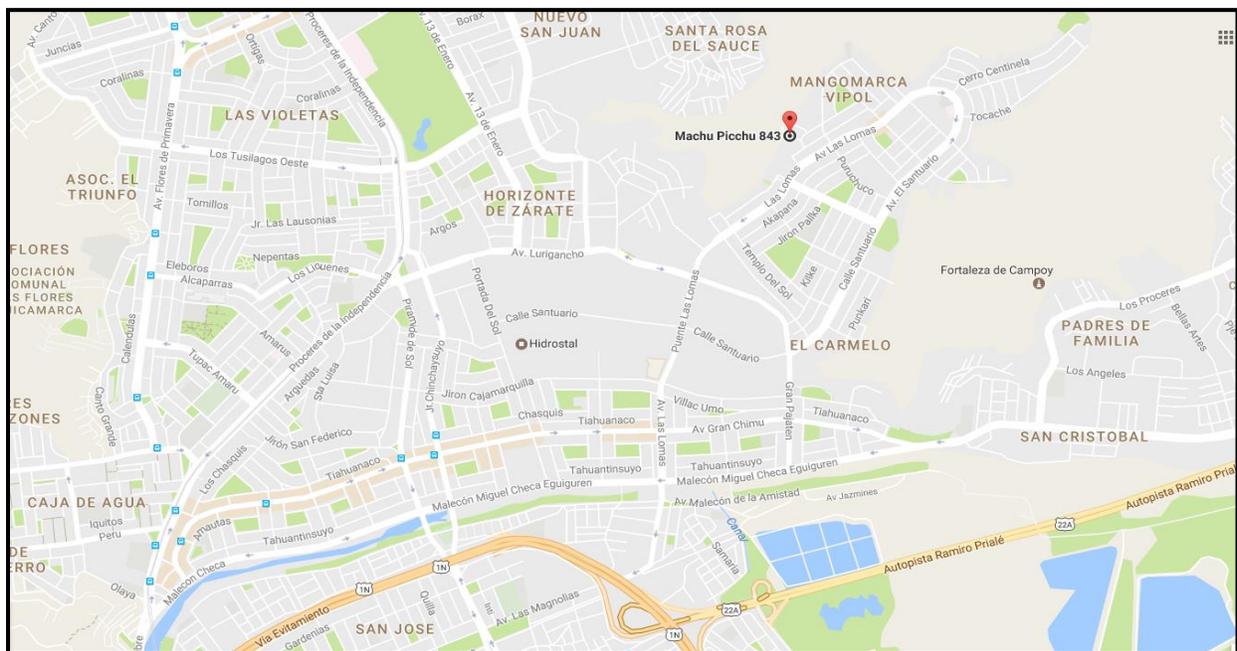


Figura N°1: Ubicación de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C

Elaboración Propia

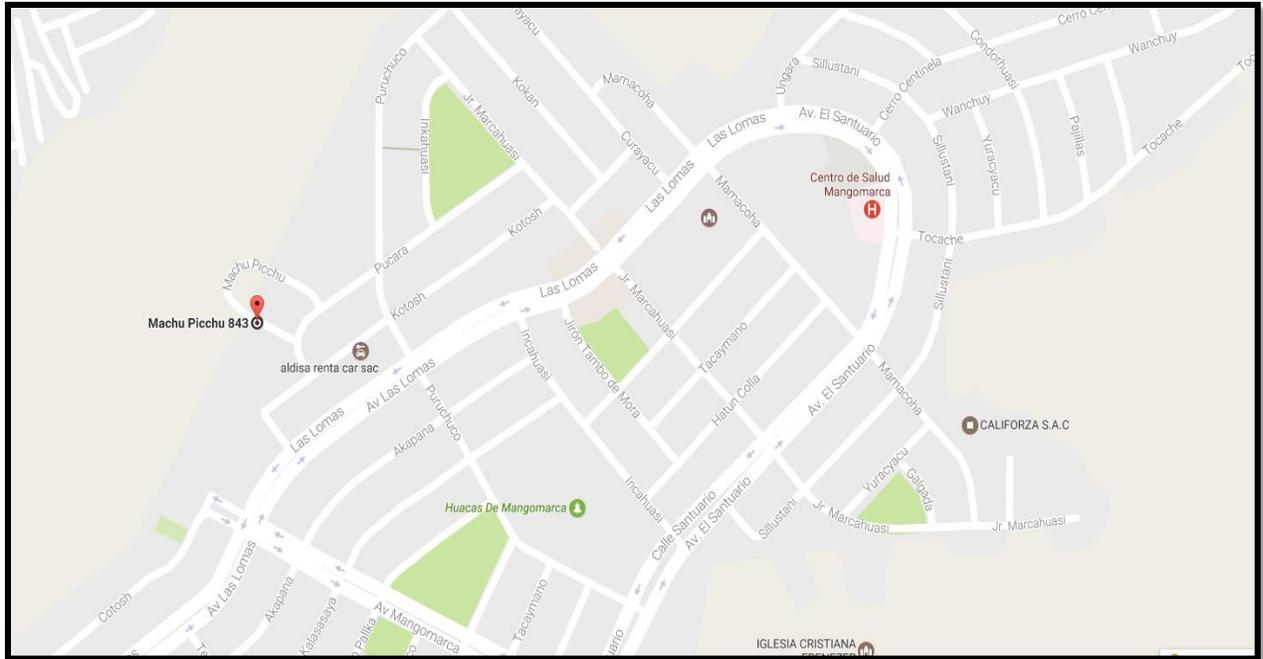


Figura N°2: Ubicación de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C

Elaboración Propia

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

Misión:

Brindar de manera permanente maracuyá ecológica en fruta fresca, basados en los estándares y certificaciones que satisfagan los requerimientos y necesidades de nuestros clientes y consumidores.

Visión:

Nuestra visión para el 2021 es conseguir la fidelización de nuestros clientes a través de la comercialización de productos ecológicos y frescos.

Valores:

- **Responsabilidad:** Asumir las consecuencias de lo que se hace o se deja de hacer en la empresa, que pueda afectar a nuestros clientes.
- **Puntualidad:** entregar a nuestros clientes la fruta fresca en la fecha acordada y cumpliendo con las exigencias del mercado neerlandés.
- **Compromiso:** brindar frutas ecológicas de calidad, cumpliendo con los estándares y requerimientos del mercado neerlandés.
- **Trabajo en equipo:** juntamos esfuerzos, capacidades y recursos para lograr la satisfacción de nuestros clientes.
- **Honestidad:** realizamos nuestras actividades con total transparencia y así poder fidelizar nuestros clientes.

Principios

- **Cultura de calidad:** mejorar nuestros procesos, para lograr eficacia, eficiencia y productividad buscando alcanzar la satisfacción de nuestros clientes y el beneficio de nuestro equipo de trabajo.

Objetivo General:

Brindar de manera permanente maracuyá en fruta fresca de alta calidad a nuestros clientes cumpliendo con los estándares y requerimientos del mercado neerlandés.

Objetivos específicos:

- Introducir en el mercado neerlandés maracuyá ecológica en fruta fresca para el consumo y mejora de la salud de nuestros clientes y consumidores.

- Dar a conocer los beneficios nutricionales y medicinales que tiene la maracuyá ecológica en fruta fresca.
- Brindar información acerca de las preparaciones que se pueden realizar con la maracuyá en fruta fresca.
- Posicionar la maracuyá ecológica en fruta fresca en el mercado neerlandés.
- Incrementar la calidad y exportación de la maracuyá ecológica al mercado neerlandés cumpliendo con los requerimientos exigidos.

FODA

Cuadro N° 2: Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">▪ Producción de maracuyá toda la época del año.▪ Excelente calidad de la fruta.▪ Se trabaja con asociaciones de agricultores de Piura y centros de acopio.▪ Implementación de buenas prácticas de higiene y manufactura de parte de nuestros proveedores de maracuyá.▪ Mano de obra disponible y barata.▪ Adecuada ubicación de la Empresa.	<ul style="list-style-type: none">▪ Tendencia creciente por el consumo de productos frescos, saludables y orgánicos.▪ El Perú es uno de los principales países productores de maracuyá.▪ Uso de la maracuyá en diferentes preparaciones gastronómicas y elaboraciones de medicinas.▪ El Perú cuenta con un tratado con la Unión Europea.▪ La maracuyá contiene beneficios nutritivos y medicinales.▪ Países Bajos es el principal importador de maracuyá del Perú.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">▪ Bajo nivel tecnológico de los agricultores.▪ Desconocimiento de buenas prácticas agrícolas por parte de los agricultores.▪ Tiempo de duración de la maracuyá en temperatura ambiente.▪ Sobrecostos logísticos, pagos a SENASA, etc.	<ul style="list-style-type: none">▪ Presencia del fenómeno del niño.▪ Plagas que afectan la cosecha de la maracuyá.▪ Incremento de la oferta de principales competidores como Brasil, Colombia y Ecuador.▪ Precio internacional irregular.▪ Desconocimiento de los diferentes usos y preparaciones que se le puede dar a la maracuyá.

Elaboración Propia

Matriz EFI

Cuadro N°3: Matriz EFI

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
FORTALEZAS			
Producción de maracuyá toda la época del año.	0.20	4	0.80
Excelente calidad de la fruta.	0.14	4	0.56
Se trabaja con asociaciones de agricultores ecológicos.	0.05	3	0.15
Implementación de buenas prácticas de higiene y manufactura de parte de nuestros proveedores de maracuyá.	0.15	4	0.60
Mano de obra disponible y barata.	0.10	4	0.40
Adecuada ubicación de la Empresa	0.08	3	0.24
DEBILIDADES			
Bajo nivel tecnológico de los agricultores.	0.05	2	0.10
Desconocimiento de buenas prácticas agrícolas por parte de los agricultores.	0.06	2	0.12
Tiempo de duración de la maracuyá.	0.10	1	0.10
Sobrecostos logísticos, grúas, instalaciones de refrigeración, etc., pagos a SENASA.	0.07	2	0.14
TOTAL	1.00		3.21

Elaboración Propia

La ponderación obtenida en la Matriz EFI, nos indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus puntos débiles, fortaleciendo y aprovechando sus puntos fuertes.

Matriz EFE

Cuadro N° 4: Matriz EFE

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Tendencia creciente por el consumo de productos frescos, saludables y orgánicos.	0.12	4	0.68
El Perú es uno de los principales países productores de maracuyá.	0.12	4	0.60
Uso de la maracuyá en diferentes preparaciones gastronómicas y elaboraciones de medicinas y cosméticos.	0.06	3	0.24
El Perú cuenta con un tratado con la Unión Europea.	0.10	4	0.48
La maracuyá contiene beneficios nutritivos y medicinales.	0.08	4	0.36
Países Bajos es el principal importador de maracuyá del Perú.	0.13	4	0.40
AMENAZAS			
Presencia del fenómeno del niño.	0.10	2	0.22
Plagas que afectan la cosecha de la maracuyá.	0.08	2	0.16
Incremento de la oferta de principales competidores como Brasil, Colombia y Ecuador.	0.07	1	0.14
Precio internacional irregular.	0.07	2	0.14
Desconocimiento de los diferentes usos y preparaciones que se le puede dar a la maracuyá.	0.06	1	0.06
TOTAL	1.00		3.48

Elaboración Propia

La ponderación obtenida en la Matriz EFE, nos indica la empresa está aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

2.4 Ley de MYPES, Micro y Pequeña Empresa, características

Mediante la Ley N°28015, publicada el 2 de julio de 2003, se promulgó la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, con ello se daría una regulación a un régimen laboral especial para aquellas unidades económicas, denominadas micro y pequeñas empresas, constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tienen características propias como son determinada cantidad de trabajadores y ventas anuales.

Inicialmente, se había establecido que la Ley N°28015 tendría una vigencia temporal de 5 años, es decir, las microempresas conservarían dicho régimen especial hasta el 2 de julio de 2008. Sin embargo, mediante el artículo 2° de la Ley N°28851, publicada el 27 de julio de 2006, se extiende dicho plazo por un periodo de 10 años.

Pero, mediante la Ley N°30056, publicada el 2 de julio del 2013, se establece una prórroga por 3 años adicionales, además de establecer que los conductores y trabajadores pueden acordar por escrito y siguiendo la formalidad establecida, durante dicha prórroga, acogerse al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo N° 1086, publicado el 28 de junio de 2008, que es un régimen laboral especial permanente.

En el siguiente cuadro podemos observar las comparaciones de la Ley 28015 y la Ley 30056:

Cuadro N° 5: Comparación entre la Ley 28015 y la Ley 30056

LEY N° 28015	LEY N° 30056
Derecho a quince (15) días de descansos debidamente remunerados por cada año completo de servicios, es decir, no tienen derecho a gratificaciones ni a una CTS ni utilidades.	
Derecho a una indemnización por despido arbitrario equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias y las fracciones de año se abonan por dozavos.	
Tenía dos categorías que eran: la Microempresa y la Pequeña empresa.	Incluyo otra categoría que es la Mediana empresa (no cuenta con los mismos beneficios que me micro y pequeña empresa).
Los micros y pequeñas empresas determinan la categoría empresarial que les corresponde en función de su número de trabajadores y de sus niveles de ventas anuales.	Las micro, pequeñas y medianas empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales.
	Establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general.
	Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 gozarán de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral.
	Los trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo N°1086.

Elaboración Propia

FRESHFRUIT S.A.C por ser una microempresa, ya que, sus ventas anuales no exceden los 150 UIT, obtiene los beneficios que brinda la ley N°30056, las cuales han sido detalladas en el cuadro N°5.

2.5 Estructura Orgánica:

Es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada administrado o servidor ante solo un supervisor inmediato. Esto permite ubicar a las unidades administrativas en relación con las que le son subordinadas en el proceso de la autoridad.

El valor de la jerarquía consiste en que reduce la confusión respecto a quién da las órdenes y quién las obedece. Define como se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas en los puestos.

La estructura Orgánica de la empresa FRESHFRUIT S.A.C., se puede observar en la siguiente figura:

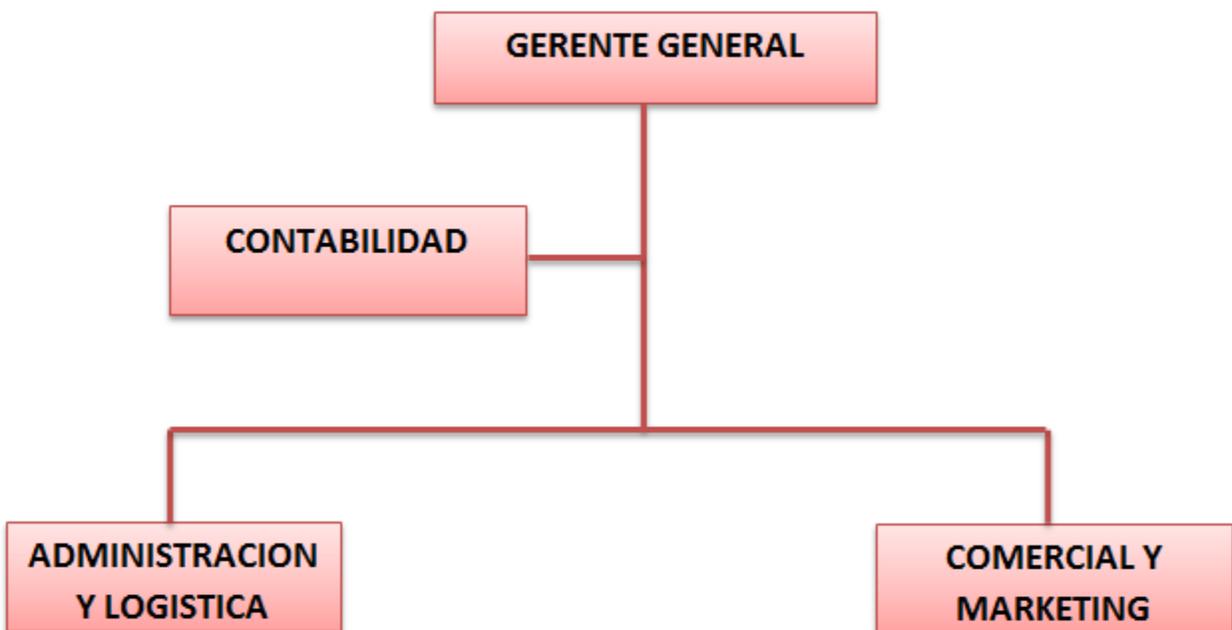


Figura N° 3: Estructura Orgánica de la Empresa FRESHFRUIT S.A.C
Elaboración Propia

Funciones del Gerente General:

- Responsable legal de la empresa y en ese sentido deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta.
- Revisa y aprueba los presupuestos de la empresa para cada año, así como los programas de trabajo y demás actividades.
- Negocia con los clientes el precio y determina volúmenes de ventas, además de las condiciones de ventas.
- Supervisa y dirige las funciones de cada área.
- Controla la operatividad de cada área.
- Realiza pago a los Proveedores.

Funciones del Área de Administración y Logística:

- Cobranza de las deudas por pagar.
- Elaboración de Facturas.
- Cuadrar la caja diariamente y entregar la recaudación a contabilidad.
- Gestionar el despacho oportuno de los embarques.
- Generación de documentos necesarios para la exportación.
- Gestionar y planificar las actividades de compras, transporte, empaque y distribución.
- Optimizar el transporte: reducir el coste, plazos e itinerarios de entrega.

Funciones del Área de Comercio y Marketing:

- Búsqueda de nuevos clientes.
- Manejo de la cartera de clientes.
- Cotización de los pedidos.
- Seguimiento de post venta a los clientes.

- Manejo de la página web y redes sociales de la empresa.
- Búsqueda de posibles proveedores.

2.6 Cuadro de Asignación de Personal:

Es un documento técnico-normativo de gestión institucional que contiene los cargos necesarios que la alta dirección institucional prevé como necesarios para el normal funcionamiento de una Entidad, en base a la estructura de la organización vigente.

El Cuadro de Asignación de Personal de la empresa FRESHFRUIT S.A.C. muestra la cantidad de personas que laboraran en la empresa, lo cual, se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N°6: Cuadro de Asignación del Personal

CARGO	CANTIDAD DE PERSONAL
Gerente General	1
Asistente de Administración y Logística	1
Asistente de Comercio y Marketing	1

Elaboración Propia

El Cuadro de Asignación de Personal se irá modificando cada año por los cambios y mejoras que pueda tener la empresa FRESHFRUIT S.A.C.

Por otro lado, en el siguiente cuadro se detalla el pago de los sueldos mensuales y anuales con los beneficios de ley que le corresponde a cada trabajador.

Cuadro N°7: Cuadro de Remuneración del Personal

CARGO	CANTIDAD DE PERSONAL	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	GRATIFICACIÓN 1/2 SUELDO	VACIONES 1/2 SUELDO	SIS (50%)	TOTAL
Gerente General	1	S/. 2,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,000.00	S/. 1,000.00	S/. 15.00	S/. 27,015.00
Asistente de Administración y Logística	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 850.00	S/. 425.00	S/. 15.00	S/. 11,490.00
Asistente de Comercio y Marketing	1	S/. 850.00	S/. 10,200.00	S/. 850.00	S/. 425.00	S/. 15.00	S/. 11,490.00
TOTAL	3	S/. 3,700.00	S/. 44,400.00	S/. 3,700.00	S/. 1,850.00	S/. 45.00	S/. 49,995.00

Elaboración Propia

Además de sus trabajadores en planilla FRESHFRUIT S.A.C tendrá asesoría externa, el cual es el contador, que recibirá un pago mensual de S/ 250.00 soles por sus servicios mensuales.

2.7 Forma Jurídica Empresarial:

FRESHFRUIT S.A.C está constituida como persona jurídica, lo que implica que cualquier deuda u obligación que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la empresa a su nombre tanto capital como patrimonio.

FRESHFRUIT S.A.C se encuentra en la modalidad de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), ya que es la más congruente a los objetivos y a la constitución de la empresa. Esta sociedad tiene las siguientes características:

- Puede tener entre dos y 20 accionistas.
- Se debe establecer dos órganos empresariales: Junta General de Accionistas y Gerencia.
- No es necesario establecer un Directorio.
- El capital se define por los aportes de dinero o bienes de cada socio, en base a ello determinarás la distribución de las acciones de la empresa. Las acciones se deben llevar en el Registro de Matrícula de Acciones.
- Puede existir una clausula, en la cual, si un accionista se quiere retirar debe ofrecer primero su acciones a los otros socios.
- Puedes usar esta denominación si tu negocio es pequeño, familiar o mediano.

2.8 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

El nombre de la empresa es FRESHFRUIT S.A.C. y la marca comercial es FRUITECO para la exportación de maracuyá ecológica en fruta fresca.

El registro de la marca FRUITECO ante INDECOPI se realizó de la siguiente forma:

- Búsqueda de antecedentes: se realizó para constatar que no se ha registrado el nombre de FRUITECO o que sea similar. Los registros no deben coincidir con alguna marca registrada según la fonética y las figuras de logo.

El costo para la búsqueda de antecedentes es de S/ 534.99 o 13.9% de una UIT

- Registro de la marcas, para ello se debe tener en cuenta los siguientes requisitos:
 - ✓ Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrativo).
 - ✓ Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s): Documento Nacional de Identidad (DNI) o Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso. En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder.
 - ✓ Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).
 - ✓ Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
 - ✓ Consignar expresamente los productos y/o servicios o actividad(es) económica(s) que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen (Clasificación de Niza).

- ✓ 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 Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 534.99 Soles.

2.9 Requisitos y Trámites Municipales

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento de un área de hasta 100 m² a la empresa FRESHFRUIT S.A.C., se debe presentar los siguientes requisitos:

- a) Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, que incluya:
 - Número de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - DNI o Carné de Extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- b) Copia simple de vigencia de poder de representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- c) Indicación del número de comprobante de pago por derecho de trámite.
- d) Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.

El derecho del trámite es S/ 41.30 soles.

Procedimiento para el otorgamiento de Licencias de Funcionamiento

La licencia de funcionamiento se otorgará en el marco de un único procedimiento administrativo, el mismo que será de evaluación previa con silencio administrativo positivo. El plazo máximo para el otorgamiento de la licencia es de quince (15) días hábiles.

La empresa FRESHFRUIT S.A.C, presentara los requisitos para solicitar la Licencia de Funcionamiento en la Municipalidad de San Juan de Lurigancho, ya que, es el distrito en donde se quiere ubicar a la empresa.

2.10 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el padrón que contiene los datos de identificación de las actividades económicas y demás información relevante de los sujetos inscritos.

El Número RUC es único y consta de once dígitos y es de uso obligatorio en toda declaración o trámite que se realice ante la SUNAT. Además con el RUC registramos el régimen tributario al que se acogerá la empresa, en nuestro caso es la renta de 3era categoría.

Los trámites para obtener el RUC, lo debe gestionar el representante legal de la empresa en la SUNAT, y para ello se debe acercar a las oficinas y presentar los siguientes documentos:

- Documento de identidad del representante legal.
- Para sustentar el domicilio fiscal se debe presentar: recibo de agua, luz, telefonía fija, televisión por cable (con fecha de vencimiento dentro de los últimos dos meses) o de la última declaración jurada de predio o autoevaluó, entre otros documentos autorizados por la SUNAT.

- La partida registral certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos. Dicho documento no podrá tener una antigüedad mayor a treinta (30) días calendario.
- En el caso de la declaración de establecimiento(s) anexo(s), deberá exhibir el original y presentar fotocopia de uno de los documentos que sustentan el domicilio del local anexo.

Los Régimen Tributarios son aquellas categorías en las cuales toda persona natural o jurídica que posea o va a iniciar un negocio deberá estar registrada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT, que establece los niveles de pagos de impuestos nacionales.

Para poder tomar la decisión a cual régimen acogerse, la empresa FRESHFRUIT S.A.C, analizo el siguiente cuadro comparativo:

Cuadro N°8: Regímenes Tributarios (Nuevo Régimen Único Simplificado, Régimen Especial de Impuesto a la Renta, Régimen Mype Tributario y Régimen General)

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Sí tiene	Sí tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene

Fuente: SUNAT

Luego de analizar el Cuadro N°8, FRESHFRUIT S.A.C. se acogerá al Régimen MYPE Tributario, ya que brinda mayores beneficios a comparación de los otros regímenes, uno de esos beneficios es que si la empresa no supera las 300 UIT de ingresos netos anuales, pagara el 1% de sus ingresos netos obtenidos en el mes, pero si en cualquier mes los supera las 300 UIT pagara el 1.5% o coeficiente.

Finalmente, FRESHFRUIT S.A.C. se acogió a este régimen, porque podrá deducir sus gastos en que incurre y podrá tributar sobre su utilidad.

Los libros contables que deberá llevar FRESHFRUIT S.A.C son:

a) Con ingresos netos anuales hasta 300 UIT:

- Registro de Compras y Ventas
- Libro Diario de Formato Simplificado

b) Con ingresos netos anuales superiores a 300 UIT: Están obligados a llevar los libros conforme a lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta.

Los cuales son:

- Diario
- Mayor
- Registro de Compras y Ventas
- Libro de Inventario y Balances

2.11 Registro de Planillas Electrónicas (PLAME)

Es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación, modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 1.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son:

- Registro de Información Laboral (T- REGISTRO) de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación, modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes. Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados.
- Planilla Mensual de Pagos (PLAME) comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

2.12 Régimen Laboral Especial y General Laboral

En el cuadro N°9 se puede observar las semejanzas y diferencias de los regímenes laborales, acorde a cada tipo de empresa.

Cuadro N°9: Comparativo del Régimen Laboral Especial y General Laboral

Beneficios De Los Trabajadores	Régimen Laboral Especial		Régimen General Laboral
	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Remuneración Mínima	Todos los trabajadores del régimen laboral de la actividad privada tienen derecho a percibir una remuneración mínima vital.		
Jornada Máxima de Trabajo	La jornada máxima de trabajo es de 8 horas diarias o de 48 horas a la semana como máximo		
Derecho al refrigerio	Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo.		
Descanso Semanal Obligatorio	Derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente en día domingo. También tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados.		
Licencia Pre-Natal y Pos Natal	Toda trabajadora gestante tiene derecho a gozar de 45 días de descanso pre-natal y 45 días de descanso postnatal. Asimismo, después tienen derecho a una hora diaria de permiso para darle de lactar a su hijo, la cual se extiende hasta cuando el menor tenga un año.		
Licencia por Paternidad	El trabajador tiene derecho a ausentarse del trabajo durante 4 días con ocasión del nacimiento de su hijo.		
Vacaciones Truncas	Se remunerará como vacaciones truncas tanto dozavo de la remuneración vacacional como meses efectivos haya laborado.		
Vacaciones	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.		El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.
Jornadas Nocturnas	Si la jornada habitualmente es nocturna, no se aplicará sobre la tasa del 35%	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.	
Compensación de Servicios (CTS)	No	15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre)	Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y

			noviembre).
Gratificaciones	No	Se otorgará dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario percibirán la parte proporcional.	Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado.
Seguro de Salud	Seguro Integral de Salud (SIS).	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.	
Indemnización por despido Arbitrario	Derecho a percibir como indemnización el equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos	Derecho a percibir como indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.	Derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.
Asignación Familiar		No	10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el

		hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.
--	--	---

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo

Elaboración Propia

La empresa FRESHFRUIT S.A.C por ser una microempresa se acoge al régimen laboral especial, en la cual sus trabajadores van a poder acceder a todos los beneficios mencionados en el cuadro N°9.

2.13 Modalidades de Contratos Laborales

La empresa FRESHFRUIT S.A.C para tener conocimiento de que contrato o contratos utilizará, analizó cada uno de ellos, los cuales son:

2.13.1 Contratos de Naturaleza Temporal:

- **Por Inicio o Incremento de una nueva actividad:** se entiende como nueva actividad, tanto el inicio de la actividad productiva, como la posterior instalación o apertura de nuevos establecimientos o mercados, así como el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes dentro de la misma empresa. Su duración máxima es de tres años.
- **Por Necesidades de mercado:** se busca atender los incrementos coyunturales de la producción, originados por variaciones sustanciales de la demanda en el mercado. En estos contratos deberá constar la causa objetiva que justifique la contratación temporal.
- **Por Reversión empresarial:** es utilizado para los casos de sustitución, modificación y ampliación de las actividades desarrolladas en la empresa, y, en general, toda variación de carácter tecnológico en las maquinarias, equipos, instalaciones, medios de producción,

sistemas, métodos procedimientos productivos y administrativos. Su duración máxima es de dos años.

2.13.2 Contratos de Naturaleza Accidental:

- **Contrato Ocasional:** se utiliza para atender necesidades transitorias de la empresa, diferentes de la actividad habitual del centro de trabajo. Su duración máxima es de seis meses al año.
- **Contrato de Suplencia:** se utiliza para sustituir temporalmente a un trabajador estable de la empresa, cuyo vínculo laboral se encuentra suspendido por alguna causa prevista en la legislación laboral. Su duración será la que resulte necesaria.
- **Contrato de Emergencia:** se celebra para cubrir las necesidades derivadas de un caso fortuito o fuerza mayor, coincidiendo su duración con la de la emergencia

2.13.3 Contratos para Obra o Servicio:

- **Contrato para Obra Determinada o Servicio Específico:** tienen un objeto previamente establecido, y una duración determinada.
- **Contrato Intermitente:** se celebra para cubrir las necesidades de las actividades de la empresa que por su naturaleza son permanentes pero discontinuas.
- **Contrato de Temporada:** se celebra para atender necesidades propias del giro de la empresa o establecimiento, que se cumplen sólo en determinadas épocas del año y que están sujetas a repetirse en periodos equivalentes.

Después de haber analizado cada tipo de contrato, la empresa FRESHFRUIT S.A.C. utilizará los siguientes contratos:

- Contratos de naturaleza temporal por inicio o Incremento de una nueva actividad, y por Necesidades de mercado.
- Contrato de naturaleza accidental- contrato de emergencia.

2.14 Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas

Los tipos de contratos comerciales que realizara FRESHFRUIT S.A.C. son los siguientes:

- **Acta constitutiva:** es el documento necesario y obligatorio para la formación legal de una organización o sociedad, que debe estar redactada y contener datos fundamentales según algunos parámetros comunes, y debidamente firmada por quienes serán integrantes de la sociedad.
- **Contrato de Trabajo:** es un acuerdo entre empresario y trabajador por el que éste se obliga a prestar determinados servicios por cuenta del empresario y bajo su dirección, a cambio de una retribución.
- **Contrato de compra- venta:** es un tipo de contrato en el cual una de las partes (vendedor) se compromete a entregarle a la otra (comprador) una cosa, a cambio de una contraprestación económica.
- **Contrato de arrendamiento:** es aquel en el que un arrendador cede el uso y disfrute de una determinada propiedad por un tiempo determinado y a cambio de una renta.
- **Contrato de prestación de servicios:** el contrato mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a otra a realizar una serie de servicios a cambio de un precio.

- **Contrato de proveedores:** contrato por medio del cual se celebra un acuerdo entre una parte que es la encargada de proveer productos o servicios a otra persona que paga por la provisión de los mencionados productos o servicios.

2.16 Responsabilidad Civil de Accionistas

Los socios o administradores, según sea el caso, responden frente a la sociedad por los daños y perjuicios que ésta haya experimentado como consecuencia de acuerdos adoptados con su voto y en virtud de los cuales se pudiera haber autorizado la celebración de actos que extralimitan su objeto social y que la obligan frente a co-contratantes y terceros de buena fe, sin perjuicio de la responsabilidad penal que pudiese corresponderles.

La buena fe del tercero no se perjudica por la inscripción del pacto social.

Quienes no están autorizados para ejercer la representación de la sociedad no la obligan con sus actos, aunque los celebren en nombre de ella.

La responsabilidad civil o penal por tales actos recae exclusivamente sobre sus autores.

CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

“El marketing Internacional es la realización de los procesos de intercambio de bienes, y servicios e ideas en el ámbito internacional, es decir, entre clientes situados en distintos países soberanos.” (Manuel, A, 2007, p.1)

3.1 Descripción del producto



Figura N° 4: Maracuyá en fruta fresca

Fuente: FRUSABE S.A.C.

El producto que exportará FRESHFRUIT S.A.C. es maracuyá ecológica en fruta fresca, la cual tiene un sabor único entre ácido y dulce. Esta fruta ecológica procede de la agricultura ecológica, también conocida como agricultura biológica u orgánica. Este tipo de agricultura se diferencia de la tradicional en que los métodos de explotación son más respetuosos con el medio ambiente. Es decir, es una agricultura menos extensiva y que además no utiliza elementos

químicos como fertilizantes inorgánicos, plaguicidas o antibióticos, ni semillas transgénicas o modificadas genéticamente. En su lugar, se recurre a técnicas integradas en el sistema agrario que contribuyen a preservar las especies y variedades autóctonas y la diversidad biológica, tanto agrícola como silvestre. Por lo tanto, se puede deducir que la agricultura ecológica, y los productos obtenidos a partir de ella, como la maracuyá ecológica, son más saludables para el consumidor y menos perjudiciales para el medio ambiente, ya que los residuos de los abonos inorgánicos y de los pesticidas contaminan tanto el agua como la superficie de cultivo.

La maracuyá ecológica como la convencional son bayas globosas u ovoides de color amarillo cuando están maduras, las semillas con arilo carnosos muy aromáticos, mide de 6 a 7 cm de diámetro y entre 6 y 12 cm de longitud. El fruto consta de 3 partes:

- 1. Exocarpio:** Es la cáscara o corteza del fruto, es liso y está recubierto de cera natural que le da brillo. El color varía desde el verde, al amarillo cuando está maduro.
- 2. Mesocarpio:** Es la parte blanda porosa y blanca, formada principalmente por pectina, tiene grosor aproximadamente de 6mm que, al contacto con el agua, se reblandece con facilidad.
- 3. Endocarpio:** Es la envoltura (saco o arilo) que cubre las semillas de color pardo oscuro. Contiene el jugo de color amarillo opaco, bastante ácido, muy aromático y de sabor agradable.

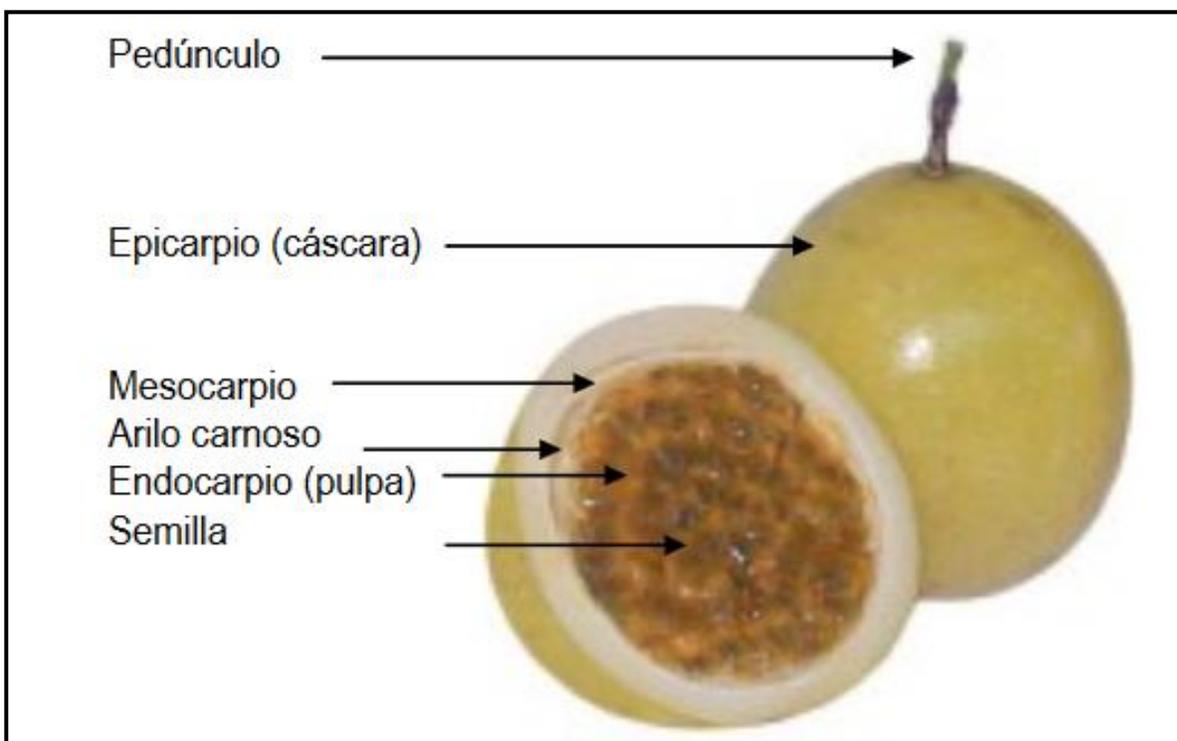


Figura N° 5: Fruto de Maracuyá Amarillo

Fuente: Manual del Cultivo de Maracuyá

3.1.1 Clasificación Arancelaria

La partida arancelaria usada en el Perú para la exportación de la maracuyá en fruta fresca es 0810901000, la cual es una partida bolsa, ya que se exporta junto a otras frutas frescas como es la granadilla, la granada, etc.

Partida	Descripción de la Partida
0810901000	Granadilla, Maracuyá (Parchita) y demás frutas de la Pasión (Passiflora Spp.) Fresc

Correlación Nandina Nabandina	
Nabandina	Descripción
08.07.00.99	Demás Frutas de Hueso, Fresca

Correlación Cuode	
Código	Descripción
111	B. de Consumo no Duradero. Productos Alimenticios Primarios

País	Convenio Internacional	Fecha de Vigencia	Aplicación	Arancel Base	% Liberado o Margen Porcentual
Países Bajos	812- Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea	01/01/2017-31/12/2017	Tratado de Libre Comercio	17	17%

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

3.1.2 Propuesta de Valor

La propuesta de valor de la maracuyá ecológica es que no posee sustancias nocivas para la salud y en su producción no se afecta al medioambiente, lo cual para el mercado europeo es importante, además que se comercializará en fruta fresca, por lo cual mantendrá su composición nutricional.

La maracuyá posee un sabor único con mucha acidez, el cual es apreciado por países europeos, asiáticos y norteamericanos; y se diferencia de la maracuyá convencional por las siguientes razones:

- Es más saludable, ya que está libres de residuos tóxicos persistentes procedentes de pesticidas, insecticidas, antibióticos, fertilizantes sintéticos, aditivos y conservantes.
- No contiene aditivos sintéticos que pueden provocar problemas en la salud tales como insuficiencias cardíacas, osteoporosis, migrañas, alergias, hiperactividad, Párkinson, etc.

- No contiene organismos genéticamente modificados (OGM), ya que tienen consecuencias negativas para el medio ambiente.
- Es sostenible con el medio ambiente
- Tiene máximos niveles de calidad.
- Son respetuosos con la naturaleza, ya que respeta el equilibrio de la naturaleza contribuyendo a la preservación del ecosistema y al desarrollo rural sostenible.
- Se puede dar uso a su cascara en diferentes preparaciones como infusiones, ya que no contiene pesticidas.
- Aporta gran variedad y cantidad de vitaminas y minerales.
- Hidrata el organismo rápidamente.
- Ayuda al correcto funcionamiento del aparato digestivo.
- Facilita el drenaje de líquidos.
- Aporta vitaminas antioxidantes naturales.

Por otra parte, la maracuyá en fruta fresca tiene beneficios medicinales, como son:

- Mejora el impulso nervioso y muscular.
- Ayuda a combatir el cáncer de colon.
- Ayuda a cuidar la visión y evitar enfermedades degenerativas.
- Combate el desarrollo de células tumorales.
- Estimula el funcionamiento del sistema inmunológico.
- Ayuda a tener dientes y huesos sanos.
- Aumenta la absorción de hierro, evitando así anemia ferropenia.
- Favorece el tránsito intestinal, evitando el estreñimiento.
- Contribuye a regular el azúcar en sangre.

- Mejora el sueño y combate el insomnio.
- Ayuda a reducir la tensión arterial.
- Resulta beneficioso para el sistema cardiovascular.
- Colabora en la desintoxicación y depuración del organismo.

Además de consumir la maracuyá en fruta fresca, se puede realizar las siguientes preparaciones:

- Zumos
- Mermelada
- Postres
- Tragos o bebidas
- Batidos
- Helados
- Salsas
- Cremas o papillas

Finalmente, la maracuyá por ser ecológica también se puede dar uso a la cáscara, ya que no está contaminada con pesticidas y se puede realizar infusiones lo cual es bueno para los nervios.

3.1.3 Ficha técnica



Nombre: Maracuyá

Nombre Científico: *Passiflora edulis*

Orden: Passiflorales

Familia: Passifloraceae

Género: Pasiflora

Composición Nutricional:

Componente	Cantidad
Valor energético	78 calorías
Humedad	85%
Proteínas	0.8%
Grasas	0.6g
Hidratos de carbono	2.4g
Fibra	0.2g
Cenizas	Trazas
Calcio	5.0 mg
Hierro	0.3 mg
Fosforo	18.0 mg
Vitamina A activa	684 mg
Tiamina	Trazas
Riboflavina	0.1 mg
Niacina	2.24 mg
Ácido ascórbico	20mg

Procedencia del producto alimenticio:

Originario de la amazonia del Brasil, se desarrolla en zonas tropicales y cálidas donde la temperatura se encuentra entre los 20°C y los 30°C. La fruta posee un sabor único con mucha acidez, el cual es apreciado por países europeos, asiáticos y norteamericanos.

Composición de fruto maduro:

Cascara 50-60%
Jugo 30-40%
Semilla 10-15%

Vida Útil:

El producto se requiere con una vida útil mínima de diez días en temperatura ambiente.

Presentación Comercial:

Producto a granel, se requiere por Kilogramos, en cajas de cartón de acuerdo a la cantidad que requieran.

Condiciones de Almacenamiento:

El producto debe almacenarse a temperatura ambiente no mayor a 15°C o a temperatura de refrigeración de 1 a 4°C.

Condiciones de Embalaje:

El producto debe ser entregado en cajas limpias y secas o empacado en bolsas plásticas sobre canastillas.

Formas de Consumo:

Se consume directamente como fruta fresca o en preparaciones culinarias.

Elaboración Propia

3.2 Investigación del Mercado Objetivo

3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Se eligió a Países Bajos como mercado objetivo porque es una oportunidad para comercializar la maracuyá ecológica, ya que los Países Bajos es uno de los principales importadores junto a Estados Unidos de jugos, concentrados y maracuyá fresca del Perú.

En el 2015 el principal importador de la partida 0810.90.10.00 fue Estados Unidos seguido de Países Bajos y en el 2016 fue los Países Bajos como podemos ver en el siguiente cuadro:

Cuadro N°10: Lista de importadores de un producto exportado por Perú

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Mundo	422	1.211	1.751	3.987	284
Países Bajos	218	397	162	829	112
Italia	43	99	138	88	90
España	13	15	25	38	38
Francia	14	10	89	8	16
Reino Unido	33	0	19	16	15
Canadá	43	14	26	141	7
Alemania	1	6	5	12	2
Hong Kong, China	0	0	1	0	1
Argelia	0	0	0	0	1
Suiza	0	0	1	0	1
Aruba	0	0	0	0	1
Rusia, Federación de	45	0	0	134	0
Malasia	0	1	0	0	0
Tailandia	0	0	0	5	0
Estados Unidos de América	1	653	1.272	2.692	0

Fuente: Trade Map

Además los Países Bajos mantiene un TLC con el Perú vigente desde el 1 de marzo de 2013, lo cual, le brinda muchos beneficios al Perú, como acceso preferencial para el 99,3% de los productos agrícolas, así como para el 100% de los productos industriales.

3.2.1.1 Macro segmentación:

Los Países Bajos es un estado soberano compuesto por 4 países: Países Bajos, y las islas caribeñas Aruba, Curaçao, y Sint Maarten; y por 12 provincias: Groningen, Friesland, Drenthe, Overijssel, Gelderland, Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland, Zeeland, Noord-Brabant, Limburg y Flevoland.

La economía neerlandesa es la quinta economía de la zona euro. Se caracteriza tradicionalmente por su estabilidad en las relaciones industriales, una tasa de inflación y paro moderados, un superávit comercial muy considerable, y por el importante papel que desempeña en el sector del transporte internacional hacia Europa (Gateway to Europe).

Tras 26 años de crecimiento económico ininterrumpido, la economía neerlandesa se contrajo a partir de 2009 viéndose afectada por la crisis financiera, y el gobierno tuvo que rescatar dos de los grandes grupos financieros del país e inyectar fondos en otras instituciones financieras, para evitar un mayor deterioro de este sector clave para la economía del país. Por otra parte, el gobierno intentó fomentar la actividad económica acelerando la realización de proyectos de infraestructura programados. Asimismo, la economía neerlandesa repuntó desde 2014. El crecimiento llegó a 1,7% del PIB en 2016, apoyado por el dinamismo del consumo de los hogares. La actividad debiera conservar su cómodo ritmo de incremento en 2017.

Los Países Bajos presentan una alta renta per cápita, la cual es superior a la media de los países de la Unión Europea.

La tasa de desempleo, durante mucho tiempo marginal, ha aumentado considerablemente desde 2008, afectando a 6,9% de la población activa en 2015. Bajó a 6,7% en 2016.

El PIB en el año 2016 tuvo un crecimiento de 19,23 miles de dólares y cayó un 0.3% en el crecimiento de precio constante. Además, el PIB per cápita de los Países Bajos tuvo un crecimiento de USD 887 y la tasa de inflación bajo de 0.2% en el año 2015 a 0.1% en el año 2016 como lo podemos ver en el siguiente cuadro:

Cuadro N°11: Variables Macroeconómicas

INDICADORES DE CRECIMIENTO	2013	2014	2015	2016	2017 (E)
PIB (miles de millones de USD)	866,95	881,03	750,70	769,93e	799,85
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-0,2	1,4	2,0	1,7e	1,6
PIB per cápita (USD)	51.592	52.240	44.323	45.210e	46.829
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	67,7	67,9	65,1	63,5e	61,8
Tasa de inflación (%)	2,6	0,3	0,2	0,1e	0,9
Tasa de paro (% de la población activa)	7,3	7,4	6,9	6,7	6,5
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	85,09	78,17	64,42	69,82e	65,47
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	9,8	8,9	8,6	9,1e	8,2

Fuente: Santandertrade

Por otro lado, hasta el 2016 la población total de Países Bajos era de 17.030.000, de lo cual, según los últimos datos publicados por la ONU, el 11,66% de la población de Países Bajos son inmigrantes y por ello es el 50° país del mundo por porcentaje de inmigración.

A. Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea:

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas.

El origen de las negociaciones de este Acuerdo se enmarca en la relación política y comercial de la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) de más de tres décadas de desarrollo, profundización y consolidación del proceso de integración de ambos bloques regionales.

Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

Este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de

interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros ingresarán al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo.

La UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, con una participación del 18% al 2011; asimismo, en ese mismo año, dicha región ocupó el 1º lugar entre los países con inversión extranjera directa en el Perú con un 51.8% de participación debido a capitales de España, Reino Unido, Holanda y Francia, principalmente. La UE representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

B. Medidas Arancelarias

Al ser miembro de la Unión Europea, Países Bajos aplica las reglas y medidas arancelarias que este bloque establece para todos los países miembros. El comercio dentro del territorio de la UE está exento de aranceles. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia los Países Bajos, los exportadores deben llenar una Declaración Intrastat. Si el país exportador no es miembro de la UE, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las Tarifas Arancelarias Generales. Los impuestos para países no europeos son relativamente bajos, aunque no en todos los sectores. Los productos manufacturados tienen una tasa promedio de 4.2%, sin embargo, los textiles y confecciones tienen tarifas altas y en algunos casos sistemas de cuotas. Los alimentos procesados tienen tarifas promedios de 17.3% y numerosas cuotas tarifarias también. Estas medidas se toman como mecanismo de protección a sus productos. La UE garantiza un tratamiento preferencial a las importaciones de numerosos países dentro de 74 acuerdos comerciales, de los cuales, uno de ellos es con el Perú. Asimismo, bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la UE

otorga preferencias, generalmente exención arancelaria en la mayoría de los bienes, para las importaciones de más de 130 países en vías de desarrollo.

C. Medidas No Arancelarias

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE) hay una serie de regulaciones de carácter general que aplican a todos los productos alimenticios, sin importar si son frescos o procesados. Los requisitos básicos de la legislación alimentaria de la Unión Europea están establecidos en el Reglamento (EC) n.º 178/2002 y aplican tanto a los alimentos que se producen en los países miembros como a los que se importan. La legislación vigente busca proteger la vida y la salud de las personas, los intereses de los consumidores y las prácticas justas de comercio de alimentos. Cuando procede, toma en consideración la salud y el bienestar de los animales, los aspectos fitosanitarios y el medio ambiente. También apunta a lograr la libre circulación de alimentos y piensos en la Comunidad Europea. En enero del 2006 entró en vigencia el Reglamento CE 853/2004. Este Reglamento establece las normas que deben cumplir los operadores de empresas alimentarias en materia de higiene de los productos alimenticios y se basa en los siguientes principios:

- El operador de una empresa alimentaria es el principal responsable de la seguridad alimentaria.
- La necesidad de garantizar la seguridad alimentaria en todas las etapas de la producción, desde la producción primaria hasta la venta al consumidor final.
- El mantenimiento de la cadena de frío en aquellos alimentos que no pueden almacenarse con seguridad a temperatura ambiente, en particular alimentos congelados.

- La aplicación de procedimientos basados en HACCP, sumada a la aplicación de prácticas de higiene correctas, debería reforzar la responsabilidad de los operadores de empresas alimentarias.
- La necesidad de definir criterios microbiológicos y niveles de temperatura con base en evidencia científica.
- La necesidad de garantizar que los alimentos importados tengan, como mínimo el mismo nivel higiénico que los alimentos que se producen en la Unión Europea.
- El sistema de higiene alimentaria europeo se encuentra basado en los principios del HACCP. Asimismo, las empresas alimentarias deben notificar a la autoridad competente (como se mencionó para productos procesados de origen animal, excepto pescados o acuícolas, a DIGESA y de origen animal o vegetal a SENASA) acerca de los establecimientos bajo su control y cuando la autoridad lo considere conveniente puede realizar una inspección in situ. Estas dos entidades emiten los certificados necesarios para la exportación y verificación del sistema HACCP.

D. Normas ambientales

La Unión Europea cada vez baja los niveles máximos de residuos de plaguicidas permitidos en los productos. Actualmente existen límites comunes para muchos plaguicidas que son válidos en toda la Unión Europea. Sin embargo, todavía hay muchas excepciones. Cada país se asegura de que se cumplan los requisitos (por lo general a través del Ministerio de Agricultura) y controla el acceso a la Unión Europea en el punto de entrada. Aunque puede variar entre los diferentes países las principales medidas son:

- Reducción de uso de bromuro de metilo.

- Producción Agrícola Integrada (Buenas Prácticas Agrícolas (GAP).
- Mejora del proceso productivo (selección, elaboración, manipulación, embalaje, almacenamiento, transporte y comercialización), buscando que cumpla ciertos requisitos como: respeto al medio (bajo impacto), protección a la salud de los trabajadores, inocuidad de los alimentos, prevención de contaminación microbiológica, física o química.

E. Certificación Orgánica:

El principio de la agricultura es la producción de alimentos saludables provenientes de un suelo balanceado y fértil.

El terreno donde se producirá debe pasar por un periodo de conversión antes de la cosecha o siembra de productos para que puedan etiquetarse como orgánicos. Esto significa, que el terreno debe haber sido manejado de acuerdo a las regulaciones orgánicas por al menos 2 a 3 años (dependiendo del tipo de producto y de la regulación). Durante la producción y procesamiento el producto orgánico y no orgánico deben estar separados y debe prevenirse la contaminación.

La producción y procesamiento de productos orgánicos debe ser inspeccionado por un organismo tercero independiente acreditado de acuerdo con el sistema de inspección establecido en la regulación aplicable. En caso todos los requisitos hayan sido cumplidos se puede emitir un certificado y los logos aplicables pueden ser utilizados en los productos certificados.

Control Unión, es la certificadora en el Perú que está acreditado para llevar a cabo servicios de inspección y certificación de acuerdo al siguiente programa para la exportación a los Países Bajos: RVA - Organismo de Acreditación Nacional de Holanda.

3.2.1.2 Micro Segmentación:

Mediante la micro segmentación se eligió Ámsterdam como mercado objetivo porque es la capital de Países Bajos y cuenta con una población de 834.713 habitantes hasta el año 2016, la cual la convierte en la ciudad más poblada en los Países Bajos. Además es el centro económico y cultural que delimita con La Haya (519.411 habitantes, 2016), Rotterdam (630.383 habitantes, 2016) y Utrecht (224.794 habitantes, 2016). El área urbanizada que delimitan estas cuatro ciudades, denominada "Randstad", está compuesta por las tres provincias Noord-Holland (Holanda Septentrional), Zuid-Holland (Holanda Meridional) y Utrecht, y constituye el núcleo comercial y financiero del país. Más de 7 millones de personas (cerca del 41% de la población total) viven en esta zona. Además, en Ámsterdam se encuentran posicionadas 21 cadenas de Supermercados, donde se puede distribuir nuestro producto, y las cuales pueden comercializarla.

Las cadenas de supermercados son:

- Albert Heijn
- Jumbo
- Marqt
- Sen Supermark & Avondverkoop
- Europa Supermarket
- Lidl
- Spar Van Kempen
- Casa Brasil Portugal
- Supermarket Royal XL
- Toko Hangalampoe
- V.O.F Attent A- Markt Gunes

- Perzische Supermarket
- Dirk van den Broek
- Iker
- SH Supermarkt
- City Public Supermarkt & Souvenirs
- ALDI
- Coop Amsterdam Eerste Jan Steensraat
- Yakhlaf
- Sterk Avondverkoop
- Fa. Hanssen

Por otro parte, se determinó que el perfil del consumidor de maracuyá ecológica en fruta fresca es:

- **Perfil geográfico:**

FRUITECO, tiene como público objetivo, a los habitantes de la ciudad de Ámsterdam, la cual, se encuentra entre la bahía del IJ, al norte, y a las orillas del río Amstel, al sureste. Los habitantes de esa ciudad han incrementado el consumo de productos sanos y naturales como las frutas y vegetales, ya que tienen un ritmo de vida activo e interés por cuidar su cuerpo y salud.

- **Perfil demográfico:**

FRUITECO, tiene como público objetivo a hombres y mujeres entre 18 y 67 años, que cuentan con una solvencia económica propia, ya que las personas en la Unión Europea empiezan a trabajar a los 18 años y se jubilan a los 67 años. Además que se encuentren en

un estatus socio económico de clase B y clase A; y que buscan un alimento natural, ecológico, que les brinde energía y sea sano para su salud y la de su familia.

- **Perfil psicográfico:**

La maracuyá ecológica en fruta fresca, es perfecta para personas que quieren tener una vida más saludable, personas que realicen ejercicios, que cuiden su cuerpo y su salud, ya que la maracuyá ecológica tiene muchos beneficios medicinales, un gran valor nutricional y no hace uso de pesticidas en su producción, lo cual ayuda al medio ambiente y al suelo.

3.2.2 Tendencias de Consumo

Los consumidores de los Países Bajos están interesados en productos que sean saludables y amigables con el medio ambiente, las certificaciones de Comercio justo y el GLOBALGAP son tomadas como referencia al momento de comprar. Las principales tendencias para los siguientes años en lo que a consumo de frutas y vegetales se refiere dentro del mercado Europeo son las siguientes:

- **Preocupación por la salud:** este siempre ha sido uno de los factores para aumentar el consumo de frutas y vegetales. Por lo que se espera que en los próximos años aumente el consumo de estos gracias a la promoción de los beneficios que estos brindan a la salud del consumidor.
- **Aumento de demanda de productos naturales y/u orgánicos:** Los consumidores europeos relacionan los productos ecológicos u orgánicos con ser buenos para la salud y por tener buen sabor. Debido a esto, en los últimos años se ha evidenciado un aumento en la demanda de este tipo de alimentos, lo que ha ocasionado un incremento en el número de establecimientos especializados que venden estos alimentos orgánicos. Además si bien

el precio de un producto orgánico es superior al de uno convencional, para los consumidores (conocedores) de este tipo de productos el precio no es un factor que prime al momento de la compra.

- **Responsabilidad social y medioambiental:** del mismo modo que el consumidor europeo se preocupa mucho por la salud, también presta mucha atención al factor social y medioambiental. Pues los consumidores le ponen mayor atención al origen y la elaboración de un producto (buenas prácticas agrícolas, condiciones laborales favorables entre otros).
- **Alimentos “convenientes” saludables:** los productos “convenientes” (ready to eat, corte y mezcla, entre otros) así como los paquetes de porciones individuales están volviéndose muy populares en Europa, especialmente dentro de los más desarrollados. Esto debido al aumento de hogares unifamiliares, así como también una sociedad cada vez más móvil, lo que hace que los patrones de consumo de alimentos y bebidas cambie en favor de este tipo de productos.
- **Gran importancia al sabor de los productos:** El sabor es un factor sumamente importante para que un producto pueda ser vendido y tenga buena aceptación dentro del mercado. Pues si un alimento goza de un buen sabor (mantenido), los consumidores están dispuestos pagar un precio mayor por estos.

Además, cabe mencionar que con la globalización y el conocimiento de nuevas culturas se ha impulsado significativamente en la Unión Europea el consumo de variedades de frutas nuevas y poco convencionales tales como: maracuyá, uchuva, gulupa, granadilla, tamarillo, baby banana, aguacate hass y pitahaya, entre otras.

3.3 Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1 Análisis de la oferta

3.3.1.1 Oferta Internacional:

Los principales países exportadores de la partida arancelaria 081090100 (Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya, entre otros) hacia el mercado neerlandés son:

Cuadro N°12: Principales Países exportadores de un producto importado por Países Bajos

Exportadores	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016
Colombia	41.165	46.941	48.913	52.671	50.247
España	10.441	9.277	9.233	19.291	46.593
Sudáfrica	25.827	24.657	17.311	21.725	18.868
Perú	3.116	4.155	8.676	12.649	17.075
Ghana	191	1.145	7.342	12.439	12.210
Francia	4.931	4.791	2.566	1.555	8.377
Israel	16.866	15.167	17.117	14.188	7.899
Viet Nam	5.478	4.703	7.647	6.806	7.636
Malasia	5.920	6.286	5.711	4.895	4.918
Chile	1.815	1.920	5.343	2.824	2.963

Fuente: Trade Map 2017

Como podemos observar en el cuadro N°12, el Perú se encuentra entre los principales cinco exportadores de la partida 081090100 hacia el mercado neerlandés, con un valor FOB de \$17.075 en el año 2016 por debajo de Colombia con un valor FOB de \$ 50.247, España con un valor FOB \$46.593 y Sudáfrica con un valor FOB \$ 18.868.

▪ **Precio de Exportación - Mundial:**

En el siguiente cuadro se puede apreciar el precio con que los principales países proveedores de la partida 081090100 han exportado a Países Bajos.

Cuadro N°13: Precio de exportación de la partida 081090100 a Países Bajos

Países Exportadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Valor unitario, Dólar Americano/Toneladas				
Colombia	5.109	5.761	5.672	4.911	4.739
España	1.317	2.002	1.885	2.076	4.439
Sudáfrica	2.976	3.387	2.858	2.970	2.867
Perú	2.729	2.974	2.778	2.307	2.478
Ghana	6.367	4.831	10.099	7.784	7.391
Francia	1.465	2.322	2.715	2.663	4.311
Israel	1.969	2.334	2.176	1.970	2.080
Viet Nam	2.784	3.135	3.143	3.907	4.437

Fuente: Trade Map 2017

Oferta Peruana:

Los principales países a los que exporta el Perú la partida 081090100 (Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapolillos, maracuyá, carambola, pitahaya, entre otros) son:

Cuadro N°14: Principales Países Importadores por un producto exportado por Perú

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Países Bajos	3.659	6.313	10.706	13.470	18.372
Rusia, Federación de	3.524	4.502	6.540	7.661	5.372
Reino Unido	1.795	1.472	2.396	5.184	5.008
Estados Unidos	1.340	2.255	1.816	3.227	3.124
Canadá	1.162	1.226	2.145	1.920	1.875
Emiratos Árabes Unidos	46	459	341	412	1.615
Chile	0	1	0	561	968
Arabia Saudita	0	36	293	688	905
Singapur	50	249	329	500	720
Hong Kong, China	0	39	927	803	644

Fuente: Trade Map 2017

Como podemos observar en el cuadro N°14, el principal país a donde van dirigidas la exportaciones del Perú de la partida 081090100 es los Países Bajos con un valor FOB de 18.372 en el año 2016, muy por encima de Rusia, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá.

▪ **Precio de exportación - Peruana:**

En el siguiente cuadro se puede apreciar el precio con que el Perú ha exportado la partida 081090100 al mundo.

Cuadro N°15: Precio de Exportación de la partida 081090100

Países Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Valor unitario, Dólar Americano/Toneladas				
Países Bajos	2.690	2.552	2.517	2.010	1.909
Rusia, Federación de	2.999	2.644	2.911	2.081	2.044
Reino Unido	2.356	2.610	2.239	1.955	2.084
Estados Unidos de América	8.171	7.968	6.931	6.266	8.654
Canadá	2.787	2.755	2.826	2.427	2.332
Emiratos Árabes Unidos	2.706	2.653	1.960	2.000	2.234

Fuente: Trade Map 2017

Como podemos ver en el cuadro el precio, el Perú ha exportado la partida 081090100 a Países bajos ha bajado cada año. En el año 2013 bajo un 5.40%, en el año 2014 bajo un 1.39%, en el año 2015 bajo un 25.22% y en el año 2016 bajo un 5.29%, pero por otro lado, podemos observar que los precios a los Estados Unidos los dos últimos años ha crecido hasta llegar a USD 8.65 por kilo.

3.3.2 Análisis de la demanda

3.3.2.1 Demanda Mundial

Los principales países que importan la partida 081090100 (Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya, entre otros) son:

Cuadro N°16: Principales Países importadores de la partida 081090100.

Importadores	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015	valor importada en 2016
Mundo	2.553.645	2.699.894	2.686.898	2.833.523	2.765.280
China	799.855	921.352	917.325	1.097.436	756.115
Viet Nam	13.055	9.785	8.112	17.971	266.325
Países Bajos	147.664	161.318	180.483	187.933	194.631
Estados Unidos de América	125.455	135.544	138.290	142.719	160.498
Hong Kong, China	176.553	147.833	153.807	142.484	133.913
Alemania	117.793	117.651	131.370	113.504	109.173

Fuente: Trade Map 2017

El cuadro N°16: muestra que los principales países que importan maracuyá entre otras frutas que se encuentran en la partida 081090100 son China, Viet nam, Países Bajos, Estados Unidos y Alemania. Además la demanda mundial de dicha partida desde del año 2012 al 2015 ha ido creciendo, pero el año 2016 cayó 2.34%.

Por otra parte, las importaciones de frutas frescas se están concentrando principalmente en Holanda, Alemania, Francia, Bélgica y Reino Unido donde hay un importante número de consumidores (PROCOLOMBIA), lo cual es una oportunidad para posicionar el producto ecológico en el mercado neerlandés.

3.3.2.2 Demanda del Mercado Objetivo

En el siguiente se muestra la cantidad demandada por los Países Bajos de la partida 081090100:

Cuadro N°17: Cantidad Importada por Países Bajos de la Partida 081090100.

Exportadores	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016
Mundo	147.664	161.318	180.483	187.933	194.631
Colombia	41.165	46.941	48.913	52.671	50.247
España	10.441	9.277	9.233	19.291	46.593
Sudáfrica	25.827	24.657	17.311	21.725	18.868
Perú	3.116	4.155	8.676	12.649	17.075

Fuente: Trade Map 2017

El cuadro N°17: muestra que los Países Bajos importaron un valor 194,631 millones de dólares de la partida 081090100 a nivel mundial en el año 2016 y que la demanda ha crecido cada año, 9.25% en el año 2013, 11.88% en el año 2014, 4.13% en el año 2015 y 3.44% en el año 2016.

3.4 Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1 Estrategias de segmentación

FRESHFRUIT S.A.C. se concentrara en la comercialización de un producto, el cual es la maracuyá ecológica en fruta fresca, para ello realizara la estrategia de concentración como estrategia de segmentación, ya que se posicionara en un solo mercado, el cual es Ámsterdam.

La Estrategia de concentración se concentra en un único producto-mercado. El objetivo de la empresa es dirigirse a un segmento con un producto.

3.4.2 Estrategias de posicionamiento

- Posicionar en la mente del cliente o consumidor que FRESHFRUIT S.A.C brinda productos en fresco y ecológicos como es la maracuyá.
- Brindar información al cliente o consumidor acerca del valor nutricional y los beneficios medicinales de la maracuyá ecológica en fruta fresca.
- Informar a los clientes o consumidores sobre las preparaciones que se pueden realizar con la maracuyá en fruta fresca.
- Comercializar fruta ecológica de calidad, basada en los estándares y requerimientos del mercado neerlandés.
- Nuestro producto tendrá un precio competitivo comparado a nuestros competidores.
- Proveer a nuestros clientes de maracuyá ecológica en fruta fresca todo el año.

- Desarrollar una buena comunicación con los clientes con la cual se pueda conocer sus necesidades y así desarrollar procesos internamente, los cuales lleven a satisfacer los requerimientos del cliente.

3.4.3 Estrategias de distribución

La estrategia de distribución que utilizara FRESHFRUIT S.A.C., es la estrategia selectiva, ya que se quiere llegar a supermercados o tiendas especializadas en las ventas de frutas frescas, para ello se trabajara con brókeres especializados en frutas ecológicas para la colocación de nuestro producto en dichos supermercados o tiendas.



Figura N°6: Esquema del canal de distribución de la Maracuyá Ecológica
Elaboración Propia

- **Exportador:** FRESHFRUIT S.A.C
- **Intermediarios:** brókeres o distribuidores
- **Supermercados y tiendas:** venta de la maracuyá ecológica
- **Consumidor final :** pobladores de Ámsterdam

3.5 Estrategias de Promoción

- Buscar nuevos clientes por medio de la visita de colaboradores que residan en Ámsterdam y por medio del envío de muestras gratis del producto para que conozcan la calidad el mismo y se animen a comercializar con él.
- Crear una página Web en la cual se dé a conocer la empresa y el producto que brindamos; y que al mismo tiempo se convierta en un medio de interacción con los clientes.
- Aprovechar al máximo las campañas desarrolladas por el gobierno neerlandés en la cuales se busca incentivar las costumbres de una alimentación saludable con un alto consumo de frutas y de productos naturales y ecológicos, esto incentivara a los importadores a comprar un producto ecológico.
- Crear una página de Facebook y otras redes sociales para en la cual se de conocer el producto, y brindar toda la información nutricional y preparaciones que se puede realizar con la maracuyá en fruta.
- Contactar a los clientes por teléfono o a través del correo después de la venta para conocer la satisfacción del cliente en primer lugar y para brindarle una oportunidad de promoción.
- Asistir a ferias internacionales, para poder brindar degustaciones y obsequios y así captar la atención de los posibles clientes y puedan familiarizar con la empresa. Las principales ferias que se realizan en Ámsterdam son:
 - Taste of Ámsterdam: alimentación, alimentos naturales y restaurants.
 - De Nationale GezondheidsBeurs: alimentación, deportes, medicina, salud, cuidado de la salud y fitness.
 - VIV Europe: alimentación, carne, cuidado dental, ganadería, odontología.

- PLMA's World of Private Label: alimentación, hogar, jardinería, bebidas, bienes de consumo, cocinas
- Halal Expo Europe: alimentación, turismo, emprendedor.
- N&G International Conference on Nutrition and Growth: alimentación, salud, cuidado de la salud y nutrición.
- Bellavista Expo, Ámsterdam: agrícola, alimentación, vino, comida gourmet, comida orgánica.
- European Fine Food Fair: alimentación, comidas gourmet y comidas.
- Fresh Rotterdam: alimentación y procesamiento de alimentos.

3.6 Tamaño de Planta. Factores condicionantes.

FRESHFRUIT S.A.C., no cuenta con planta de producción, ya que el servicio de empaquetado de la fruta ecológica será tercerizada con una empresa que cumpla con los requisitos y estándares solicitados en el mercado de objetivo.

CAPÍTULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

El traslado de la maracuyá ecológica en fruta fresca, se realizará en cajas de cartón de 0.40m x 0.30 m x 0.10m, con separadores individuales para cada fruta. Se colocaran de 10 a 15 frutas en cada caja de 2.0 kg netos según el requerimiento del mercado, agrupadas en slips sheets

Los slips sheets son un sistema para transporte y almacenamiento que suelen ser de cartón sólido o de plástico, de aproximadamente el mismo ancho y largo que la tarima de madera.

Para asegurar la estabilidad de la carga sobre las estibas se usara flejes o zunchos en combinación con protectores tipo esquineros elaborados en cartón. Las esquineras o cantoneras, elaboradas en cartón o plástico se colocan verticalmente en cada ángulo del slip sheet, cubriendo el mismo e irán sujetas mediante un fleje o zuncho.

El flejado o zunchado se hace a través de cuatro flejes como mínimo, uno de ellos abrazado a la estiba, y todos lo suficientemente ajustados, pero sin dañar el embalaje.

En la siguiente imagen se puede observar el empaque y embalaje de la maracuyá ecológica y de otras frutas frescas:



Figura N°7: Empaque y embalaje de frutas frescas

Fuente: laséptima

- **Características de las Cajas de cartón**

Las cajas de cartón constituyen un sistema rentable y eficaz para el embalaje y el transporte de productos frescos. Al ser apilables, las bandejas de cartón aumentan también la estabilidad de las cargas, reduciendo el riesgo de ocasionar daños en la fruta y las verduras durante su transporte.

Las bandejas de cartón proporcionan la ventilación necesaria en caso de variaciones de la humedad y de las condiciones atmosféricas, manteniendo los productos frescos en perfecto estado a lo largo de toda la cadena de suministro.

Fabricadas con cartón ondulado, todas las bandejas pueden imprimirse con colores y gráficos de gran impacto para atraer la atención del cliente en los entornos comerciales.

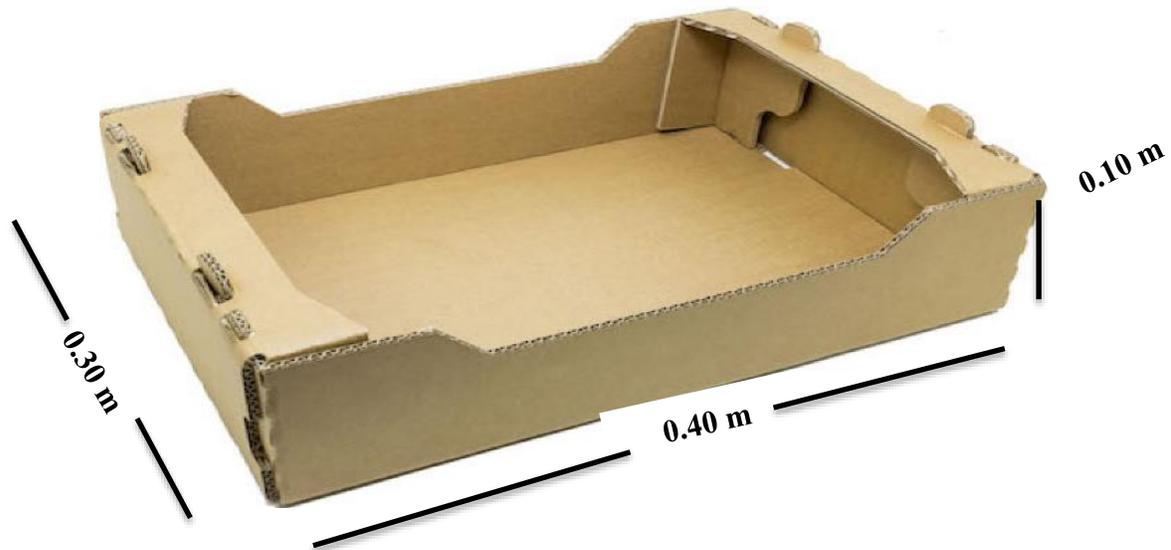


Figura N°8: Modelo de Cajas de Cartón para la Maracuyá Ecológica en fruta fresca
Elaboración Propia

4.2. Diseño del rotulado y marcado

El diseño de las cajas es colorido y llamativo visualmente, ya que se utilizarán colores que combinen con el color amarillo de la maracuyá fresca como lo es el verde, en la caja habrá una maracuyá en caricatura la cual tendrá uno de sus brazos levantados simulando que está cargando una canasta de maracuyá fresca, asimismo, se ven maracuyás en diferentes partes del envase. Por otro lado, la Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE, establecen requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios, en general. Son elementos obligatorios del etiquetado:

- Denominación de venta (nombre del producto)
- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Fecha de duración mínima
- Condiciones especiales de conservación y de utilización
- Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador

Requisitos de Idioma:

Como regla general, el etiquetado debe estar en un idioma fácilmente comprensible para los consumidores; en otras palabras, en los idiomas oficiales de los países integrantes de la UE. Como excepción a la regla, también se permite usar las etiquetas en varios idiomas.

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

FRESHFRUIT S.A.C. exportará maracuyá ecológica en fruta fresca en cajas de 0.40m x 0.30m x 0.10m, con separadores individuales para cada fruta, de 15 a 20 frutas en cajas de 2.0 kg netos. Las cajas irán apiladas en slips sheets con medidas europeas (1,2m x 0,8 m x 0,145m) como se puede observar en la siguiente figura se puede observar la dimensión del slip sheet:

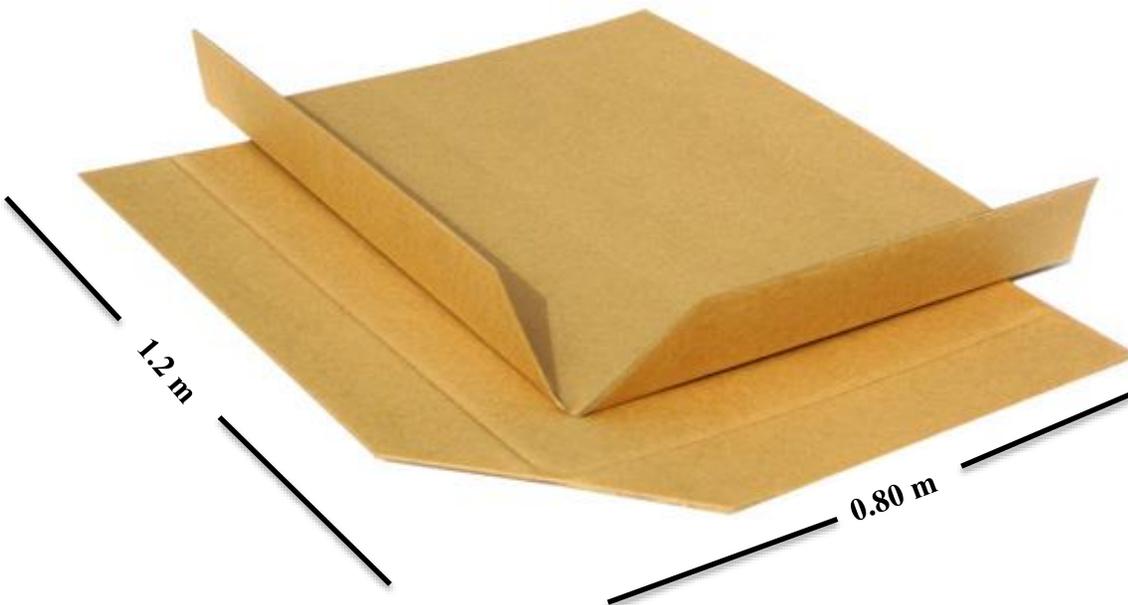


Figura N°9: Dimensiones de un Slip Sheet
Elaboración Propia

4.3.1 Unitarización de la Carga:

La unitarización de la maracuyá ecológica fresca se muestra en los siguientes puntos:

- **Cantidad de cajas en la base:**

$$\frac{1,2\text{m} \times 0,8\text{m}}{0,40\text{m} \times 0,30\text{m}} = 8 \text{ cajas en la base}$$

$$0,40\text{m} \times 0,30\text{m}$$

- **Cantidad por altura de contenedor:**

$$\frac{2,20\text{m} - 0,145\text{m}}{0,10\text{m}} = 20,55 = 20 \text{ pisos}$$

$$0,10\text{m}$$

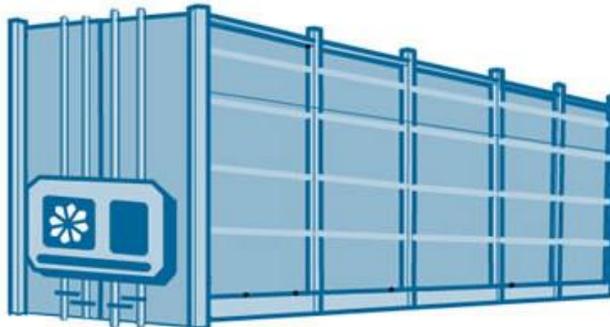
- **Cantidad de cajas por slip sheet:**

$$20 \text{ (pisos)} \times 8 \text{ (cajas)} = 160 \text{ cajas}$$

Se acomodan 160 cajas en un slip sheet. Cada caja tiene un peso de 2 kg, entonces en un slip sheet se acomodan 320 kg de maracuyá ecológica en fruta fresca.

4.3.2 Cubicaje de la Carga:

FRESHFRUIT S.A.C exportará la maracuyá fresca en contenedores refrigerados de 20 pies Standard (5,18m x 2,25m x 2,20m), en la siguiente figura se puede observar la dimensión del contenedor:



Dimensiones Externas:		
Largo	Ancho	Alto
5.18 – 5.56 mt	2.25 – 2.29 mt	2.20 – 2.26 mt
17' -18.2'	7.4' – 7.5'	7.2' – 7.4'

Figura N°10: Dimensiones de un Contenedor Refrigerado 20 pies standard

Fuente: Transmeridia

- $5,18\text{m} / 0,40\text{m} = 12,95 = 12$ cajas a lo largo
- $2,25\text{m} / 0,30\text{m} = 7,50 = 7$ cajas a lo ancho
- $2,20\text{m} / 0,10\text{m} = 22$ cajas a lo alto

Se puede acomodar 1848 cajas (12x7x22) de 2.0 kg en un Contenedor Refrigerado 40 pies Standard, lo cual quiere decir que por contenedor consolidado se acomodan 3696 kg de maracuyá ecológica.

4.4. Cadena de DFI de exportación/ importación

La Distribución Física Internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino. (ANDINAFREIGHT).

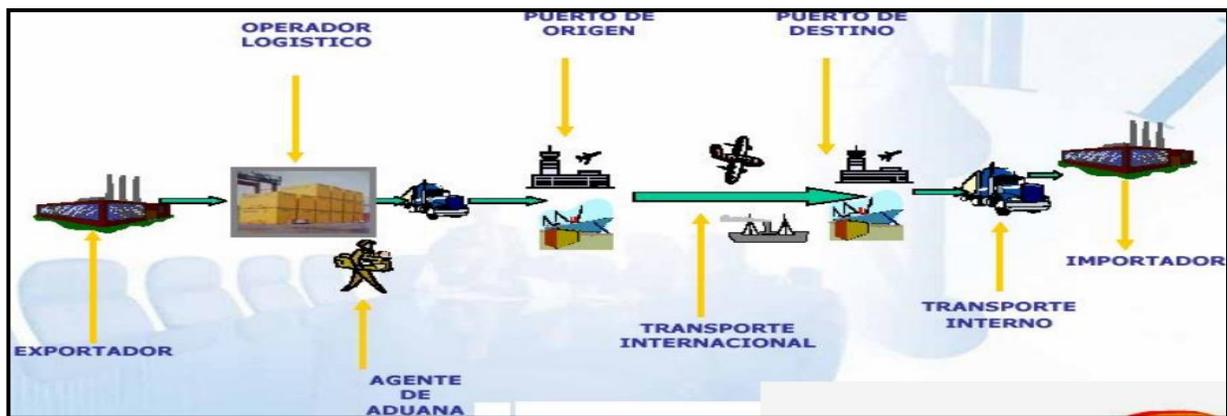


Figura N°11: Distribución Física Internacional

Fuente: Andina Freight

1. Compra de la fruta:

La empresa FRESHFRUIT S.A.C. comprará la fruta fresca a la Asociación de Productores y Productores Ecológicos del Alto Piura, los cuales para trabajar con FRESHFRUIT S.A.C van a implementar las Buenas Prácticas Agrícolas y estándares de calidad para obtener la certificación GLOBALGAP.

2. Envase y embalaje de la fruta:

Esta etapa será tercerizado por una empresa la cual se encargara del envase y embalaje de la fruta, la cual es EMPAFRUT S.A.C., se eligió esta empresa por las siguientes razones:

- Tiene una sede en Piura, lo cual nos beneficia para empaquetar la fruta allí, ya que los costos es más bajo que empaquetar la fruta en su sede de Lima. Son 0.20 céntimos menos por caja.
- Cuenta con certificación HACCP, lo cual es un requisito importante que solicita los Unión Europea para el ingreso de frutas y verduras frescas.

La empresa EMPAFRUT S.A.C., colocara la fruta en las cajas diseñadas de acuerdo a los requerimientos solicitados por FRESHFRUIT S.A.C. La Cadena de DFI para la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca es detallada de la siguiente manera:

3. Cadena Logística Internacional

a) Operador Logístico:

FRESHFRUIT S.A.C.se contacta con el operador logístico, solicitándole el itinerario de los aviones disponibles para cargar en destino, para solicitar el booking o la reserva del

avión. Teniendo ya los itinerarios se cuadra con los proveedores fecha de entrega de la fruta para solicitar la reserva.

En la reserva debe indicar a donde ingresará el contenedor, directo o a un almacén. Con el avión confirmado se contacta con el aeropuerto en la que el avión aterrizará, para confirmar el ingreso del booking.

En el transporte local, el operador logístico, realizará el recojo de la fruta de la empresa empacadora que desarrollara el proceso de envase de la maracuyá ecológica.

El contenedor se carga y sale de la empresa empacadora con una guía de remisión indicando: Nombre del aeropuerto o el almacén al que llegará la mercadería (previamente confirmado en el booking o la reserva), Nombre y datos del transportista y Números de precintos y de contenedor.

b) Agente de Aduanas:

El operador logístico revisa la documentación que cobija el despacho, como son las facturas comerciales, la lista de contenidos, etc., para estar seguro que todo está en perfecto orden y empieza con realización de los trámites de ingreso, pesado del contenedor y envía pesos.

Con la factura emitida por FRESHFRUIT S.A.C. transmite el conocimiento para confirmar datos y emitir, procede con los documentos de liquidación de la DAM ante la SUNAT y los procesos correspondientes

El operador confirma la llegada del avión y el vuelo en el que se encuentra contenedor con la mercancía, una vez ha sido embarcada la mercancía, el operador remite todos los documentos directamente a FRESHFRUIT S.A.C.

- **Documentos de Exportación:**

Con el contenedor cargado se emite la factura comercial (con los pesos de aduanas), y se envía al agente de aduanas para la liquidación de DAM, con la factura se solicita el certificado de origen.

Los documentos se envían al cliente de manera física o virtual como lo solicite, los cuales son: Certificado de origen, Certificado fitosanitario, Lista de Embarque y Factura comercial.

- **Transporte Internacional:**

El transporte que utilizara para la exportación de la maracuyá ecológica, es aéreo y el tiempo que demora en llegar la mercancía al mercado al Aeropuerto de Schiphol (Ámsterdam, Países Bajos) desde el Aeropuerto de Jorge Chávez (Lima, Perú) es de 36 a 57 horas, es decir de 1 día y medio a 2 días con 9 horas según las escalas o rutas que realice la nave, esta ruta o rutas se puede apreciar en las siguientes imágenes:

Ruta 1: 36 horas (1 día y medio)

Ciudad de destino: AMSTERDAM		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: DIARIO	
Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1	Ruta 2	Líneas Aéreas
RUTA 1 NORTE EUROPA :8 escalas y 36h 00 min de transito					
1. LIMA - PERÚ	03h 33 min	PANAMÁ - PANAMÁ	KLM/LAN		
2. PANAMÁ - PANAMÁ	13h 19 min	ATLANTA - ESTADOS UNIDOS			
3. ATLANTA - ESTADOS UNIDOS	18h 55 min	MADRID - ESPAÑA			
4. MADRID - ESPAÑA	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)			
5. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	32h 55 min	PARIS - FRANCIA			
6. PARIS - FRANCIA	33h 40 min	BRUSELAS - BÉLGICA			
7. BRUSELAS - BÉLGICA	34h 40 min	FRANKFURT - ALEMANIA			
8. FRANKFURT - ALEMANIA	36h 00 min	LONDRES - REINO UNIDO			

Figura N°12: Ruta 1: Tiempo de viaje de Lima, Perú – Ámsterdam, Países Bajos.

Fuente: PROMPER

Como se puede apreciar en la imagen anterior, en la ruta 1 la nave realiza una escala en Lisboa, Portugal en un tiempo de 15 horas, y luego sigue con la ruta hasta Ámsterdam, Países bajos en un tiempo de 19 horas con 20 min, lo cual nos da un total de

34 horas y 20 min, más 1 hora y 40 min por cualquier por inconveniente, da un total de 36 horas (2 días y medio).

Ruta 2: 57 horas (2 días y 9 horas)

Ciudad de destino: AMSTERDAM		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: DIARIO	
Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1	Ruta 2	Líneas Aéreas
RUTA 9 EUROPA MEDITERRANEO :6 escalas y 40h 00 min de transito					
1. LIMA - PERÚ	15h 00 min	LISBOA - PORTUGAL	KLM/LAN		
2. LISBOA - PORTUGAL	19h 20 min	AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)			
3. AMSTERDAM - PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	25h 20 min	ROMA - ITALIA			
4. ROMA - ITALIA	35h 30 min	ISTAMBUL - TURQUÍA			
5. ISTAMBUL - TURQUÍA	37h 00 min	TEL AVIV - ISRAEL			
6. TEL AVIV - ISRAEL	40h 00 min	MOSCU - FEDERACIÓN RUSA			

Figura N°13: Ruta 2: Tiempo de viaje de Lima, Perú – Ámsterdam, Países Bajos.

Fuente: PROMPERU

Como se puede apreciar en la imagen anterior, en la ruta 2 la nave realiza tres escalas. La primera escala es en Panamá, Panamá en un tiempo de 3 horas y 33 minutos. La segunda escala la realiza en Atlanta, Estados Unidos en un tiempo de 13 horas y 19 min. La tercera escala la realiza Madrid, España en un tiempo de 18 horas y 55 min y finalmente sigue con la ruta a Ámsterdam Países bajos en un tiempo de 19 horas con 20 min, lo cual nos da un total de 54 horas y 27 min, más 1 hora y 33 min por cualquier por inconveniente, da un total de 57 horas (2 días y 9 horas).

4.5. Seguro de mercancías

FRESHFRUIT S.A.C. como exportara la maracuyá ecológica usando el Incoterm FCA (Franco transportista lugar convenido), es el comprador el que se encarga de pagar el seguro de la mercancía.

CAPÍTULO V: PLAN DE COMERCIO EXTERIOR

5.1. Fijación de precios:

5.1.1. Costo y precio:

El precio por kilo de la maracuyá ecológica en fruta fresca, se calculó según los siguientes costos de preparación de del producto más el porcentaje de ganancia.

Cuadro N°18: Cuadro de Costos y Precio

COSTOS Y PRECIO						
PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
TOTAL DE COSTOS FIJOS	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	S/.	99,155.52	S/.	108,318.86	S/.	117,942.76
TOTAL	S/.	162,286.52	S/.	171,449.86	S/.	181,073.76
COSTO DE VENTA UNITARIO	S/.	10.57	S/.	9.29	S/.	8.33
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/.	6.46	S/.	5.87	S/.	5.43
MARGEN DE GANANCIA 20%	S/.	32,457.30	S/.	34,289.97	S/.	36,214.75
TOTAL DE VENTA	S/.	194,743.82	S/.	205,739.83	S/.	217,288.51
PRECIO DE VENTA POR KILO (S/)	S/.	12.68	S/.	11.15	S/.	10.00
PRECIO DE VENTA POR KILO (\$)	\$	3.84	\$	3.38	\$	3.03
PRECIO DE VENTA POR KILO (€)	€	3.43	S/.	3.01	S/.	2.70

Elaboración Propia

El precio que se venderá la maracuyá en fruta fresca es de S/ 12.68 o \$3.84 o € 3.43 por kilo, con un margen de ganancia de 20%.

El precio de venta unitario del primer año se determinó sobre una utilidad del 20% sobre el valor del costo total (costos fijos + costos variables), los siguientes años se incrementó el precio en 3% por la inflación anual esperada, el tipo de cambio que se utilizó para convertir soles a dólares fue 3.30 y de soles a euros fue 3.70, el tipo de cambio se obtuvo de la página de SUNAT.

5.1.2. Cotización Internacional:

Una cotización es normalmente el primer paso para realizar una exportación. Se trata de una respuesta a una consulta recibida de un potencial comprador (o un representante de la entidad extranjera) o una etapa de comercialización proactiva.

En las siguientes imágenes se pueden apreciar el modelo de cotización internacional en español e inglés de la empresa FRESHFRUIT S.A.C.:



N°FF-17.001
Lima,...Julio del 2017

Cliente:
Nombre o razón social de la empresa (COMPRADOR)

Dirección: **(COMPRADOR)**

Atención: Sr(a).....

Teléfono:

Estimado(a)

En atención a su solicitud, me permito a enviarle la cotización correspondiente al producto de su interés con el número de partida arancelaria.....

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción del producto	Precio Unitario (U\$S)	Precio Total (U\$S)

- La forma de pago será: 50% adelantado y 50% restante debe realizarse después de recibido y revisado la mercancía en el país de destino mediante transferencia bancaria a la cuenta corriente:..... del Banco Interbank a nombre de la empresa FRESHFRUIT S.A.C.
- La validez de la cotización es de 15 días, luego de este periodo se deberá consultar la validez de la misma.
- En caso de aceptación sírvase a enviarnos su orden de compra.

Asistente Comercial
FRESHFRUIT S.A.C.

Figura N°14: Modelo de Cotización Internacional en español de FRESHFRUIT S.A.C.
Fuente: Elaboración Propia



N°FF-17.001
Lima ...Julio del 2017

Client:

Name or business name of the company (BUYER)

Address: (BUYER)

Attention: Mr. (a).....

Phone:

Dear

In consideration of your request, I will allow you to send the quotation corresponding to the product of your interest with the tariff heading.....

Quantity	Unit of measurement	Product description	Unit price (U\$S)	Total price (U\$S)

- The payment method will be: 50% upfront and 50% remaining after the goods have been received and checked in the destination country by bank transfer to the current account:of the Interbank Bank on behalf of the company FRESHFRUIT S.A.C.
- The validity of the quotation is 15 days, after this period should check the validity of it.
- In case of acceptance please send us your purchase order.

Commercial Assistant
FRESHFRUIT S.A.C.

Figura N°15: Modelo de Cotización Internacional en ingles de FRESHFRUIT S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

5.2. Contrato de compra venta internacional (exportaciones/ importaciones):

La negociación de compra y venta del producto es uno de los primeros vínculos que se realiza con el bróker y con el cliente.

FRESHFRUIT S.A.C., trabajara con brókeres, los cuales, serán los encargados de colocar nuestro producto en el mercado de destino a cambio de una comisión la cual se negociara.

En la negociación, interviene el comprador y vendedor, y se da conocer lo siguiente:

- Producto
- Nombre de la empresa que comercializa el producto
- Marca comercial
- Empaque
- Tipo de transporte del producto

Además se tiene que negociar las cláusulas que se colocaran en el contrato como son:

- Plazo de entrega
- Precio
- Condiciones de pago
- Retención de documentos
- Lugar de entrega
- Embalajes
- Retraso de envíos
- Fijación de daños y perjuicios
- Entrega de documentos

Finalmente el vendedor y el comprador deben conversar y aclarar los documentos que el comprador necesitara para nacionalizar la mercancía y los requisitos que debe cumplir el producto para ser colocado y comercializado en el mercado objetivo.

El contrato que se utilizara en la negociación de FRESHFRUIT S.A.C. y el comprador, se traducirá en inglés, ya que es un idioma mundial y es muy hablado en los Países Bajos. El contrato es el siguiente:

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N°..... Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°, debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de, provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

PRIMERA CLAUSULA: GENERALIDADES

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

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

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

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

SEGUNDA CLAUSULA: CARACTERÍSTICAS DE LA FRUTA

2.1. Es acordado por las dos Partes que EL VENDEDOR comercializará maracuyá ecológica en fruta fresca, y EL COMPRADOR pagará el precio de dicha fruta de conformidad.

2.2. También es acordado que cualquier información relativa a la fruta descrita anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

TERCERA CLAUSULA: PLAZO DE ENTREGA

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de la fruta,..... días luego de firmado el contrato.

CUARTA CLAUSULA: PRECIO

Las Partes acuerdan el precio de..... por la cantidad de.....kg de maracuyá ecológica en fruta fresca.

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

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”) si el envío se realizara por vía marítima, o FCA (“Free Carrier”, transportación principal sin pagar) si se realizara por vía aérea.

QUINTA CLAUSULA: CONDICIONES DE PAGO

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al **CINCUENTA PORCIENTO (50%)**, y el restante **CINCUENTA PORCIENTO (50%)** el cual debe realizarse máximo una semana después de la confirmación de la cotización o firma del contrato, y el 50% restante después de recibido y revisado la mercancía en el país de destino.

El pago de la fruta por parte del **COMPRADOR**, se realizara por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

SEXTA CLAUSULA: INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que

efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

SEPTIMA CLAUSULA: RETENCION DE DOCUMENTOS

Las Partes han acordado que la fruta deberá mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

OCTAVA CLAUSULA: TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

El Incoterm que se utilizara para la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca es el Incoterm FCA, donde el **VENDEDOR** como el **COMPRADOR** tiene claro cuáles son sus responsabilidades y los riesgos que asumen cada uno utilizando dicho Incoterm.

NOVENA CLAUSULA: RETRASO DE ENVIOS

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

DECIMA CLAUSULA: INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

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

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 07 días contados desde el día de llegada de la fruta al destino acordado.

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

a) Reemplazar la fruta dañada por fruta en perfecto estado, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b) Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por la fruta sujeto a inconformidad.

DÉCIMO PRIMERA CLAUSULA: CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

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

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

DÉCIMO SEGUNDA CLAUSULA: ACUERDO INTEGRAL

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de....., a los..... Días del mes de..... 2017.

.....

(Nombre del Gerente General)

EL VENDEDOR

.....

(Nombre del Gerente General)

EL COMPRADOR

Figura N°16: Contrato de Compraventa Internacional

Elaboración Propia

5.3. Elección y aplicación del Incoterm:

FRESHFRUIT S.A.C. utilizará para la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca, el Incoterm FCA (**Franco transportista, lugar designado**), ya que es una empresa nueva y primeriza, y es más confiable vender el producto bajo este Incoterm al cliente porque la fruta se exportara vía aérea. Además, FRESHFRUIT S.A.C asume la responsabilidad de riesgo y costos solo hasta el lugar acordado con el importador en el país de origen.

Por otro lado, se eligió el FCA porque es el Incoterm correcto que se debe utilizar en las exportaciones cuando se envía la mercancía en transporte aéreo, y porque el Incoterm FOB, el cual, es el más usado en las exportaciones es para transporte marítimo.

FRESHFRUIT S.A.C. al usar el Incoterm FCA tiene obligaciones y responsabilidades que cumplir ante cualquier situación de riesgo y a la vez asumir todos los gastos hasta colocar la mercancía en el transporte del importador o en el lugar designado por el, en el país de origen.

En el siguiente cuadro se puede observar las responsabilidades que tienen el comprador y el vendedor al usar el Incoterm FCA:

Cuadro N°19: Responsabilidades del exportador e importador.

RESPONSABILIDADES DEL EXPORTADOR	RESPONSABILIDADES DEL IMPORTADOR
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entregar la mercancía y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa. ▪ Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para exportar. ▪ Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque que resulten obligatorias en su país (del exportador). ▪ Realizar los trámites aduaneros para exportar, si procede. ▪ Poder contratar el transporte, por cuenta y riesgo del importador, si éste lo solicita o si responde a la práctica comercial habitual. Aunque el exportador puede negarse a formalizar ese contrato de transporte, avisando al importador. ▪ Suministrar información, por cuenta y riesgo del importador, para que éste contrate el seguro. ▪ Avisar al importador, por cuenta y riesgo de este, de que la mercancía ha sido entregada o, de que la nave no va recogerla en la fecha prevista. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa. ▪ Obtener, si procede y así lo estima oportuno, las licencias de importación y transporte de la mercancía. Y pagar las inspecciones pre-embarque obligatorias, salvo cuando la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador. ▪ Contratar el transporte de la mercancía desde el lugar designado. ▪ Comunicar al exportador, con tiempo suficiente, el nombre de la nave, el punto de carga y si resulta necesario, el momento en el que ha de entregar la mercancía. ▪ Ayudar de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de este) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía. ▪ Aceptar el justificante de entrega de la

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suministrar el justificante habitual de entrega de la mercancía. ▪ Prestar apoyo al importador para la obtención de un documento de transporte, así como suministrar la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino final; todo ello por cuenta y riesgo del importador 	<p>mercancía suministrada por el exportador.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avisar oportunamente al exportador, sobre los requisitos de información pertinentes. Los costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador.
---	---

Fuente: Comercio y Aduanas
Elaboración Propia

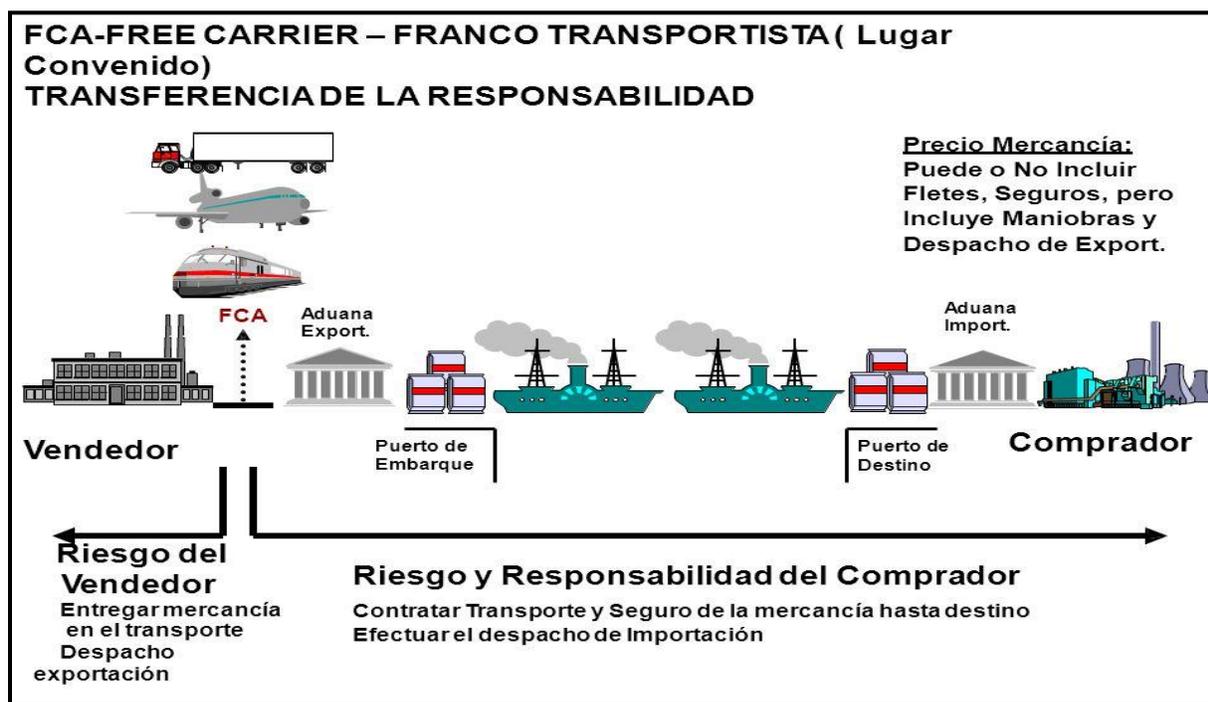


Figura N°17: Transferencia de Responsabilidad
Fuente: Comercio y Aduanas

5.4. Determinación del medio de pago y cobro:

El medio de pago que se negociara con el comprador es por adelantado equivalente al 50 % el cual debe realizarse máximo una semana después de la confirmación de la cotización o

firma del contrato, y el 50% restante después de recibido y revisado la mercancía en el país de destino.

FRESHFRUIT S.A.C. negociará este medio de pago con su cliente, porque contaría con el 50% para la producción de la fruta y al mismo tiempo se ganará la confianza del cliente, ya que este realizara la transferencia del otro 50% restante cuando recepcione y revise la mercancía, lo que le permitirá tener un flujo de caja hasta ese tiempo.

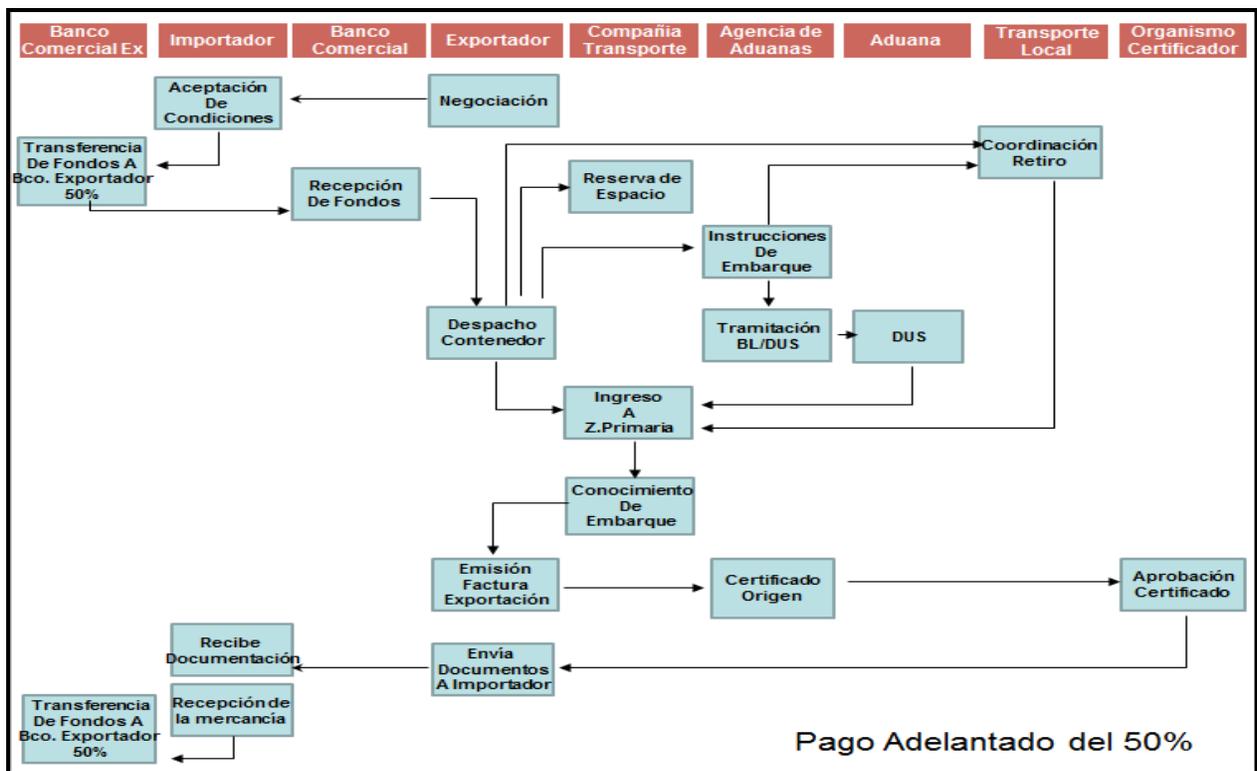


Figura N°18: Flujograma de Medios de Pago

Fuente: Elaboración Propia

Pago adelantado del 50% para iniciar la producción del producto, el cual se debe realizar máximo una semana después de la confirmación de la cotización o firma del contrato, con el depósito realizado por parte del comprador se da inicio a las operaciones del pedido. Luego se confirma la fecha fin de la producción al cliente y se procede con la exportación del producto.

Finalmente, el cliente recepciona la mercancía y procede con el pago o transferencia del 50% restante.

5.5. Elección del régimen de exportación o de importación:

FRESHFRUIT S.A.C. para la comercialización de maracuyá ecológica en fruta fresca a su mercado objetivo, usara el Régimen de Exportación Definitiva, bajo la base legal de la Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo N 1053 publicado el 07.6.2008.

Al Régimen de Exportación Definitiva se acogen mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno. En este régimen también se encuentran los despachos realizados por intermediarios comerciales que tengan carácter de comisionista como los brókeres, siempre y cuando dichos despachos sean destinados al uso o consumo definitivo fuera del territorio.

Los documentos para la exportación definitiva son:

- Declaración Única de Aduanas
- Factura Comercial
- Documento de transporte
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Póliza de seguro
- Certificado Fito o zoosanitario.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional:

Etapas de procedimiento de Exportación Definitiva:

- 1. Numeración de la DUA:** el proceso se inicia cuando la transmite electrónicamente la información de los datos provisionales contenidos en la DUA a la Intendencia de Aduanas. Esta información se envía a la SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera), el cual, convalida la información, genera el número de DUA, y deja expedida la mercancía para ser ingresada a la zona primaria.
- 2. Ingreso de la mercancía a Zona Primaria:** se ingresa la mercancía que va ser embarcada en el puerto o aeropuerto (según la modalidad de transporte), como requisito previo a la selección del canal de control de la DUA.
- 3. Ingreso al terminal de almacenamiento y selección de canal de control:** se ingresa la información sobre la recepción vía electrónica, el SIGAD la valida y asigna el canal de control (canal naranja o canal rojo)
- 4. Reconocimiento físico:** se verifica la naturaleza, valor, peso o medida de la mercancía. Asimismo, se verifica que haya sido correctamente clasificada.
- 5. Control de mercancía:** los terminales de almacenamiento son responsables del traslado y entrega de la mercadería al transportista. El transportista verifica el embarque de la mercancía y anota en la casilla de la DUA, la cantidad de bultos, peso bruto total, fecha y hora en que termino el embarque culminando su trabajo con su sello y firma.

La mercancía deberá ser despachada dentro del plazo máximo de diez (10) días útiles contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DUA.
- 6. Regularización:** se realiza con la transmisión por vía electrónica de la información complementaria de la declaración y la presentación de los documentos que la sustenta a satisfacción de la autoridad aduanera, dentro del plazo de quinde (15) días contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque.

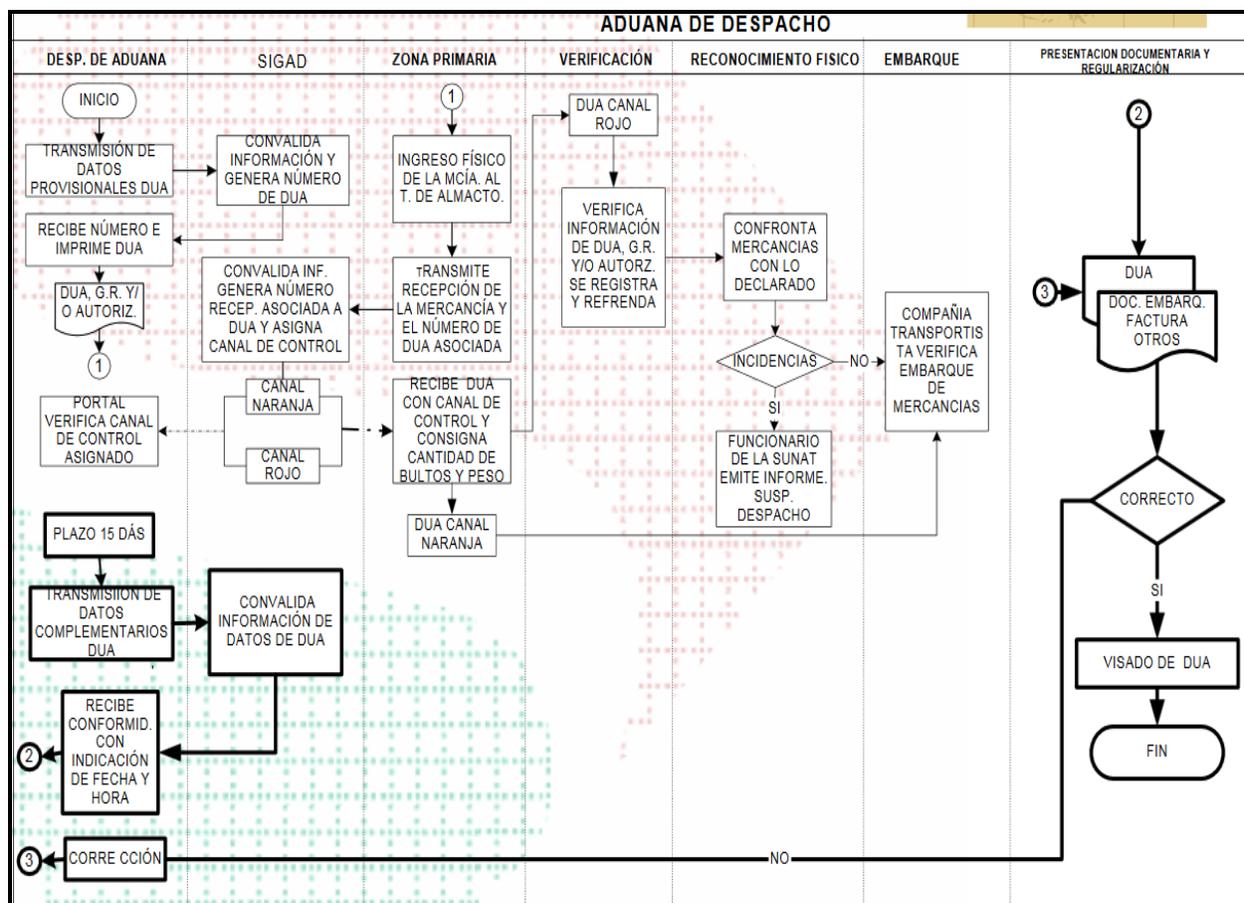


Figura N°19: Procedimiento Nuevo de Exportación Definitiva

Fuente: Comex Perú

5.7. Gestión de las operaciones de importación/ exportación: flujograma

El Flujograma de Gestión de las Operaciones de Exportación de FRESHFRUIT S.A.C, muestra el desarrollo de la exportación de la maracuyá ecológica en fruta fresca:

- 1. Negociación:** se cierra el acuerdo con el cliente y se firma el contrato de compra y venta internacional.

2. Pedido del producto:

- **Solicitud de producción:** se realiza la solicitud a los proveedores para la elaboración del pedido y se emite la confirmación de la fecha para cuando está listo el producto para ser exportado.
- **Confirmación de producción:** después de haber confirmado al cliente el pedido, se confirma con los proveedores y la empresa empaquetadora el pedido del cliente y esta última confirma la fecha de inicio.
- **Inicio de producción:** la producción inicia midiendo los parámetros de calidad e inocuidad.
- **Confirmación del producto terminado:** se confirma la fecha del producto terminado para confirmar al cliente.
- **Cotización internacional:** paralelo a la solicitud de producción se envía la cotización al cliente donde se colocan todas las condiciones en la que se trabajará el pedido como son: datos del consignatario, notificante, Incoterm, condición de pago, cantidad, descripción de la mercadería, precio, cantidad, entre otros.
- **Confirmación del pedido:** el cliente confirma el pedido, dando su aprobación para trabajar con los términos de la cotización.

3. Producción:

- **Compra de insumos:** Se emite las órdenes de compra para la adquisición de la maracuyá ecológica y la orden de servicio para la empresa empaquetadora de la fruta.
- **Traslado a fábrica empaquetadora:** las frutas compradas a los proveedores son trasladadas a la empaquetadora para ser empaquetadas y embaladas.

- **Cadena de frío:** El producto al terminar de ser embalado ingresa a unas cámaras frigoríficas donde es almacenado hasta que sea cargado en los contenedores.

4. Cadena Logística Internacional

- **Solicitud de reserva:** Después de haber confirmado la fecha del término de la producción al cliente, este nos envía los datos del agente de carga o aduanas con el que trabajará; para solicitar la reserva de la nave más próxima que sea la ideal según nuestro tiempo de logística interna.
- **Solicitud de carga:** Con la reserva confirmada y habiendo pagado el registro del booking en el aeropuerto, se coordina la carga del pedido en el contenedor, si se enviará full, o si se enviará en contenedor consolidado.
- **Transporte Piura– Lima:** se gestiona el transporte interno nacional para que recojan la mercancía de la fábrica empaquetadora y sea llevado al aeropuerto.

5. Aduanas

La elección del agente de aduanas para que realice todo el trámite de la numeración de DAM y de los pasos de la exportación definitiva.

- **Registro de la reserva booking:** El agente solicita al aeropuerto confirmar el número de booking para que este sea ingresado al sistema, sin dicha confirmación no se puede ingresar al aeropuerto.
- **Pago de agente:** El pago al agente se realiza según la modalidad en la que se negoció.
- **Registro de DAM:** El agente numera la DAM y liquida la exportación, dando fin a esta.
- **Confirmación de salida de nave:** Cuando se confirma la salida de la nave, se envía los documentos al cliente.

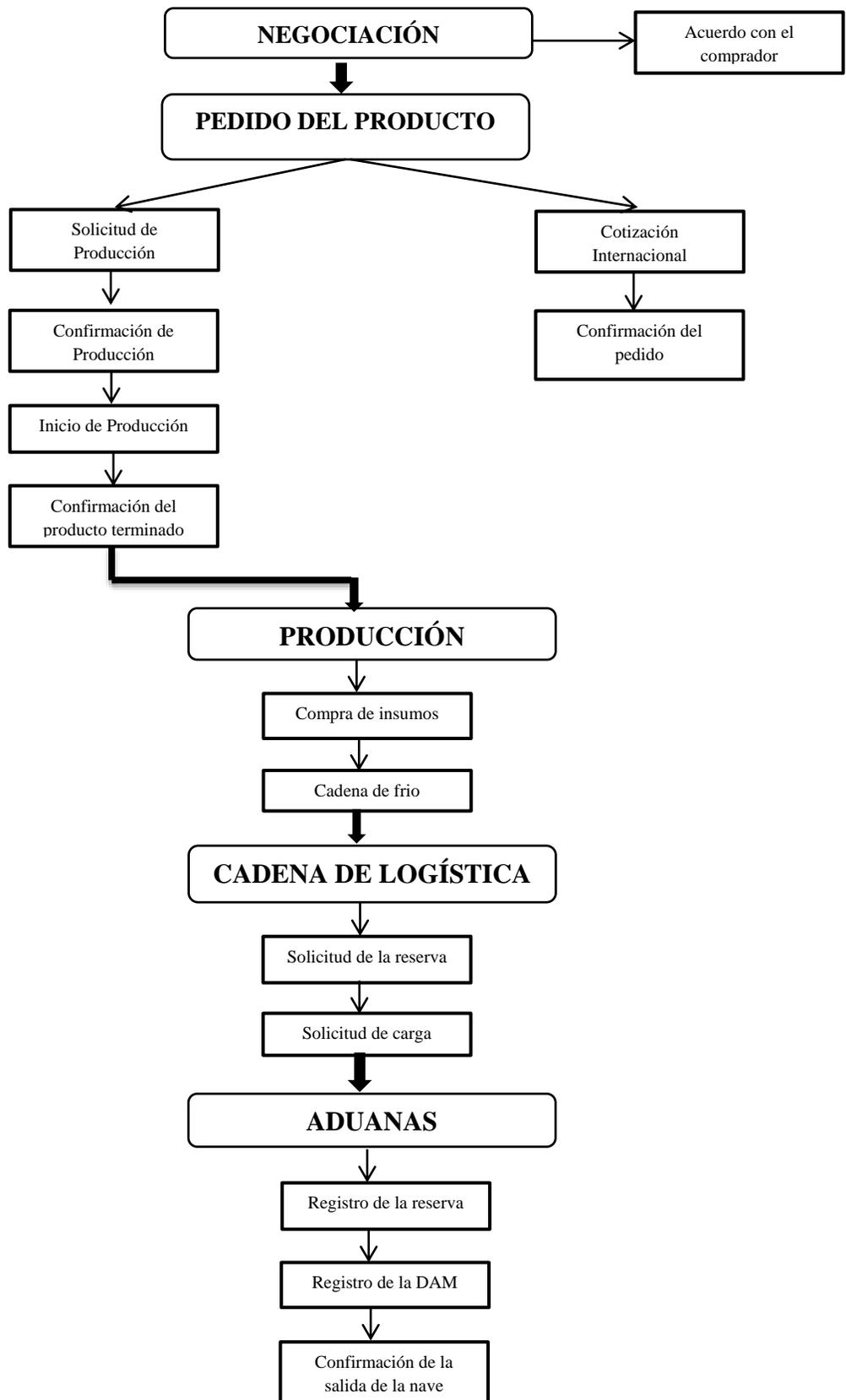


Figura N°20: Flujoograma de Exportación
Elaboración Propia

CAPÍTULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1 Inversión Fija

6.1.1 Activos tangibles

Se consideran activos tangibles a todos los bienes de naturaleza material susceptibles de ser percibidos por los sentidos.

FRESHFRUIT S.A.C. adquirirá activos tangibles, según la cantidad de trabajadores de la empresa. Los activos tangibles son:

Cuadro N°20: Activos Tangibles

	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INVERSIÓN FIJA TANGIBLE			S/. 6,548.00
Equipos y muebles de oficina			S/. 6,548.00
Equipos			S/. 5,098.00
Computadora	2	S/. 1,499.00	S/. 2,998.00
Impresora multifuncional	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Lap top	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Celular	1	S/. 100.00	S/. 100.00
Muebles			S/. 1,300.00
Escritorio con sillas (juego)	3	S/. 350.00	S/. 1,050.00
Estante 3 pisos	1	S/. 250.00	S/. 250.00
Equipos adicionales			S/. 150.00
Horno microondas	1	S/. 150.00	S/. 150.00

Elaboración Propia

El monto por el cual la empresa FRESHFRUIT S.A.C. adquirirá sus activos tangibles (equipos y muebles de oficina) es de S/ 6,548.00 soles.

6.1.2 Activos Intangibles

Los activos intangibles son bienes que posee la empresa y que no pueden ser percibidos físicamente. Sin embargo, se consideran activos porque ayudan a que la empresa produzca un rendimiento económico a través de ellos.

El monto por el cual la empresa FRESHFRUIT S.A.C. adquirirá sus activos intangibles (marca, constitución de la empresa y licencia municipal) es de S/ 1,197.00 soles, y está compuesto por:

Cuadro N°21: Activos Intangibles

INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE			S/. 1,197.13
Marca	S/.	539.99	S/. 539.99
Constitución de empresa	S/.	540.74	S/. 540.74
Licencia municipal-San Juan de L	S/.	116.40	S/. 116.40

MARCA			S/. 539.99
Resgistro de Marca	S/.	534.99	S/. 534.99
Fotocopia de documentos	S/.	5.00	S/. 5.00

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			S/. 540.74
Busqueda y reserva denombre	S/.	26.00	S/. 26.00
Elaboracion de la Minuta	S/.	200.00	S/. 200.00
Notario	S/.	150.00	S/. 150.00
Registro como persona jurídica	S/.	43.74	S/. 43.74
Libro contable	S/.	55.00	S/. 55.00
Libro de actas	S/.	45.00	S/. 45.00
Legalización de libros	S/.	16.00	S/. 16.00
Fotocopia de documentos	S/.	5.00	S/. 5.00

LICENCIA MUNICIPAL SAN JUAN DE L.			S/. 116.40
Inspección básica del local	S/.	27.20	S/. 27.20
Certificado de Defensa Civil	S/.	70.00	S/. 70.00
Licencia de Funcionamiento	S/.	41.40	S/. 41.40
Fotocopia de documentos	S/.	5.00	S/. 5.00

Elaboración Propia

6.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo de FRESHFRUIT S.A.C se define con la suma de los egresos del primer mes, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro N°22: Capital de Trabajo

EGRESOS (CAPITAL DE TRABAJO)			
TOTAL DE EGRESOS (CAPITAL DE TRABAJO)			S/. 16,803.21
COSTO DE PRODUCCION	KG	COSTO	S/. 4,864.00
Maracuya	S/. 1,280.00	S/. 3.00	S/. 3,840.00
Empacadora	S/. 1,280.00	S/. 0.80	S/. 1,024.00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD		S/. 3,700.00
Gerente General	1		S/. 1,800.00
Asistente administrativo	1		S/. 850.00
Asistente comercial	1		S/. 850.00
Contador	1		S/. 200.00
COSTOS DE SUMINISTROS	CANTIDAD		S/. 498.00
Luz			S/. 60.00
Agua			S/. 40.00
Telefono	1		S/. 100.00
Internet			S/. 100.00
Plan de celulares	2		S/. 198.00
COSTOS DE PUBLICIDAD			S/. 4,737.00
Muestras			S/. 1,237.00
Folleto			S/. 250.00
Ferías			S/. 3,250.00
COSTOS DE EXPORTACION	UNIDADES	COSTO	S/. 3,004.21
Costo de embalaje			S/. 322.40
slip sheet	4	S/. 13.20	S/. 52.80
Protectores	16	S/. 11.90	S/. 190.40
zunchos	3	S/. 26.40	S/. 79.20
Certificados			S/. 146.50
Certificado de Origen	1	S/. 49.30	S/. 49.30
Certificado de Senasa	1	S/. 43.20	S/. 43.20
Inspeccion por SENASA	1	S/. 54.00	S/. 54.00
Agencia de Carga	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00
Servicio de Refrigeracion	1	S/. 35.31	S/. 35.31

Elaboración Propia

El capital de trabajo para iniciar el negocio de exportación es de S/. 16,803.21 soles, este monto se obtuvo con la suma de costos de exportación, costos de publicidad, costos de suministros, costos administrativos y costos de producción

6.3 Inversión Total

La inversión total para iniciar con el negocio de exportación de maracuyá ecológica es de S/ 24,548.34 soles.

Cuadro N°23: Inversión Total Mensual

CUADRO RESUMEN DE INVERSIÓN		
I. INVERSIÓN FIJA	S/.	7,745.13
1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE	S/.	6,548.00
Equipos y muebles para la oficina	S/.	6,548.00
2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	S/.	1,197.13
II. CAPITAL DE TRABAJO	S/.	16,803.21
Costos de Producción	S/.	4,864.00
Costos Administrativos	S/.	3,700.00
Costos de Suministros	S/.	498.00
Costos de Publicidad	S/.	4,737.00
Costos de Exportación	S/.	3,004.21
INVERSIÓN TOTAL	S/.	24,548.34

Elaboración Propia

La inversión total se obtuvo de la suma de inversión fija (inversión tangible e inversión intangible) con el capital de trabajo.

6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento

En el siguiente cuadro se puede observar la inversión inicial con el cual se empezará el negocio de exportación de maracuyá ecológica así mismo se observa que el total del financiamiento se hará por aportes de accionistas los cuales son 2 y cada uno invertirá 50%.

El total de la inversión es de S/ 24,548.34, y está dividido de la siguiente manera:

- Gerente General = S/ 12,274.17
- Socio = S/ 12,274.17

Cuadro N°24: Estructura de Inversión y Financiamiento

DETALLE	INVERSION	APORTE PROPIO	PRESTAMO
INVERSIÓN FIJA TANGIBLE	S/. 6,548.00	S/. 6,548.00	S/. -
Equipos y muebles de oficina	S/. 6,548.00	S/. 6,548.00	S/. -
Equipos	S/. 5,098.00	S/. 5,098.00	S/. -
Computadora	S/. 2,998.00	S/. 2,998.00	S/. -
Impresora multifuncional	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. -
Lap top	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. -
Celular	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. -
Muebles	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00	S/. -
Escritorio con sillas (juego)	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00	S/. -
Estante 3 pisos	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. -
Equipos adicionales	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. -
Horno microondas	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. -
INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	S/. 1,197.13	S/. 1,197.13	S/. -
MARCA	S/. 539.99	S/. 539.99	S/. -
Registro de Marca	S/. 534.99	S/. 534.99	S/. -
Fotocopia de documentos	S/. 5.00	S/. 5.00	S/. -
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	S/. 540.74	S/. 540.74	S/. -
Busqueda y reserva denombre	S/. 26.00	S/. 26.00	S/. -
Elaboracion de la Minuta	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. -
Notario	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. -
Registro como persona jurídica	S/. 43.74	S/. 43.74	S/. -
Libro contable	S/. 55.00	S/. 55.00	S/. -
Libro de actas	S/. 45.00	S/. 45.00	S/. -
Legalización de libros	S/. 16.00	S/. 16.00	S/. -
Fotocopia de documentos	S/. 5.00	S/. 5.00	S/. -
LICENCIA MUNICIPAL SAN JUAN DE L.	S/. 116.40	S/. 116.40	S/. -
Inspección básica del local	S/. 27.20	S/. 27.20	S/. -
Certificado de Defensa Civil	S/. 70.00	S/. 70.00	S/. -
Licencia de Funcionamiento	S/. 41.40	S/. 41.40	S/. -
Fotocopia de documentos	S/. 5.00	S/. 5.00	S/. -
I. INVERSIÓN FIJA	S/. 7,745.13	S/. 7,745.13	S/. -
II. CAPITAL DE TRABAJO	S/. 16,803.21	S/. 16,803.21	S/. -
INVERSIÓN TOTAL	S/. 24,548.34	S/. 24,548.34	S/. -

Elaboración Propia

6.5 Fuentes Financieras y condiciones de crédito

Las fuentes de financiamiento es el aporte de los dos socios que han apostado por el negocio de exportación de maracuyá ecológica como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro N°25: Fuentes Financieras

CUADRO DE INVERSIONISTAS			
SOCIOS		S/.	%
Inversionista 1	S/.	12,274.17	50%
Inversionista 2	S/.	12,274.17	50%
TOTAL	S/.	24,548.34	100%

Elaboración Propia

Uno de los socios que invertirá en el negocio es el Gerente General.

6.6 Presupuesto de costos

En el siguiente cuadro se muestra el costo por kilogramo de la maracuyá ecológica, y la proyección anual de costos teniendo en cuenta una inflación de 3.0% anual.

Cuadro N°26: Costo unitario de Producción

COSTO UNITARIO						
DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Maracuya	S/.	3.00	S/.	3.09	S/.	3.18
Empaquetadora	S/.	0.80	S/.	0.82	S/.	0.85
COSTO TOTAL	S/.	3.80	S/.	3.91	S/.	4.03

Elaboración Propia

El costo por kilogramo en el primer año es de S/3.80 soles, el segundo año será de S/3.91 soles y el tercer año es de S/4.03 soles.

En el siguiente cuadro se puede observar el costo por embarque exportado, la maracuyá se exportara como carga consolidada en un contenedor reefer de 20 pies y enviarlo al mercado neerlandés, se necesita una producción de 1280kg, que serán distribuidas en slip sheets dentro del contenedor reefer con una temperatura de 5-7 C° y con una humedad entre 85-90%.

Cuadro N°27: Costo de Embarque – Contenedor Reefer 20’

COSTO POR EMBARQUE		
DETALLE		COSTO
Maracuya	S/.	3,840.00
Empaquetadora + transporte	S/.	1,024.00
COSTO TOTAL	S/.	4,864.00

Elaboración Propia

El costo para preparar 1280kg como carga consolidada es de S/ 4,864.00 soles.

En el siguiente cuadro se puede observar la proyección anual de maracuyá para exportar en un contenedor reefer de 20’ como carga consolidada.

Cuadro N°28: Proyección Anual de Maracuyá a exportar

COSTOS DE PRODUCCION-ANUAL						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3			
Maracuya	S/.	3,840.00	S/.	3,955.20	S/.	4,073.86
empacadora + transporte	S/.	1,024.00	S/.	1,054.72	S/.	1,086.36
COSTO TOTAL POR EMBARQUE	S/.	4,864.00	S/.	5,009.92	S/.	5,160.22
COSTO TOTAL ANUAL	S/.	58,368.00	S/.	60,119.04	S/.	61,922.61
TOTAL DE KG	S/.	1,280.00	S/.	1,318.40	S/.	1,357.95
CANTIDAD DE VECES A EXP.		12		14		16
TOTAL DE KG ANUALES		15360		18458		21727

Elaboración Propia

El valor del embarque es de S/ 58,368.00 soles, pero para el siguiente año tiene un incremento de 3.0% por la inflación según el Banco Central de Reserva, cada año las ventas aumentarían, por lo que se ha decidido exportar de la siguiente manera:

- En el primer año, se realizarán 12 exportaciones.
- En el segundo año, se realizarán 14 exportaciones.
- En el tercer año, se realizarán 16 exportaciones

En el siguiente cuadro se puede observar los costos de la cadena logística, se detalla el precio de lo que cuesta el traslado de la mercancía al aeropuerto desde Piura hasta Lima, los costos logísticos, de aduanas, y los costos que asume el vendedor.

Los costos de exportación, son aquellos costos para asegurar la carga mientras se traslada a su destino final ya sea vía marítima, aérea o terrestre.

El operador logístico, consolida todas las actividades que se relacionan para cargar la mercancía desde el almacén de la empacadora hasta colocarla en la nave.

Cuadro N°29: Costos de Exportación anual

COSTOS DE EXPORTACION - ANUAL			
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Costo de Embalaje	S/. 322.40	S/. 332.07	S/. 342.03
Certificados	S/. 146.50	S/. 150.90	S/. 155.42
Agencia de Carga	S/. 2,500.00	S/. 2,575.00	S/. 2,652.25
Servicio de Refrigeracion	S/. 35.31	S/. 36.37	S/. 37.46
COSTO TOTAL POR EMBARQUE	S/. 3,004.21	S/. 3,094.34	S/. 3,187.17
CANTIDAD DE VECES A EXP.	12	14	16
TOTAL ANUAL	S/. 36,050.52	S/. 43,320.71	S/. 50,994.66

Elaboración Propia

Los costos de exportación para el primer año es de S/ 36,050.52 soles, para el segundo año es de S/ 43,320.71 soles y para el segundo año es de S/ 50,994.66 soles.

En el siguiente cuadro se detallan los costos administrativos y de suministros en los que se incurren para la exportación de la maracuyá ecológica.

Cuadro N°30: Costos Administrativos y de suministros anuales.

COSTOS ADMINISTRATIVOS / SUMINISTROS / ALQUILER				
DESCRIPCION		MENSUAL		ANUAL
Costos Administrativos	S/.	3,700.00	S/.	49,955.00
Costos de Suministros	S/.	498.00	S/.	5,976.00
Alquiler	S/.	600.00	S/.	7,200.00
TOTAL	S/.	4,798.00	S/.	63,131.00

Elaboración Propia

Los costos administrativos y de suministros es de S/ 4,798.00 soles mensuales, y anual es de S/ 57,576.00 soles, pero con los beneficios de ley a los trabajadores es de S/ 63,131.00 soles.

En el siguiente cuadro se detallan los costos de publicidad en los que se incurren para la posicionar el producto en el mercado objetivo (Ámsterdam, Países Bajos).

Cuadro N°31: Costos anuales de Publicidad

COSTOS DE PUBLICIDAD						
DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		
Muestras	S/.	1,237.00	S/.	1,274.11	S/.	1,312.33
Folletos	S/.	250.00	S/.	257.50	S/.	265.23
Ferias	S/.	3,250.00	S/.	3,347.50	S/.	3,447.93
TOTAL	S/.	4,737.00	S/.	4,879.11	S/.	5,025.48

Elaboración Propia

Los costos de publicidad para el primer año es de S/ 4,737.00 soles, para el segundo año es de S/ 4,879.11 soles y para el segundo año es de S/ 5,025.48 soles. Cabe resaltar que en el

monto para las ferias, se ha tomado en cuenta que se realizara en los meses de Enero a Mayo, ya que el costo de un pasaje a Europa es más bajo, aproximadamente S/1,500.00 soles.

En el siguiente cuadro se puede observar el presupuesto con el que se debe contar para el negocio de exportación de maracuyá ecológica.

En el primer año se necesita S/156,731.52 soles como presupuesto, en el segundo año se necesita S/165,894.86 soles y en el tercer año se necesita S/175,518.76 soles como presupuesto.

Cuadro N°32: Presupuesto de costos anual

PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL						
PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Costos Administrativos	S/.	49,955.00	S/.	49,955.00	S/.	49,955.00
Costos de Suministros	S/.	5,976.00	S/.	5,976.00	S/.	5,976.00
Alquiler	S/.	7,200.00	S/.	7,200.00	S/.	7,200.00
TOTAL DE COSTOS FIJOS	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00
Materia Prima+ empaedora	S/.	58,368.00	S/.	60,119.04	S/.	61,922.61
Costos de exportacion	S/.	36,050.52	S/.	43,320.71	S/.	50,994.66
costos de publicidad	S/.	4,737.00	S/.	4,879.11	S/.	5,025.48
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	S/.	99,155.52	S/.	108,318.86	S/.	117,942.76
TOTAL	S/.	162,286.52	S/.	171,449.86	S/.	181,073.76

Elaboración Propia

El presupuesto se obtuvo de la suma de los costos fijos (costos administrativos, costos de suministros y alquiler) y los costos variables (materia prima+ empaedora, costos de exportación y costos de publicidad).

6.7 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

En el siguiente cuadro se puede observar el punto de equilibrio de la empresa.

Cuadro N°33: Punto de Equilibrio

COSTOS Y PRECIO						
PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
TOTAL DE COSTOS FIJOS	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	S/.	99,155.52	S/.	108,318.86	S/.	117,942.76
TOTAL	S/.	162,286.52	S/.	171,449.86	S/.	181,073.76
COSTO DE VENTA UNITARIO	S/.	10.57	S/.	9.29	S/.	8.33
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/.	6.46	S/.	5.87	S/.	5.43
MARGEN DE GANANCIA 20%	S/.	32,457.30	S/.	34,289.97	S/.	36,214.75
TOTAL DE VENTA	S/.	194,743.82	S/.	205,739.83	S/.	217,288.51
PRECIO DE VENTA POR KILO (S/)	S/.	12.68	S/.	11.15	S/.	10.00
PRECIO DE VENTA POR KILO (\$)	\$	3.84	\$	3.38	\$	3.03
PRECIO DE VENTA POR KILO (€)	€	3.43	S/.	3.01	S/.	2.70

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1	10144
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2	11961
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3	13807

Elaboración Propia

Para obtener el punto de equilibrio de utilizo la siguiente formula.

$$PE = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

Después de aplicar la fórmula del punto de equilibrio, en el primer año se deben producir 10144 kilogramos de maracuyá, en el segundo año se deben producir 11961 kilogramos y en el tercer primer año se deben producir 13807 kilogramos para que no haya ni utilidad ni perdida.

En la siguiente figura se puede observar el punto de equilibrio de los 3 años.

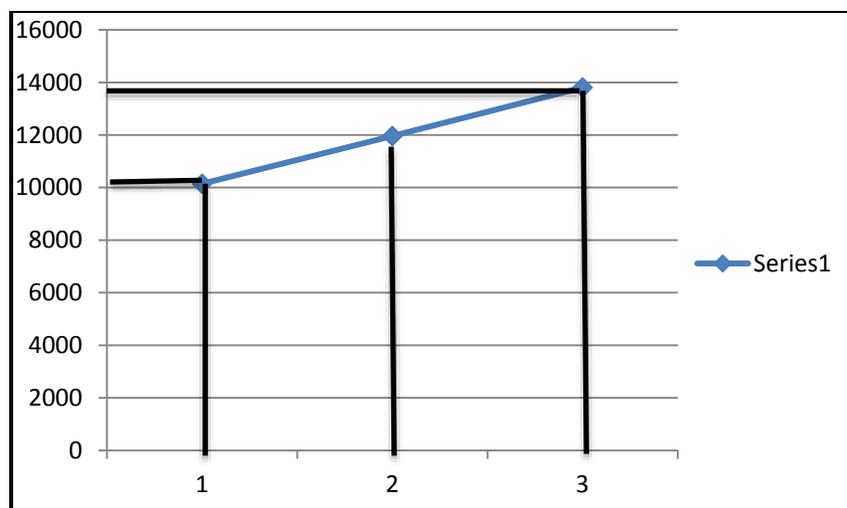


Figura N°21: Punto de Equilibrio de los 3 años.

Elaboración Propia.

6.8 Tributación de la exportación

Según SUNAT, la exportación de mercancía no está afecta al pago de tributos.

6.9 Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ventas es la proyección estimada de las ventas programadas que se tendrá a lo largo de los 3 años.

Cuadro N°34: Presupuesto de Ingresos

INGRESOS POR VENTAS			
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
KILOS DE MARACUYA	15360	18458	21727
PRECIO DE VENTA	S/. 12.68	S/. 11.15	S/. 10.00
TOTAL	S/. 194,743.82	S/. 205,739.83	S/. 217,288.51

Elaboración Propia.

El precio de venta proyectado en el tiempo se ha incrementado según el incremento de la inflación de 3%.

6.10 Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos es la salida de dinero que abarca todos los costos en el que incurrirá el proyecto para la exportación de la maracuyá ecológica.

Cuadro N°35: Presupuesto de Egresos

EGRESOS POR VENTAS			
DESCRIPCION	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3
KILOS DE MARACUYA	15360	18458	21727
COSTO DE VENTA	S/. 10.57	S/. 9.29	S/. 8.33
TOTAL	S/. 162,286.52	S/. 171,449.86	S/. 181,073.76

Elaboración Propia.

El costo unitario disminuye con los años, ya que a mayor producción menores costos.

6.11 Flujo de caja proyectado

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido la empresa durante un periodo de tiempo determinado.

En el primer año la empresa obtuvo un flujo económico de S/ 30,509.87 soles, en el segundo año obtuvo S/ 32,232.57 soles, y en el tercer año obtuvo S/ 34,041.87 soles

En el siguiente cuadro se puede observar el flujo de caja anual proyectado de la empresa

Cuadro N°36: Flujo de Caja Proyectado

AÑOS	PERIODO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
DETALLE DE INGRESOS				
Ventas en efectivo		S/. 194,743.82	S/. 205,739.83	S/. 217,288.51
Cobranza de cuentas de Credito		S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL DE INGRESOS		S/. 194,743.82	S/. 205,739.83	S/. 217,288.51
DETALLE DE EGRESOS				
Inversion	S/. -24,548.34			
Costos Administrativos		S/. 49,955.00	S/. 49,955.00	S/. 49,955.00
Costos de Suministros		S/. 5,976.00	S/. 5,976.00	S/. 5,976.00
Alquiler		S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00
Materia Prima + empaquetadora		S/. 58,368.00	S/. 60,119.04	S/. 61,922.61
Costo de exportacion		S/. 36,050.52	S/. 43,320.71	S/. 50,994.66
Costo de publicidad		S/. 4,737.00	S/. 4,879.11	S/. 5,025.48
Impuesto a la renta		S/. 1,947.44	S/. 2,057.40	S/. 2,172.89
TOTAL DE EGRESOS	S/. -24,548.34	S/. 164,233.96	S/. 173,507.26	S/. 183,246.64
FUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. -24,548.34	S/. 30,509.87	S/. 32,232.57	S/. 34,041.87
FINANCIAMIENTO				
Prestamo		S/. -	S/. -	S/. -
Pago de prestamo		0	0	0
TOTAL FINANCIAMIENTO		0.00	0.00	0.00

Elaboración Propia.

En el siguiente cuadro se puede observar en cuanto tiempo se recuperara el dinero que se invertirá en el negocio de exportación de maracuyá ecológica.

Cuadro N°37: Recuperación de la Inversión

Meses	Saldo de Inv.	Fluj.de Caja	Renta.Exig.	Recu.Inver.
1	24,548.34	S/. 3,005.41	441.87	2,563.54
3	21,984.80	S/. 3,005.41	395.73	2,609.68
3	19,375.13	S/. 3,005.41	348.75	2,656.65
4	16,718.47	S/. 3,005.41	300.93	2,704.47
5	14,014.00	S/. 3,005.41	252.25	2,753.15
6	11,260.85	S/. 3,005.41	202.70	2,802.71
7	8,458.14	S/. 3,005.41	152.25	2,853.16
8	5,604.98	S/. 3,005.41	100.89	2,904.52
9	2,700.46	S/. 3,005.41	48.61	2,956.80
10	-256.34	S/. 3,005.41	-4.61	3,010.02
11	-3,266.36	S/. 3,005.41	-58.79	3,064.20
12	-6,330.56	S/. 3,005.41	-113.95	3,119.36
13	-9,449.91	S/. 3,148.96	-170.10	3,319.06
14	-12,768.97	S/. 3,148.96	-229.84	3,378.81
15	-16,147.78	S/. 3,148.96	-290.66	3,439.62
16	-19,587.40	S/. 3,148.96	-352.57	3,501.54
17	-23,088.94	S/. 3,148.96	-415.60	3,564.57
18	-26,653.51	S/. 3,148.96	-479.76	3,628.73
19	-30,282.24	S/. 3,148.96	-545.08	3,694.04
20	-33,976.28	S/. 3,148.96	-611.57	3,760.54
21	-37,736.82	S/. 3,148.96	-679.26	3,828.23
22	-41,565.04	S/. 3,148.96	-748.17	3,897.14
23	-45,462.18	S/. 3,148.96	-818.32	3,967.28
24	-49,429.46	S/. 3,148.96	-889.73	4,038.69
25	-53,468.16	S/. 3,299.74	-962.43	4,262.17
26	-57,730.32	S/. 3,299.74	-1,039.15	4,338.88
27	-62,069.21	S/. 3,299.74	-1,117.25	4,416.98
28	-66,486.19	S/. 3,299.74	-1,196.75	4,496.49
29	-70,982.68	S/. 3,299.74	-1,277.69	4,577.43
30	-75,560.11	S/. 3,299.74	-1,360.08	4,659.82
31	-80,219.93	S/. 3,299.74	-1,443.96	4,743.70
32	-84,963.63	S/. 3,299.74	-1,529.35	4,829.08
33	-89,792.71	S/. 3,299.74	-1,616.27	4,916.01
34	-94,708.72	S/. 3,299.74	-1,704.76	5,004.50
35	-99,713.22	S/. 3,299.74	-1,794.84	5,094.58
36	-104,807.79	S/. 3,299.74	-1,886.54	5,186.28

Elaboración Propia.

6.12 Estado de Ganancias y Pérdidas

El estado de pérdidas y ganancias es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. Se define como un documento contable en el cual se refleja la actividad de la empresa de forma detallada, es decir, que allí se consagran tanto las utilidades que le ha generado el negocio como las pérdidas del mismo.

Cuadro N°38: Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS						
DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Ingreso de Ventas	S/.	194,743.82	S/.	205,739.83	S/.	217,288.51
(-)Costo de Produccion	S/.	58,368.00	S/.	60,119.04	S/.	61,922.61
Utilidad Bruta Operacional	S/.	136,375.82	S/.	145,620.79	S/.	155,365.90
(-) Gastos administrativos	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00	S/.	63,131.00
(-) Sueldos	S/.	49,955.00	S/.	49,955.00	S/.	49,955.00
(-) Suministros	S/.	5,976.00	S/.	5,976.00	S/.	5,976.00
(-) Alquiler	S/.	7,200.00	S/.	7,200.00	S/.	7,200.00
(-) Gastos de Ventas	S/.	40,787.52	S/.	48,199.82	S/.	56,020.15
(-) exportacion	S/.	36,050.52	S/.	43,320.71	S/.	50,994.66
(-) publicidad	S/.	4,737.00	S/.	4,879.11	S/.	5,025.48
Utilidad Neta Operacional	S/.	32,457.30	S/.	34,289.97	S/.	36,214.75
(-) Depreciacion	S/.	-968.08	S/.	-968.08	S/.	-968.08
(-) Amortizacion	S/.	-399.04	S/.	-399.04	S/.	-399.04
Utilidad o Perdida Neta antes de impuestos	S/.	31,090.18	S/.	32,922.84	S/.	34,847.62
(-)Impuestos 10% (SUNAT)	S/.	3,109.02	S/.	3,292.28	S/.	3,484.76
Utilidad Neta	S/.	27,981.16	S/.	29,630.56	S/.	31,362.86

Elaboración Propia.

6.12.1 Balance General

El balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.

Cuadro N°39: Balance General

<u>BALANCE GENERAL</u>								
AL 31 DE DICIEMBRE DE								
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>		<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>				<u>PASIVO CORRIENTE</u>				
CAJA Y BANCOS	S/. 31,090.18	S/. 32,922.84	S/. 34,847.62	TRIBUTOS POR PAGAR	S/. 3,109.02	S/. 3,292.28	S/. 3,484.76	
BANCOS								
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	S/. 31,090.18	S/. 32,922.84	S/. 34,847.62	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	S/. 3,109.02	S/. 3,292.28	S/. 3,484.76	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>				<u>PATRIMONIO</u>				
insumos y otros	S/. 18,170.34	S/. 19,537.46	S/. 22,271.72					
INTANGIBLES	S/. 1,197.13	S/. 1,197.13	S/. 1,197.13	CAPITAL	S/. 24,548.34	S/. 24,548.34	S/. 24,548.34	
Menos Amortización ac.	-S/. 968.08	-S/. 1,936.17	-S/. 3,872.33					
	S/. 229.05	-S/. 739.04	-S/. 2,675.20	RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 27,981.16	S/. 29,630.56	S/. 31,362.86	
INMUEBLES, MAQ. Y EQUIPO	S/. 6,548.00	S/. 6,548.00	S/. 6,548.00					
Menos Depreciación ac.	-S/. 399.04	-S/. 798.09	-S/. 1,596.17					
	S/. 6,148.96	S/. 5,749.91	S/. 4,951.83					
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	S/. 6,378.00	S/. 5,010.88	S/. 2,276.62	<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	S/. 52,529.50	S/. 54,178.90	S/. 55,911.20	
<u>TOTAL ACTIVO</u>	S/. 55,638.52	S/. 57,471.18	S/. 59,395.96	<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	S/. 55,638.52	S/. 57,471.18	S/. 59,395.96	

Elaboración Propia.

6.13 Evaluación de la inversión

6.13.1 Evaluación Económica

- El VAN (Valor Actual Neto) es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

El VAN para el proyecto de exportación de maracuyá ecológica es de S/68, 792.70 soles, se obtuvo actualizando los flujos de caja con la tasa equivalente al COK (1.80%), obteniendo como resultado S/68, 792.70 soles, como podemos observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N°40: VAN (Valor Actual Neto)

AÑOS	FLUJO
0	S/. -24,548.34
1	S/. 30,509.87
2	S/. 32,232.57
3	S/. 34,041.87

TASA	1.80%
------	-------

VANE	S/. 68,792.70
------	---------------

Elaboración Propia.

- La TIR (Tasa Interna de Retorno) es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

La TIR para el proyecto de exportación de maracuyá ecológica es de 173.09%, como se puede ver en el siguiente cuadro:

Cuadro N°41: TIR (Tasa Interna de Retorno)

AÑOS	FLUJO
0	S/. -24,548.34
1	S/. 30,509.87
2	S/. 32,232.57
3	S/. 34,041.87

TIRE	115.23%
-------------	----------------

Elaboración Propia.

Si se coloca el TIR en la celda de la tasa con el que obtuvo el VAN, el VAN se convierte en 0%, lo significa que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a 0).

6.13.2 Evaluación Social

FRESHFRUIT comercializadora de maracuyá ecológica en fruta fresca no genera ningún problema social, ya que los proveedores de la fruta serán los agricultores ecológicos de la Ciudad de Piura, por ende se dará más trabajo a los agricultores dicha zona y la cosecha de esta se realizara siguiendo las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y estándares de calidad.

6.13.3 Impacto Ambiental

FRESHFRUIT no genera un impacto ambiental, al contrario, cuida el medio ambiente y el suelo de cultivo, ya que la fruta es ecológica, es decir que no se usa pesticidas ni fertilizantes inorgánicos en su cultivo.

Por otra parte, la empacadora de la fruta no contamina el medio ambiente, ya que solo se encarga de empaclar la fruta para su exportación.

6.14 Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo

El Costo de Oportunidad del Capital o tasa (porcentaje) de descuento es el rendimiento esperado de la mejor alternativa de inversión con igual riesgo. No es un indicador de rentabilidad y sirve para evaluar el aporte propio. El COK nos ayuda a saber si existe alguna mejor alternativa, con igual riesgo, en la que podríamos invertir.

El costo de oportunidad del capital se halló de la siguiente manera:

- Riesgo país de Países Bajos según DATOS MACRO es de 0.21%.
- Tasa Libre de riesgo según DATOS MACRO es 0,10%.
- Rentabilidad del Mercado de usa 1,36%
- Sensibilidad del Proyecto con respecto al Mercado es de 1,41%

$$COK = RF + \beta(RM - RF) + RIESGO PAIS\%$$

$$COK = 0.10\% + 1.41\% (1.36\% - 0.10\%) + 0.21$$

$$COK = 1.80\%$$

CONCLUSIONES:

1. Se puede concluir que FRESHFRUIT S.A.C realizara la exportación de maracuyá ecológica en fruta fresca, fruta que cuenta con un alto valor nutricional y con beneficios para el que lo consume. Además, esta fruta no contiene pesticidas ni fertilizantes dañinos para salud del consumidor, ya que han sido obtenidas mediante una agricultura ecológica se basa en el uso de métodos de explotación respetuosos con el medio ambiente.
2. El mercado al cual se exporta la maracuyá ecológica es los Países Bajos, no solo por la alta demanda de la maracuyá y sus derivados en ese país; si no porque es la gran oportunidad de exportar frutas orgánicas como es la maracuyá, ya que el consumo de frutas y hortalizas; y otros productos ecológicas en la Unión Europea cada día está creciendo.
3. La tendencia del consumo de productos orgánicos cada día está creciendo en la Unión Europea, ya que los consumidores europeos están interesados en productos que sean saludables y amigables con el medio ambiente. Además toman en cuenta a la hora de comprar las certificaciones de Comercio justo y el GLOBALGAP.
4. FRESHFRUIT S.A.C trabajara con un operador logístico que realizará todo el proceso de la cadena de logística internacional, ya que la empresa es nueva en este negocio y es en las primeras exportaciones donde se necesita mayor apoyo en algunos inconvenientes que se pueda producir.
5. La tercerización del proceso de empaquetado de la fruta permite a FRESHFRUIT S.A.C enfocarse en la comercialización internacional y en la elaboración de estrategias que tengan como objetivo satisfacer al consumidor, lo cual permitirá a

su vez obtener un mayor margen de rentabilidad.

6. Se puede concluir que el proyecto es rentable, ya que tiene una Utilidad Neta positiva y además que el VAN y el TIR son positivos.

RECOMENDACIONES:

1. Incrementar la publicidad de la maracuyá ecológica en fruta fresca informando los nutrientes y los beneficios que tiene consumir una fruta orgánica, además de los beneficios medicinales que tiene la maracuyá, para así lograr mayor posición en el mercado objetivo.
2. Extender el mercado objetivo ingresando a otros países de la Unión Europea, ya que se abrió las puertas una vez que se entró a los Países Bajos.
3. Trabajar con un agente de carga y agente de aduanas en el año 2018 (segundo año de actividades), ya que los costos de estos agentes son menores a una empresa.
4. Aumentar el presupuesto para la publicidad de la fruta para los siguientes años y así poder establecer mejores métodos de posicionamiento, ya que el negocio se orienta en la comercialización.
5. Siempre estar atentos de la actualización de los precios de la fruta y sobre los nuevos requerimientos que puedan solicitar en el mercado objetivo.

REFERENCIAS:

Acuerdos comerciales del Perú. *Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea*. Recuperado de:

[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category
&layout=blog&id=50&Itemid=73](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73)

Andina Freight S.A.C. *Distribución Física Internacional (DFI)*. Recuperado de:

[http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8C
F-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF](http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8CF-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF)

BBVA Con tu empresa. *¿Que son Incoterms 2010*. Recuperado de:

[http://www.bbvacontuempresa.es/comercio-exterior/comex-
cte?valorsubseccion=/BBVAComex/secciones/1307020/Eleccion-del-mejor-
Incoterm.html&__hstc=111852827.891aeb76f906e45fe772bec09a425bc0.14916180389
53.1491618038953.1491618038953.1&__hssc=111852827.38.1491618038953&__hsfp
=1496265749](http://www.bbvacontuempresa.es/comercio-exterior/comex-cte?valorsubseccion=/BBVAComex/secciones/1307020/Eleccion-del-mejor-Incoterm.html&__hstc=111852827.891aeb76f906e45fe772bec09a425bc0.1491618038953.1491618038953.1491618038953.1&__hssc=111852827.38.1491618038953&__hsfp=1496265749)

BBVA. *Guías 2017: Incoterms*. Recuperado de:

[http://www.bbvacomercioexterior.com/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/1/Inc
oterms.pdf#page=11&zoom=auto,-178,589](http://www.bbvacomercioexterior.com/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/1/Incoterms.pdf#page=11&zoom=auto,-178,589)

Boletín SUNAT. *Régimen MYPE Tributario: Un nuevo régimen para los contribuyentes.*

Recuperado de:

http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=311:regimen-mype-tributario-un-nuevo-regimen-para-los-contribuyentes&catid=1:orientacion-tributaria

Boletín SUNAT. *Régimenes Tributarios.* Recuperado de:

http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=321:regimenes-tributarios-&catid=1:orientacion-tributaria

Clotilde. A (2013). *La ley La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de:

http://aempresarial.com/web/revitem/4_15478_20217.pdf

Cocina & Salud. *Las frutas orgánicas.* Recuperado de:

<http://www.alimentacion-sana.org/informaciones/novedades/organico%20frutas.htm>

Comercioyaduanas. *Guía para hacer una cotización internacional.* Recuperado de:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/349-guia-para-hacer-cotizacion-internacional>

Comercioyaduanas. *Incoterms: Que es Incoterm FCA.* Recuperado de:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/122-que-es-incoterm-fca>

Comercioyaduanas. *Incoterms: Que es Incoterm FOB.* Recuperado de:

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>

CONTROL UNION. Certificación Orgánica. Recuperado de:

<http://www.cuperu.com/portal/es/programas-de-certificacion/organico>

CreceNegocios. *Cómo elaborar un flujo de caja*. Recuperado de:

<http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>

CreceNegocios. *El balance general*. Recuperado de:

<http://www.crecenegocios.com/el-balance-general/>

CreceNegocios. *El punto de equilibrio*. Recuperado de:

<http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>

CreceNegocios. *El VAN y el TIR*. Recuperado de:

<http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

CPC Rivadeneyra, C. *DEPRECIACION CONTABLE DE LOS ACTIVOS FIJOS*. Recuperado de:

<http://www.ccpl.org.pe/webadm/aporte/DepreciacionContableActivosFijos.pdf>

DATOSMACRO (2017). *Prima de Riesgo de Holanda*. Recuperado de:

<http://www.datosmacro.com/prima-riesgo/holanda>

DIARIO DEL EXPORTADOR (DDE). *Tendencia del consumo de frutas y hortalizas frescas en la Unión Europa*. Recuperado de:

<http://www.diariodelexportador.com/2015/11/tendencias-del-consumo-de-frutas-y.html>

Díaz de Santos. (1998). Estrategias de Crecimiento: La Matriz de Ansoff, p55-56

ECO agricultor (2015). *Maracuyá para estimular el metabolismo, aliviar dolores y cuidar la vista*. Recuperado de:

<http://www.ecoagricultor.com/propiedades-nutricionales-maracuya/>

ECO agricultor (2015). *Principios y Beneficios*. Recuperado de:

<http://www.ecoagricultor.com/principios-y-beneficios-de-la-agricultura-organica/>

El Comercio (18 de Enero del 2017). *Más de 20000 empresas migrarían a nuevo Régimen Mype Tributario*. Recuperado de:

<http://elcomercio.pe/economia/peru/mas-20000-empresas-migrarian-nuevo-regimen-mype-tributario-noticia-1961669>

El Universo (2017). *El maracuyá permite combatir el cáncer, según estudio*. Recuperado de:

<http://www.eluniverso.com/vida-estilo/2017/01/19/nota/6005194/maracuya-permite-combatir-cancer-segun-estudio>

Expansión (2016). *Holanda – Población*. Recuperado de:

<http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/holanda>

Ferías simplemente ferias. *Ferian de Alimentación en Holanda*. Recuperado de:

<http://www.nferias.com/alimentacion/holanda/>

Gaviria, José. *Logística & Comercio Exterior: Logística Para Exportación Frutas y Verduras*.

Recuperado de:

http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_251_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf

Grupo Ordas (2017). *¿Qué es un bróker de seguros?*. Recuperado de:

<http://blog.ordas-seguros.mx/que-es-un-broker-de-seguros>

Ideas de Negocio Innovadoras (2013). *El Costo de Oportunidad del Capital (COK)*. Recuperado de:

<http://ideasdenegocioinnovadoras.com/el-costo-de-oportunidad-del-capital-cok.html>

INANTIA. Cultivo de frutas ecológicas. Recuperado de:

<http://www.innatia.com/s/c-huerta-organica/a-cultivo-de-frutas-ecologicas.html>

INAPI- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Activos tangibles. Recuperado de:

<http://www.inapi.cl/portal/orientacion/602/w3-propertyvalue-1077.html>

INDECOPI. *Registro de Marcas y otros Signos*. Recuperado de:

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

INDECOPI. *Tasas*. Recuperado de:

<https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/tasas>

Instituto Nacional de Informática (2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. 5-262. Recuperado de:

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

La Republica (2017). *Beneficios de la maracuyá*. Obtenido en:

<http://larepublica.pe/buenazo/853102-beneficios-de-la-maracuya>

Logística (13 de Junio 2017). *¿Slip sheets, pallets o carga suelta?*. Recuperado de:

<http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/4127-slip-sheets-pallets-o-carga-suelta>

Ministerio de Trabajo y Promoción Laboral. *Derechos Laborales de los Trabajadores.*

Recuperado de:

http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT_formacion_laboral.pdf

Ministerio de Trabajo y Promoción Laboral (Noviembre 2006). *Contratos Sujetos a Modalidad.*

Recuperado de: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/drt/servicios/triptico_serie_09.pdf

Municipalidad de San Juan de Lurigancho. Licencias de Funcionamiento. Recuperado de:

<http://munisjl.gob.pe/1/licencias-de-funcionamiento-6/>

PROCOLOMBIA. *Frutas frescas.* Recuperado de:

<http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-frescas>

Pymex. *¿Qué es un estado de pérdidas y ganancias?* Recuperado de:

<https://pymex.pe/finanzas/finanzas-y-contabilidad/que-es-un-estado-de-perdidas-y-ganancias>

Reglamento de Organización y Funciones de la Dirección Red de Salud Islay 2006. Recuperado

de: <http://www.saludarequipa.gob.pe/redislay/Informacion/MOF.pdf>

RPP Noticias (14 de diciembre del 2015). *Conoce los tipos de sociedades que existen para constituir tu empresa.* Recuperado de:

<http://rpp.pe/lima/actualidad/conoce-los-tipos-de-sociedades-que-existen-para-constituir-tu-empresa-noticia-921826>

Santander Trade Portal. *PAISES BAJOS: POLITICA Y ECONOMIA*. Recuperado de:
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia>

Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea. Recuperado de:
http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). *Ficha Comercial*. Obtenido en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20810901000%20&pnomproduct

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2014). *Guía de Mercado Países Bajos*. Recuperado de:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/712713755rad1EE53.pdf>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2010). *Guía de Requisitos. TRANSMERIDIAN. Tipo de contenedores*. Recuperado de:

<http://transmeridian.pe/herramientas/tipo-de-contenedores/>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). *Rutas Aéreas*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/rutas-aereas/#>

SUNAT (2017). *ACUMULADO ACTUAL SUBPARTIDA NACIONAL/ PAIS*. Obtenido en:
<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

SUNAT (2013). *Exportación Definitiva*. Recuperado de:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-SUNAT4-Exportacion%20definitiva.pdf>

SUNAT (2017). *Inscripción al RUC*. Obtenido en:

<http://www.sunat.gob.pe/ol-ti-itinsrucsol/iruc001Alias>

Tipos de Empresa: Persona Natural y Jurídica. Recuperado de:

<http://mep.pe/tipos-de-empresas-persona-natural-y-juridica/>

TRADE MAP (2017). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Países Bajos*. Recuperado de:

http://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528|||081090||6|1|1|1|2|1|2|1|

TRADE MAP (2017). *Lista de los productos exportados por Perú*. Recuperado de:

http://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528|||081090||6|1|1|1|2|1|2|1|

Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Glosario de Términos sobre Administración Pública*. Recuperado de: <http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm>

Universidad Santo Tomas. *Estrategias de Segmentación*. Recuperado de:

http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/2momento_admoncomercialymercadeo/estrategias_de_segmentacin.html

Vicuña, J. (2015). *Plan Estratégico en la práctica: Matriz de Gestión del Valor de una empresa (BCG)*, p 212-2013.

ANEXOS

COTIZACION DEL AGENTE DE CARGA

PRE LIQUIDACION DE SERVICIOS - DELFIN GROUP CO

Cliente:	POR CONFIRMAR
Regimen aduanero:	EXPORTACION DEFINITIVA
Producto PA:	No data
BL o AWB:	No data
Contenedores (20'):	AEREA - 6 M3 - Maracuyá
Referencia:	General NO peligrosa
DUA:	No data
Canal:	No data



DELFIN GROUP Co.
Shipping Agency & Freight Forwarder

BASE IMPONIBLE	
Concepto	Monto
FOB:	\$ 1.500.00
FLETE:	\$ -
SEGURO:	\$ -
CIF:	\$ 1.500.00

TIC ADUANAS 3.33

1. DERECHOS + PERCEPCION (TIC 3.1) / PAGO DE IMPUESTOS A SUNAT			
Concepto	Monto	IGV	Total S/.
Ad Valorem	\$ -	No afecto	S/.
- IGV	\$ -	No afecto	S/.
- IPM	\$ -	No afecto	S/.
- Tasa de Despacho	\$ -	No afecto	S/.
- Percepcion 3.5% (Si es 1ra Impo. aplica 10%)	\$ -	No afecto	S/.
TOTAL			S/.

PARA EXPO NO APLICA

2. SERVICIO LOGISTICO (GASTOS LOCALES)			
Concepto	Monto	IGV	Total USD
- Area de Consolidación y Almacenamiento de carga	\$ 60.00	\$ 10.80	\$ 70.80
- Stedex	\$ 25.00	\$ 4.50	\$ 29.50
- Gastos Operativos	\$ 45.00	\$ 8.10	\$ 53.10
- Manipuleo camara de frio	\$ 120.00	\$ 21.60	\$ 141.60
- Pre-cooling	\$ 15.00	\$ 2.70	\$ 17.70
- Movilización - aforo	\$ 60.00	\$ 10.80	\$ 70.80
TOTAL			\$ 383.60

1. SERVICIO DE AGENCIAMIENTO DE ADUANA Y TRANSPORTE			
Concepto	Monto	IGV	Total USD
Servicio Aduanas			
- Comision	\$ 138.00	\$ 24.30	\$ 159.30
Gastos Operativos	\$ 45.00	\$ 8.10	\$ 53.10
Aforo fisico	\$ 30.00	\$ 5.40	\$ 35.40
Transporte			
Provincia: Lambayeque Callao (Depo Aéreo)	\$ 325.00	\$ 58.5	\$ 383.50
TOTAL			\$ 631.30

Solo aplica si la declaración aduanera es asignada a Canal Rojo Por parte de la Aduana.

TOTAL FLETE MARITIMO + "BL"	\$ 1	Dólares Americanos
------------------------------------	-------------	--------------------

TOTAL GASTOS LOCALES (2 + 3)	\$ 1,014.6	Dólares Americanos
-------------------------------------	-------------------	--------------------

Notas:

- Nota 1: La presente proforma es un estimado de costos, puede variar dependiendo de los servicios de terceros (terminal, agente marítimo)
- Nota 2: No incluye gastos de terminal en caso de obtención canal ROJO (Aforo Físico)
- Nota 3: No considera Transporte ni la descarga de las mercancías.
- Nota 4: Los servicios mencionados con dato por terceros bajo cuenta y riesgo del consignatario

CONTRATO DE ALQUILER

CONTRATO DE ALQUILER DE OFICINA

Conste por el presente documento de contrato privado de alquiler, que celebran de una parte el Sr(a) Catalina Alvarado Coronel, identificado(a) con DNI Nro. 08292266 domiciliado en Ovalo Machu Picchu Nro. 845 Urbanización Mangamarca Distrito San Juan de Lurigancho, en calidad de **PROPIETARIO**, y por otra parte el Sr(a) Katherine Flores Alvarado, identificado con DNI Nro. 4736488, Peruano, en calidad de **INQUILINO**, bajo los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO.- Por el presente contrato de alquiler, el **PROPIETARIO** da **UNA** Oficina que comprende el primer piso de una parte del inmueble de su propiedad ubicado en el Ovalo Machu Picchu Nro. 845 Urbanización Mangamarca Distrito San Juan de Lurigancho al **INQUILINO** en calidad de **ALQUILER**.

SEGUNDO.- La duración del presente contrato será por **6 MESES**, que comenzará a partir del **01 De Julio Del 2017**, cumplido los seis meses el **INQUILINO** entregará la oficina al **PROPIETARIO**, y podrá haber nuevo contrato previo acuerdo de ambas partes.

TERCERO.- El monto pactado entre ambas partes es de **S/600 SOLES** mensuales, la que será pagada en forma puntual y adelantada, ya que la falta oportuna de pago dará lugar a la nulidad del contrato. Los servicios de luz, agua, Tv cable y vigilancia serán pagados en forma proporcional entre el **INQUILINO** y el **PROPIETARIO**

CUARTO.- La oficina será ocupado por **EL INQUILINO** para darle uso de trabajo, quedando prohibido de dedicar total o parcialmente el inmueble a cualquier otro uso, ni tampoco a sub-arrendarlo, en cuyo caso se producirá la nulidad del contrato, permitiendo al **PROPIETARIO** recuperar el departamento sin previo aviso policial, judicial o extrajudicial alguno.

QUINTO.- EL INQUILINO podrá desocupar la oficina y entregarla al **PROPIETARIO** previo aviso mínimo de quince **DIAS**, siempre y cuando se encuentre sin deuda pendiente.

SEXTO.- EL INQUILINO se compromete a no reclamar ningún tipo de compensación económica, ni mucho menos comprometer la renta a abonar por concepto de alquiler de la oficina, por las mejoras que pudiera realizar en la misma, declarando además que lo reciben en

buen estado de conservación, comprometiéndose a devolverlo en el mismo estado.

SEPTIMO.- El **PROPIETARIO** no se hará responsable de lo que pueda suceder dentro de la oficina, además el **INQUILINO** se compromete a no efectuar escándalos ni disturbios siendo causa de nulidad del contrato.

OCTAVO.- El **PROPIETARIO** hará uso de sus facultades de acuerdo a ley, si existiera casos de:

- A. Deterioro de inmueble por mal cuidado.
- B. Falta a la moral, a las buenas costumbres y/o a la tranquilidad que por su naturaleza sean alteradas.

NOVENO.- EL **INQUILINO** entrega al **PROPIETARIO** la cantidad de S/. 600 SOLES por concepto de garantía y que se les será devuelto, previo descuento de lo que se gaste para arreglar los daños que no se consideren por desgaste natural.

DECIMO.- Ambas partes declaran estar de acuerdo con las clausulas del presente contrato y en fe de lo cual firman en la ciudad de.....el día..... de.....del 2018

.....
PROPIETARIO
DNI.

.....
INQUILINO
DNI.