



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

**EXPORTACIÓN DE HARINA DE CHÍA ORGÁNICA
INSTANTÁNEA HACIA EL MERCADO DE SAN FRANCISCO –
ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADA POR
LADY MILUSKA CORONADO TORREJÓN**

PLAN DE NEGOCIOS

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

LIMA – PERÚ

2017



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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

PLAN DE NEGOCIOS

EXPORTACIÓN DE HARINA DE CHÍA ORGÁNICA INSTANTÁNEA HACIA EL MERCADO DE SAN FRANCISCO – ESTADOS UNIDOS

PRESENTADO POR

LADY MILUSKA CORONADO TORREJON

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LIMA, PERÚ

2017

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres por enseñarme a nunca rendirme, por todas las palabras de aliento en los momentos más difíciles, por ser mi modelo a seguir para alcanzar mis metas en la vida, pero sobre todo por creer en mí siempre.

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	9
1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES	11
1.1. Nombre o razón social.....	11
1.2. Actividad económica o Codificación internacional (CIU).....	11
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	12
1.4. Objetivos de la empresa, Principio de la empresa en marcha	14
1.4.1. Misión	14
1.4.2. Visión.....	14
1.4.3. Valores	15
1.4.4. Principios de la empresa	15
1.4.5. Objetivos de la empresa	15
1.4.6. Análisis FODA.....	16
1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa	17
1.6. Estructura Orgánica y Funciones.....	19
1.7. Cuadro de Asignación de Personal.....	22
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	23
1.9. Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI.....	24
1.10. Requisitos y Trámites Municipales	25
1.11. Régimen Tributario – Procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	26
1.12. Registro de Planillas Electrónicas.....	28
1.13. Régimen Laboral Especial	30
1.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	31
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas	33
2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	34
2.1. Descripción del Producto	34
2.1.1. Clasificación Arancelaria	36
2.1.2. Propuesta de valor del producto.....	38
2.1.3. Ficha Técnica Comercial	38
2.2. Investigación del mercado objetivo	40
2.2.1. Segmentación del mercado objetivo	43
2.2.2. Tendencias de consumo	49
2.2.3. Influencia de los acuerdos internacionales para el acceso al mercado.....	52

2.2.4. Acceso al mercado	53
2.3. Análisis de la oferta y la demanda	56
2.3.1 Análisis de la oferta.....	56
2.3.2. Análisis de la demanda	61
2.4. Estrategias de ventas y distribución	65
2.4.1. Estrategias de segmentación	65
2.4.2. Estrategias de posicionamiento	65
2.4.3. Estrategia de ingreso al mercado objetivo	66
2.4.4. Estrategias de distribución	67
2.5. Estrategias de promoción	67
2.6. Tamaño de planta, factores condicionantes	68
3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	69
3.1. Envase, empaque y embalaje	69
3.2. Diseño del rotulado y marcado	72
3.2.1. Diseño del rotulado	72
3.2.2. Diseño del marcado.....	74
3.3. Unitarización y cubicaje de la carga	75
3.4. Cadena de DFI de exportación.....	78
4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	83
4.1. Fijación de precios	83
4.1.1. Costos y precio.....	83
4.1.2. Cotización Internacional	93
4.2. Contrato de compra venta internacional de exportación.....	94
4.3. Elección y aplicación del Incoterm	111
4.4. Determinación del medio de pago.....	113
4.5. Elección del régimen de exportación	114
4.6. Gestión del régimen aduanero.....	115
4.7. Gestión de operaciones de exportación: Flujograma	117
5. PLAN ECONOMICO FINANCIERO.....	121
5.1. Inversión Fija	121
5.1.1. Activos tangibles.....	121
5.1.2. Activos intangibles.....	122
5.2. Capital de trabajo	122
5.3. Inversión total.....	124
5.4. Estructura de inversión y financiamiento.....	125

5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	125
5.6. Presupuesto de costos.....	126
5.7. Punto de equilibrio	131
5.8. Presupuesto de ingresos	134
5.9. Presupuesto de egresos.....	135
5.10. Flujo de caja proyectado	136
5.11. Estado de ganancias y pérdidas.....	137
5.12. Evaluación del costo de capitales.....	138
5.13. Evaluación de la inversión	141
5.13.1. Evaluación económica	141
5.13.2. Evaluación financiera.....	142
5.13.3. Evaluación social	143
5.13.4. Impacto ambiental.....	143
5.14. Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	143
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	145
6.1. Conclusiones	145
6.2. Recomendaciones.....	146
REFERENCIAS.....	147
ANEXOS	152
Anexo 1	152
Anexo 2	153
Anexo 3	154
Anexo 4.....	155
Anexo 5	156
Anexo 6.....	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Criterios de selección para la ubicación de la empresa	12
Tabla N° 2: Método de factores ponderados para la locación de distritos.....	13
Tabla N° 3: Categoría de empresas y equivalencias monetarias	18
Tabla N° 4: Asignación de Personal	22
Tabla N° 5: Componentes de la Planilla Electrónica	29
Tabla N° 6: Cuadro comparativo de Regímenes Laborales	30
Tabla N° 7: Información nutricional.....	36
Tabla N° 8: Subpartida Nacional	37
Tabla N° 9: Código Armonizado Peruano	37
Tabla N° 10: Harmonized Tariff Schedule of the United States.....	37
Tabla N° 11: Ficha Técnica Comercial	39
Tabla N° 12: Importadores mundiales de la partida (Año 2016)	41
Tabla N° 13: Criterios de selección de mercado	42
Tabla N° 14: Datos estadísticos de Estados Unidos.....	44
Tabla N° 15: Datos estadísticos de San Francisco	45
Tabla N° 16: Distribución poblacional de San Francisco	46
Tabla N° 17: Medición fina del mercado objetivo	48
Tabla N° 18: Principales distribuidores en San Francisco	49
Tabla N° 19: Tendencia de consumidores conscientes según Mintel	50
Tabla N° 20: Presentaciones similares en el mercado de Estados Unidos.....	58
Tabla N° 21: Exportaciones peruanas de la partida (Año 2016).....	59
Tabla N° 22: Principales empresas peruanas exportadoras de la partida.....	60
Tabla N° 23: Precio FOB por kilogramo de la partida (Año 2016)	61
Tabla N° 24: Importadores mundiales de la partida (Series anuales)	62
Tabla N° 25: Exportaciones peruanas a Estados Unidos (Series anuales).....	63
Tabla N° 26: Método de mínimos cuadrados	63
Tabla N° 27: Demanda proyectada de Estados Unidos.....	64
Tabla N° 28: Pesos y dimensiones de un contenedor Dry Van Standard - 20 pies....	77
Tabla N° 29: Precio promedio mundial por tonelada (Series anuales)	83
Tabla N° 30: Precio por kilogramo de exportaciones peruanas (Año 2016).....	84
Tabla N° 31: Precio FOB por kilogramo de exportadoras peruanas (Año 2016)	85
Tabla N° 32: Costo de producción tercerizado.....	86
Tabla N° 33: Costos de exportación.....	87
Tabla N° 34: Gastos de personal	88
Tabla N° 35: Gastos de local	88
Tabla N° 36: Gastos administrativos 1	89
Tabla N° 37: Gastos administrativos 2.....	89
Tabla N° 38: Gastos de venta	90
Tabla N° 39: Costo variable total	90
Tabla N° 40: Costo fijo total	91
Tabla N° 41: Costo total	91
Tabla N° 42: Estructura de precio de venta.....	92
Tabla N° 43: Ficha técnica del contrato de compra venta internacional	95
Tabla N° 44: Ficha técnica del contrato con el bróker	104
Tabla N° 45: Activos tangibles	121
Tabla N° 46: Activos intangibles	122
Tabla N° 47: Capital de trabajo	123

Tabla N° 48: Inversión total	124
Tabla N° 49: Estructura de financiamiento	125
Tabla N° 50: Amortización del préstamo bancario	126
Tabla N° 51: Presupuesto de producción tercerizada.....	127
Tabla N° 52: Presupuesto de costos de exportación.....	128
Tabla N° 53: Presupuesto de costos fijos	128
Tabla N° 54: Depreciación	129
Tabla N° 55: Presupuesto de gasto de comercialización.....	130
Tabla N° 56: Depreciación y Amortización	130
Tabla N° 57: Presupuesto de costo anual	131
Tabla N° 58: Costo unitario y Precio de venta unitario del producto	132
Tabla N° 59: Datos para graficar el punto de equilibrio	133
Tabla N° 60: Presupuesto de ingresos	134
Tabla N° 61: Presupuesto de egresos	135
Tabla N° 62: Flujo de caja de proyectado	136
Tabla N° 63: Estado de ganancias y pérdidas	137
Tabla N° 64: Cálculo del costo de oportunidad del capital propio.....	139
Tabla N° 65: Cálculo del costo promedio ponderado de capital	140
Tabla N° 66: Análisis de sensibilidad del tipo de cambio.....	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Localización de Peruvian Qolqa S.A.C.	14
Figura N° 2: Organigrama de Peruvian Qolqa S.A.C.	19
Figura N° 3: Semillas y harina de chía orgánica instantánea.....	35
Figura N° 4: Principales exportadores a Estados Unidos - Series anuales.....	56
Figura N° 5: Proyección lineal de la demanda según exportaciones peruanas	64
Figura N° 6: Matriz de Ansoff	67
Figura N° 7: Diseño del envase primario	69
Figura N° 8: Diseño del envase secundario.....	70
Figura N° 9: Diseño de caja máster.....	71
Figura N° 10: Paleta de madera standard reversible	72
Figura N° 11: Diseño de rotulado general del envase secundario.....	73
Figura N° 12: Información nutricional del envase secundario.....	74
Figura N° 13: Diseño del embalaje rotulado	75
Figura N° 14: Paletización de la carga	76
Figura N° 15: Contenedor Dry Van Standard - 20 pies	77
Figura N° 16: Cubicaje de la carga	77
Figura N° 17: Cadena de Distribución Física Internacional.....	78
Figura N° 18: Certificaciones de la empresa Wiraccocha del Perú S.A.C.....	79
Figura N° 19: Cotización Internacional de Peruvian Qolqa S.A.C.	93
Figura N° 20: Transferencia de responsabilidad en el Incoterm® FOB 2010	111
Figura N° 21: Esquema de flujo de una Carta de Crédito Confirmada	114
Figura N° 22: Flujograma de exportación definitiva.....	116
Figura N° 23: Flujograma de exportación	117
Figura N° 24: Delimitación del Punto de equilibrio (Año 1)	133

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de Negocio tiene como fin la exportación de harina de chía orgánica instantánea en una presentación de 8 gramos al mercado estadounidense de San Francisco para ser consumida por los clientes según sus gustos y necesidades.

Se escogió un producto compuesto íntegramente por chía, ya que es considerada un “superalimento” porque a diferencia de otras semillas comunes, esta posee mayores cantidades de nutrientes como fibra y antioxidantes, calcio, proteínas y ácidos grasos omega 3 (ácido alfa-linolénico). Se tendrá una alta competitividad pues los productos peruanos son respaldados principalmente por su gran calidad y por su versatilidad al utilizarlos en la preparación de diversos platos.

De igual manera, se eligió a Estados Unidos como mercado objetivo por ser uno de los principales importadores de harina de semillas en el mundo y el principal importador para Perú, y además por las preferencias que tiene su población cuya tendencia presenta un crecimiento hacia el cuidado de su salud, debido a su agitado ritmo de vida y a las largas jornadas laborales. Tomando esto en consideración se buscará satisfacer una necesidad presente en gran parte de los países del mundo, favoreciendo la alimentación de personas mayores de 21 años, brindándoles un producto natural y muy saludable.

En Latinoamérica se tienen fuertes competidores localizados en Paraguay y Panamá quienes abastecen a Estados Unidos con la mayoría de sus granos andinos y demás productos como la harina de chía orgánica. En el Perú, también existen algunos competidores, pero no se han centrado exclusivamente en la exportación de harina de chía orgánica, sino que por el contrario su venta es local o suelen exportar otras semillas y cereales a granel.

La exportación de este producto se realizará a través de un bróker a las principales tiendas de alimentos y bebidas orgánicos, también conocidos como “groceries” de la ciudad, los cuales actuarán como importadores y distribuidores a la vez determinando el precio final disponible para los consumidores estadounidenses.

Por otro lado, las ventas se realizarán en base a FOB Incoterms ® 2010 en donde el precio de una bolsita de 8 gramos es de \$ 1.86, con lo cual se obtendría un margen de ganancia de 30%. Con respecto al medio de pago internacional, se tomará la opción de carta de crédito confirmada.

Con respecto a la inversión se ha requerido la suma de \$ 33,609.67, de los cuales se puede decir que un 70% corresponde a recursos propios y 30% a un préstamo dado por el BBVA Continental, que será devuelto en un plazo de 1 año con una TEM de 0.95% (TEA 12%). La evaluación financiera del plan de negocio determina que es viable y rentable. El VANE es de \$ 55,348.19 y la TIR de 58.4%.

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES

1.1. Nombre o razón social

El nombre de la empresa es Peruvian Qolqa S.A.C. y se eligió en base a que no solo se ofrecerá una gran variedad de productos netamente peruanos, sino productos cuyos principales ingredientes tienen como origen otros países del mundo, y que el Perú al ser poseedor de una amplia variedad de microclimas, les ha permitido desarrollarse con total normalidad. A continuación, la disgregación del nombre:

PERUVIAN: Se enfoca en el origen de los productos, si bien es cierto la chía no es oriunda del Perú, el hecho de ser producida en el país ya le da el reconocimiento de tener una alta calidad.

QOLQA: Palabra quechua que significa granero o depósito en el que los Incas guardaban sus productos para almacenarlos por largos periodos de tiempo.

Según (SUNARP, 2016), para realizar un correcto registro del nombre Peruvian Qolqa S.A.C. se tiene que seguir los siguientes pasos:

- Realizar la búsqueda del nombre en el Índice Nacional del Personas Jurídicas de la SUNARP, a través del Servicio de Publicidad Registral en Línea – SPRL o en cualquiera de las oficinas de los registros públicos. La solicitud de búsqueda de nombre comercial tiene un costo de S/. 6.00.
- Una vez que se tenga la certeza de que el nombre es único y que está disponible, se procederá a solicitar la reserva del nombre con un formulario cuyo costo es de S/ 20.00

1.2. Actividad económica o Codificación internacional (CIIU)

La CIIU es una codificación que clasifica todas las actividades económicas, cuyo propósito principal es brindar categorías que se puedan utilizar en muchas estadísticas para estudiar el comportamiento de las entidades económicas. (INEI, 2017)

Peruvian Qolqa S.A.C. tendrá como principal actividad económica la exportación de productos derivados de semillas y granos andinos, iniciando el negocio exactamente con la exportación de harina de chía orgánica instantánea en pequeñas bolsas de 8 gramos con destino a Estados Unidos.

Según el INEI, la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de la empresa tendría como codificación armonizada a nivel mundial lo siguiente:

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

Este código es útil para aquellas personas que buscan conocer temas como niveles de desarrollo, políticas económicas e industriales, normalización y para la elaboración de estadísticas sobre comercio exterior.

1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Con respecto a la ubicación de la empresa, lo que se busca es que esté localizada en una zona estratégica, cercana al aeropuerto/puerto y que permita un rápido acceso logrando así reducir los costos de transporte.

Tabla N° 1: Criterios de selección para la ubicación de la empresa

Selección de Distritos	
Opciones	Distritos
A	Callao
B	Lima
C	San Miguel
D	Pueblo Libre

Fuente: Google Maps

Elaboración: Propia

Tabla N° 2: Método de factores ponderados para la locación de distritos

Factores	Equivalencia Porcentual	Calificación			
		A	B	C	D
Cercanía al puerto/aeropuerto	30%	10	8	6	6
Alquiler de local	25%	10	8	7	6
Vías de acceso	25%	8	7	6	5
Cercanía al servicio de maquila	10%	8	6	6	5
Cercanía a los Agentes Logísticos	10%	8	7	7	6
Total	100%	9.10	7.45	6.35	5.65

Fuente: Elaboración propia basada en los criterios de mayor importancia en un local.

Puntuación de opción A: $0.30 \times 10 + 0.25 \times 10 + 0.25 \times 8 + 0.10 \times 8 + 0.10 \times 8 = 9.10$

Puntuación de opción B: $0.30 \times 8 + 0.25 \times 8 + 0.25 \times 7 + 0.10 \times 6 + 0.10 \times 7 = 7.45$

Puntuación de opción C: $0.30 \times 6 + 0.25 \times 7 + 0.25 \times 6 + 0.10 \times 6 + 0.10 \times 7 = 6.35$

Puntuación de opción D: $0.30 \times 6 + 0.25 \times 6 + 0.25 \times 5 + 0.10 \times 5 + 0.10 \times 6 = 5.65$

Según lo obtenido, la opción A es la más adecuada para la ubicación, pues el local se encuentra muy cerca del aeropuerto y al puerto, pudiendo llegar a él por varias rutas alternas como son la Av. Faucett y la Av. Argentina; además el costo del local se adecua a nuestras posibilidades.

El local de la empresa cuenta con 60 m² y se encuentra ubicado en la Provincia Constitucional del Callao, específicamente en “Av. Pacasmayo 4713”. Para poder trabajar dentro del establecimiento se deberá contar con el permiso sectorial correspondiente, es decir con una Licencia de Funcionamiento que será otorgada por la Municipalidad del Callao.

1.4.3. Valores

- Honestidad: Se cumple con lo que se promete y se obra con transparencia.
- Solidaridad: Se genera compañerismo y un clima de armonía para poder cumplir con la misión y encaminarse con la visión.
- Responsabilidad: Se respetan las políticas de la empresa.
- Legalidad: Los colaboradores conocen sus derechos, obligaciones y responsabilidades.
- Respeto: Se desarrolla una conducta justa entre semejantes, así como respetar las reglas, leyes y normas dentro de la organización.

1.4.4. Principios de la empresa

- Ética: Se posee convicción para consolidar y desarrollar la empresa a partir de objetivos y principios éticos.
- Desarrollo y bienestar del recurso humano: Se sostiene el principio de establecer las mejores condiciones de trabajo y desarrollo para los colaboradores.
- Calidad y Seguridad: Se actúa de manera responsable en las actividades garantizando plenamente la satisfacción de los clientes, así como la seguridad y salud de los colaboradores.
- Cuidado del medio ambiente y responsabilidad social con la comunidad.

1.4.5. Objetivos de la empresa

Objetivo General

Generar valor económico sostenible mediante la comercialización internacional de complementos alimenticios naturales hechos a base semillas y granos andinos.

Objetivos Específicos

- Internacionalizar la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. teniendo como primer paso la incursión en el mercado San Francisco – Estados Unidos.
- Analizar y determinar las propiedades nutricionales de los productos andinos para poder posicionarlos en la mente de los consumidores.
- Determinar los requisitos arancelarios y no arancelarios que requieren los productos.
- Optimizar la cadena logística con el objetivo de reducir costos y tiempos de entrega.
- Alcanzar el punto de equilibrio en el primer año.

1.4.6. Análisis FODA

Fortalezas

- Se tiene un gran enfoque hacia el cliente en cuanto a sus necesidades.
- Se trabaja con productos que poseen un alto contenido nutricional.
- Se cuenta con proveedores de semillas y granos andinos en Ayacucho y Cusco que promueven el comercio justo.
- La organización cuenta con una comunicación horizontal.
- El personal cuenta con bastante conocimiento de comercio exterior y finanzas.

Oportunidades

- Existe gran reconocimiento de los productos peruanos a nivel mundial.
- Aumento en la tendencia del mercado internacional al consumo de productos saludables y nutritivos.
- Preferencia arancelaria según el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE. UU., que permite al producto ingresar al país con arancel 0%.
- San Francisco es considerado un gran centro cultural y financiero.

- El Fancy Food Show, es la feria especializada en alimentos más grande de la Costa Oeste, y se lleva a cabo en la ciudad de San Francisco.

Debilidades

- No contar con experiencia en la comercialización de harina de chía orgánica instantánea en el mercado estadounidense.
- Dependencia de los productores de chía orgánica en Ayacucho y Cusco.
- Salarios bajos para los colaboradores.
- Poca capacidad para tener acceso a créditos financieros.
- Beneficios mínimos para los colaboradores.

Amenazas

- Insuficiencia en la producción de la semilla de chía debido a la presencia de fenómenos climáticos.
- Regular nivel de productos sustitutos.
- Incertidumbre con respecto a la política comercial de Donald Trump.
- Existencia de una mejor oferta por parte de empresas provenientes de Paraguay y Panamá.
- Regular grado de exigencia con respecto a las barreras no arancelarias necesarias durante los trámites de importación de los productos.

1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa

Según la Ley MYPE, una micro y pequeña empresa puede ser constituida tanto por una persona natural o por una persona jurídica, que tenga forma de organización en la legislación vigente y que desarrolle actividades relacionadas con la extracción, transformación, producción o comercialización de bienes y prestación de servicios. (El Peruano, 2008)

En julio de 2013, se modificó la Ley N° 28015: Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE; a través de la Ley N° 30056, la cual especifica su nueva denominación como "Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial".

Otra de sus modificaciones se encuentra en el Artículo 5 de la misma ley, que determina que la micro, pequeña, y mediana empresa se ubicarán de acuerdo a las siguientes categorías empresariales:

Tabla N° 3: Categoría de empresas y equivalencias monetarias

Categoría	Nivel de Venta (UIT Anuales)	Miles de S/. (Anuales)
Microempresa	< 150	< 607,500
Pequeña	150 – 1,700	607,500 – 6,885,000
Mediana	1,700 – 2,300	6,885,000 – 9,315,000
Grande	> 2,300	> 9,315,000

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Con respecto a Peruvian Qolqa S.A.C., iniciará sus actividades acogéndose a la categoría de pequeña empresa, dentro de la cual su nivel de venta anual debe estar comprendido entre los 150 UIT y 1,700 UIT tal como se puede apreciar en el cuadro anterior. (UIT 2017 = S/.4,050.00).

1.6. Estructura Orgánica y Funciones

A continuación, se puede observar la estructura organizacional durante el primer año de operaciones de la empresa, la cual posee un modelo de tipo funcional en el que cada encargado de área se dedicará exclusivamente a sus tareas.

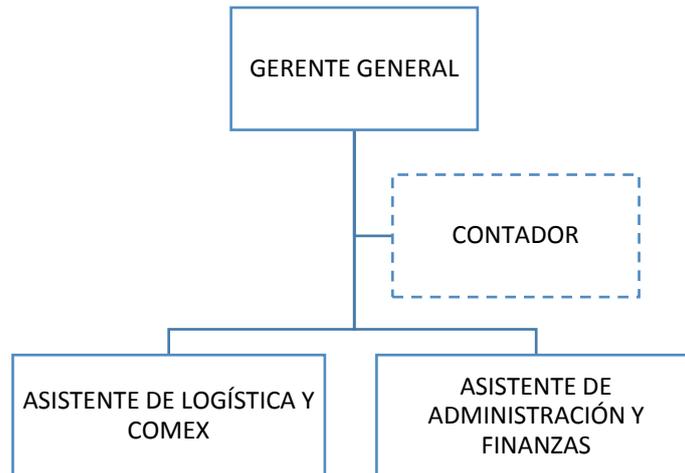


Figura N° 2: Organigrama de Peruvian Qolqa S.A.C.

Fuente: Elaboración propia

Los requisitos y funciones principales de los colaboradores de Peruvian Qolqa S.A.C. son los siguientes:

Gerente General – Requisitos

- Contar con conocimiento en Administración de Empresas, Economía y Finanzas.
- Tener grado académico de Licenciado en Administración de Empresas.
- Ser proactivo y dinámico.
- Debe promover los valores establecidos por la empresa.
- Capacidad de trabajar bajo presión.

Gerente General – Funciones

- Representar a la empresa como persona jurídica y así mismo autorizar actos y contratos con su rúbrica en los que tenga que intervenir

- Dirigir, controlar y supervisar el eficiente desarrollo de las actividades de la organización.
- Evaluar el cumplimiento de las funciones de las diferentes jefaturas.
- Presentar planes a corto, mediano y largo plazo.
- Evaluar proyectos de presupuesto de inversión.
- Negocia con los clientes el precio y determina volúmenes de ventas, además de las condiciones de venta.
- Coordinar condiciones de pago y monitorear el área de exportaciones.

Contador - Requisitos

- Tener grado académico de Contador Público Colegiado
- Conocer el manejo de Estados de Ganancias y Pérdidas
- Contar con un Diplomado en Contabilidad
- Capacidad de trabajo bajo presión
- Ser honesto y transparente

Contador – Funciones

- Manejar los libros contables de la empresa
- Establecer un sistema de contabilidad
- Estudio y análisis de los Estados Financieros
- Certificar planillas para el pago de los impuestos
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos
- Elaborar reportes financieros para la posterior toma de decisiones

Asistente de Logística y Comex – Requisitos

- Contar con Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales o a fines.
- Tener experiencia de por lo menos 3 años en el rubro.
- Amplio manejo de Office 2010.
- Capacidad de trabajar bajo presión.

Asistente de Logística y Comex – Funciones

- Manejo del área administrativa y de exportaciones.

- Actualizar lista de precios de los productos.
- Elaborar cotizaciones, pedidos, facturas, notas de crédito y débito.
- Contactar a los proveedores para pactar negociaciones de compra y venta.
- Gestionar depósitos, retiros, débitos y créditos en los bancos.
- Control y evaluación del crédito de los clientes.
- Control de stock de unidades por producto.
- Gestionar el despacho oportuno de los embarques al mercado objetivo, y buscar nuevas maneras de ampliar el negocio.
- Coordinar el pago a los proveedores.
- Coordinar la participación en ferias y rondas de negocios.
- Investigación sobre actividades de los principales competidores tanto en el Perú como en el exterior.
- Elaborar, evaluar y dar seguimiento a la cartera de clientes mediante informes comerciales.
- Preparación y control del cumplimiento de contratos y políticas de venta.
- Capacitar constantemente al personal.
- Seguimiento post venta a los clientes.

Asistente de Administración y Finanzas – Requisitos

- Tener grado académico de Bachiller en Administración.
- Contar con una experiencia mínima de dos años en el cargo.
- Ser proactivo, eficiente y tener capacidad de liderazgo.

Asistente de Administración y Finanzas – Funciones

- Estudiar y dar alternativas para mejorar el financiamiento de los recursos.
- Plantear procedimientos para la gestión de los recursos humanos en la organización.
- Obtener, mantener y velar por el desarrollo del personal
- Promover capacitaciones, evaluaciones de desempeño, higiene, seguridad y mejoramiento de ambientes de trabajo
- Colaborar con la gestión financiera y administrativa de la empresa, velando por el buen desarrollo de sus operaciones.

1.7. Cuadro de Asignación de Personal

El cuadro de asignación de personal hace referencia a la cantidad de personas que se desempeñan en cada puesto de trabajo, y sus beneficios de acuerdo a ley. Se ira modificando con el tiempo debido a los cambios y mejoras que se tengan que aplicar en las funciones de cada colaborador.

Tabla N° 4: Asignación de Personal

(Expresado en dólares americanos)

Asignación de Personal Régimen Especial Laboral de Pequeña Empresa									
Cod.	Cargo	Remuneración Mensual (S/.)	Remuneración Anual (S/.)	CTS % Sueldo (S/.)	Gratificación (S/.)	Vacaciones ½ Sueldo (S/.)	Subtotal (S/.)	ESSALUD 9% (S/.)	Total Anual (S/.)
1	Gerente General	1,900.00	22,800.00	950.00	1,900.00	950.00	26,600.00	2,052.00	28,652.00
2	Logística y Comex	1,300.00	15,600.00	650.00	1,300.00	650.00	18,200.00	1,404.00	19,604.00
3	Adm. y Finanzas	1,300.00	15,600.00	650.00	1,300.00	650.00	18,200.00	1,404.00	19,604.00
Total		4,500.00					63,000.00		67,860.00

Fuente: Elaboración Propia

Como pequeña empresa, se podrá acoger al Régimen Laboral Especial donde cada trabajador tiene derecho a percibir como salario mínimo vital S/. 850.00 soles, debe trabajar 8 horas diarias, tiene derecho a descanso semanal, feriados y descanso vacacional (15 días como mínimo), pago por sobre tiempos, protección de despido injustificado, seguro social de salud de 9% de la remuneración, 15 remuneraciones diarias anuales como compensación por tiempo de servicio y dos gratificaciones de media remuneración cada una al año.

Cabe resaltar que en el caso del puesto de contador, su asesoría será externa por lo que el pago se realizará mediante recibos por honorarios.

1.8. Forma Jurídica Empresarial

Peruvian Qolqa S.A.C es una sociedad anónima cerrada sin directorio, y está compuesta por un reducido número de dos miembros. Ambos socios actuales pueden ser personas naturales o jurídicas y deben tener el propósito de construir una sociedad, y participar de ella mediante la administración, gestión y representación legal. La organización debe ser de responsabilidad limitada, en la cual no están afectos los patrimonios personales de los socios. Esta forma de sociedad está regulada por la Ley General de Sociedades, y la encontramos estipulada en el (Sistema Peruano de Información Jurídica, 1997).

Características de una Sociedad Anónima Cerrada:

- Su número de accionistas no puede ser menor que dos ni mayor que 20.
- No es posible presentar acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores.
- El capital social se representa mediante acciones nominativas y por los aportes de los socios (en bienes y/o efectivo).
- Es una persona jurídica con responsabilidad limitada.
- La SAC puede funcionar sin un directorio
- Su duración es determinada o indeterminada.

Forma de Constitución:

- Búsqueda previa en los Registros Públicos para verificar que no haya uno ya existente.
- Reservar la razón social (plazo de 30 días) para que otra empresa no pueda tomar el mismo nombre.
- Elaborar una Minuta de Constitución en donde se declare la voluntad de los socios de la empresa y los bienes dinerarios o no dinerarios que están entregando. No requiere firma de un abogado y contiene el estatuto de la empresa a formar.
- Elaboración de una Escritura Pública la cual contiene una o más declaraciones de las personas involucradas, es autorizada por un Notario que da fe sobre la

capacidad jurídica de los otorgantes, su contenido y la fecha en que se realizó. Para su elaboración es necesario contar con una Minuta de constitución de la empresa y el pago de los derechos notariales.

- Elevar la escritura en la SUNARP, es decir se realizará la inscripción de la empresa y es a partir de este punto en que la empresa ya existe.
- Realizar la inscripción del RUC, el cual contiene toda la información del contribuyente: identificación, domicilio fiscal y otras actividades económicas. Cabe resaltar que la SUNAT otorga el RUC de manera gratuita.
- Elegir el régimen que se adecua al tipo de negocio, en este caso es el Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER).
- Como paso final se debe solicitar la Clave SOL (SUNAT Operaciones en Línea), con el cual se podrá acceder al portal de la SUNAT para realizar operaciones, consultas y transacciones en línea.

1.9. Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

Este punto no es obligatorio, ya que el producto de la empresa ingresará al mercado con marca blanca, pero de todas maneras no se descarta que en un futuro se cree una marca propia que esté orientada al uso y promoción de productos peruanos orgánicos.

En caso esto se lleve a cabo, para poder patentarla se deberá realizar la búsqueda de antecedentes y luego clasificar el producto o servicio.

(INDECOPI, 2016) Detalla los requisitos para el registro de la marca:

- Presentar tres ejemplares de formato de solicitud, indicando los datos de identificación del solicitante.
- Indicar los datos de identificación (DNI, RUC, CAE).
- Detallar un domicilio para el envío de notificaciones en el Perú.
- Indicar lo que se va a registrar, y si la marca posee elementos gráficos se deberá adjuntar copia a colores de 5 cm. de largo y ancho.
- Detallar los productos, servicios y otras actividades que se desean registrar, así como la clase a la que estas pertenecen.

- Firmar la solicitud por el solicitante o el representante.
- Adjuntar el comprobante de pago por el derecho de trámite.

Una vez terminado el trámite, IINDECOPI tiene un plazo de 15 días hábiles para determinar si se cumple o no con todo lo establecido. De no ser el caso se tendrá 60 días hábiles para subsanar cualquier omisión u observación.

Finalmente, habiendo cumplido con todos los requisitos, INDECOPI ordenará la publicación por única vez en el diario El Peruano, dando a conocer solo el número de solicitud, nombre y país del solicitante.

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

Para obtener la licencia de funcionamiento se debe de cumplir con ciertos trámites y requisitos establecidos por la (Municipalidad del Callao, 2016)

- Formulario Único de Trámite – FUT.
- Declaración Jurada de Observancia de Defensa Civil (hasta 100 m2).
- Copia fidelizada del Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil – INDECI.
- Solicitud según el formulario requerido con carácter de Declaración Jurada que detalle: N° de RUC, DNI o Carné de extranjería según corresponda.
- Poder de Representante Legal que se encuentre vigente.
- Recibos de pago por el derecho del trámite.
- Declaración Jurada de ser microempresa o pequeña empresa.

1.11. Régimen Tributario – Procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

Modalidades para la obtención del RUC

Siguiendo con los pasos para formalizar la empresa, se debe solicitar a la (SUNAT, 2016) la inscripción del RUC, el cual es otorgado de manera gratuita. Existen dos formas de realizar esta solicitud.

Modalidad presencial:

Debe ser tramitada de manera personal, por el titular o por el representante legal de la empresa, quien debe acercarse a un Centro de Servicios al Contribuyente contando con un original y una copia de los siguientes documentos:

- Documento de identidad del titular y dos copias del mismo.
- Recibo de agua, luz, telefonía fija (con fecha de vencimiento dentro de los últimos dos meses) o la última declaración jurada de predio o autoevaluó para sustentar el domicilio fiscal.
- Partida registral certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos, con antigüedad de no más de 30 días.
- Estado de cuenta de entidades bancarias y financieras.

Modalidad virtual:

Este trámite también se puede realizar de manera electrónica mediante de SUNAT Virtual, para ello se deben seguir los siguientes pasos:

- Acceder a la web de la SUNAT e ingresar a la zona de Operaciones en Línea, exactamente en Inscripción al RUC.
- Completar los campos requeridos: documento de identidad y fecha de nacimiento.

- Verificar si los datos que aparecen son correcto, de ser el caso dar en clic en Sí.
- Colocar las razones por las que se desea aperturar el RUC e indicar la actividad económica que se realiza (CIUU).
- Se le mostrarán las obligaciones a las que se está sujetos, en función a las actividades que señaló. Dar clic en continuar.
- Completar los campos solicitados: nombre comercial, fecha de inicio de la actividad económica, domicilio, recibo que certifique su domicilio e información en general (teléfono, correo electrónico, sistema de emisión de comprobantes de pago, etc.)
- Aparecerá una vista preliminar con la información registrada. Si todo es correcto, clic en continuar.
- El sistema registra la información de la inscripción del RUC y se emitirá una Constancia de Inscripción por Internet, la cual se podrá imprimir y se enviará al correo electrónico registrado.
- Finalmente, el contribuyente deberá acudir a la SUNAT para recoger la constancia de inscripción en el RUC y la clave de acceso a SUNAT Operaciones en Línea – Clave SOL.

Una vez que la empresa cuente con su respectivo RUC, esta queda registrada como contribuyente ante la SUNAT, esto le permite registrar el régimen tributario al que se acogerá. Peruvian Qolqa S.A.C. se constituirá como persona jurídica, por lo que se podrá acoger al Régimen MYPE Tributario (RMT) debido a sus movimientos, transacciones y sobre todo por los beneficios que esta categoría ofrece.

SUNAT, (2016) Establece que solo aquellas personas cuyos ingresos netos anuales no superen las 1,700 UIT en el ejercicio gravable podrán acogerse a dicho régimen presentando la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de vencimiento.

Las empresas que quieran emitir en formato impreso, tendrán que solicitar la autorización en las imprentas que se encuentren conectadas con la SUNAT por el

sistema SOL en Línea. Los comprobantes de pago electrónicos tienen el mismo valor y son emitidas desde los sistemas del contribuyente. (SUNAT, 2016)¹

A continuación se detallan los tipos de comprobantes de pagos que una MYPE puede emitir:

Comprobantes de pago:

- Facturas
- Boletas de venta
- Liquidaciones de compra
- Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras

Otros documentos:

- Notas de crédito y notas de débito
- Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes)

Con respecto a los libros contables del Régimen MYPE Tributario, aquellos contribuyentes con ingresos netos anuales hasta 300 UIT deberán llevar un registro de ventas, registro de compras y un libro diario de formato simplificado. En el caso de los contribuyentes que superen los 300 UIT deberán llevar los libros conforme a lo dispuesto por el segundo párrafo del artículo 65 de la Ley del Impuesto a la Renta. Contabilidad completa independiente de la de sus socios.

1.12. Registro de Planillas Electrónicas

Este documento es usado por los contribuyentes empleadores para declarar su información ante SUNAT, en él se encuentran todos los registros de los trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación - modalidad formativa

¹ Tipos de comprobantes de pagos que una MyPE puede emitir.

laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derecho habientes. (SUNAT, 2016)²

A continuación, la descripción de sus componentes:

Tabla N° 5: Componentes de la Planilla Electrónica

Planilla Electrónica	Descripción	Medio de Acceso
T-Registro (Registro de Información Laboral)	Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave SOL, Opción MI RUC Y OTROS REGISTROS.
PLAME (Planilla Mensual de Pagos)	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes	Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe , se elabora, genera archivo y envía por SUNAT Operaciones en Línea

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Según lo descrito se puede deducir que dicho documento tiene obligación laboral formal, de acuerdo a lo cual la empresa deberá registrar mensualmente la información que sustituye a las planillas de pago y remuneraciones que son llevadas comúnmente en los libros.

² A partir del 01.08.2011 la Planilla Electrónica tiene dos componentes: Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

1.13. Régimen Laboral Especial

Como se mencionó anteriormente, la empresa se acogerá al Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa. A continuación, se detalla una tabla comparativa del Régimen General & el Régimen Especial:

Tabla N° 6: Cuadro comparativo de Regímenes Laborales

BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES	RÉGIMEN LABORAL GENERAL O COMÚN	RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL	
		MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
REMUNERACIÓN MÍNIMA VITAL	SUELDO MINIMO VITAL ES DE S/. 850.00 SOLES		
COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS (CTS)	15 REMUNERACIONES DIARIAS DEPOSITADAS SEMESTRALMENTE. DEPOSITO EN MAYO Y NOVIEMBRE	NO	15 REMUNERACIONES DIARIAS DEPOSITADAS SEMESTRALMENTE. DEPOSITO EN MAYO Y NOVIEMBRE
DESCANSO SEMANAL OBLIGATORIO	LOS TRABAJADORES TIENEN DERECHO COMO MÍNIMO A 24 HORAS CONSECUTIVAS DE DESCANSO CADA SEMANA		
VACACIONES	30 DÍAS AL AÑO	15 DÍAS AL AÑO	15 DÍAS AL AÑO
VACACIONES TRUNCAS	SON VACACIONES TRUNCAS AQUELLAS QUE SE DAN CUANDO EL TRABAJADOR HA CESADO SIN HABER CUMPLIDO CON EL REQUISITO DE UN AÑO DE SERVICIOS		
GRATIFICACIÓN DE FIESTAS PATRIAS Y NAVIDAD	SE OTORGA POR FIESTAS PATRIAS Y NAVIDAD; HACE REFERENCIA A UN SUELDO CADA SEIS MESES, ESTO SI SE HA LABORADO EL MES COMPLETO	NO	MEDIA REMUNERACIÓN EN CADA OPORTUNIDAD
JORNADA MÁXIMA	LA JORNADA MÁXIMA DE TRABAJO ES DE 8 HORAS DIARIAS O DE 48 HORAS A LA SEMANA COMO MÁXIMO Y 45 MINUTOS DE REFRIGERIO COMO MÍNIMO		
SEGURO SOCIAL DE SALUD	SI: ESSALUD 9% – LO APORTA EN SU INTEGRIDAD EL EMPLEADOR	SIS (EL ESTADO APORTA EL 50% DEL MONTO MENSUAL) O PAGO A ESSALUD DEL	SI: ESSALUD 9% – LO APORTA EN SU INTEGRIDAD EL EMPLEADOR

		9% DE LA REMUNERACIÓN	
ASIGNACIÓN FAMILIAR	10% DE LA REMUNERACION MINIMA 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.	NO	NO
INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO ARBITRARIO	SI: UN SUELDO Y MEDIO POR CADA AÑO DE SERVICIOS O POR CADA MES COMPLETO QUE FALTE PARA CULMINAR EL CONTRATO, DE SER EL CASO, CON UN TOPE DE 12 REMUNERACIONES	SI: 10 REMUNERACIONES DIARIAS POR CADA AÑO DE SERVICIOS COMPLETOS, CON UN TOPE DE 90 REMUNERACIONES DIARIAS	SI: 20 REMUNERACIONES DIARIAS POR CADA AÑO DE SERVICIOS COMPLETOS, CON UN TOPE DE 120 REMUNERACIONES DIARIAS
LICENCIA PRE NATAL Y POST 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.		

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2017)

Elaboración: Propia

1.14. Modalidades de Contratos Laborales

Los contratos laborales tienen carácter jurídico y son parte fundamental de toda empresa, ya que representan el compromiso entre el empleador y el trabajador a causa de una prestación de servicios remunerados.

Según el Artículo 4° del D.S. N° 003-97-TR, en todas las prestaciones de servicios remunerados debe existir un contrato de trabajo a plazo indeterminado, celebrado de forma verbal o escrita, o que esté sujeto a modalidad.

Existen varios tipos de contratos de trabajo sujetos a modalidad, los cuales pueden celebrarse dependiendo de las necesidades del mercado o en el caso de que la empresa incremente su producción. A continuación se detalla la naturaleza de los contratos según la Ley de Productividad y Competitividad Laboral. (Sistema Peruano de Información Jurídica, 1997)

- De naturaleza temporal:
 - a. Por inicio o apertura de una nueva actividad
 - b. Por necesidades del mercado
 - c. Por reconversión empresarial

- De naturaleza accidental:
 - a. Ocasional
 - b. De suplencia
 - c. De emergencia

- De obra o servicio
 - a. Especifico
 - b. Intermitente
 - c. De temporada

En vista de que Peruvian Qolqa S.A.C se dedicará al negocio de la exportación de harina de chía orgánica instantánea, se entiende que deberá celebrar contratos de naturaleza temporal por inicio de una nueva actividad. Dichos contratos tendrán una duración de como máximo tres años según el Art. 57 del D.S. N° 003-97-TR.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Dentro de la empresa, la Junta General de Accionista designará al Gerente General, sus facultades y responsabilidades de acuerdo a la Ley N° 26887 - Ley General de Sociedades.

A sola firma el Gerente General podrá celebrar los siguientes tipos de contratos:

Dentro de sus facultades laborales

- Contratos de trabajo

Dentro de sus facultades contractuales:

- Contratos de Compra – Venta
- Contrato de prestación de servicios
- Contratos de colaboración empresarial: Joint Venture (inversión conjunta)
- Documentos como: minutas, escrituras públicas, etc.

Dentro de sus facultades cambiarias, financieras y crediticias:

- Contratos de arrendamiento financiero: leasing, factoring, etc.
- Contratos de préstamo bancario

2. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1. Descripción del Producto

La harina de chía orgánica instantánea es un alimento que ha sido cultivado en los andes peruanos y que posee un agradable sabor y un excelente valor nutricional, es de fácil uso ya que su presentación individual permite que pueda ser consumido en cualquier momento del día. Es muy beneficioso para a la salud, especialmente porque mantiene los niveles de lípidos sanos. Este efecto es contribuido gracias a la presencia del ácido fenólico y el aceite de omega 3 en la semilla.

La harina de chía orgánica es un alimento funcional ya que contribuye a la reducción de varias enfermedades, es de fácil digestión, y se puede utilizar en todas las comidas del día ayudando a tener una dieta más balanceada pues está compuesta por una gran cantidad de antioxidantes, proteínas (15-25%), grasas (30-33%), carbohidratos (26-42%), alta fibra dietética (18-30%), ceniza (4-5%), minerales, vitaminas y materia seca (90-93%).

Lo resaltante de este producto es que puede ser consumido por personas de edad mayor, niños, deportistas, personas diabéticas, intolerantes a la lactosa, personas celiacas, pues no contiene gluten; vegetarianos ya que es una excelente opción de proteína e incluso veganos porque contiene todos los aminoácidos que necesitan ingerir. Por lo tanto, la harina de chía orgánica instantánea puede ser una gran opción de alimento, pero debe tratarse como una adición a la dieta y no como un agente de prevención de enfermedades. Ver los detalles en la Tabla N° 7.

Según algunos estudios, una de las razones del interés por cambiar a un estilo de vida más saludable es el creciente número de personas que sufren enfermedades cardiovasculares, presión arterial alta, obesidad, diabetes, y otras enfermedades relacionadas. Estas condiciones comúnmente se deben al estilo de vida inactivo y la dieta pobre donde el alimento consumido a diario contiene altas cantidades de ácidos grasos saturados. (Ali et al, 2012)

Nombre del producto y nombre científico: Harina de chía orgánica instantánea
(*Salvia Hispánica L.*)

Conservación: Se debe conservar en un ambiente fresco y seco a temperatura menor de 30°C, evitando su exposición al sol.

Modos de uso: La harina de chía orgánica instantánea está destinada para el consumo humano, esta semilla puede ser ingerida durante las comidas principales en jugos, zumos, ensaladas, yogurt, batidos e incluso en sopas.

Forma de presentación: El producto tendrá como envase una bolsa flexible tipo almohada con muesca abre fácil, contendrá 8 gramos y es ideal para su consumo en cualquier momento del día.

Grado de elaboración: Pulverizado



Figura N° 3: Semillas y harina de chía orgánica instantánea

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 7: Información nutricional

Valor nutricional por cada 100 g	
Carbohidratos	42.12 g
• Fibra alimentaria	34.4 g
Grasas	30.74 g
Proteínas	16.54 g
Agua	10.60 g
Retinol (vit. A)	54 mg (6%)
Tiamina (vit. B1)	0.620 mg (48%)
Riboflavina (vit. B2)	0.170 mg (11%)
Niacina (vit. B3)	8.830 mg (59%)
Vitamina C	1.6 mg (3%)
Vitamina E	0.50 mg (3%)
Calcio	631 mg (63%)
Hierro	7.72 mg (62%)
Magnesio	335 mg (91%)
Fósforo	860 mg (123%)
Potasio	407 mg (9%)
Sodio	16 mg (1%)
Zinc	4.58 mg (46%)
% de la cantidad diaria recomendada para adultos.	

Fuente: (United States Department of Agriculture, 2016)

Elaboración: Propia

2.1.1. Clasificación Arancelaria

En el caso del Perú se maneja la Nomenclatura Común NANDINA, compuesta por diez dígitos. Se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías del Consejo de Cooperación Aduanera, el cual utiliza un lenguaje aceptado y reconocido a nivel mundial. Esta nomenclatura facilita la identificación y la clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otros temas de política exterior. (Comunidad Andina, 2016)

Respecto a la clasificación arancelaria de la harina de chía orgánica instantánea, se debe considerar que no existe una categoría exacta para el producto, sino que se encuentra dentro de una subpartida nacional general.

Tabla N° 8: Subpartida Nacional

Subpartida Arancelaria	Descripción
1208.90.00.00	Demás harina de semillas o frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza.

Fuente: (SUNAT, 2016)

Elaboración: Propia

Tabla N° 9: Código Armonizado Peruano

Código Armonizado	Descripción
12.08.90	Harina de semillas o de frutos oleaginosos (excepto harina de mostaza y de habas de soja soya)

Fuente: (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2016)

Elaboración: Propia

Con respecto al país de destino, Estados Unidos tiene una clasificación denominada Harmonized Tariff Schedule of the United States – US HTS.

Tabla N° 10: Harmonized Tariff Schedule of the United States

Harmonized Tariff Schedule of the United	Descripción
1208.90.00	Flours and meals of oil seeds or oleaginous fruits other than those of mustard or soybeans

Fuente: (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2016)

Elaboración: Propia

2.1.2. Propuesta de valor del producto

En vista de que la chía se comercializa principalmente a granel, y en presentaciones de aceite y harina de gran contenido, se decidió ofrecerle al cliente un producto cuya propuesta de valor y diferenciación sea su versión individual, muy práctica de llevar, fácil de abrir y con una preparación instantánea, ahorrándole de esta manera mucho tiempo al consumirlo con sus alimentos. Es por eso que el producto saldrá a la venta en un envase de bolsa flexible tipo almohada con muesca abre fácil con un contenido de 8 gramos ideal para su consumo en cualquier momento del día.

Actualmente, en el mercado estadounidense existen presentaciones de mayor tamaño como de 300 ó 500 gramos, y otras de mayor tamaño que están dirigidas en su mayoría al rubro de panadería y pastelería, motivo por lo que se busca darle al cliente la posibilidad de consumir el producto con cualquiera de las comidas y en cualquier momento del día de manera rápida, fácil e instantánea.

2.1.3. Ficha Técnica Comercial

La harina de chía orgánica instantánea no posee una Norma Técnica Peruana específica, por lo cual se procederá a crear una ficha técnica comercial para el producto.

Tabla N° 11: Ficha Técnica Comercial

Ficha Técnica Comercial / Commercial Technical Sheet	
Nombre Científico / Scientific Name:	<i>Salvia Hispánica L.</i>
Parte utilizada / Part used:	Semillas / Seeds
Origen / Origin:	Perú – Ayacucho
Partida Arancelaria / Harmonized System:	1208.90.00.00
Descripción / Description:	Harina de chía orgánica instantánea
	Instant organic chia flour
Características Físicas / Physical Characteristics:	
Color / Color:	Marrón o gris claro uniforme, correspondiente a la variedad de la semilla.
	Brown or light gray uniform, corresponding to the variety of the seed.
Textura / Texture:	Polvo fino de buena fluidez
	Fine powder of good fluidity
Sabor y aroma / Taste and smell :	Suave y agradable, propio de la semilla.
	Soft and pleasant, proper to the seed.
Presentación / Presentation:	Envase de 8 gramos por bolsa
	Package of 8 grams per Bag
Almacenamiento / Storage:	Conservar en ambiente fresco y seco a temperatura menor de 30°C, evitando su exposición al sol.
	Store in cool and dry conditions at temperatures below 30 ° C, avoiding exposure to the sun.
Preparación / Preparation:	Instantánea / Instant
Contraindicaciones / Contraindications:	Ninguna / Any

Fuente: Elaboración propia

2.2. Investigación del mercado objetivo

Para determinar el país-meta de las futuras exportaciones de harina de chía orgánica instantánea, se deberán conocer inicialmente los principales importadores mundiales de la partida 1208.90.00.00.

Tabla N° 12: Importadores mundiales de la partida (Año 2016)

Importadores	Indicadores Comerciales			
	Cantidad importada en 2016	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Participación de las importaciones mundiales (%)
Mundo	511.550	Toneladas	404	100
Suecia	159.551	Toneladas	229	17.6
Turquía	41.782	Toneladas	799	16.1
España	90.423	Toneladas	260	11.4
Bélgica	58.482	Toneladas	317	9
República de Corea	11.524	Toneladas	1.564	8.7
Italia	47.456	Toneladas	227	5.2
Reino Unido	4.217	Toneladas	2.376	4.8
Francia	25.463	Toneladas	319	3.9
<i>Estados Unidos</i>	4.685	Toneladas	1.318	3
Malawi	11.440	Toneladas	511	2.8
Canadá	1.866	Toneladas	1.286	1.2
República Checa	2.510	Toneladas	898	1.1
Polonia	2.374	Toneladas	884	1
Alemania	1.055	Toneladas	1.929	1
Arabia Saudita	1.998	Toneladas	858	0.8
Nepal	3.942	Toneladas	435	0.8
Portugal	5.333	Toneladas	299	0.8
Chile	4.218	Toneladas	339	0.7
Níger	1.513	Toneladas	757	0.6
Hungría	3.427	Toneladas	298	0.5

Fuente: (Trade Map, 2017)

Elaboración: Propia

De acuerdo a ciertos criterios de selección de mercado, se evaluarán en base a las características del producto.

Tabla N° 13: Criterios de selección de mercado

Criterios	Nivel de importancia %	Suecia	Puntaje	Turquía	Puntaje	Estados Unidos	Puntaje	Fuente
Población	0.10	1	0.10	2	0.20	3	0.30	Census
Precio	0.14	1	0.14	2	0.28	3	0.42	Trade Map
PBI Per cápita	0.13	2	0.26	1	0.13	3	0.39	Banco Mundial
Demanda (peso neto)	0.12	3	0.36	2	0.24	1	0.12	Trade Map
Riesgo país	0.15	3	0.45	1	0.15	2	0.30	CESCE
Barreras arancelarias	0.08	3	0.24	1	0.08	3	0.24	SIICEX
Barreras no arancelarias	0.09	1	0.09	1	0.09	3	0.27	SIICEX
Tendencias	0.04	3	0.12	1	0.04	3	0.12	FAO ALADI
Competencia	0.04	2	0.08	2	0.08	3	0.12	Trade Map
Saldo Comercial	0.11	2	0.22	1	0.11	3	0.33	Trade Map
Total	1		2.06		1.40		2.61	

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla anterior, Estados Unidos tiene un puntaje de 2.61, el cual es mayor que el obtenido por Suecia (2.06) y Turquía (1.40), esto significa que existe una ventaja para el acceso de las exportaciones peruanas debido a que con una gran variedad de productos, la tendencia del consumo de alimentos orgánicos está en crecimiento, tal como sus exportaciones lo demuestran.

2.2.1. Segmentación del mercado objetivo

Estados Unidos es un mercado de 324 millones de consumidores y se posiciona en el primer lugar entre las economías mundiales, cuenta con un PBI Per cápita de US\$ 55,800, representa aproximadamente la cuarta parte del PBI nominal mundial y es el tercer país más poblado del mundo. (Forbes, 2016)

Después de las elecciones presidenciales, los datos económicos del país han sido ampliamente positivos. Las ganancias constantes en el mercado de trabajo, una caída en la tasa de desempleo, el ingreso de personal disponible y el gasto de los hogares se han mantenido bastante estables y sólidos a lo largo del 2016, todo esto impulsado por la confianza del consumidor. (Focus Economics, 2016)

La economía estadounidense sigue siendo la más grande y más importante del mundo. Representa aproximadamente el 20% de la producción mundial total, y sigue siendo superior a China. Además, según el FMI, Estados Unidos tienen el sexto PBI Per cápita más alto del mundo. (Focus Economics, 2016)

En el 2015, Estados Unidos fue la sede de la mayoría de los lanzamientos de "súper" alimentos y bebidas (30%), seguido por Australia (10%), Alemania (7%), el Reino Unido (6%) y Canadá (6%). Claramente se puede deducir que el mercado estadounidense tiene mucho potencial de crecimiento, pues la popularidad de los "superfoods" aún no tiene fin debido al aumento de los lanzamientos que se produce como resultado de la fuerte demanda del consumidor de productos de alto valor nutritivo. (Industria Alimenticia, 2016)

A continuación, se observan algunos de los principales datos del país de destino:

Tabla N° 14: Datos estadísticos de Estados Unidos

Datos generales	A Diciembre – 2016
Nombre oficial	Estados Unidos de América
Capital	Washington D.C.
Idioma	Inglés
Moneda	Dólar estadounidense
Población	324 millones
Indicadores Macroeconómicos	
PBI	US\$ 17.947 billones
Crecimiento PBI	2,6%
PBI Per cápita	US\$ 55,800
Tasa de Inflación	0,1%
Desempleo	5.3%

Fuente: (Forbes, 2016)

Elaboración: Propia

Se ha logrado determinar que California es el estado más poblado de los Estados Unidos, dentro de él encontramos a San Francisco, que será el mercado objetivo por ser la cuarta ciudad más grande del mismo, y porque tiene una excelente ubicación que facilita el traslado de mercancías desde el puerto del Callao.

Según el U.S. Census Bureau, la población estimada de la ciudad de San Francisco es de 870,887 personas aproximadamente en 2016. Es considerado un popular destino turístico internacional, centro cultural, financiero y de transportes del Área de la Bahía de San Francisco, el mayor puerto cercado de tierra en el mundo, que alberga una amplia gama de actividades comerciales, marítimas y públicas, así como un Banco de Reserva Federal, una Casa de la Moneda de los Estados Unidos y más de 30 instituciones financieras internacionales, lo que la coloca en el puesto número dieciocho del top de las ciudades con mayor producción del mundo, y en el puesto número quince del top veinte de los centros financieros globales; además en ella se

lleva a cabo la feria especializada de comidas y bebidas más grande de la Costa Oeste, el Winter Fancy Foods Show. (Forbes, 2016)

A continuación, se observan los principales datos estadísticos del mercado objetivo:

Tabla N° 15: Datos estadísticos de San Francisco

Datos generales	Detalle
Estado	California
Condado	San Francisco
Población (2016)	870,887 habitantes
Clima	Mediterráneo con influencias oceánicas
Moneda	Dólar estadounidense
Indicadores Económicos	Detalle
PBI (2015)	US\$ 431.7 billones
PBI Per cápita (2013)	US\$ 78,844
Tasa de Inflación	0,8%
Tasa de desempleo	3,4%
Desempleo	3%
Crecimiento laboral	4.7%

Fuentes: (Statistical Atlas, 2016)

Elaboración: Propia

Tabla N° 16: Distribución poblacional de San Francisco

Población	Población total	870,887
	Población masculina	442,524
	Población femenina	428,363
Hombres	18 y 19 años:	10,864
	20 años:	13,963
	21 años:	15,365
	22 a 24 años:	33,376
	25 a 29 años:	46,477
	30 a 34 años:	44,565
	35 a 39 años:	38,437
	40 a 44 años:	54,822
	45 a 49 años:	43,485
	50 a 54 años:	39,984
	55 a 59 años:	27,467
	60 a 64 años:	26,736
	64 a 69 años:	26,746
	70 + años:	20,237
Mujeres	18 y 19 años:	9,865
	20 años:	12,935
	21 años:	14,964
	22 a 24 años:	32,994
	25 a 29 años:	45,890
	30 a 34 años:	43,822
	35 a 39 años:	37,632
	40 a 44 años:	53,372
	45 a 49 años:	41,595
	50 a 54 años:	37,993
	55 a 59 años:	25,692
	60 a 64 años:	25,806
	64 a 69 años:	25,873
	70 + años:	19,930

Fuente: (Statistical Atlas, 2016)

Tomando en cuenta estos datos es que se determinará el perfil del consumidor del producto:

- Perfil geográfico:

La harina de chía orgánica instantánea tiene como público objetivo a los habitantes de la ciudad de San Francisco, que como se mencionó anteriormente es considerado un popular destino turístico y financiero, se encuentra en la costa oeste del país lo que facilita el traslado de mercancías, y tiene una tendencia creciente en el consumo de productos orgánicos.

- Perfil demográfico:

La harina de chía orgánica instantánea tiene como público objetivo a hombres y mujeres de entre 21 y 49 años de edad, que tengan solvencia económica, y que pertenezcan al estatus A y B, solteros o casados, con hijos o sin hijos, profesionales, que lleven un estilo de vida saludable y que estén en busca de alimentos que complementen su nutrición diaria.

- Perfil Psicográfico:

La harina de chía orgánica instantánea es un producto que va dirigido a personas que tienen un estilo de vida saludable, pero que debido a sus actividades en una ciudad tan activa como San Francisco, se ven en la necesidad de buscar productos nuevos que complementen su alimentación ya sea en el desayuno, almuerzo o cena y que además ayuden a prevenir futuras enfermedades, pero sobre todo que no les tome mucho tiempo en prepararlos, que sean sencillos de consumir.

A continuación se procederá a realizar la medición fina del mercado:

Tabla N° 17: Medición fina del mercado objetivo

Medición fina del mercado objetivo	
Población Estados Unidos	324,000,000
Población San Francisco	870,887
Edad 21-49 años (62.79%)	546,796
Porcentaje objetivo a captar	2%
Mercado objetivo al 2016	10,936
Consumo aparente por persona (anual) 5 bolsitas al mes	60
Consumo total de bolsitas por año	656,155

Fuente: Elaboración propia

En base a los datos del perfil del consumidor del producto se ha determinado que el mercado objetivo al que la empresa estará dirigida será de 10,936 habitantes, además se calculó que el consumo aparente por persona es de 60 bolsitas al año, 5 bolsitas por mes, con lo que finalmente se puede deducir que el consumo total de bolsitas al año es de 656,155 bolsitas.

San Francisco es un mercado muy exigente y competitivo, hoy en día maneja casi el 30% del comercio de la Costa Oeste. Actualmente cuenta con la presencia de 9 grandes supermercados e innumerables tiendas distribuidoras que pueden comercializar el producto en toda la ciudad. A continuación se detallan las principales tiendas de alimentos y bebidas orgánicos, también conocidos como “groceries”:

Tabla N° 18: Principales distribuidores en San Francisco

Empresa	Dirección
Whole Foods Market	1765 California St, San Francisco, CA 94109, Estados Unidos
Canyon Market	2815 Diamond St, San Francisco, CA 94131, Estados Unidos
Faletti Foods	308 Broderick St, San Francisco, CA 94117, Estados Unidos
Mollie Stone's	2435 California St, San Francisco, CA 94115, Estados Unidos
Bi – Rite Market	3639 18th St, San Francisco, CA 94110, Estados Unidos
22nd & Irving Market	2101 Irving St, San Francisco, CA 94122, Estados Unidos
Cal-Mart	3585 California St, San Francisco, CA 94118, Estados Unidos

Elaboración: Propia

2.2.2. Tendencias de consumo

En los últimos años, el consumo mundial ha cambiado hacia una tendencia mucho más saludable, pues las personas demandan cada vez más productos ancestrales naturales como los granos y las semillas para incorporarlos en sus dietas. Esta tendencia se manifiesta mayormente en Estados Unidos, Japón y Europa. (FAO, 2014)

Según Denice Purcell, directora de contenido de la Specialty Food Association, la industria de alimentos y bebidas de especialidad ha registrado un crecimiento de dos dígitos en los últimos años, impulsado por los cambios en el comportamiento de los consumidores.

El consumidor de San Francisco es consciente de lo que está comiendo, lo que está poniendo en su cuerpo y que quiere alimentos saludables, espera ingredientes más limpios, procesados mínimamente pero aún muy sabrosos, que terminen en un producto de alta calidad, pues quiere que sea una sana indulgencia. En pocas palabras demandan autenticidad, transparencia y calidad premium.

El consumidor más joven del milenio y el consumidor que está llegando a la mayoría de edad ahora, perteneciente a la Generación Z, tienen mucho de esta mentalidad también. Este es el futuro consumidor del mercado, por lo que se puede ver un futuro crecimiento sostenido.

Menos del 42% de los estadounidenses considera que sus dietas son saludables, según una nueva investigación de Mintel, agencia de inteligencia de mercado líder en el mundo; además, menos del 38% están de acuerdo en que los alimentos saludables valen el gasto adicional y solo el 14% cree que la aprobación regulatoria constituye un producto saludable. En la siguiente tabla encontramos algunos de los alimentos que evitan estos consumidores conscientes.

Tabla N° 19: Tendencia de consumidores conscientes según Mintel

Alimentos que evitan	% de consumidores conscientes
Jarabe de maíz con alto contenido de fructosa	50%
Azúcar	47%
Grasas trans	45%
Grasa saturada	43%
Edulcorantes artificiales	43%
Conservantes artificiales	38%
Sabores artificiales	35%

Fuente: (Food Business News, 2017)

Elaboración: Propia

Como se puede notar existe ya un conocimiento e interés común en los consumidores para dejar de lado alimentos que son dañinos para la salud, tales como el jarabe de maíz ya que posee una gran cantidad de fructosa y suele llegar a ser más perjudicial que el azúcar refinado, el azúcar y grasas trans que son causantes de enfermedades como la diabetes y el aumento de los niveles de colesterol.

En la actualidad, estos consumidores conscientes se muestran más interesados en la proteína (63%), fibra (61%) y cereales integrales (57%) al momento de comprar alimentos que consideran más saludables. Más de la mitad de aquellos de entre 9 a 21 años (54%) muestran interés por las proteínas, mientras que el 50% de los mayores de 71 años se interesan más por los granos enteros, y el 32% de ellos coinciden en que las comidas con slogan de “naturales” son buenos para la salud y un tercio (33%) planea comprar más productos vegetarianos o hechos a base de vegetales hasta junio de 2017.

Respecto a sus decisiones de compra de alimentos, más de una cuarta parte (27%) de los consumidores dijeron que los problemas de salud influyen en su elección, y el 23% indicó que tiene más probabilidades de comprar alimentos con una declaración de salud en el paquete. Según una investigación de Mintel, reveló que los padres son más propensos a comprar alimentos con una declaración de salud (30%), en comparación con el 23% de las madres.

“Por otro lado, mientras que muchos consumidores están evitando ciertos ingredientes al comprar alimentos buenos para la salud, los estadounidenses están buscando alimentos con atributos de salud añadidos, como la proteína, fibra y granos enteros, lo que indica una oportunidad para los alimentos con atributos de salud añadidos que orientan a los consumidores con slogans de salud en el paquete” dijo Bill Roberts, analista de alimentos y bebidas de Mintel. (Food Business News, 2017)

Según la Fundación del Consejo Internacional de Información sobre Alimentos (IFIC), los alimentos funcionales se encuentran en las búsquedas de Google en el último año, lo que señala un mayor interés de los estadounidenses en los alimentos con beneficios para la salud más allá de una nutrición básica. Casi la mitad de los encuestados indicó que la pérdida de peso o el control del peso es un beneficio para la salud que les gustaría recibir de los alimentos que consumen, también consideran el aumento de energía, salud cardiovascular, envejecimiento saludable o salud digestiva. (Food Business News, 2017)

La tendencia de consumo y estilo de vida del estadounidense cambió después de la crisis económica del 2009, en los siguientes años la población ha tenido que optimizar

sus compras ante la reducción de su poder adquisitivo. Afortunadamente para la empresa existe una ventaja en el mercado objetivo, pues la apertura comercial permite la introducción de productos peruanos libre de aranceles.

2.2.3. Influencia de los acuerdos internacionales para el acceso al mercado

Desde el año 1991, el Perú ya contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los Estados Unidos para el ingreso de ciertas mercancías mediante la Ley de Preferencias Arancelaria Andinas (ATPA), pero esta ley sólo estuvo vigente hasta el 2001; luego vendría la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) que otorgaba nuevamente preferencias arancelarias que fueron renovadas periódicamente hasta diciembre de 2010, año en el que terminó su vigencia.

En este contexto, es que desde el 2004 se inician coordinaciones y negociaciones para un futuro tratado de libre comercio, para que la apertura comercial sea integral y permanente de manera que brinde una estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE. UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en vigencia el 1 de febrero de 2009. Este tratado consolida la entrada del Perú a la economía más grande del mundo, permitiéndole ganar una mayor competitividad frente a otros países que no tienen estas preferencias, y estar a la altura de los que sí cuentan con ellas. Algunos de sus objetivos generales son incrementar y diversificar las exportaciones, atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, expandir la oferta de empleo en el sector exportador, reforzar la estabilidad de la política económica así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas, y elevar la productividad de las empresas peruanas. (Acuerdos Comerciales del Perú, 2017)

Desde la entrada en vigencia del acuerdo, se han visto resultados favorables para el Perú, tales como el aumento de nuevos productos exportados, gran parte de ellos no tradicionales, nuevas empresas exportadoras, en su mayoría micro empresas, y además

se registraron sub-partidas cuyos costos de importación presentaron una gran reducción.

Con respecto al producto, el acuerdo beneficia a la empresa en cuanto a los aranceles preferenciales, pues la partida 1208.90.00.00 pasó de tener un Ad valorem de 12% a tener un porcentaje liberado o margen porcentual de 100%, lo que significa que los productos incluidos en la partida pueden ingresar con arancel cero.

2.2.4. Acceso al mercado

En los últimos tiempos, Estados Unidos ha reducido sus barreras comerciales y a la vez gestiona el sistema económico mundial. Como país está de acuerdo en que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales, y que además promueve mejores relaciones internacionales, pero en la actualidad estos criterios son cuestionados por el presidente Donald Trump, lo que pondría en riesgo la estabilidad comercial en el mundo, pues Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de bienes, así como el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales. (Santander Trade Portal, 2017)

A continuación, se detallan las principales barreras arancelarias y no arancelarias que corresponden al producto:

Barreras arancelarias

Como se ha mencionado anteriormente existe el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE. UU., el cual permite al producto ingresar al país con arancel 0%. De esta manera se tiene ventaja sobre aquellos países de la región que no cuentan con estas preferencias.

Barreras no arancelarias

Con respecto a las regulaciones no arancelarias, son establecidas por cada gobierno para controlar el flujo de las mercancías de manera que se protejan las economías nacionales y los bienes de cada país; además de ello se busca proteger la salud, sanidad animal y vegetal, y asegurar a los consumidores la buena calidad de los productos que están consumiendo.

Ley contra el Bioterrorismo

Todos los productos que ingresan a Estados Unidos están obligados a cumplir con esta ley, la cual ha sido establecida para proteger la producción, distribución y venta de alimentos de origen norteamericano e importado, en contra de posibles atentados terroristas. El cumplimiento de dicha ley se resume en las siguientes etapas:

- Registro de instalaciones alimenticias (Food facility registration)

Todas las instalaciones donde se fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos para consumo humano o animal deben estar registrados ante la FDA, este registro debe ser hecho por el propietario, operador o agente a cargo de la instalación.

El registro se realiza una vez por cada instalación alimenticia, el trámite es gratuito y se hace a través de la página oficial de la FDA: www.access.fda.gov

- Notificación previa de alimentos importados

La ley exige que la FDA reciba un aviso previo de los alimentos importados a los Estados Unidos antes del arribo de los mismos, si bien es cierto esta información es suministrada por los importadores o bróker a las aduanas de Estados Unidos, la ley solicita estos datos para que sean revisados, evaluados, y juzgados antes de que lleguen a puertos estadounidenses. La notificación previa debe ser recibida y confirmada electrónicamente por la FDA en no más de 15 días y no menos de 2 horas en caso de arribos por vía terrestre, 4 horas en caso de arribos por vía aérea o férrea y 8 horas en caso de arribos por vía marítima.

De igual manera la notificación previa se podrá realizar a través de la página oficial de la FDA: www.access.fda.gov

- Establecimiento y mantenimiento de registros

Las personas que realicen procesos como manufactura, procesamiento, empaquetado, transporte, distribución, recepción, almacenamiento o importación deberán crear y mantener registros determinados por la FDA como necesarios para identificar la fuente de origen y el destinatario de los alimentos.

- Detención administrativa

En caso de que los alimentos se consideren como una amenaza seria para la salud de las personas o animales, la FDA está autorizada para detenerlos inmediatamente cuando lo crea conveniente en base a evidencia o información creíble.

Requisitos sanitarios

En el caso de Perú, no existen requisitos sanitarios obligatorios por parte de DIGESA para la exportación de productos procesados, sin embargo es posible solicitar un Certificado de Libre Comercialización.

Buenas prácticas de manufactura

El código de Regulaciones Federales de lo Estados Unidos, Título 21, Parte 110 (21 CFR 110) establece ciertas condiciones básicas y actividades necesarias para mantener un ambiente higiénico durante el proceso de producción, manipulación y provisión, con el fin de que obtener alimentos inocuos aptos para el consumo humano.

Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

En la actualidad, el sistema HACCP es obligatorio para productos hidrobiológicos y para jugos de frutas que se fabrican y comercializan en Estados Unidos. Sin embargo,

su aplicación en Perú es obligatoria para productos destinados al mercado nacional e internacional de acuerdo a la “Norma Sanitaria para la aplicación del Sistema HACCP en la fabricación de Alimentos y Bebidas” según la Resolución Ministerial N° 449-2006-MINSA.

2.3. Análisis de la oferta y la demanda

2.3.1 Análisis de la oferta

Oferta Mundial

En la siguiente figura, se encuentran los cinco principales proveedores de Estados Unidos de la partida 1208.90.00.00 y su total de importaciones en miles de dólares americanos en los últimos cinco años. En primer lugar se tiene a Canadá, cuyo crecimiento ha sido constante salvo un bajo nivel en el último año 2016. Luego encontramos a Perú, cuyos niveles de valor importado han tenido una variación negativa, pero que aún lo mantienen como el segundo importador más importante por encima de México, Paraguay y Panamá. Estos dos últimos iniciando su participación recientemente en el 2015.

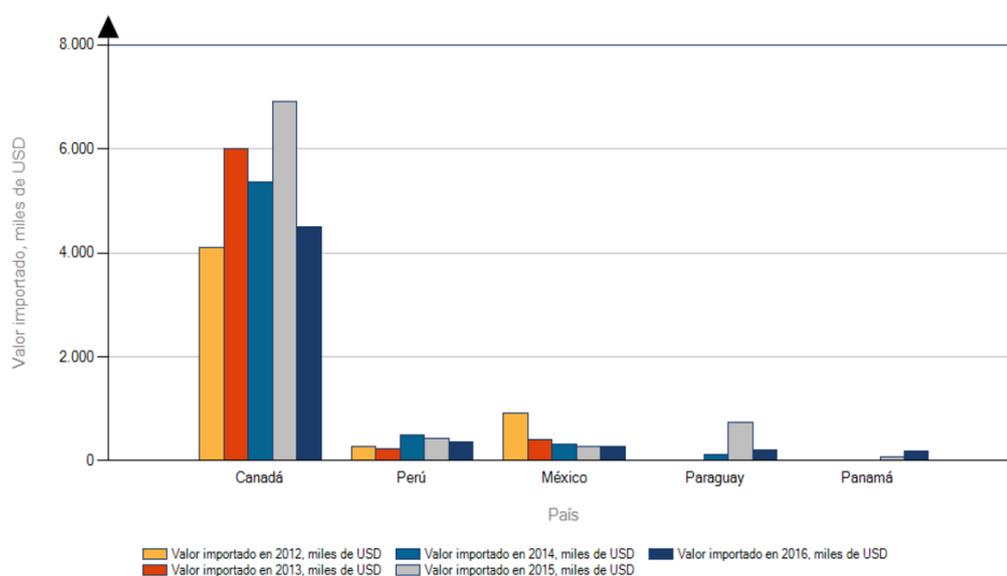


Figura N° 4: Principales exportadores a Estados Unidos - Series anuales

Fuente: (Trade Map, 2017)

Como se puede observar, los niveles de valor importado de Perú han variado en los últimos tres años. Si bien es cierto alcanzó su nivel más alto en 2014 con \$ 502 mil dólares americanos, no ha recuperado la tendencia positiva que tuvo en años anteriores, por el contrario ha alcanzado valores de \$ 429 mil en 2015 y \$350 mil en 2016. A pesar de las estadísticas, Perú sigue siendo el segundo país proveedor más importante de esta partida para Estados Unidos.

Existen diversos países proveedores de la misma partida, lo que hace indicar que cada uno de ellos ofrece diferente precio, presentación, marca, propiedades, beneficios y demás factores. Es por eso que se debe establecer estratégicamente cada detalle con el fin de hacer del producto algo exclusivo.

A continuación, se muestran las presentaciones disponibles para el mercado de Estados Unidos:

Tabla N° 20: Presentaciones similares en el mercado de Estados Unidos

Marca	Descripción	Precio	Presentación
Matakana Superfoods	Organic Instant Chia Powder / 250 g	\$ 13.67	
Navitas Organics	Organic Chia Powder / 227 g	\$ 10.00	
Now Real Food	Organic Milled Chia Seed / 284 g	\$ 10.99	
Dowd & Rogers	Chia Omega Flour / 396 g	\$ 8.54	
Blanck & Co. Food Supply	Chia Flour / 700 g	\$ 16.00	
Nuchia	Chia Seed Flour / 453 g	\$ 14.95	

Fuente: Elaboración propia

Oferta Nacional

La semilla de chía orgánica se exporta principalmente en granos (materia prima), sin embargo en los últimos años se ha realizado el comercio en otras presentaciones como harina, aceite, bebidas, cremas, barras energéticas, mezclas para panadería, adicionado al té verde, e incluso cubiertas con chocolate orgánico.

La harina de chía orgánica no tiene mucha participación en el mercado, por lo que su presentación individual la vuelve más atractiva para el nicho al que se desea ingresar y que se caracteriza por buscar productos innovadores y saludables.

Tabla N° 21: Exportaciones peruanas de la partida (Año 2016)

País de destino	Valor FOB (USD)	Peso Neto (kg)	Porcentaje FOB
<i>Estados Unidos</i>	<i>505,242.98</i>	<i>45,046.300</i>	<i>62.86</i>
Canadá	143,492.15	12,654.000	17.85
República de Corea	130,606.32	10,705.000	16.25
Nueva Zelanda	12,917.06	1,500.000	1.61
Chile	5,780.00	863.592	0.72
Suiza	3,248.67	308.000	0.40
Alemania	1,507.37	100.000	0.19
Hong Kong	750.00	46.705	0.09
Países Bajos	201.60	11.520	0.03
Francia	43.34	4.000	0.01
Japón	2.00	20.000	0.00
Total	803,791.49	71,259.117	100.00

Fuente: (SUNAT, 2017)

Elaboración: Propia

Como se puede apreciar, las exportaciones de harina de chía tienen como principal destino al país de Estados Unidos, el cual representa el 62.86% del total exportado en el último año, y que no solo es un mercado grande sino que también alberga a muchos más posibles competidores.

Desde hace ya varios años que el Perú empezó a cultivar y comercializar tanto esta semilla como sus derivados; a continuación el detalle de las principales empresas exportadoras de la partida arancelaria 1208.90.00.00

Tabla N° 22: Principales empresas peruanas exportadoras de la partida

Empresa	% Variación (16-15)	% Part. 16
AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C.	35 %	69 %
ALINAP S.A.C.	42 %	21 %
SHANANTINA S.A.C.	27 %	4 %
ECOMMODITIES S.A.C.	-	3 %
COMPLEMENTOS Y SUPLEMENTOS ORGÁNICOS DEL PERU S.R.L.	-	1 %
NATURAL HEALTH FOODS S.A.C.	-	1 %
NUTRY BODY S.A.C.	-	1 %
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E.I.R.L	-40 %	0 %
COM ALT DE PROD. NO TRAD Y DES EN LATINA AMERICA	-	0 %
OTRAS EMPRESAS	-	0 %

Fuente: (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2016)

Elaboración: Propia

En la tabla anterior se pueden observar a las principales empresas exportadoras de la partida en el Perú, liderando la lista se encuentra Agroindustrias Osho S.A.C. que tiene una participación de 69%, seguida por Alinap S.A.C. con un 21%; cabe recalcar que ambas empresas tienen varios años en el mercado.

Tabla N° 23: Precio FOB por kilogramo de la partida (Año 2016)

Precio FOB (US\$/kg) - Año 2016											
Dic	Nov	Oct	Sep	Ago	Jul	Jun	May	Abr	Mar	Feb	Ene
10.4	12.69	12.61	10.72	10.61	8.48	10.60	9.34	11.03	11	9.07	-

Fuente: (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2016)

Elaboración: Propia

Con respecto al precio FOB por kilogramo de producto según la partida arancelaria 1208.90.00.00, se puede deducir que en el último año el precio se ha incrementado, pues pasó de costar \$9.07 en febrero a \$ 12.69 en el mes de noviembre.

2.3.2. Análisis de la demanda

En la siguiente tabla, se puede apreciar que a través de los últimos años, Turquía, Suecia, España, entre otros países de Asia y Europa, han sido los principales consumidores de la partida arancelaria 1208.90.00.00 en el mundo. Por el lado de América, queda claro que Estados Unidos se ha mantenido como el principal país importador de esta región.

Tabla N° 24: Importadores mundiales de la partida (Series anuales)

Importadores	Valor Importado (miles de US\$)				
	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	166.900	169.073	246.458	237.203	206.819
Turquía	21.937	14.918	34.566	50.967	33.378
Suecia	32.259	44.058	41.978	37.857	36.598
España	32.362	16.999	40.168	30.952	23.388
Corea	10.181	5.392	20.761	24.715	18.026
Reino Unido	13.395	13.281	18.148	13.784	9.160
<i>Estados Unidos de América</i>	6.425	9.016	7.205	9.405	6.175
Bélgica	1.227	2.268	18.116	8.254	18.389
Francia	8.083	7.096	5.755	7.891	8.122
Argelia	17	5	2.168	4.818	
Italia	4.770	6.422	7.069	4.810	10.712
Zimbabwe	6	32	2.479	4.581	206
Portugal	2.745	2.475	4.202	3.604	1.773
Canadá	4.519	4.362	3.589	3.549	2.393
Polonia	1.821	4.730	5.196	3.110	2.099
Arabia Saudita	2.939	3.578	3.370	2.356	
Alemania	1.119	1.915	2.179	2.232	2.030
República Checa	535	1.152	1.660	2.064	2.264
Dinamarca	22	166	430	2.030	854
Perú	363	2.154	2.729	1.534	8
Hungría	1.189	938	1.093	1.469	1.021

Fuente: (Trade Map, 2016)

Elaboración: Propia

Según la tabla, la demanda mundial de esta partida va en aumento cada año, esto se debe a que como se mencionó anteriormente, existe una tendencia mundial hacia un tipo de alimentación más saludable que busca alimentos funcionales, tales como la harina de chía orgánica, pues es un alimento que puede ser usado fácilmente en la preparación de muchas comidas, incluso las que requieren horneado, ya que cuenta con una textura fina, sabor suave y buen aroma.

Mercado disponible

Para proyectar la demanda exportable de la harina de chía orgánica instantánea para los próximos años al mercado de Estados Unidos, se tomará como referencia el histórico del total de exportaciones peruanas expresadas en valor FOB de los últimos tres años, y se usará el método de proyección lineal para hallar la tendencia y poder calcularla hasta el año 2021.

Tabla N° 25: Exportaciones peruanas a Estados Unidos (Series anuales)

Años	2012	2013	2014	2015	2016
Valor FOB (US\$)	14,097.63	33,336.65	361,240.87	575,913.81	505,242.98

Fuente: (SUNAT, 2017)

Elaboración: Propia

Tabla N° 26: Método de mínimos cuadrados

X	X	Y	XY	X ²
2012	1	14,097.63	14,097.63	1
2013	2	33,336.65	66,673.30	4
2014	3	361,240.87	1,083,722.61	9
2015	4	575,913.81	2,303,655.24	16
2016	5	505,242.98	2,526,214.90	25
Total	15	1,489,831.94	5,994,363.68	55

Fuente: Elaboración propia

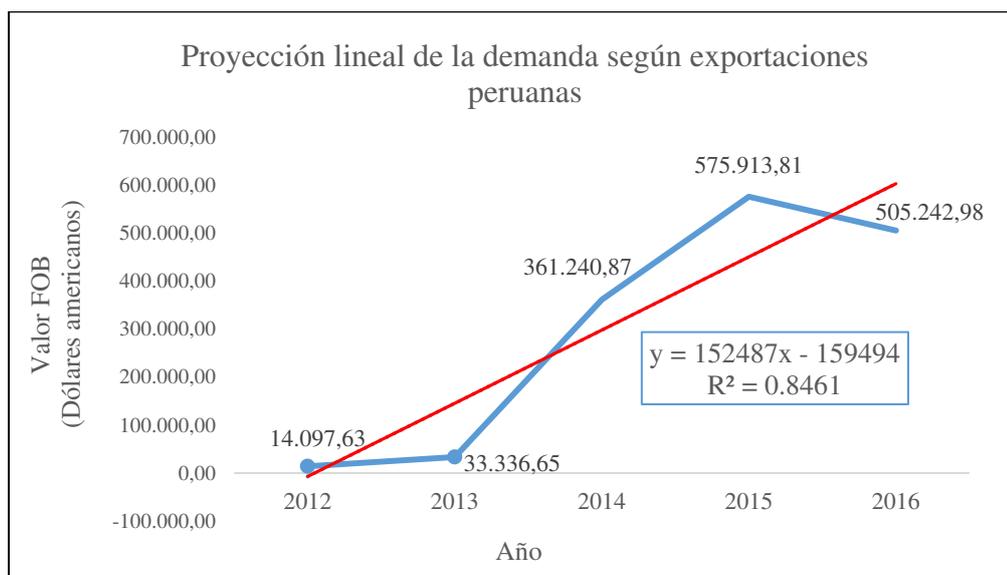


Figura N° 5: Proyección lineal de la demanda según exportaciones peruanas

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la figura, la proyección de la demanda ha arrojado la ecuación $Y = -159,494 + 152,487 \cdot X$ que permite proyectar el valor FOB total de las exportaciones peruanas anuales a Estados Unidos hasta el año 2021.

Tabla N° 27: Demanda proyectada de Estados Unidos

Años	2017	2018	2019	2020	2021
Demanda proyectada	755,428.00	907,915.00	1,060,402.00	1,212,889.00	1,365,376.00

Fuente: Elaboración propia

Según el cuadro anterior la demanda proyectada para Estados Unidos en el 2017 será de US\$ 755,428.00 dólares americanos, y para el año 2021 será US\$ 1,365,376.00 dólares americanos.

2.4. Estrategias de ventas y distribución

2.4.1. Estrategias de segmentación

La empresa se enfocará únicamente a la comercialización de la harina de chía orgánica instantánea, y tendrá una estrategia de segmentación de tipo concentración, la cual consiste en dirigirse a un determinado segmento de clientes para que con el tiempo se convierta en un producto de consumo frecuente.

Como ya se ha determinado, el mercado objetivo de la harina de chía orgánica es San Francisco, y dentro de este se va a destacar por medio de la diferenciación gracias sus cualidades instantánea, práctica de llevar, fácil de abrir y consumir; además de estar hecha a base de un “superfood”.

2.4.2. Estrategias de posicionamiento

El producto se posicionará en base a sus atributos y los beneficios que brinde al estar hecho íntegramente a base de un “superfood” como la chía orgánica.

Atributos específicos

La harina de chía orgánica es un alimento funcional ya que contribuye a la reducción de varias enfermedades, es de fácil digestión, y se puede utilizar en todas las comidas del día ayudando a tener una dieta más balanceada pues está compuesta por una gran cantidad de antioxidantes, proteínas, grasas, carbohidratos, alta fibra dietética, ceniza, minerales, vitaminas y materia seca.

El producto tienen la particularidad de ser individual, muy práctico de llevar, fácil de abrir y con una preparación instantánea, ahorrando de esta manera mucho tiempo al consumir los alimentos.

Necesidad a satisfacer

Se busca satisfacer la necesidad de cambiar a un estilo de vida más saludable, pues existe ya un creciente número de personas que sufren enfermedades cardiovasculares, presión arterial alta, obesidad, diabetes, y otras enfermedades relacionadas; que intentan dejar el estilo de vida inactivo y la dieta pobre donde el alimento consumido a diario contiene altas cantidades de ácidos grasos saturados.

Los profesionales buscan productos listos para consumir, que no tomen mucho tiempo en preparar, pero sobre todo que brinden muchos beneficios nutricionales.

Ocasiones de uso

Ideal para consumir en cualquiera de las comidas principales, o antes de realizar alguna actividad física.

Clases de usuario

Consumidores de clase media-alta y alta, que tengan una vida activa y saludable.

2.4.3. Estrategia de ingreso al mercado objetivo

Según la matriz de Ansoff, la empresa debe desarrollar la estrategia de penetración de mercado, ya que ofrecerá un producto mejorado y competirá en un mercado que se encuentra en actual crecimiento y dentro del cual no es líder.

Para llevar a cabo la estrategia se realizarán acciones para incentivar el consumo de los clientes, atrayéndolos mediante la publicidad del producto en redes sociales, afiches, volantes, imágenes en los pasillos, letreros en los carritos de compras, y estantes en las cajas rápidas, que buscarán resaltar su mejorada presentación y sus excelentes beneficios que es como se diferenciará de la competencia.

		Productos	
		Existente	Nuevo
Mercados	Existente	Penetración de mercado	Desarrollo de producto
	Nuevo	Desarrollo de mercado	Diversificación

Figura N° 6: Matriz de Ansoff

Fuente: (Concari, 2014)

2.4.4. Estrategias de distribución

La distribución se realizará a través de una estrategia masificada, que permitirá encontrar el producto en los principales supermercados y tiendas de alimentos y bebidas orgánicas o “groceries” detallados anteriormente.

Para ingresar y mantener la marca en este mercado, se debe considerar la opción de trabajar con un bróker o agente que sirva como intermediario entre el vendedor y comprador, ganando un porcentaje de la venta (5%).

Con respecto al canal de distribución, el bróker se encargará de colocar el producto con distribuidores, tiendas especializadas, o directamente en tiendas minorista.

2.5. Estrategias de promoción

Para que la empresa empiece a ser conocida en el ámbito comercial, iniciará creando lazos con los compradores internacionales, para que a través de ellos se logre el ingreso al mercado. En el Perú existen entidades como PromPerú, la Cámara de Comercio de

Lima, y ADEX, que se encargan de organizar eventos como ruedas de negocios y visitas comerciales en los cuales la empresa participará con el fin de conocer nuevos mercados, promocionarse ante los asistentes mediante la repartición de merchandising creativo y de tal manera poder captar la atención los clientes potenciales.

Posteriormente, se incursionará en la participación de ferias internacionales organizadas por el país de destino, y según el presupuesto de inversión destinado al marketing se elegirá entre un stand y la rueda de negocios. Se entiende que cada una de las opciones va a tener un precio distinto, y la empresa escogerá el que esté más acorde a sus posibilidades.

Como el mercado objetivo es San Francisco, la empresa evaluará su participación en la principal feria que se realiza en esta ciudad, el Fancy Food Show, feria especializada de comidas y bebidas más grande de la Costa Oeste, que tiene una edición en invierno (enero) y otra en verano (junio). Próxima edición: Del domingo 25 al martes 27 de junio 2017.

Por otro lado, la empresa mantendrá una fuerte relación con sus clientes haciendo uso del e-commerce y las redes sociales más populares mediante las cuales se les hará llegar la mayor cantidad de información sobre el producto, además de mantener una asesoría constante ante cualquier duda y servicio postventa. Inicialmente se contará con una cuenta en Facebook, Instagram, YouTube y una página web para brindar información más completa sobre la empresa.

2.6. Tamaño de planta, factores condicionantes

La empresa no contará con ninguna planta de producción, debido a que este proceso será tercerizado. La chía orgánica se comprará a un productor de Ayacucho, y será traída a Lima para su posterior pulverización y maquila.

3. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1. Envase, empaque y embalaje

Envase primario

Según la “Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos”, el envasado debe ser totalmente higiénico, de manera que se evite la contaminación del producto. Los materiales utilizados deben ser nuevos y limpios para evitar cualquier daño al producto. Están permitidos los papeles y sellos que contengan indicaciones comerciales y que estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico. (PromPerú, 2015)

Para el producto se usará como envase primario una bolsa de polipropileno plana de tipo almohada con sello al dorso con aleta y una muesca abre fácil, el cual tendrá un contenido neto de 8 gramos. Las dimensiones se han determinado según el contenido; el largo del envase es de 14.7 cm, y el ancho es de 3 cm, además el ancho de sellos transversales es de 7 mm, y el ancho del sello dorsal es de 5 mm. A continuación, se puede observar el diseño del envase primario que contendrá el producto.

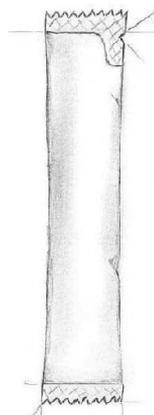


Figura N° 7: Diseño del envase primario

Fuente: Elaboración propia

En el envase va a figurar el logotipo de la marca, el slogan y el nombre del producto que indique el cliente, además del contenido nutricional que posee la semilla.

Envase secundario

Para el envase secundario se utilizará una caja de cartón de tipo cartoncillo o cartulina, el cual se caracteriza por ser muy fino, compacto y liviano. Permite una buena calidad de impresión por lo cual es uno de los envases más utilizados para productos de venta masiva en la industria farmacéutica, cosmética y alimentaria.

A continuación, el diseño del envase secundario cuyas dimensiones son: largo de 10 cm, ancho de 4 cm y alto de 15 cm.

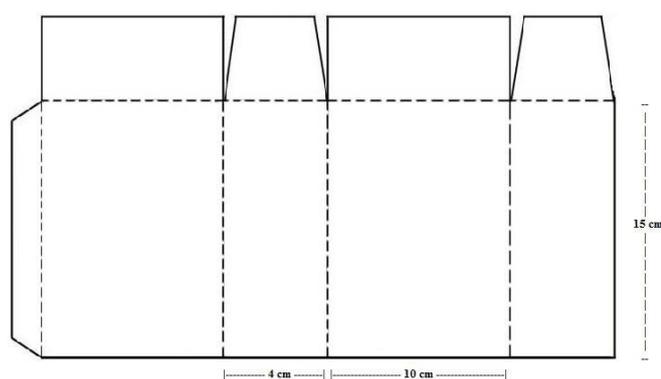


Figura N° 8: Diseño del envase secundario

Fuente: Elaboración propia

En la caja se detallará nuevamente el logotipo de la marca, el eslogan y el nombre del producto que indique el cliente, además el contenido nutricional, la cantidad de bolsas y el contenido por cada una. Toda esta información se colocará en la parte frontal de la caja. Con respecto a lados laterales, se colocará la fecha antes de la cual se debe consumir el producto, alguna frase que motive el consumo, el contenido por cada bolsa de producto, la tabla nutricional con información por cada porción de 8 y 100 gramos, y el código de barras correspondiente.

Cada envase secundario tendrá un contenido neto de 80 gramos, es decir 10 sobres personales de 8 gramos cada uno.

Embalaje

El embalaje es aquella cobertura que da mayor protección y poder de manipulación a las mercancías envasadas. Mediante su uso se mejora las condiciones para el almacenamiento, transporte, y llegada a destino del producto en óptimo estado.

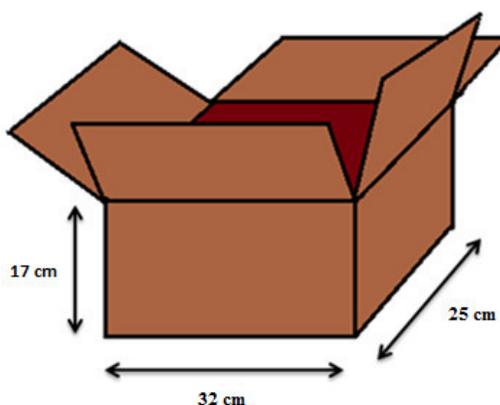


Figura N° 9: Diseño de caja máster

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la figura anterior, se usarán cajas de cartón corrugado simple cuyas dimensiones son: 32 cm de largo, 25 cm de ancho y 17 cm de alto.

Todas las cajas contendrá en total 18 envases secundarios de 80 gramos cada una, sumando en total un contenido neto de 1.44 kg; cabe mencionar que el peso de la caja es de 300 gramos con lo cual se tendría un peso bruto de 1.74 kg. Las cajas serán selladas con cinta adhesiva especial y deberán conservarse en un ambiente fresco y seco.

Con respecto al embalaje final, se utilizarán paletas de madera tipo standard o americano reversible con dimensiones de 120 cm de largo, 100 cm de ancho y 15 cm de alto, con un peso de 20 kg; las cuales deben contar con un sello que certifique haber recibido un tratamiento térmico o de fumigación contra plagas mediante Bromuro de

Metilo. Este sello es otorgado por SENASA en base a las Normas Internacionales de Medidas Fitosanitarias – NIMF, específicamente de la NIMF 15 “Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional”.

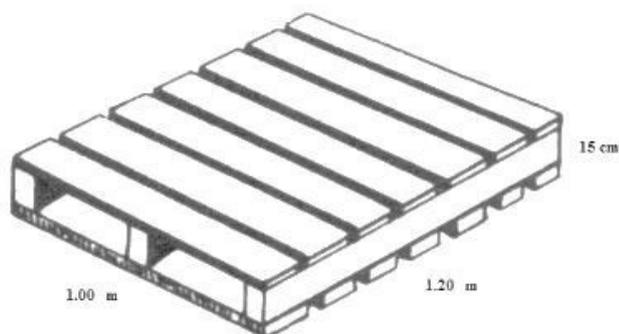


Figura N° 10: Paleta de madera standard reversible

Fuente: Elaboración propia

3.2. Diseño del rotulado y marcado

3.2.1. Diseño del rotulado

Para que un producto alimenticio se comercialice en Estados Unidos, deberá llevar un rótulo que cumpla con la normativa establecida en el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101) de la FDA. De no cumplirse con lo requerido, las autoridades americanas le prohibirán el ingreso al producto. (PromPerú, 2015)

Los requisitos referentes al etiquetado de productos agroindustriales procesados, se encuentran establecidos en las normativas del rotulado general, rotulado nutricional y el código de barras.

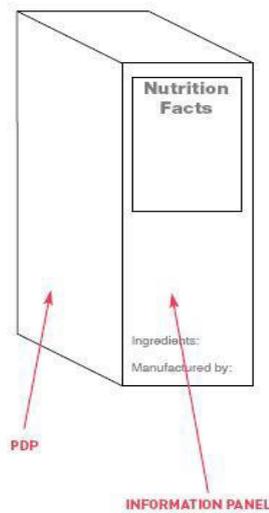


Figura N° 11: Diseño de rotulado general del envase secundario

Fuente: (FDA, 2017)

Con respecto al rotulado general para el envase primario y secundario:

- Se deben colocar todas las declaraciones de etiqueta en el panel frontal de la etiqueta (panel de exhibición principal o PDP).
- Se debe colocar en el PDP la declaración de identidad (nombre del alimento), y la declaración de cantidad neta (cantidad del producto).
- El etiquetado del panel de información, se debe ubicar a la derecha del PDP y se debe estar en letra imprenta de tamaño prominente, notorio y fácil de leer.
- El panel de información debe mencionar lo siguiente: nombre y dirección del fabricante, emparador o distribuidor, lista de ingredientes (de manera descendente), etiquetado de información nutricional, domicilio, ciudad, estado y código postal.

Con respecto al rotulado nutricional para el envase secundario:

- La etiqueta de información nutricional puede colocarse junto a la lista de ingredientes y el nombre y la dirección en el panel de información.
- La etiqueta de información nutricional debe tener forma rectangular sin importar el diseño del envase.

- No se debe colocar el nombre del producto dentro de la etiqueta nutricional.
- La etiqueta puede estar orientada en forma perpendicular y no paralela a la base del paquete.

Con respecto al código de barras para el envase primario y secundario:

Los envases deben de tener presente el código de barras o Codificador Universal de Productos (UPC), el cual brinda información específica del productor (empacador o embarcador) y del producto (tipo de producto, tamaño de empaque, variedad o cantidad) para un control de inventario mucho más rápido.

NUTRITION INFORMATION			Servings per package: 10 Serving size: 8g		
	Per 8g	Per 100g		Per 8g	Per 100g
Energy	183.6kJ	1870kJ	Carbohydrates	0.3g	4.5g
Protein	1.53g	20.4g	Sugars	<0.1g	<1.0g
Fat, total	2.72g	31.4g	Dietary Fibre	3.0g	37.5g
Saturated	0.32g	3.1g	Sodium	<1mg	<1.0g
Trans	0.0g	0.1g	Calcium	40mg	500mg
Polyunsaturated	2.1g	25.4g	Iron	0.5mg	6.5mg
Omega 3 ALA	1.5g	19.3g	Magnesium	23.2mg	380mg
Omega 6 LA	0.6g	7.1g	Phosphorus	48mg	760mg
Monounsaturated	0.3g	1.9g	Potassium	40mg	610mg



9 340224 000808

Figura N° 12: Información nutricional del envase secundario

Fuente: Elaboración propia

En la figura se puede apreciar el diseño del panel de información para el envase secundario de la harina de chía orgánica instantánea, en él se detallan los valores nutricionales que contiene el producto por porción de 8 y 100 gramos.

3.2.2. Diseño del mercado

La caja máster deberá tener indicado como mínimo todo lo siguiente para ingresar al mercado de Estados Unidos:

- Nombre del exportador
- Lugar de procedencia
- Puerto de salida
- Número de caja
- Dimensiones de la caja

- Nombre del importador
- Puerto de destino
- Número de orden de compra
- Peso bruto
- Peso neto
- Pictogramas

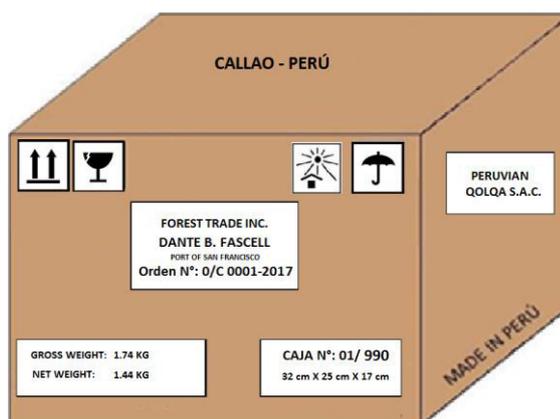


Figura N° 13: Diseño del embalaje rotulado

Fuente: Elaboración propia

3.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Paletización

Para este proceso se usarán paletas de tipo standard reversible en las cuales se apilarán las cajas máster, teniendo como resultado bultos uniformes que se podrán trasladar con mayor facilidad. Cada bulto tendrá una altura máxima de 9 camas o bases, las cuales estarán conformadas por 11 cajas máster distribuidas estratégicamente con el fin de que no se muevan durante el transporte.

A continuación, se puede observar el bulto final según lo descrito anteriormente:

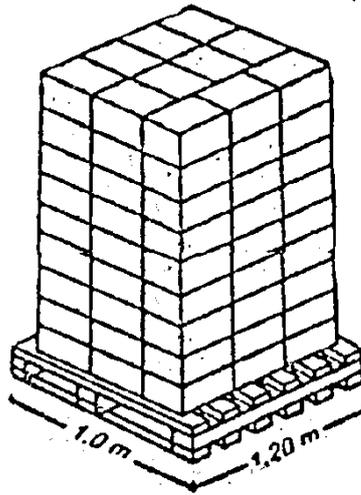


Figura N° 14: Paletización de la carga

Fuente: Elaboración propia

El peso total de cada bulto es 192.26 kg, y se obtiene de la siguiente manera:

1 bolsa (envase primario) = 8 g

1 caja (envase secundario) = 10 bolsas = 80 g

1 caja máster (embalaje) = 18 cajas = 1.74 kg

1 bulto (embalaje) = 99 cajas máster = 192.26 kg

Contenerización

La carga puede ser enviada según la cantidad de pedido del cliente o según la consolidación de pedidos que tenga el bróker. El transporte se realizará por vía marítima en un contenedor Dry Van de 20 pies standard, ya que es el más adecuado para carga seca, en este caso para las cajas de cartón.



Figura N° 15: Contenedor Dry Van Standard - 20 pies

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detalla el peso y las dimensiones del contenedor:

Tabla N° 28: Pesos y dimensiones de un contenedor Dry Van Standard - 20 pies

Tamaño	Peso (kg)			Dimensiones internas (m)			Puertas abiertas (m)		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Capacidad
20 pies	24,000	2,200	21,800	5.895	2.350	2.392	2.340	2.292	33.2

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta las dimensiones del contenedor es que se planifica el cubicaje de la carga, en la siguiente figura se puede apreciar la distribución de las 10 paletas dentro del contenedor de 20 pies visto desde arriba, el cual tendrá un peso total de 1,922.6 kg



Figura N° 16: Cubicaje de la carga

Fuente: Elaboración propia

3.4. Cadena de DFI de exportación

La Distribución Física Internacional es un proceso logístico que tiene como fin situar un producto en el mercado internacional, teniendo en cuenta los términos establecidos entre el vendedor y comprador. Tiene como principal fin el reducir al máximo los tiempos, costos y el riesgo que pueda existir durante el traslado, desde el punto de origen hasta el punto de destino.

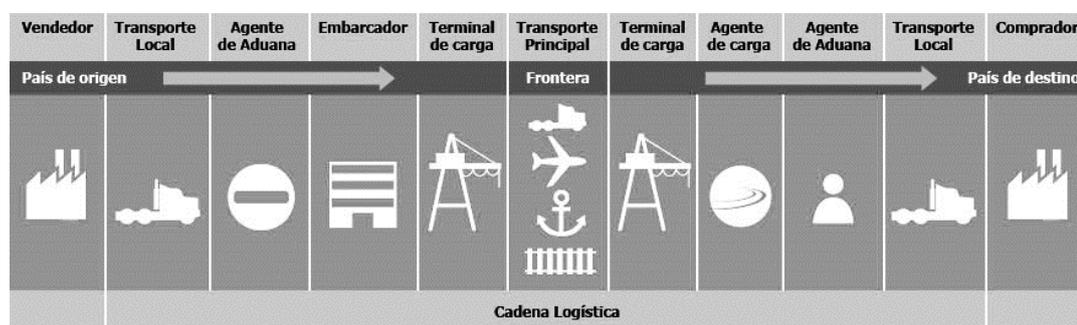


Figura N° 17: Cadena de Distribución Física Internacional

Fuente: (Gateway Solutions, 2015)

Sobre el insumo:

El principal proveedor de chía orgánica a granel es la empresa Wiracocha del Perú S.A.C., su oficina principal y fábrica está ubicada en la Av. Aviación 271, Urb. Jardín – Ayacucho, mientras que su oficina comercial se encuentra en la Av. Manuel Olguín 469 – 3, Surco – Lima. Dicha empresa cuenta con las siguientes certificaciones básicas requeridas:

- USDA ORGANIC
- FR-BIO-10
- JAS
- CANADA ORGANIC
- BIO SUISSE
- KOSHER

- UTZ
- GLUTEN FREE
- HACCP
- BRC FOOD
- CONTROL UNION FAIR CHOICE.

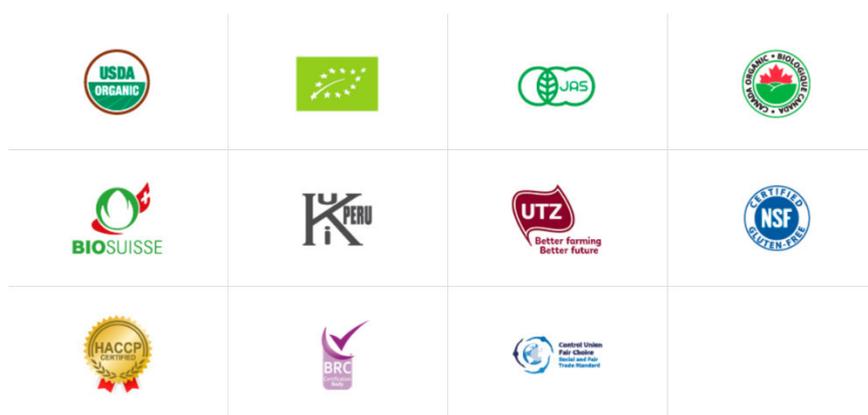


Figura N° 18: Certificaciones de la empresa Wiraccocha del Perú S.A.C.

Fuente: (Wiraccocha, 2017)

Una vez que el bróker haya pactado la orden de compra con el cliente, se procederá a contactar a la empresa para solicitar la chía orgánica que será trasladada hasta el local de la maquiladora. A continuación, algunos datos del proveedor:

- Contacto: Elisa Gamarra
- Página web: <http://www.wiraccocha.com.pe/es/>
- Email: elisa.gamarra@wiraccochadelperu.com.pe
- Tipos: Orgánica
- Presentaciones: Sacos x 25 kg (55 lb) / Sacos x 11.34 kg (25 lb) / Big Bags x 1000 kg (2204 lb).
- Empaque: Bolsas de papel, Sacos de polipropileno y Big Bags.
- Zona de Producción: Ayacucho, Huancavelica, Apurímac, Junín y Cuzco (2800 – 3500 msnm).
- Cosecha: Mayo – Junio
- Disponibilidad: Todo el año.
- Tiempo de vida: 2 años almacenados en condiciones adecuadas.

En caso de que la empresa no tenga suficiente stock, se tendrá como proveedores alternativos a las empresas De Guste Group S.A.C., ubicada en el Jr. Vizcaya 231, San Luis, Lima, y a Corporación Agroindustrial del Sur S.A.C., ubicada en la Av. Próceres N° 159 San Juan Bautista, Ayacucho.

Sobre el proceso de maquila:

El procesamiento y envasado estará a cargo de la empresa Andean Organic Foods E.I.R.L., quienes brindarán el servicio dentro de sus instalaciones para procesar la chía orgánica. Sus servicios aseguran la calidad de los productos terminados, ya que existe trazabilidad en sus procesos, cuenta con certificaciones como USDA ORGANIC, Certificado Orgánico UE y HACCP, cumplen con los plazos, y ofrecen precios competitivos; además cuenta con controles de calidad de todas las materias primas, es por ello que cuando las reciben exigen los correspondientes certificados de calidad.

Una vez terminado el proceso de maquila, procederán a movilizar la carga hacia un almacén perteneciente a la misma maquiladora, hasta que el transportista pase a realizar el carguío del contenedor.

En caso Andean Taste no pueda atender nuestro pedido, se tiene como segunda alternativa de maquila a CS Orgánicos del Perú, y Graneles y Derivados Industriales S.A.C., que presentan como uno de sus servicios la molienda de granos andinos.

Reserva de nave:

El asistente de Logística y Comercio Exterior de la empresa se deberá contactar con el agente de carga asignado por el cliente para solicitarle el itinerario de las naves más próximas disponibles a cargar en el puerto del Callao; cabe mencionar que el cliente es quien contrata el servicio del agente de carga o naviera en Perú. Teniendo ya los itinerarios se coordinará la reserva del espacio y entrega de booking, en el cual se detallará la dirección de ingreso a un almacén extraportuario o directo a puerto.

Previamente se coordinó el traslado de la materia prima hacia la maquiladora teniendo en cuenta la fecha de entrega en el almacén asignado y el cut off de la nave reservada.

Transporte local:

El asistente de Logística y Comercio Exterior contactará con el transportista local y hará las coordinaciones para que llegue al almacén y pueda realizar el carguío correspondiente.

El contenedor se carga y sale del almacén con una guía de remisión indicando:

- Nombre del puerto o el almacén extra portuario al que llegará la mercadería (previamente confirmado en el booking)
- Nombre y datos del transportista
- Números de precintos y de contenedor

Agente de aduana:

Una vez que el contenedor ingrese a la dirección indicada, el agente de carga notifica al agente de aduana el peso final con lo cual podrá numerar la DAM. El agente de carga enviará el Bill of Lading a Peruvian Qolqa para que revise la información, con lo que finalmente podrá transmitir el mismo a la naviera.

Por su parte el agente de aduana procede con los documentos de liquidación de la DAM ante la SUNAT y los demás procesos correspondientes.

Previamente al carguío de la nave, el asistente de logística y comercio exterior deberá enviar el ISF+10 al cliente para que empiece con los trámites de la nacionalización, dicha información se deberá enviar al cliente con un máximo de tres días de anticipación al arribo de la nave.

Documentos de exportación:

Una vez que el contenedor haya sido cargado en la nave, se procederá con la emisión de la factura comercial y se enviará al agente de aduanas para que proceda con la liquidación de la DAM. Por su parte el asistente de logística y comercio exterior se encargará de tramitar la emisión del certificado de origen en la página de Adex.

Finalmente, se enviarán al cliente siguientes documentos de manera física o virtual, según indique el cliente: factura comercial, packing list, certificado de origen, certificado fitosanitario, certificado orgánico, etc.

4. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1. Fijación de precios

4.1.1. Costos y precio

Los criterios que se tomarán en cuenta para la fijación del precio serán “precio orientado a la competencia” y “precio orientado al costo”.

Precio orientado a la competencia

En este primer punto se analizará el precio promedio mundial por tonelada, el precio por kilogramo de las exportaciones peruanas en el último año y el precio FOB de las empresas peruanas también en el último año.

Tabla N° 29: Precio promedio mundial por tonelada (Series anuales)

Importadores	Precio por tonelada (US\$)				
	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	444.00	490.00	489.00	471.00	405.00
Suecia	296.00	362.00	312.00	260.00	229.00
Turquía	668.00	708.00	723.00	697.00	799.00
España	327.00	346.00	323.00	267.00	260.00
Bélgica	432.00	446.00	399.00	256.00	317.00
República de Corea	1,808.00	1,205.00	2,336.00	2,159.00	1,564.00
Italia	285.00	386.00	338.00	306.00	227.00
Reino Unido	1,524.00	2,106.00	1,966.00	2,149.00	2,376.00
Francia	532.00	534.00	508.00	346.00	319.00
Estados Unidos	849.00	1,230.00	1,449.00	967.00	1,318.00

Fuente: (Trade Map, 2017)

En la tabla anterior se puede apreciar que Estados Unidos importó la partida 1208.90.00.00 a un precio por tonelada para el año 2016 de US\$ 1,318.00 y si se analiza el precio en los últimos cinco años, se obtendría como promedio US\$ 1,162.60. Por otro lado el precio promedio mundial que se manejó en el último año es US\$ 405.00

Con respecto al precio por kilogramo de las exportaciones peruanas de la partida en el año 2016, se puede notar que Estados Unidos compra al Perú este producto a un precio de US\$ 11.31, a diferencia de República de Corea con quien mantiene un precio de US\$ 12.41, que vendría a ser US\$1.10 dólares más. Se puede notar, además, que el precio que tiene Estados Unidos concuerda con el precio promedio mundial de dicha partida arancelaria, e incluso es el país a quién más exporta Perú.

Tabla N° 30: Precio por kilogramo de exportaciones peruanas (Año 2016)

Importadores	Cantidad exportada (Kilogramos)	Precio unitario (US\$/Kg)	Total valor exportado (US\$)
Mundo	73,000	11.30	825,000.00
Estado Unidos	45,000	11.31	509,000.00
República de Corea	12,000	12.41	149,000.00
Canadá	13,000	11.00	143,000.00
Nueva Zelanda	2,000	6.50	13,000.00
Chile	1,000	6.00	6,000.00

Fuente: (Trade Map , 2017)

Según información extraída de Adex Data Trade, para el año 2016 Perú exportó un valor FOB total de US\$ 825,000.00 correspondiente a la partida 1208.90.00.00; a continuación el detalle del precio FOB por kilogramo de las principales empresas exportadoras del producto harina de chía orgánica instantánea.

Tabla N° 31: Precio FOB por kilogramo de exportadoras peruanas (Año 2016)

Empresa	Cantidad exportada (Kilogramos)	Precio unitario (US\$/Kg)	Total valor FOB exportado (US\$)
Agroindustrias Osho S.A.C.	56,517	10.00	565,328.41
Alinap S.A.C.	13,790	12.60	173,833.97
Shanantina S.A.C.	2,709	11.35	30,750.00
Ecommodities S.A.C.	1,931	12.32	23,806.32
Complementos y Suplementos Orgánicos del Perú S.R.L.	877	9.11	8,000.00
Nutry Body S.A.C.	574	9.90	5,727.00
Andino Industrias S.A.C.	104	14.49	1,507.37

Fuente: (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2016)

Como se puede apreciar, la principal empresa exportadora de la partida arancelaria 1208.90.00.00 es Agroindustrias Osho S.A.C., la cual vendría a ser la competencia directa de la empresa. En el 2016, registró un total de 56,527 kilogramos de producto a un precio de US\$ 10.00 por kilogramo; mientras que las demás empresas registraron menores cantidades a un precio promedio de US\$ 11.39.

Precio orientado al costo

Para poder fijar el precio de venta del producto se debe iniciar analizando todos los costos fijos y variables con el fin de poder calcular el costo total de la inversión.

➤ Costos directos

Costo de producción tercerizado

La elaboración de la harina de chía orgánica instantánea se realizará mediante tercerización con una empresa maquiladora, es por eso que en la siguiente tabla se

detalla el costo de producción total considerando la materia prima, insumos, maquila y envasado. Se debe tener en cuenta que al inicio de las operaciones se enviarán 178,200 bolsitas de 8 gramos cada una equivalentes a 1,425.6 kilogramos, 17,820 cajas dispensadoras y 990 cajas máster; además se realizarán 4 embarques durante en el primer año de exportación.

Tabla N° 32: Costo de producción tercerizado

Detalle	Inicio de operaciones	
	Costo unitario	Costo total
Costo de producción tercerizado		
Materia prima (US\$/kg)	\$ 5.55	\$ 7,930.78
Bolsitas	\$ 0.03	\$ 5,346.00
Caja dispensadora	\$ 0.07	\$ 1,247.40
Caja máster	\$ 0.30	\$ 297.00
Maquila + envasado		\$ 1,300.00
Total		\$ 16,121.18

Fuente: Elaboración propia

Costo de exportación

La estructura de costos de exportación está dada de la siguiente manera como se muestra en el cuadro, se tiene el transporte de la chía orgánica desde Ayacucho hasta el local de la maquiladora, el embalaje que necesitará la carga, la cual está compuesto por aquellos implementos que serán usados para asegurarla y que no sufra ningún tipo de daño, en este caso la carga requerirá de stretch film, esquineros, paletas y zunchos que serán suministrados por la misma maquiladora con un costo adicional.

Con respecto al almacenamiento del producto terminado se considerarán 7 días en el almacén de la maquiladora hasta que sea cargado al contenedor y, posteriormente, sea llevado al almacén extraportuario o ingrese directo a puerto.

Tabla N° 33: Costos de exportación

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Costos de exportación		
Transporte materia prima (Ayacucho - Maquiladora)	\$ 400.00	\$ 400.00
Embalaje	\$ 150.00	\$ 150.00
Almacenamiento por 7 días	\$ 90.00	\$ 90.00
Transporte (Maquiladora - Almacén ext./Puerto)	\$ 100.00	\$ 100.00
Certificado de Origen	\$ 15.00	\$ 15.00
Certificado de DIGESA	\$ 16.00	\$ 16.00
Agenciamiento de Aduana	\$ 700.00	\$ 700.00
Total		\$ 1,471.00

Fuente: Elaboración propia

Para que el cliente pueda nacionalizar la mercancía, este deberá contar con un certificado de origen y certificado de DIGESA ya que es un alimento procesado. Cabe resaltar que ninguno de los certificados es obligatorios pero se considerarán pues existe la posibilidad de que los soliciten como documentación adicional.

➤ Costos indirectos

Gastos de personal

Según lo detallado se presenta a continuación, el total de gastos de personal en los que incurrirá Peruvian Qolqa S.A.C. para el inicio de sus operaciones será de US\$ 3,100.00, monto que será distribuido entre los trabajadores de la empresa y el contador externo y que equivale a dos meses de trabajo para el primer embarque.

Tabla N° 34: Gastos de personal

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Gastos de personal		
Gerente General	\$ 600.00	\$ 1,200.00
Logística y Comex	\$ 400.00	\$ 800.00
Adm. y Finanzas	\$ 400.00	\$ 800.00
Contador Externo	\$ 150.00	\$ 300.00
Total		\$ 3,100.00

Fuente: Elaboración propia

Gastos de local

Los gastos que se tendrán que pagar por ocupar la oficina en el Callao serán básicamente el alquiler del mismo a US\$ 320.00 mensuales, y el monto total por todos los servicios como luz, agua, internet y teléfono que vienen en paquete de US\$ 60.00.

Tabla N° 35: Gastos de local

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Gastos de local		
Alquiler de oficina	\$ 320.00	\$ 640.00
Servicios (agua, luz, internet, teléfono)	\$ 60.00	\$ 120.00
Total		\$ 760.00

Fuente: Elaboración propia

Gastos administrativos 1

Con respecto a los gastos administrativos estos se dividirán en dos partes, la primera materiales de oficina y la segunda en implementos de limpieza. Como se puede observar en el siguiente cuadro Peruvian Qolqa S.A.C. realizará las compras de útiles a inicio del año, pudiendo volver a enviar un requerimiento a la empresa TAI LOY S.A. en caso haga falta algún otro material.

Tabla N° 36: Gastos administrativos 1

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Materiales de oficina		
Hojas bond paquete	\$ 2.81	\$ 11.24
Folder paquete	\$ 1.22	\$ 3.66
Lápiz paquete	\$ 0.76	\$ 0.76
Lapicero paquete	\$ 1.28	\$ 2.56
Borrador paquete	\$ 0.58	\$ 1.16
Corrector unidad	\$ 0.76	\$ 2.28
Regla unidad	\$ 0.22	\$ 0.66
Perforador unidad	\$ 2.99	\$ 8.97
Engrapador unidad	\$ 2.93	\$ 8.79
Total		\$ 40.08

Fuente: Elaboración propia

Gastos administrativos 2

La empresa realizará las compras de los implementos de limpieza de igual manera al inicio de sus operaciones.

Tabla N° 37: Gastos administrativos 2

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Implementos de limpieza		
Escoba	\$ 2.44	\$ 2.44
Recogedor	\$ 1.83	\$ 1.83
Jabón	\$ 0.76	\$ 1.52
Papel higiénico	\$ 2.14	\$ 2.14
Desinfectante	\$ 1.83	\$ 1.83
Total		\$ 9.76

Fuente: Elaboración propia

Gastos de comercialización

Peruvian Qolqa S.A.C. asistirá a una feria anual en la ciudad de San Francisco para promocionar y dar a conocer la empresa y el producto que ofrece a los principales distribuidores y tiendas orgánicas. Se contará con un stand debidamente decorado, un banner publicitario y se entregará merchandising que destaque las propiedades de la harina de chía orgánica instantánea.

Tabla N° 38: Gastos de venta

Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Gastos de comercialización		
Página web	\$ 500.00	\$ 500.00
Feria	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Pasaje aéreo	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Hospedaje	\$ 750.00	\$ 750.00
Movilidad	\$ 500.00	\$ 500.00
Alimentación	\$ 300.00	\$ 300.00
Merchandising	\$ 350.00	\$ 350.00
Total		\$ 7,600.00

Fuente: Elaboración propia

➤ Costo variable total

Con los datos de las tablas anteriores se calculará el costo variable total de la empresa.

Tabla N° 39: Costo variable total

Detalle	
Costo de producción tercerizado	\$ 16,121.18
Costos de exportación	\$ 1,471.00
Gastos de comercialización	\$ 7,600.00
Total	\$ 25,192.18

Fuente: Elaboración propia

➤ Costo fijo total

De igual manera con la sumatoria de los gastos previamente identificados, se procede a calcular el costo fijo total de la empresa.

Tabla N° 40: Costo fijo total

Detalle	
Gastos de personal	\$ 3,100.00
Gastos de local	\$ 760.00
Gastos administrativos	\$ 49.84
Total	\$ 3,909.84

Fuente: Elaboración propia

Luego de haber calculado el costo variable total y el costo fijo total, se determinará el costo total de la empresa para el inicio de sus operaciones.

Tabla N° 41: Costo total

Costo variable total	Costo fijo total	Costo total
\$ 25,192.18	\$ 3,909.84	\$ 29,102.02

Fuente: Elaboración propia

Según los datos obtenidos, se puede concluir que el costo total de Peruvian Qolqa S.A.C. para el inicio de sus operaciones es de US\$ 29,102.02 dólares americanos.

➤ Estructura de precio de venta

Para poder conocer el precio de venta FOB de la harina de chíá orgánica instantánea, se debe tener en cuenta que la unidad de venta es una caja dispensadora que contiene diez bolsitas individuales, que en la totalidad de un embarque equivalen a 17,820 cajitas.

Tabla N° 42: Estructura de precio de venta

Costo variable unitario	\$ 1.41
Costo fijo unitario	\$ 0.02
<hr/>	
Costo total unitario	\$ 1.43
Margen de ganancia 30%	\$ 0.43
<hr/>	
Valor de venta unitario	\$ 1.86
IGV (exportación no paga)	\$ 0.00
<hr/>	
Precio venta FOB	\$ 1.86

Fuente: Elaboración propia

Luego de realizar el cálculo, se puede determinar que el precio de venta en términos FOB para la harina de chía orgánica instantánea es de US\$ 1.86 dólares americanos por cajita.

4.1.2. Cotización Internacional

PERUVIAN QOLQA S.A.C.
 RUC: 20600891315
 TELF. (+51) 286-1589 www.peruvianqolqa.pe

COTIZACIÓN INVOICE PROFORM

CONSIGNATARIO / CONSIGNEE:		NOTIFICANTE / NOTIFY				
RAZÓN SOCIAL / COMPANY NAME:		RAZÓN SOCIAL / COMPANY NAME:				
DIRECCIÓN / ADDRESS:		DIRECCIÓN / ADDRESS:				
EMAIL:		EMAIL:				
TELEFONO / PHONE:		TELEFONO / PHONE:				
FECHA DE ENTREGA DATE OF DELIVERY	CONDICION DE PAGO CONDITION OF PAYMENT	INCOTERM	FOB	ENTREGA DELIVERY		
		EMBARQUE SHIPMENT	CALLAO	TRANSPORTE TRANSPORT		
CODIGO / CODE	DESCRIPCIÓN / DESCRIPTION	CANTIDAD QUANTITY	UNIDAD UNIT	PALETAS PALLETS	DESCUENTO DISCOUNT	PRECIO PRICE
TOTAL						
SON:						
DESCRIPTION						

Figura N° 19: Cotización Internacional de Peruvian Qolqa S.A.C.
 Fuente: Elaboración propia

4.2. Contrato de compra venta internacional de exportación

Como se detalló en un inicio, la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. iniciará sus operaciones trabajando directamente con un bróker, intermediario que a cambio de un porcentaje de comisión (5% del valor de venta) ofrecerá la harina de chía orgánica instantánea a los principales Dairy's Foods y tiendas especializadas con el fin de colocarlo en sus estantes.

En la negociación de compra venta internacional intervienen dos partes, el comprador y el vendedor; y es en esta fase en la que se da conocer información primordial como: las características del producto, el nombre de la empresa, la marca, el tipo de envase, y la presentación en general; de igual manera se detallan otros puntos importantes como el precio, la forma de pago, garantías, lote mínimo de compra, descuentos, entre otros.

Adicional a esto se deberán determinar los documentos necesarios por el cliente para nacionalizar la mercadería y algún otro documento que detalle información específica.

Tabla N° 43: Ficha técnica del contrato de compra venta internacional

Ficha Técnica Contrato Compra Venta Internacional	
Razón Social (Vendedor)	Peruvian Qolqa S.A.C
Razón Social (Comprador)	El comprador
Contrato N°	2017-01
Objetivo del contrato	Compra Venta Internacional
Características del producto	Harina de chía orgánica instantánea
Presentación	Caja dispensadora con 10 bolsas personales
Plazo de entrega	Según proforma
Precio	\$ 1.86
Incoterm	FOB
Unidad de medida	Unidad
Condiciones de pago	Marcar con una X
<input type="checkbox"/> Alternativa A: Pago del 25% al inicio, pago del 50% al embarque y 25% después de 15 días recibidos.	
<input type="checkbox"/> Alternativa B: Por pago financiado equivalente al 100 % por carta de crédito.	
Intereses en caso de pago retrasado	Uno por ciento (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de quince por ciento (15 %) del total de este contrato.
Retención de documentos	Las partes acordaron que los documentos no serán enviados hasta que no se haya confirmado el abono por el veinticinco por ciento (25%) del valor de venta.

<p>Retraso de envíos</p>	<p>EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar al VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del valor de venta por cada semana de retraso de producción, a menos que presente causas de fuerza mayor.</p>
<p>Inconformidad con los productos</p>	<p>EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible, deberá notificar por escrito y mediante fotos al VENDEDOR de cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha de la recepción de la mercadería. EL VENDEDOR dará equivalencia al reclamo si dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR por temas de producción o calidad.</p>

Fuente: Elaboración propia

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: Peruvian Qolqa S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de la República de Perú, debidamente representada por su representante legal Coronado Torrejón Lady Miluska con Documento de Identidad N° 46747688, domiciliado en su Oficina principal ubicado en....., a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte..... S.A., debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domiciliado en....., a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLÁUSULA PRIMERA:

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

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

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

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: harina de chía orgánica instantánea, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLÁUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a tener la producción lista para el despacho en el periodo de tiempo que se indica en la proforma internacional la cual estará debidamente firmada por el comprador.

PRECIO

CLÁUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$ 1.84 por unidad de venta de productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador.

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

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”) si el envío se hará por vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLÁUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse según la forma de pago:

1. Alternativa A: Por pago adelantado equivalente al VEINTICINCO POR CIENTO (25 %) máximo a los 7 días después de la confirmación de la cotización para inicio de la producción, CINCUENTA POR CIENTO (50%) previo al embarque de los productos, y el restante VEINTICINCO POR CIENTO (25 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.
2. Alternativa B: Por pago financiado equivalente al CIEN POR CIENTO (100%) del valor de venta mediante carta de crédito.

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

INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLÁUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga la suma de dinero en la fecha acordada, según la alternativa A de la condición de pago, 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 POR CIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCIÓN DE DOCUMENTOS

CLÁUSULA SÉPTIMA:

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

Según la alternativa A de la condición de pago, las Partes han acordado que los documentos no serán enviados hasta que no se haya confirmado el abono por el VEINTICINCO POR CIENTO (25%) de la cantidad debitada previo al embarque.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLÁUSULA OCTAVA:

La modalidad de entrega se hará a través del Incoterm FOB, en el cual se traslada los costos y las responsabilidades del VENDEDOR una vez que la carga es colocada sobre el buque que la transportará.

RETRASO DE ENVIOS

CLÁUSULA NOVENA:

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

EL COMPRADOR no tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños si el retraso se da por demora de carga o traslado internacional.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA DÉCIMA:

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

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley del

arbitraje comercial internacional y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Perú, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de Estados Unidos por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

NOTIFICACIONES

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA:

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.

.....

.....

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

Tabla N° 44: Ficha técnica del contrato con el bróker

FICHA TECNICA CONTRATO INTERMEDIARIO	
Razón social (El principal)	Peruvian Qolqa S.A.C
Razón social (El agente)	El agente
Contrato N°	2017 - 01
Objetivo del contrato	Compra venta internacional mediante bróker
Características del producto	Harina de chía orgánica instantánea
Día de inicio	1 de Julio de 2016
Territorio	San Francisco, California
Comisión	5% sobre el valor neto facturado
Origen de la comisión	En base a los embarques enviados a los contratos y clientes hechos de conformidad con este contrato.
Incoterm	FOB
Unidad de medida	Unidad
Precios de los productos	Se proveerá una lista de precios que el bróker deberá promocionar entre los posibles compradores en el mercado.
Terminación	EL PRINCIPAL tendrá el derecho a terminar el presente contrato, sin responsabilidad alguna, en cualquier momento dando una notificación previa por escrito de 30 días a EL AGENTE
Caso fortuito o fuerza mayor	No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL PRINCIPAL ni a EL AGENTE , ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias de fuerza mayor.
Confidencialidad	Cada una de las partes mantendrá la confidencialidad de cualquier información proporcionada, directa o indirectamente, por la otra parte, incluidos los Secretos Comerciales.
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.

Fuente: Elaboración propia

CONTRATO DE AGENTE INTERMEDIARIO

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: Peruvian Qolqa S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de la República de Perú, debidamente representada por su representante legal Coronado Torrejón Lady Miluska, con Documento de Identidad N° 46747688, domiciliado en su Oficina principal ubicado en....., a quien en adelante se denominará **EL PRINCIPAL** y, de otra parte..... S.A., debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° y señalando domicilio el ubicado en....., a quien en adelante se denominará **EL AGENTE**, que acuerdan en los siguientes términos:

DECLARATORIA

CLÁUSULA PRIMERA:

EL PRINCIPAL desea encomendar al **EL AGENTE** la promoción de sus productos y actuar como representante de las cuentas de **EL PRINCIPAL** en el territorio asignado en este documento y no realizará representaciones, garantías o compromisos en que se obligue a **EL PRINCIPAL** sin el consentimiento previo y por escrito de **EL PRINCIPAL**, todo de conformidad con las condiciones de este contrato.

DEFINICIONES

CLÁUSULA SEGUNDA:

En el presente contrato, las siguientes palabras tendrá el significado siguiente:

COMISIONES: Compensación pagada por **EL PRINCIPAL** a **EL AGENTE** en base al volumen de productos vendidos por **EL AGENTE** en el territorio asignado.

DÍA DE INICIO: El día en que este contrato sea firmado como válido se entenderá que será válido para ambas partes.

VALOR NETO DE LA VENTAS: El precio de la factura de los productos vendidos por **EL AGENTE**.

PARTES: EL PRINCIPAL y EL AGENTE

PRODUCTOS: Los productos descrito en la lista A (en caso de ser aplicable)

TERRITORIO: El territorio asignado es la de **EL AGENTE** para realizar la distribución

DÍA DE INICIO

CLÁUSULA TERCERA:

Tanto **EL PRINCIPAL** como **EL AGENTE** acuerdan que el presente documento entrará en vigencia el día de inicio, y será válido por un periodo de un (1) año calendario, de 1 de julio de 2017 al 1 de julio de 2018.

Este contrato no podrá reducirse sin el consentimiento expreso por escrito de ambas partes.

En caso, la comunicación se deberá de realizar (90) Noventa días antes de la fecha de terminación adelantada.

TERRITORIO

CLÁUSULA CUARTA:

El territorio asignado para la ejecución del contrato será la ciudad de San Francisco, perteneciente al estado de California, Estados Unidos.

NATURALEZA DE LA RELACIÓN

CLÁUSULA QUINTA:

EL AGENTE actuará como un contratista independiente y será responsable de pagar toda la Seguridad Social aplicable, así como la retención de impuesto de ley de sus empleados.

COMISIÓN

CLÁUSULA SEXTA:

EL PRINCIPAL acuerda pagar a **EL AGENTE**, como compensación por sus servicios, una comisión del 5% sobre el valor neto facturado de las ventas realizadas a los contratos y clientes que **EL AGENTE** provea a **EL PRINCIPAL** de acuerdo con este contrato.

El porcentaje de la comisión mencionada en este párrafo no podrá ser modificada a menos que se acuerden mutuamente por escrito.

EL PRINCIPAL no hará deducciones de costos o gastos promocionales del valor neto facturado.

ORIGEN DE LA COMISIÓN

CLÁUSULA SÉPTIMA:

EL AGENTE recibirá su comisión en base a los embarques enviados a los contratos y clientes hechos de conformidad con este contrato.

Las comisiones serán pagadas en base a las ordenes originadas por los clientes que hayan sido contratados por las gestiones realizadas por **EL AGENTE**, y bajo ninguna circunstancias **EL AGENTE** recibirá comisiones de parte de **EL PRINCIPAL** por aquellas ordenes de clientes que directamente gestione con **EL PRINCIPAL** y sin la asistencia prestada por **EL AGENTE** para recibir dichas órdenes.

MATERIALES PROMOCIONALES

CLÁUSULA OCTAVA:

EL PRINCIPAL proporcionara a **EL AGENTE**, sin ningún cargo adicional, todo el material promocional necesario, volantes de propaganda, y cualquier otro material para que haga la promoción de negocios.

Dichos materiales serán proporcionados bajo el plan financiero de **EL PRINCIPAL** y bajo el solo criterio de **EL PRINCIPAL** y **EL AGENTE** no hará ningún reclamo sobre ese punto bajo ninguna circunstancia.

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA NOVENA:

EL PRINCIPAL proveerá una lista de precios que **EL AGENTE** deberá promocionar entre los posibles compradores en el mercado de **EL AGENTE** y tendrá todo el derecho de determinar y cambiar el precio de los productos.

EL PRINCIPAL tendrá además el derecho de agregar como productos al listado o de borrarlos.

Los precios se entenderán bajo el Incoterm “Free on Board”, FOB.

BALANCE DE LA TERMINACIÓN

CLÁUSULA DÉCIMA:

Al finalizar el presente contrato, un balance final será acordado entre las partes.

EL PRINCIPAL deberá mantener un archivo fiable de los libros y registros sobre las comisiones debitadas a **EL AGENTE** a la terminación de este contrato y se cancelarán todas las comisiones a **EL AGENTE** sobre todas las órdenes procesadas

y aceptadas a la fecha de terminación, aunque dichas órdenes sean procesadas después de la fecha de terminación.

TERMINACIÓN

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA:

EL PRINCIPAL tendrá el derecho a terminar el presente contrato, sin responsabilidad alguna, en cualquier momento dando una notificación previa por escrito de 90 días a **EL AGENTE**, en los casos siguientes:

- A) En caso de pobre desempeño de parte de **EL AGENTE** en sus obligación de obtener órdenes y pedidos de los productos de **EL PRINCIPAL**;
- B) Uso indebido de los productos de **EL PRINCIPAL**, sus marcas y nombres comerciales;
- C) Si **EL AGENTE** se vuelve insolvente, o si llega a dar una orden o resolución judicial en contra de **EL AGENTE** en relación a sus acreedores , o si sufre de alguna acción análoga derivada de alguna deuda;
- D) Si **EL AGENTE** no provee suficiente información cuando se la solicite **EL PRINCIPAL** de conformidad con este documento.

CASO FORTUITO O FUERZA MAYOR

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL PRINCIPAL** ni a **EL AGENTE**, 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.

CONFIDENCIALIDAD

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA:

Cada una de las partes mantendrá la confidencialidad de cualquier información proporcionada, directa o indirectamente, por la otra parte, incluidos los Secretos Comerciales.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA VIGESIMO SEGUNDA:

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..... 2012.

.....

EL PRINCIPAL

.....

EL AGENTE

4.3. Elección y aplicación del Incoterm

Para la exportación de la harina de chía orgánica instantánea, Peruvian Qolqa S.A.C. utilizará el Incoterms® 2010 FOB – Callao (libre a bordo), ya que al ser una empresa nueva y sin experiencia, resulta más conveniente realizar la venta en estos términos puesto que el cliente en destino cuenta con un mayor conocimiento y en este caso es quien elige el agente de carga con el que desea trabajar.

Peruvian Qolqa S.A.C. tiene la responsabilidad de asumir todos los costos en el país de origen, esto incluye el costo de embalaje, traslado desde la maquiladora hasta el almacén o puerto, verificación, control, formalidades aduaneras de exportación, y el costo de manipulación en el puerto de origen.

Por otro lado, la empresa también asume la responsabilidad ante cualquier situación de riesgo que convenga en un siniestro hasta colocar la mercadería sobre el buque. Esto quiere decir que una vez que el contenedor es cargado, automáticamente la responsabilidad queda liberada del vendedor y pasa a ser del comprador.

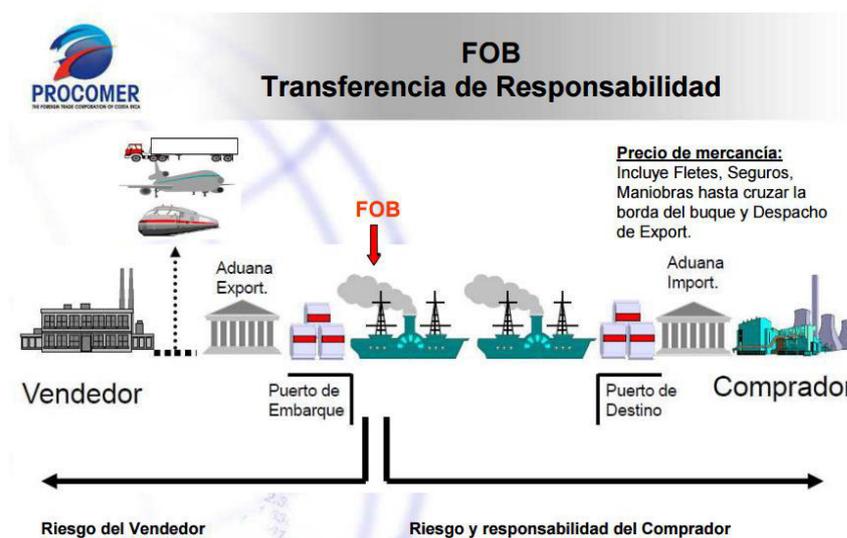


Figura N° 20: Transferencia de responsabilidad en el Incoterm® FOB 2010

Fuente: (PROCOMER, 2017)

A continuación, se detallan las obligaciones de las partes:

Obligaciones de El Vendedor

- Deberá preparar la mercadería con los empaques y embalajes más adecuados para el proceso de exportación, y entregarlos en el plazo pactado, teniendo en cuenta la documentación y demás permisos que se requieran presentar durante el trámite aduanero.
- Deberá coordinar con el agente de carga asignado por el comprador, quien le indicará si el contenedor debe ingresar directo a puerto o a algún almacén extraportuario en donde se quedará hasta el arribo de la nave, y posteriormente se procederá con el carguío según su reserva.
- Cabe resaltar que todos gastos incurridos en origen serán asumidos por el vendedor.

Obligaciones de El Comprador

- Deberá cumplir con el monto acordado según el contrato de compra venta.
- Deberá asumir las gestiones pertinentes para el ingreso y posterior nacionalización de la mercadería en la aduana de los Estados Unidos.
- Deberá notificar con qué agente de carga se trabajará, y brindar los datos de contacto de la persona para que el vendedor pueda coordinar el traslado de la mercadería.
- Deberá asumir el pago del flete y seguro internacional, ya sea prepaid o collect.
- Deberá asumir todos los costos y riesgos de la mercadería, una vez que el contenedor se encuentre a bordo del barco. Esto incluye el transporte o flete internacional, seguro internacional, manipulación en el puerto de destino, formalidades aduaneras de importación, aranceles, impuestos, trámites, transporte interno en el país de destino, del puerto al almacén o fábrica, recepción y descarga.

4.4. Determinación del medio de pago

Este procedimiento va a depender de la negociación que se tenga con el comprador, pues cada contrato es diferente y se acomoda según las necesidades de ambas partes.

En caso se haya acordado con el bróker otorgar una línea de crédito al cliente, este debe tener en cuenta que el pago de la comisión del 5% que le corresponde se realizará una vez que el comprador haya cumplido con el desembolso del monto según la factura entregada.

Debido a lo antes expuesto es que se tendrán las siguientes alternativas a ofrecer:

Alternativa A:

El comprador deberá adelantar el desembolso del 25% del monto total de la factura dentro de los 7 primeros días posteriores a la confirmación de la cotización, luego una vez que la mercadería haya sido embarcada deberá desembolsar el 50% del total de la factura, y finalmente durante los 15 días posteriores a la entrega de los productos, deberá cancelar el 25% restante.

Alternativa B:

En este caso el desembolso se realizará mediante una carta de crédito confirmada, con el cual el pago será equivalente al 100% del monto facturado.

En esta opción el emisor (Banco Americano) actuando por orden del cliente (Importador) se compromete a pagar a la vista y/o a plazo por intermedio de un banco en origen el valor de venta correspondiente al exportador, todo esto sujeto al cumplimiento de las condiciones y términos especificados en la misma.

El Exportador por su parte procederá al cobro del valor de la mercadería a través de un banco en origen, de forma inmediata contra la presentación de los documentos de embarque según lo estipulado en la carta de crédito.

Mediante esta modalidad se reducen en su totalidad los riesgos que usualmente correría el vendedor o exportador, y adicionalmente se busca proporcionarle una mayor liquidez.



Figura N° 21: Esquema de flujo de una Carta de Crédito Confirmada

Fuente: (Portal Santander Trade, 2017)

4.5. Elección del régimen de exportación

El régimen de exportación con el que la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. iniciará sus operaciones será el de “Exportación Definitiva” y estará amparada bajo la base legal del Decreto Legislativo N° 1053 publicado el 27.6.2008.

Dentro de este régimen se pueden acoger todos los productos nacionales o nacionalizados que se pretendan enviar al exterior para su uso o consumo definitivo; también están incluidos aquellos despachos de exportación definitiva realizados por brókers, los cuales reciben como comisión un porcentaje del valor total de la mercancía, y que de igual manera estén destinados para su uso o consumo definitivo en el país de destino.

Adicionalmente, la empresa buscará acogerse al Régimen de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios (Drawback), beneficio tributario mediante el cual se podrá obtener una restitución total o parcial de los derechos arancelarios, siempre y cuando durante la producción de los mismos hayan intervenido insumos importados.

El Ministerio de Economía y Finanzas ha fijado una tasa de devolución del 4% del valor FOB de los bienes exportados para el 2017, cuyo tope será el 50% del costo de producción de los mismos; siempre que el valor CIF de los insumos importados que han sido utilizados no supere el 50% del valor FOB exportado.

En el caso de la empresa se tendrá que solicitar la restitución por las cajas máster dentro del plazo de 180 días hábiles desde la fecha del término del embarque, y por un monto igual o superior a US\$ 500.00, si este es menor se acumulará hasta superar el monto mínimo; además se tendrá que indicar en la Declaración para Exportar la voluntad de acogerse a dicho tratamiento.

Se debe justificar que las cajas fueron adquiridas por el proveedor u otro tercero, que al momento de su ingreso al territorio aduanero se hayan pagado todos los aranceles correspondientes, que se haya nacionalizado dentro de los 36 meses previos a la exportación definitiva, y que no se haya acogido a ninguna exoneración o preferencia arancelaria o franquicia aduanera especial.

4.6. Gestión del régimen aduanero

Como se mencionó en el punto anterior, el régimen escogido es el de Exportación Definitiva, dentro del cual se debe requerir contratar los servicios de un Agente de Aduana si el monto de la mercancía exportada supera los US\$ 5,000.00

El proceso inicia con la solicitud de destinación transmitida electrónicamente a la SUNAT, en ella se detalla información de la Declaración Aduanera de Mercancías, la cual será revisada y validada permitiendo su numeración. Previamente la mercancía ya debe haber ingresado antes al puerto, debiendo ser inspeccionada según el canal asignado para luego recibir el levante en señal de conformidad, y poder detallar en el

DAM la descripción de los bultos a embarcar; luego de la numeración se recibe autorización para el embarque y se procede con la carga del contenedor.

Se debe tener en cuenta que la transmisión de la información y el envío de los documentos de exportación se debe realizar dentro de los 30 días posteriores a la fecha de embarque. Si por algún motivo existen correcciones pendientes en la DAM, se presentará la documentación correspondiente ante SUNAT para la debida corrección y posterior visado con lo cual se da por concluida la exportación.

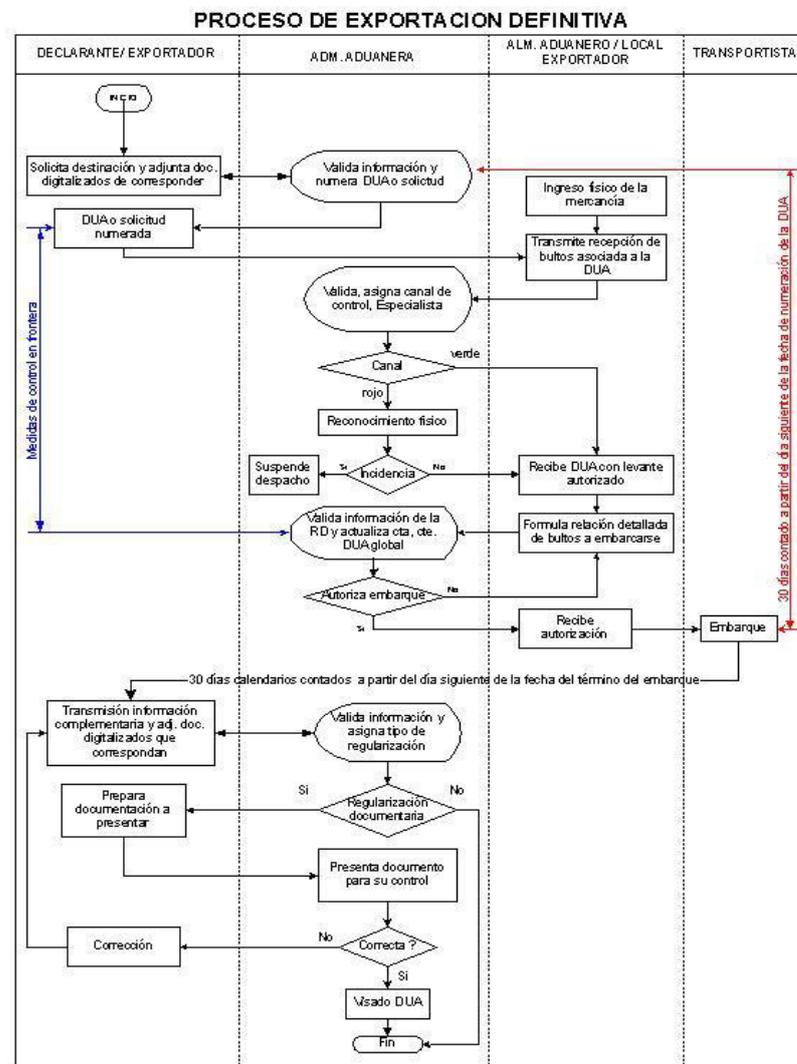


Figura N° 22: Flujograma de exportación definitiva
Fuente: (International Consulting Group, 2009)

4.7. Gestión de operaciones de exportación: Flujoograma



Figura N° 23: Flujoograma de exportación

Fuente: Elaboración propia

Dentro de la figura anterior se pueden observar los principales procesos que abarca la exportación de la harina de chía orgánica instantánea.

Negociación

- En un primer momento es el bróker quien llega al fin de la negociación con el cliente y logra consolidar el contrato de compra venta que será firmado por ambas partes.

- El cliente le hace llegar a la empresa la descripción de su requerimiento y el tiempo en que lo necesitará.
- En este punto se le envía la cotización al cliente detallando el pedido, datos de consignatario y notificante, valor de la mercancía, tiempo de entrega aproximado en el almacén o puerto, tipo de incoterm, modalidad de pago, descripción del producto, precio, etc.
- El cliente aprueba o desaprueba trabajar bajo los términos plasmados en la cotización.

Puntos críticos

La fecha requerida por el cliente puede convertirse en una dificultad, pues existe la posibilidad de que necesite el producto en un tiempo menor al que usualmente lo recibe.

Plan de contingencia

La empresa debe estar preparada para cualquier requerimiento de sus clientes, es por eso que en este caso se debe plantear a la empresa maquiladora la posibilidad de aumentar sus turnos de trabajo con tal de lograr optimizar el tiempo de entrega; de no ser posible esta primera opción se tendrá que trabajar con una maquiladora adicional que ayude a cumplir con el requerimiento.

Producción

- La empresa inicia sus operaciones con la generación de órdenes de compra para las semillas de chía orgánica, las bolsas, cajas dispensadoras y cajas máster necesarios para la producción.
- Las semillas de chía orgánica son trasladadas desde Ayacucho hasta Lima, y serán entregadas en la fábrica procesadora donde se realizará la molienda de las mismas.

- Dentro de la maquiladora se llevará a cabo el envasado de las bolsas y el posterior embalado en las cajas máster. Como se mencionó anteriormente, es aquí donde se proveerá los demás implementos necesarios para completar la unitarización tales como pallets, zunchos, esquineros y stretch film.

Puntos críticos

Al comprar insumos para exportación se tienen que buscar proveedores que cuenten con las debidas certificaciones oficiales; y en caso se necesite una cantidad menor a la acordada puede implicar un incremento en el precio.

Plan de contingencia

La fábrica procesadora podría ofrecer nuevas tarifas un tanto elevadas en las que se incluya el suministro de algunos insumos adicionales a los ya establecido desde un inicio. Si bien es cierto esto elevaría los costos, pero no sería tanto como si se buscara a otros proveedores con los que no se tiene un historial.

Cadena Logística Internacional

- Una vez que se informa al cliente la fecha aproximada en que el producto estará listo, se le solicitará los datos de su agente de carga con el que se trabajará, con el fin de que nos brinde el booking de la nave que se adecue más a la logística interna de la empresa.
- Solicitado el booking el agente realizará el pago correspondiente por su registro, y procederá a coordinar la entrega del contenedor full o el ingreso de la carga si será consolidada.
- En este punto se realiza el transporte interno de la mercancía desde la fábrica procesadora hasta el Puerto del Callao para su ingreso y posterior carga a la nave.

- La elección va a depender mucho de la fecha en que se carga la mercadería en la fábrica, la fecha en que se traslada al puerto, y la fecha en que la nave recalca en Callao.

Puntos críticos

Existe el riesgo de que el transportista incremente el precio del flete interno o que el almacén extraportuario aumente las tarifas de ingreso.

Plan de contingencia

En el caso del transporte, sería apropiado tener un contrato donde se establezca la tarifas del flete por un año. Con respecto al almacén, existe un plazo de días libres para ingreso directo a puerto que se puede aprovechar para evitar pagar un extraportuario.

Aduanas

- El Agente de Aduanas gestiona el registro del booking en el sistema del puerto, para luego realizar el pago correspondiente sin el cual la carga no está autorizada a ingresar.
- Realizará todos los pagos que estén relacionados con la manipulación del contenedor. Esto se hará en base a las cláusulas especificadas en el contrato, es decir una vez que el cliente haya cancelado la totalidad de la factura.
- Posteriormente se encargará de numerar la DAM, liquidar la exportación y darla por concluida.
- Una vez que se haya confirmado el embarque de la mercadería, en base a la modalidad de pago el exportador procederá a entregar los documentos de exportación al banco en origen para que gestionar el pago por carta de crédito.

5. PLAN ECONOMICO FINANCIERO

5.1. Inversión Fija

5.1.1. Activos tangibles

La empresa Peruvian Qolqa S.A.C. invertirá en activos tangibles los siguientes recursos en función a las operaciones que realice y a la cantidad de personal que la conforma. Dichos recursos incluye muebles y enseres, escritorios, sillas giratorias y archivadores; además de equipos como impresora, y computadoras.

Tabla N° 45: Activos tangibles

Activos Fijos Tangibles					
Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unit.	Precio total	Total Dólares
Escritorio	Unidad	4	S/. 180.00	S/. 720.00	\$ 220.18
Silla giratoria	Unidad	3	S/. 120.00	S/. 360.00	\$ 110.09
Mesa de trabajo	Unidad	2	S/. 180.00	S/. 360.00	\$ 110.09
Sillas	Unidad	8	S/. 70.00	S/. 560.00	\$ 171.25
Estante	Unidad	4	S/. 80.00	S/. 320.00	\$ 97.86
Archivador	Unidad	5	S/. 110.00	S/. 550.00	\$ 168.20
Pizarra	Unidad	4	S/. 40.00	S/. 160.00	\$ 48.93
Computadora	Unidad	3	S/. 1,500.00	S/. 4,500.00	\$ 1,376.15
Impresora multifuncional	Unidad	3	S/. 700.00	S/. 2,100.00	\$ 642.20
Celulares	Unidad	3	S/. 120.00	S/. 360.00	\$ 110.09
Total				S/. 9,990.00	\$ 3,055.05

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, la empresa realizará compras de activos tangibles por un valor total de \$ 3,055.05 dólares americanos para el inicio de sus actividades.

5.1.2. Activos intangibles

En el siguiente cuadro se muestra la inversión de la empresa en activos intangibles, aquellos que contribuyen al aumento de ingresos o utilidades por medio de su empleo.

Tabla N° 46: Activos intangibles

Activos Fijos Intangibles		
Detalle	Total Soles	Total Dólares
Constitución de empresa	S/. 1,300.00	\$ 397.55
Garantía del local	S/. 2,000.00	\$ 611.62
Envío de muestras	S/. 400.00	\$ 122.32
Licencia de funcionamiento	S/. 300.00	\$ 91.74
Investigación de mercado	S/. 750.00	\$ 229.36
Total	S/. 4,750.00	\$ 1,452.60

Fuente: Elaboración propia

Entre los que principales activos se encuentran la constitución de la empresa, licencia de funcionamiento, entre otros. El monto total invertido por la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. es de US\$ 1,452.60 dólares americanos para el inicio de sus actividades.

5.2. Capital de trabajo

Con respecto al capital de trabajo, estará conformado por el costo de elaboración del producto, costo de exportación, gastos de personal, gastos de local, gastos de comercialización y gastos administrativos.

En la siguiente tabla se puede apreciar el detalle de la estructura del capital de trabajo, el cual tiene como resultado un total de US\$ 29,102.02 dólares americanos, monto que servirá para iniciar las operaciones de la empresa.

Tabla N° 47: Capital de trabajo

Capital de Trabajo		
Detalle	Por embarque	
	Costo unitario	Costo total
Costo de producción tercerizado		
Materia prima (US\$/kg)	\$ 5.55	\$ 7,930.78
Bolsitas	\$ 0.03	\$ 5,346.00
Caja dispensadora	\$ 0.07	\$ 1,247.40
Caja máster	\$ 0.30	\$ 297.00
Maquila + envasado		\$ 1,300.00
Total		\$ 16,121.18
Costos de exportación		
Transporte materia prima (Ayacucho - Maquiladora)	\$ 400.00	\$ 400.00
Embalaje	\$ 150.00	\$ 150.00
Almacenamiento por 7 días	\$ 90.00	\$ 90.00
Transporte (Maquiladora - Almacén ext./Puerto)	\$ 100.00	\$ 100.00
Certificado de Origen	\$ 15.00	\$ 15.00
Certificado de DIGESA	\$ 16.00	\$ 16.00
Agenciamiento de Aduana	\$ 700.00	\$ 700.00
Total		\$ 1,471.00
Gastos de comercialización		
Página web	\$ 500.00	\$ 500.00
Feria	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Pasaje aéreo	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Hospedaje	\$ 750.00	\$ 750.00
Movilidad	\$ 500.00	\$ 500.00
Alimentación	\$ 300.00	\$ 300.00
Merchandising	\$ 350.00	\$ 350.00
Total		\$ 7,600.00
Costo variable total		\$ 25,192.18
Gastos de personal		
Gerente General	\$ 600.00	\$ 1,200.00
Logística y Comex	\$ 400.00	\$ 800.00
Adm. y Finanzas	\$ 400.00	\$ 800.00
Contador Externo	\$ 150.00	\$ 300.00
Total		\$ 3,100.00
Gastos de local		
Alquiler de oficina	\$ 320.00	\$ 640.00
Servicios (agua, luz, internet, teléfono)	\$ 60.00	\$ 120.00
Total		\$ 760.00
Gastos administrativos		
Materiales de oficina		
Hojas bond paquete	\$ 2.81	\$ 11.24

Folder	paquete	\$ 1.22	\$ 3.66
Lápiz	paquete	\$ 0.76	\$ 0.76
Lapicero	paquete	\$ 1.28	\$ 2.56
Borrador	paquete	\$ 0.58	\$ 1.16
Corrector	unidad	\$ 0.76	\$ 2.28
Regla	unidad	\$ 0.22	\$ 0.66
Perforador	unidad	\$ 2.99	\$ 8.97
Engrapador	unidad	\$ 2.93	\$ 8.79
Total			\$ 40.08
Implementos de limpieza			
Escoba		\$ 2.44	\$ 2.44
Recogedor		\$ 1.83	\$ 1.83
Jabón		\$ 0.76	\$ 1.52
Papel higiénico		\$ 2.14	\$ 2.14
Desinfectante		\$ 1.83	\$ 1.83
Total			\$ 9.76
Total			\$ 49.84
Costo fijo total			\$ 3,909.84
Costo total			\$ 29,102.02

Fuente: Elaboración propia

5.3. Inversión total

La inversión total está constituida por la inversión fija tangible, la inversión fija intangible y el capital de trabajo. La inversión total requerida para el inicio de las operaciones de la empresa será de US\$ 33,609.67 dólares americanos.

Tabla N° 48: Inversión total

Plan de Inversión			
Detalle	Valor Total		Dólares
Inversión Fija tangible	S/.	9,990.00	\$ 3,055.05
Inversión Fija intangible	S/.	4,750.00	\$ 1,452.60
Capital de trabajo	S/.	95,163.61	\$ 29,102.02
Total de Inversión	S/.	109,903.61	\$ 33,609.67

Fuente: Elaboración propia

5.4. Estructura de inversión y financiamiento

En el siguiente cuadro se puede observar la inversión inicial necesaria para iniciar las operaciones y el total del financiamiento que se obtendrá mediante un préstamo bancario.

Tabla N° 49: Estructura de financiamiento

Estructura de Financiamiento				
Detalle	Aporte propio	Préstamo	Total	Porcentaje
Inversión tangible	\$ 3,055.05	\$ -	\$ 3,055.05	9.09%
Inversión intangible	\$ 1,452.60	\$ -	\$ 1,452.60	4.32%
Capital de trabajo	\$ 19,102.02	\$ 10,000.00	\$ 29,102.02	86.59%
Total	\$ 23,609.67	\$ 10,000.00	\$ 33,609.67	100.00%
Porcentaje	70%	30%	100%	

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra, la estructura de financiamiento de la empresa está constituida por el aporte propio que equivale al 70%, y, por otro lado, se entiende que el 30% restante corresponde a lo financiado mediante un préstamo bancario. El aporte propio vendría a ser \$ 29,609.67 dólares americanos, mientras que el monto financiado por el banco será \$ 10,000.00 dólares americanos.

5.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

En la siguiente tabla se pueden apreciar las características del financiamiento, el cual está constituido por un préstamo bancario de \$ 10,000.00 dólares americanos a corto plazo (un año), con una tasa efectiva anual de 12%, sin periodos de gracia y donde el valor de la cuota mensual es \$ 885.62 dólares americanos. Se ha decidido financiar parte de la inversión total con el fin de obtener una mayor rentabilidad con lo invertido en capital propio, en otras palabras lo que se ha buscado es tener apalancamiento financiero.

Tabla N° 50: Amortización del préstamo bancario

Amortización						
Nro.	Saldo inicial	Amortiz.	Intereses	Subv.	Cuota	Saldo
1	\$ 10,000.00	\$ 790.73	\$ 94.89	\$ -	\$ 885.62	\$ 9,209.27
2	\$ 9,209.27	\$ 798.24	\$ 87.38	\$ -	\$ 885.62	\$ 8,411.03
3	\$ 8,411.03	\$ 805.81	\$ 79.81	\$ -	\$ 885.62	\$ 7,605.22
4	\$ 7,605.22	\$ 813.46	\$ 72.16	\$ -	\$ 885.62	\$ 6,791.76
5	\$ 6,791.76	\$ 821.18	\$ 64.45	\$ -	\$ 885.62	\$ 5,970.59
6	\$ 5,970.59	\$ 828.97	\$ 56.65	\$ -	\$ 885.62	\$ 5,141.62
7	\$ 5,141.62	\$ 836.83	\$ 48.79	\$ -	\$ 885.62	\$ 4,304.79
8	\$ 4,304.79	\$ 844.77	\$ 40.85	\$ -	\$ 885.62	\$ 3,460.02
9	\$ 3,460.02	\$ 852.79	\$ 32.83	\$ -	\$ 885.62	\$ 2,607.23
10	\$ 2,607.23	\$ 860.88	\$ 24.74	\$ -	\$ 885.62	\$ 1,746.35
11	\$ 1,746.35	\$ 869.05	\$ 16.57	\$ -	\$ 885.62	\$ 877.30
12	\$ 877.30	\$ 877.30	\$ 8.32	\$ -	\$ 885.62	\$ 0.00
		\$ 10,000.00	\$ 627.45	\$ -	\$ 10,627.45	

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar el saldo inicial equivale al préstamo bancario que irá disminuyendo a medida que se amortice la deuda, la cuota es constante a lo largo del periodo, y el interés se determina en base a la tasa efectiva anual de 12% aplicada al saldo inicial de cada periodo. El monto total que se pagará al banco finalizado el plazo será de \$ 10,627.45 dólares americanos.

5.6. Presupuesto de costos

En este punto se detallará la proyección a cinco años de los presupuestos de producción tercerizada, costos de exportación, costos fijos, depreciación, gastos de comercialización, amortización, y el costo total anual; todo esto teniendo en consideración una inflación del 2% anual, rango establecido por el Banco Central de Reserva según su Reporte de Inflación a marzo 2017 sobre el panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017 - 2018.

En la siguiente tabla encontramos el presupuesto de producción tercerizada, el cual señala que para el primer año de operaciones el costo total por realizar un embarque será de US\$ 16,121.18 dólares americanos. Como se había mencionado anteriormente, durante el primer año la empresa realizará un total de cuatro embarques, lo que significa que el costo total anual será de US\$ 64,484.72 dólares americanos.

Cabe resaltar que el total de unidades de venta por contenedor es de 17,820 cajitas, que en un año sumarán un total de 71,280 unidades.

Tabla N° 51: Presupuesto de producción tercerizada

Presupuesto de producción tercerizada					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima (US\$/kg)	\$ 7,930.78	\$ 8,089.40	\$ 8,251.18	\$ 8,416.21	\$ 8,584.53
Bolsitas	\$ 5,346.00	\$ 5,452.92	\$ 5,561.98	\$ 5,673.22	\$ 5,786.68
Caja dispensadora	\$ 1,247.40	\$ 1,272.35	\$ 1,297.79	\$ 1,323.75	\$ 1,350.23
Caja máster	\$ 297.00	\$ 302.94	\$ 309.00	\$ 315.18	\$ 321.48
Maquila + envasado	\$ 1,300.00	\$ 1,326.00	\$ 1,352.52	\$ 1,379.57	\$ 1,407.16
Total por embarque	\$ 16,121.18	\$ 16,443.60	\$ 16,772.48	\$ 17,107.93	\$ 17,450.08
Total por año	\$ 64,484.72	\$ 65,774.41	\$ 100,634.85	\$ 136,863.40	\$ 174,500.84
Total unidades por contenedor	17,820	17,820	17,820	17,820	17,820
Total unidades por año	71,280	71,280	106,920	142,560	178,200
Cantidad de contenedores	4	4	6	8	10

Fuente: Elaboración propia

El siguiente cuadro de presupuesto hace referencia a los costos de exportación, en el se encuentran incluidos todos los costos en los que deberá incurrir la empresa para hacer que la mercancía llegue al puerto y sea cargada en la nave.

Entre ellos podemos encontrar el transporte de la materia prima desde Ayacucho hasta la maquiladora en Lima, el servicio de embalaje de la carga, el almacenamiento de la carga, el transporte de la carga hacia el almacén extraportuario o puerto, el certificado de origen, certificado de DIGESA, y el agenciamiento de aduana además de todos los pagos que fueron facturados en su representación.

Como se puede apreciar el costo de exportación total por embarque para el primer año de operaciones es de US\$ 1,471.00 dolares americanos, y como durante el primer año se embarcará un total de cuatro contenedores, el total sería de US\$ 5,884.00 dólares americanos.

Tabla N° 52: Presupuesto de costos de exportación

Presupuesto de costos de exportación					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agenciamiento de Aduana	\$ 700.00	\$ 714.00	\$ 728.28	\$ 742.85	\$ 757.70
Costos de exportación	\$ 771.00	\$ 786.42	\$ 802.15	\$ 818.19	\$ 834.56
Total por embarque	\$ 1,471.00	\$ 1,500.42	\$ 1,530.43	\$ 1,561.04	\$ 1,592.26
Total por año	\$ 5,884.00	\$ 6,001.68	\$ 9,182.57	\$ 12,488.30	\$ 15,922.58
Cantidad de contenedores	4	4	6	8	10

Fuente: Elaboración propia

El siguiente cuadro de presupuestos corresponde a los costos fijos anuales, en el cual están incluidos el gasto de personal, gasto de local y gastos administrativos. Se debe tener en cuenta que la empresa asumirá que estos costos se mantendrá fijos para los cinco años proyectados.

Como se puede ver el total del gasto de personal es de US\$ 18,600.00, el gasto de local es US\$ 4,560.00, y los gastos administrativos son US\$ 193.98. La suma de los tres ítems dan un total anual de US\$ 23,353.98 dólares americanos.

Tabla N° 53: Presupuesto de costos fijos

Presupuesto de costos fijos	
Detalle	Total anual
Gasto de personal	\$ 18,600.00
Gasto de local	\$ 4,560.00
Gastos Administrativos	\$ 193.98
Total	\$ 23,353.98

Fuente: Elaboración propia

La siguiente tabla hace referencia a la depreciación de los activos tangibles, y se halla mediante la división del valor del activo entre los años de vida útil. Mediante este cálculo se ha podido determinar el precio de la depreciación mensual y anual de cada activo.

En la siguiente tabla se puede observar que la vida útil de los activos expresados en meses es sesenta, ya que el periodo de evaluación del proyecto es de cinco años. Se puede notar que la depreciación mensual de activos es de US\$ 50.92, mientras que el total anual es de US\$ 611.01 dólares americanos.

Tabla N° 54: Depreciación

Depreciación				
Detalle	Vida útil (meses)	Valor (S/IGV)	Depreciación mensual	Depreciación anual
Escritorio	60	\$ 220.18	\$ 3.67	\$ 44.04
Silla giratoria	60	\$ 110.09	\$ 1.83	\$ 22.02
Mesa de trabajo	60	\$ 110.09	\$ 1.83	\$ 22.02
Sillas	60	\$ 171.25	\$ 2.85	\$ 34.25
Estante	60	\$ 97.86	\$ 1.63	\$ 19.57
Archivador	60	\$ 168.20	\$ 2.80	\$ 33.64
Pizarra	60	\$ 48.93	\$ 0.82	\$ 9.79
Computadora	60	\$ 1,376.15	\$ 22.94	\$ 275.23
Impresora multifuncional	60	\$ 642.20	\$ 10.70	\$ 128.44
Celulares	60	\$ 110.09	\$ 1.83	\$ 22.02
Total			\$ 50.92	\$ 611.01

Fuente: Elaboración propia

El siguiente cuadro de presupuesto corresponde a los gastos de comercialización dentro del cual están incluidos tanto los costos de las ferias en las que participará la empresa como el merchandising que será repartido para promocionar la empresa y el producto frente a los potenciales clientes.

Entre otros costos se encuentran también el del mantenimiento de la página web, el pasaje aéreo, hospedaje, alimentación y movilidad. Como se puede apreciar el gasto de comercialización total durante el primer año será de US\$ 7,600.00 dólares americanos.

Tabla N° 55: Presupuesto de gasto de comercialización

Presupuesto de gasto de comercialización					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Página web	\$ 500.00	\$ 510.00	\$ 520.20	\$ 530.60	\$ 541.22
Feria	\$ 4,000.00	\$ 4,080.00	\$ 4,161.60	\$ 4,244.83	\$ 4,329.73
Pasaje aéreo	\$ 1,200.00	\$ 1,224.00	\$ 1,248.48	\$ 1,273.45	\$ 1,298.92
Hospedaje	\$ 750.00	\$ 765.00	\$ 780.30	\$ 795.91	\$ 811.82
Movilidad	\$ 500.00	\$ 510.00	\$ 520.20	\$ 530.60	\$ 541.22
Alimentación	\$ 300.00	\$ 306.00	\$ 312.12	\$ 318.36	\$ 324.73
Merchandising	\$ 350.00	\$ 357.00	\$ 364.14	\$ 371.42	\$ 378.85
Total	\$ 7,600.00	\$ 7,752.00	\$ 7,907.04	\$ 8,065.18	\$ 8,226.48

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla se puede observar la proyección de la depreciación y la amortización para cada uno de los años determinados.

Tabla N° 56: Depreciación y Amortización

Depreciación y amortización					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación de equipos	\$ 611.01	\$ 611.01	\$ 611.01	\$ 611.01	\$ 611.01
Amortización de los intangibles	\$ 290.52	\$ 290.52	\$ 290.52	\$ 290.52	\$ 290.52
Total	\$ 901.53				

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, se procede a determinar el presupuesto del costo total tanto para el primer año de operaciones como para los demás años de actividad.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, se han agrupado todos los costos analizados anteriormente y se ha obtenido como resultado que el presupuesto del costo total anual del primer año de operaciones de la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. será de US\$ 102,224.23 dólares americanos.

Tabla N° 57: Presupuesto de costo anual

Presupuesto de costo anual (inc. IGV)					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo fijo	\$ 24,255.51				
Gasto de personal	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00
Gasto de local	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00
Gastos Administrativos	\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98
Depreciación y amortización	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53
Costo variable	\$ 77,968.72	\$ 79,528.09	\$ 117,724.46	\$ 155,416.88	\$ 198,649.90
Producción tercerizada	\$ 64,484.72	\$ 65,774.41	\$ 100,634.85	\$ 136,863.40	\$ 174,500.84
Costo de exportación	\$ 5,884.00	\$ 6,001.68	\$ 9,182.57	\$ 12,488.30	\$ 15,922.58
Gasto de comercialización	\$ 7,600.00	\$ 7,752.00	\$ 7,907.04	\$ 8,065.18	\$ 8,226.48
Total	\$ 102,224.23	\$ 103,783.60	\$ 141,979.97	\$ 181,672.39	\$ 222,905.41

Fuente: Elaboración propia

5.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto en donde los ingresos totales llegan a cubrir los costos totales de la empresa, en otras palabras los ingresos son iguales a los costos. Otra forma de interpretarlo sería decir que es en este punto de producción en el que la empresa no presenta ninguna utilidad ni pérdida.

Tomando como referencia los valores de los presupuestos en la tabla anterior, se procederá a determinar el costo unitario por caja y el precio de venta por caja para los cinco años de duración del proyecto.

Para obtener el costo unitario del producto se procederá a dividir el presupuesto del costo total anual para cada año del proyecto entre la cantidad total de cajas a exportar en cada año.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, el costo unitario de producir una cajita en el primer año será de US\$ 1.43, a este resultado se le adicionará un margen de ganancia de 30% con el que se podrá hallar el precio de venta FOB de US\$ 1.86 por cajita para el mismo año.

Tabla N° 58: Costo unitario y Precio de venta unitario del producto

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo unitario (por caja)	\$ 1.43	\$ 1.46	\$ 1.33	\$ 1.27	\$ 1.25
Precio de venta (por caja)	\$ 1.86	\$ 1.89	\$ 1.73	\$ 1.66	\$ 1.63
Margen (input)	30%	30%	30%	30%	30%

Fuente: Elaboración propia

Teniendo estos datos se procederá a hallar el punto de equilibrio de la empresa.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Precio venta FOB} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{Costo variable total}}{\text{unidades anuales}}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\$ 77,968.72}{71,280}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \$ 1.09$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 24,255.51}{\$ 0.77}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 31,479 \text{ cajitas}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \$ 58,688.78 \text{ dólares americanos}$$

Luego de aplicar la fórmula se puede determinar que para el primer año la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. deberá vender un total de 31,479 cajitas que serán equivalentes a US\$ 58,688.78 dólares americanos. Es en este punto que no tendrá ni utilidad ni pérdida. Para graficar el punto de equilibrio será necesario contar con una tabla en donde se detalle el precio de venta unitario, cantidades aleatorias próximas al punto de equilibrio, ingreso total, costo fijo, costo variable unitario, costo variable total, costo total y margen de contribución.

Tabla N° 59: Datos para graficar el punto de equilibrio

PV Unit.	Cantidad	Ingreso total	Costo fijo	CV Unit.	Costo variable	Costo total	Margen de Contribución
\$ 1.86	0	\$ -	\$ 24,255.51	\$ 1.09	\$ -	\$ 24,255.51	\$ -
\$ 1.86	15,685	\$ 29,242.47	\$ 24,255.51	\$ 1.09	\$ 17,156.84	\$ 41,412.35	\$ 12,085.63
\$ 1.86	31,479	\$ 58,688.78	\$ 24,255.51	\$ 1.09	\$ 34,433.27	\$ 58,688.78	\$ 24,255.51
\$ 1.86	47,055	\$ 87,727.40	\$ 24,255.51	\$ 1.09	\$ 51,470.51	\$ 75,726.02	\$ 36,256.89
\$ 1.86	62,740	\$ 116,969.87	\$ 24,255.51	\$ 1.09	\$ 68,627.35	\$ 92,882.86	\$ 48,342.52

Fuente: Elaboración propia



Figura N° 24: Delimitación del Punto de equilibrio (Año 1)

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al margen de contribución, se determinará mediante la diferencia entre el ingreso total y el costo variable total.

$$\begin{aligned} \text{Margen de contribución total} &= \text{Ingreso total} - \text{Costo variable total} \\ \text{Margen de contribución total} &= \$ 24,255.51 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margen de contribución unitario} &= \text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario} \\ \text{Margen de contribución unitario} &= \$ 0.77 \end{aligned}$$

Luego de obtener los resultados se puede concluir que aunque la empresa pierda dinero y no llegue a alcanzar su punto de equilibrio, necesita el margen de contribución de US\$ 24,255.51 dólares americanos para poder cubrir sus costos fijos.

5.8. Presupuesto de ingresos

En este punto se determinará la proyección de las ventas que se tendrá en cada uno de los cinco años de operaciones de la empresa, teniendo en cuenta la cantidad de embarques a realizarse en cada periodo.

Tabla N° 60: Presupuesto de ingresos

Presupuesto de ingresos					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades físicas (cajas)	71,280	71,280	106,920	142,560	178,200
Precio de venta	\$ 1.86	\$ 1.89	\$ 1.73	\$ 1.66	\$ 1.63
Venta (inc. IGV)	\$ 132,891.50	\$ 134,918.68	\$ 184,573.97	\$ 236,174.10	\$ 289,277.03

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el presupuesto de ingresos o proyección de las ventas para el primer año de operaciones de la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. será de US\$ 132,891.50 dólares americanos.

5.9. Presupuesto de egresos

A diferencia del punto anterior, en este se determinará la proyección de los egresos o salida de dinero a causa de los costos totales que se tendrá en cada uno de los cinco años de operaciones de la empresa, teniendo en cuenta la cantidad de embarques a realizarse en cada periodo.

Tabla N° 61: Presupuesto de egresos

Presupuesto de egresos					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades físicas (cajas)	71,280	71,280	106,920	142,560	178,200
Costo de venta	\$ 1.43	\$ 1.46	\$ 1.33	\$ 1.27	\$ 1.25
Costo (inc. IGV)	\$ 102,224.23	\$ 103,783.60	\$ 141,979.97	\$ 181,672.39	\$ 222,905.41

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el presupuesto de egresos o proyección de la salida de dinero o costos totales para el primer año de operaciones de la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. será de US\$ 102,224.23 dólares americanos.

5.10. Flujo de caja proyectado

Este punto representa el flujo de entradas y salidas efectivas de dinero que la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. tendrá a lo largo de los cinco años de vida del proyecto, teniendo como resultado un saldo final de caja.

Tabla N° 62: Flujo de caja de proyectado

Flujo de caja proyectado						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ -	\$ 132,891.50	\$ 134,918.68	\$ 184,573.97	\$ 236,174.10	\$ 289,777.03
Ventas		\$ 132,891.50	\$ 134,918.68	\$ 184,573.97	\$ 236,174.10	\$ 289,777.03
Egresos	\$ 33,609.67	\$ 107,967.27	\$ 109,628.01	\$ 150,307.14	\$ 192,579.56	\$ 236,492.73
Inversión total	\$ 33,609.67					
Costo fijo		\$ 23,353.98	\$ 23,353.98	\$ 23,353.98	\$ 23,353.98	\$ 23,353.98
Gasto de personal		\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00
Gasto de local		\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00
Gastos administrativos		\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98	\$ 193.98
Costo variable		\$ 77,968.72	\$ 79,528.09	\$ 117,724.46	\$ 157,416.88	\$ 198,649.90
Producción tercerizada		\$ 64,484.72	\$ 65,774.41	\$ 100,634.85	\$ 136,863.40	\$ 174,500.84
Costo de exportación		\$ 5,884.00	\$ 6,001.68	\$ 9,182.57	\$ 12,488.30	\$ 15,922.58
Gasto de comercialización		\$ 7,600.00	\$ 7,752.00	\$ 7,907.04	\$ 8,065.18	\$ 8,226.48
Comisión de bróker (5%)		\$ 6,644.57	\$ 6,745.93	\$ 9,228.70	\$ 11,808.71	\$ 14,488.85
Impuesto a la renta	\$ -	\$ 7,352.65	\$ 7,460.75	\$ 10,108.71	\$ 12,860.39	\$ 15,718.87
(+) Pagos a cuenta		\$ 373.86	\$ 379.36	\$ 514.00	\$ 653.92	\$ 799.26
Flujo de caja económico	\$ -33,609.67	\$ 17,945.44	\$ 18,209.29	\$ 24,672.11	\$ 31,388.07	\$ 38,364.70
Financiamiento						
Préstamo	\$ 10,000.00					
Amortización		\$ -10,000.00				
Escudo fiscal		\$ 407.00	\$ 221.91	\$ 332.86	\$ 443.81	\$ 554.77
Otras comisiones bancarias		\$ -752.23	\$ -752.23	\$ -1,128.34	\$ -1,504.46	\$ -1,880.57
Intereses		\$ -627.45				
Flujo de caja financiero	\$ -23,609.67	\$ 6,972.77	\$ 17,678.97	\$ 23,876.63	\$ 30,327.43	\$ 37,038.89
Saldo inicial de caja	\$ 23,609.67	\$ -	\$ 6,972.77	\$ 24,651.73	\$ 48,528.36	\$ 78,855.79
Saldo final de caja	\$ -	\$ 6,972.77	\$ 24,651.73	\$ 48,528.36	\$ 78,855.79	\$ 115,894.68

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, al fin del primer año de operaciones la empresa tendrá una liquidez de \$ 6,972.77 dólares americanos. Con respecto al saldo final del quinto año de operaciones se estima que será de \$ 115,894.68 dólares americanos.

5.11. Estado de ganancias y pérdidas

Este punto representa la rentabilidad que la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. tendrá a lo largo de los cinco años de vida del proyecto, resultado que permitirá analizar de manera más óptima su situación financiera.

Tabla N° 63: Estado de ganancias y pérdidas

Estado de ganancias y pérdidas					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 112,619.91	\$ 114,337.87	\$ 156,418.61	\$ 200,147.55	\$ 245,573.75
(-) Costo de Ventas	\$ -54,648.07	\$ -55,741.03	\$ -85,283.77	\$ -115,985.93	\$ -147,882.07
Utilidad bruta	\$ 57,971.85	\$ 58,596.84	\$ 71,134.84	\$ 84,161.61	\$ 97,691.69
(-) Gastos de operación	\$ 40,588.44	\$ 40,902.88	\$ 45,833.98	\$ 50,955.90	\$ 56,274.32
Gasto de personal	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00	\$ 18,600.00
Gasto de local	\$ 3,864.41	\$ 3,864.41	\$ 3,864.41	\$ 3,864.41	\$ 3,864.41
Gastos administrativos	\$ 164.39	\$ 164.39	\$ 164.39	\$ 164.39	\$ 164.39
Depreciación y amortización	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53	\$ 901.53
Costo de exportación	\$ 4,986.44	\$ 5,086.17	\$ 7,781.84	\$ 10,583.30	\$ 13,493.71
Gasto de comercialización	\$ 6,440.68	\$ 6,569.49	\$ 6,700.88	\$ 6,834.90	\$ 6,971.60
Comisión de bróker (5%)	\$ 5,631.00	\$ 5,716.89	\$ 7,820.93	\$ 10,007.38	\$ 12,278.69
Utilidad operativa	\$ 17,383.41	\$ 17,693.96	\$ 25,300.86	\$ 33,205.71	\$ 41,417.37
(+) Otros ingresos					
(-) Gastos financieros	\$ 1,379.68	\$ 752.23	\$ 1,128.34	\$ 1,504.46	\$ 1,880.57
Utilidad antes de impuestos	\$ 16,003.73	\$ 16,941.73	\$ 24,172.52	\$ 31,701.25	\$ 39,536.80
(-) Impuesto a la renta	\$ 4,721.10	\$ 4,997.81	\$ 7,130.89	\$ 9,351.87	\$ 11,663.36
(+) Pagos a cuenta	\$ 240.06	\$ 254.13	\$ 362.59	\$ 475.52	\$ 593.05
Utilidad neta	\$ 11,522.68	\$ 12,198.05	\$ 17,404.21	\$ 22,824.90	\$ 28,466.49

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior, al final del primer año de operaciones y después de haber pagado los impuestos correspondientes la empresa Peruvian Qolqa S.A.C. obtendrá una utilidad neta de \$ 11,522.68 dólares americanos. Con respecto a la rentabilidad correspondiente al quinto año de operaciones se estima que será un total de \$ 28,466.49 dólares americanos.

5.12. Evaluación del costo de capitales

El costo de capitales representa el costo de los recursos necesarios para financiar las actividades de la empresa. En el caso de Peruvian Qolqa S.A.C. iniciará sus operaciones gracias a que cuenta con una estructura de financiamiento que se da de la siguiente manera: US\$ 23,609.67 dólares como aporte propio y US\$ 10,000.00 dólares como préstamo bancario. Teniendo en claro este punto se procederá a evaluar el costo de capital propio y el costo promedio ponderado de capital.

Costo de oportunidad del capital propio (COK)

Tasa de descuento que representa 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. En otras palabras el COK ayuda al inversionista a saber si existe alguna mejor alternativa, con el mismo riesgo, en que la que pueda invertir. Se podría decir que indica cuál es la alternativa equivalente.

La fórmula del costo de oportunidad del capital propio (COK) es la siguiente:

$$K_{\text{proy}} = R_f + \beta (R_m - R_f) + RP$$

En donde:

R_f: Tasa libre de riesgo, se obtuvo de la tasa de bonos del tesoro de Estados Unidos publicados en la página web del Banco Central de Reserva del Perú.

β: Beta del sector o riesgo del sector o industria frente al mercado o economía de Estados Unidos, se obtuvo de la página web de Aswath Damodaran.

R_m – R_f: Prima por riesgo de mercado, que equivale a la diferencia entre la rentabilidad de mercado y la tasa libre de riesgo. La rentabilidad del mercado estadounidense se obtuvo de la página web de Aswath Damodaran.

RP: Prima por riesgo país, se obtiene de la medición realizada por el spread EMBIG Perú en puntos básicos o PBS publicados en la página web del Banco Central de Reserva del Perú. Considerar que 100 PBS equivalen a 1%.

Tabla N° 64: Cálculo del costo de oportunidad del capital propio

Kproy	COK	12.34%
Rf	Tasa libre de riesgo	2.20%
β	Beta del sector	1.18
$R_m - R_f$	Prima por riesgo de mercado	7.39%
RP	Prima por riesgo país	1.40%

Fuente: Elaboración propia

Según el resultado de la tabla anterior, se puede determinar que lo máximo que se deja de ganar por invertir en este proyecto es de 12.34%, en otras palabras se puede decir que el costo de oportunidad del capital propio es de 12.34%, que es lo mínimo que el inversionista espera ganar en este proyecto.

Costo promedio ponderado de capital (CPPK)

Tasa de descuento que representa el costo de las fuentes de capital que se utilizaron para financiar los activos del proyecto. En otras palabras, se puede interpretar como la tasa que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros al momento de evaluar un proyecto. Promedio ponderado del costo de la deuda y del COK.

La fórmula del costo promedio ponderado de capital (CPPK) es la siguiente:

$$CPPK = \frac{D}{D+E} k_d (1-Tx) + \frac{E}{D+E} k_{proy}$$

En donde:

D: Deuda, en este caso equivale al préstamo bancario que adquirió la empresa para su apalancamiento.

E: Capital propio, equivale a la suma de la inversión tangible, la inversión intangible y el capital de trabajo de la empresa.

Kd: Costo de la deuda, equivale a la tasa efectiva anual del préstamo bancario.

Tx: Imposición fiscal, equivale al impuesto a la renta actual.

Kproy: Costo de oportunidad del capital propio.

Tabla N° 65: Cálculo del costo promedio ponderado de capital

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	11.18%
D	Deuda	\$ 10,000.00
E	Capital propio	\$ 23,609.67
Kd	Costo de la deuda	12.00%
Tx	Imposición fiscal	29.50%
Kproy	Costo del Capital propio	12.34%

Fuente: Elaboración propia

Según el resultado de la tabla anterior, se puede determinar que la empresa tiene que rendir no menos de 11.18%, es decir, que debe superar esa valla de rentabilidad para crear valor para el inversionista.

5.13. Evaluación de la inversión

5.13.1. Evaluación económica

Para realizar la evaluación económica del proyecto primero es necesario determinar el valor actual neto económico (VANE) de los flujos de caja económicos y la tasa interna de retorno económica (TIRE).

Se detalla la inversión inicial, los flujos de caja económicos y el COK del proyecto:

Tasa COK del proyecto = 12.34%



Luego se calcula el valor presente de los flujos de caja económicos futuros:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FCE	\$ -33,610	\$ 17,945	\$ 18,209	\$ 24,672	\$ 31,388	\$ 38,365
VP		\$ 15,974	\$ 14,429	\$ 17,403	\$ 19,708	\$ 21,443

(1+COK) elevada a la n

Sumatoria de valores actuales	\$	88,957.85
Inversión inicial	\$	-33,609.67
VAN económico	\$	55,348.19
TIR económica		58.4%

Se puede concluir lo siguiente:

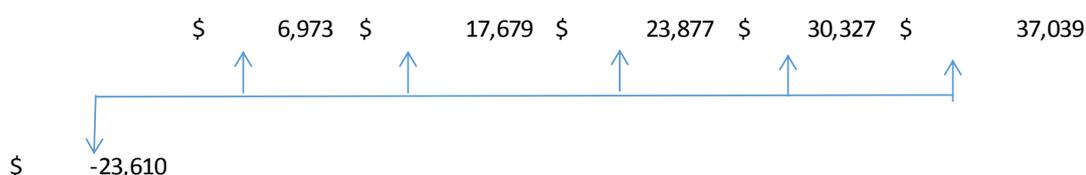
- La tasa interna de retorno del proyecto es del 58.4%
- El valor actual neto de los flujos futuros vs la inversión es de \$ 55,348.19
- Se acepta la inversión debido a que la TIR del proyecto es mayor al COK, lo cual se refleja en el comportamiento del VAN (+).

5.13.2. Evaluación financiera

Para realizar la evaluación financiera del proyecto primero es necesario determinar el valor actual neto financiero (VANF) de los flujos de caja financieros y la tasa interna de retorno financiera (TIRF).

Se detalla la inversión inicial, los flujos de caja financiero y el CPPK del proyecto:

Tasa CPPK del proyecto = 11.18%



Luego se calcula el valor presente de los flujos de caja financieros futuros:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FCE	\$ -23,610	\$ 6,973	\$ 17,679	\$ 23,877	\$ 30,327	\$ 37,039
VP		\$ 6,271	\$ 14,301	\$ 17,372	\$ 19,845	\$ 21,799

(1+WACC) elevada a la n

Sumatoria de valores actuales	\$	79,588.40
Inversión inicial	\$	-23,609.67
VAN financiera	\$	55,978.74
TIR financiera		63.9%

Se puede concluir lo siguiente:

- La tasa interna de retorno del proyecto es del 63.9%
- El valor actual neto de los flujos futuros vs la inversión es de \$ 55,978.74
- Se acepta la inversión debido a que la TIR del proyecto es mayor al CPPK, lo cual se refleja en el comportamiento del VAN (+).

5.13.3. Evaluación social

La empresa Peruvian Qolqa S.A.C. generará un buen impacto social ya que contribuirá a la generación de empleo a través de su principal proveedor de materia prima Wiraccocha del Perú S.A.C., pues la empresa trabaja directamente con la Asociación de Productores de Huamanga. Cabe resaltar que de igual manera se generará empleo en toda la cadena operativa del proyecto. La empresa no presenta ningún impacto negativo por lo cual se puede deducir que es viable desde el punto de vista social.

5.13.4. Impacto ambiental

La empresa Peruvian Qolqa S.A.C. mantendrá el compromiso de cuidar el medio ambiente, si bien es cierto su actividad económica no es la producción sino la comercialización, constantemente se encuentra en la búsqueda del desarrollo sostenible a través de la toma de decisiones dentro de todos los procesos que conforman el proyecto, por ejemplo el buen manejo de residuos sólidos de la oficina mediante el reciclaje. La empresa no presenta ningún impacto negativo en el ambiente por lo cual se puede deducir que es viable desde el punto de vista ambiental.

5.14. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje en ingresos por ventas o un aumento porcentual en los costos y/o gastos que podrían darse por un incremento del tipo de cambio.

Tabla N° 66: Análisis de sensibilidad del tipo de cambio

Escenarios	Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
Optimista	3.30	\$ 58,595.24	67.2%	1.93	\$ 59,735.28	76.3%	3.44
Moderado	3.27	\$ 55,348.19	58.4%	1.89	\$ 55,978.74	63.9%	2.91
Pesimista	3.25	\$ 52,895.63	61.5%	1.76	\$ 53,427.54	67.4%	1.83

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se puede apreciar el análisis de sensibilidad del tipo de cambio y como es que impacta en los diferentes indicadores económicos y financieros. Por ejemplo, para un tipo de cambio de S/ 3.30 se obtiene un beneficio/costo económico de 1.93 lo que significa que por cada dólar que se invierte se está ganando \$ 0.93; a mayor tipo de cambio mayor beneficio/costo para el caso de las exportaciones de la empresa, ya que se tendrán más soles por cada dólar que ingrese.

Para un tipo de cambio de S/ 3.27 se obtiene un beneficio/costo 1.89, con lo que estaría ganando por cada dólar que invierte \$ 0.89, y cabe mencionar que existe una disminución con respecto al tipo de cambio de S/ 3.30

De igual manera para un tipo de cambio de S/ 3.25 se obtiene un beneficio/costo de 1.76 y a pesar de ganar \$0.76 por cada dólar invertido, esto ha disminuido en comparación con un tipo de cambio mayor.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

1. El producto de harina de chía orgánica instantánea posee valor agregado, pues está hecha a base de una semilla altamente nutritiva para quien la consume, y tienen la particularidad de ser individual, muy práctico de llevar, fácil de abrir y con una preparación instantánea, ahorrando de esta manera mucho tiempo al consumirlo con los alimentos.
2. El mercado de estadounidense es la mejor opción para destinar las exportaciones de harina de chía orgánica instantánea, ya que existe una creciente tendencia de personas que demandan cada vez más productos ancestrales naturales como los granos y las semillas para incorporarlos en sus dietas.
3. La tercerización del proceso productivo permite a la empresa la reducción de sus costos, concentrarse en una óptima comercialización del producto de manera internacional, y elaborar estrategias que tengan como objetivo satisfacer al consumidor de una forma eficaz y eficiente.
4. El proyecto de creación de la pequeña empresa Peruvian Qolqa S.A.C. representa una buena oportunidad de negocio y es viable, debido a que los indicadores económicos y financieros así lo precisan. El VAN económico da como resultado \$ 55,348.19 dólares americanos, la TIR económica equivale a 58.4%, el VAN financiero es de \$ 55,978.74, y la TIR financiera equivale a 63.9%.

6.2. Recomendaciones

1. Continuar con la investigación y búsqueda de nuevos mercados objetivos, de manera que la empresa pueda lograr un mayor alcance en el país y así generar una mayor rentabilidad.
2. Se recomienda crear acuerdos estratégicos con los proveedores con el fin de garantizar la disponibilidad de los insumos en caso se de un aumento considerable de la demanda del producto.
3. Mantener la búsqueda constante de nuevos proveedores con el fin de obtener precios competitivos que garanticen la continuidad del margen de ganancia.
4. Realizar continuas actualizaciones con respecto a las nuevas tendencias de los mercados potenciales, así como adaptar el producto a las nuevas preferencias y exigencias del consumidor en destino.

REFERENCIAS

- 1) Acuerdos Comerciales del Perú. (2017). *Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.* Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- 2) Ali et al. (31 de Octubre de 2012). The Promising Future of Chia, Salvia hispanica L. *Journal of Biomedicine and Biotechnology*, 2012, 9. Recuperado el 23 de julio de 2016
- 3) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (2017). *Exportaciones Totales de Perú - Año 2016 - Partida Arancelaria 1208.90.00.00.* Obtenido de http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/comercio_exterior_item_arancelario_resultado.seam?retorno=comercioPorItem&anio=2016&tipoComercio=E&item=&paisInfCod=589&glosa=Las+dem%C3%A1s++++++%0A&cid=6396
- 4) Comunidad Andina. (2016). *Nomenclatura Arancelaria.* Recuperado el 19 de Junio de 2016, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6>
- 5) Concari, G. (2014). El empleo del pensamiento estratégico en instituciones microfinancieras sudamericanas. *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*, 3(1), 8.
- 6) El Peruano. (30 de Setiembre de 2008). *Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.* Recuperado el 12 de Marzo de 2016, de <http://www.sis.gob.pe/portal/mercadeo/microempresas/archivos/LeyReglamentoMYPE.pdf>
- 7) FAO. (2014). *Desarrollo Institucional para la Inversión.* Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/utf017arg/valles_calchaquies/08.pdf

- 8) FDA. (2017). *Guidance for Industry: A Food Labeling Guide (7. Nutrition Labeling; Questions G1 through P8)*. Obtenido de <https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm064894.htm>
- 9) Focus Economics. (2016). *U.S. Economic Outlook*. Obtenido de <http://www.focus-economics.com/countries/united-states>
- 10) Food Business News. (2017). *Americans question "healthy diet"*. Obtenido de http://www.foodbusinessnews.net/articles/news_home/Consumer_Trends/2017/01/Americans_question_healthy_die.aspx?ID={77931E99-5178-4050-957F-C0F9C0091E87}
- 11) Food Business News. (2017). *Top food and nutrition trends on tap in 2017*. Obtenido de http://www.foodbusinessnews.net/articles/news_home/Consumer_Trends/2017/01/Top_food_and_nutrition_trends.aspx?ID={E1B7B170-85F3-41AB-9D68-61FBC6AA9A62}&page=1
- 12) Forbes. (2016). *San Francisco, CA*. Obtenido de <http://www.forbes.com/places/ca/san-francisco/>
- 13) Forbes. (2016). *United States*. Obtenido de <https://www.forbes.com/places/united-states/>
- 14) Gateway Solutions. (2015). *Distribución Física Internacional*. Obtenido de http://www.gatewayolutions.com.co/web_es/dfi.php
- 15) INDECOPI. (2016). *Requisitos para la solicitud de registro de marcas de productos y/o servicios*. Recuperado el 28 de Marzo de 2016, de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos#nombre>
- 16) Industria Alimenticia. (2016). *El desarrollo de nuevos productos de súper alimentos incrementó 202% a nivel mundial*. Obtenido de <http://www.industriaalimenticia.com/articulos/88316-el-desarrollo-de-nuevos-productos-de-s%C3%BAper-alimentos-incremento-202-a-nivel-mundial>
- 17) INEI. (2017). *Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib0883/Libro.pdf

- 18) International Consulting Group. (2009). *Flujograma de Exportación Definitiva*. Obtenido de <http://int-negocios.blogspot.pe/2009/07/flujograma-de-exportacion-definitiva.html>
- 19) Mi Empresa Propia. (2015). *Constitución y formalización de tu empresa en el Perú*. Recuperado el 28 de marzo de 2016, de <http://www.mep.pe/constitucion-y-formalizacion-de-tu-empresa-en-el-peru/>
- 20) Ministerio de Trabajo. (2017). *Régimen Laboral*. Obtenido de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DL_T_formacion_laboral.pdf
- 21) Municipalidad del Callao. (2016). *Requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento*. Recuperado el 2 de Abril de 2016, de <http://www.municallao.gob.pe/downloads/documento/Requisitos.pdf>
- 22) Portal Santander Trade. (2017). *Carta de Crédito de Exportación*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/argentina/cobros-y-pagos>
- 23) PROCOMER. (2017). *Transferencia de responsabilidad en el Incoterms® FOB 2010*. Obtenido de <http://www.procomer.com/downloads/quiero/INCOTERM-2010-IC.pdf>
- 24) PromPerú. (2015). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
- 25) Santander Trade Portal. (2017). *Cifras del Comercio Exterior en los Estados Unidos*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>
- 26) Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2016). *Información detallada sobre la partida 1208.90.00.00*. Recuperado el 18 de Setiembre de 2016, de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=1208900000
- 27) Sistema Peruano de Información Jurídica. (27 de Marzo de 1997). *Ley de Productividad y Competitividad Laboral*. Recuperado el 14 de Mayo de 2016, de <http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default.htm&v id=Ciclope:CLPtuos>

- 28) Sistema Peruano de Información Jurídica. (9 de Diciembre de 1997). *Ley General de Sociedades*. Recuperado el 11 de abril de 2016, de <http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default-leyes.htm&vid=Ciclope:CLPdecleyes>
- 29) Statistical Atlas. (2016). *Age and Sex in San Francisco, California City*. Obtenido de <http://statisticalatlas.com/place/California/San-Francisco/Age-and-Sex>
- 30) Statistical Atlas. (2016). *Employment Status in San Francisco, California City*. Obtenido de <http://statisticalatlas.com/place/California/San-Francisco/Employment-Status>
- 31) SUNARP. (2016). *Requisitos para el cumplimiento del procedimiento registral para el ciudadano*. Recuperado el 10 de Marzo de 2016, de https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos_para_el_cumplimiento.pdf
- 32) SUNAT. (2016). *¿Qué es la Planilla Electrónica?* Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica>
- 33) SUNAT. (2016). *Comprobantes de Pago emitidos de manera impresa*. Recuperado el 13 de Abril de 2016, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/comprobantes-de-pago-fisicos-empresas/958-autorizacion-de-impresion-de-comprobantes-de-pago>
- 34) SUNAT. (2016). *Concepto del Régimen Especial*. Recuperado el 15 de Mayo de 2016, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas/2932-concepto-del-regimen-especial>
- 35) SUNAT. (2016). *Modalidades para la inscripción del RUC*. Recuperado el 10 de Agosto de 2016, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresas/inscripcion-al-ruc-empresas>
- 36) SUNAT. (2016). *Régimen MYPE Tributario*. Recuperado el 15 de Mayo de 2016, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6825-01-personas-comprendidas>

- 37) SUNAT. (2016). *Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional*. Recuperado el 20 de Junio de 2016, de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- 38) SUNAT. (2017). *Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2016*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-testadispartista/resumenPPaisS01Alias>
- 39) Trade Map . (2017). *Precio por kilogramo de exportaciones peruanas P.A. 1208.90.00.00*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|604|||120890||6|1|1|2|1|1|2|1|1
- 40) Trade Map. (2016). *Importadores mundiales P.A. 1208.90.00.00 / Series anuales*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||120890||6|1|1|1|2|1|2|1|1
- 41) Trade Map. (2017). *Precio por tonelada de la P.A. 1208.90.00.00*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||120890||6|1|1|1|2|1|2|3|1
- 42) Trade Map. (2017). *Principales exportadores a Estados Unidos - Series anuales*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=3|842|||120890||6|1|1|1|2|1|2|1|1
- 43) Trade Map. (2017). *Principales países importadores mundiales de la P.A. 1208.90.00.00*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3|||120890||6|1|1|1|1|1|2|1|1
- 44) United States Department of Agriculture. (2016). *Nutrient values and weights of Salvia hispanica*. Recuperado el 19 de Junio de 2016, de <https://ndb.nal.usda.gov/ndb/foods/show/3610?fgcd=&manu=&lfacet=&format=Full&count=&max=35&offset=&sort=&qlookup=12006>
- 45) Wiraccocha. (2017). *Certificaciones*. Obtenido de <http://www.wiraccocha.com.pe/es/certificaciones/>

ANEXOS

Anexo 1

Tarifario de Carta de Crédito de Interbank

Concepto		Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro
		Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo	
1. CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACION								
COMISIONES Y GASTOS								
<u>Comisiones usuales</u>								
1. Comisión de aviso						US\$ 70.00	Al ingreso	
1.1 Comisión de gestión de swift						US\$ 25.00	Al enviar mensaje	
1.2 Comisión gestión de portes ⁽¹⁾						US\$ 10.00	Al ingreso	
2. Comisión de pago / negociación / utilización ⁽²⁾				0.25%	US\$ 60.00		A la negociación.	
2.1 Comisión de gestión de swift						US\$ 25.00	Al enviar mensaje	
2.2 Comisión gestión de portes ⁽¹⁾						US\$ 10.00	Al pago	
2.3 Comisión de gestión de courier ⁽³⁾								
- USA y Latinoamérica						US\$ 35.40	A la negociación.	
- Europa						US\$ 47.20	A la negociación.	
- Asia y Oceanía						US\$ 60.18	A la negociación.	
2.4 Swift de Seguimiento						US\$ 25.00	A petición del cliente	
2.5 Comisión de aceptación / pago diferido ⁽⁴⁾⁽⁵⁾				1.80%	US\$ 60.00		A la negociación.	
<u>Comisiones eventuales</u>								
3. Comisión de confirmación (trimestre o fracción) ⁽⁶⁾				0.25%	US\$ 60.00		Al ingreso.	
4. Comisión por incremento (aplicar tasa sobre el exceso)				0.25%	US\$ 60.00		A la llegada de la modificación.	
4.1 Comisión de gestión de swift						US\$ 25.00	Al enviar mensaje	
4.2 Comisión gestión de portes ⁽¹⁾						US\$ 10.00	A la modificación	

Anexo 2

Tarifario de Carta de Crédito de Scotiabank



CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

Contiene cambios vigentes desde: 03.04.2017

Última actualización: 25.04.2017

Concepto	Tarifas		Forma de Aplicación	Observaciones
	M. N. (S/.)	M. E. (US\$)		
Comisiones				
1. A la llegada				
1.1 Por aviso (1)		US\$ 80.00 (S/ 264.00)	Flat	
1.2 Por confirmación / nominación (1)		0.20% Min US\$ 80.00 (S/ 264.00)	Trimestre o fracción	El porcentaje aplica sobre el monto máximo de la Carta de Crédito
1.3 Por gestión ante en BCRP		US\$ 30.00 (S/ 99.00)	Por trámite, al reembolso o pago	Trámite documentario ante BCRP
2. A la negociación (Utilización)				
2.1 Por utilización / cancelación o pago (1)(4)		0.27% Min US\$ 80.00 (S/ 264.00)	Por trámite	Sobre el valor de los documentos
2.2 Por discrepancias (1)		US\$ 70.00 (S/ 231.00)	Por trámite	Se cobra por cada juego de documentos presentados con discrepancias
2.3 Por aceptación / pago diferido (1)		1.70% Min US\$ 80.00 (S/ 264.00)	Por año	Si la Carta de Crédito es a plazo se cobrará por juego de documentos
3. De aplicación eventual				
3.1 Por modificación (1)(2)		US\$ 80.00 (S/ 264.00)		
3.2 Anulación, descargo L/C con saldo sin utilizar		US\$ 60.00 (S/ 198.00)	Por trámite	Dentro del periodo de apertura inicial
3.3 Por transferencia de Carta de Crédito (1)		0.20% Min US\$ 100.00 (S/ 330.00)	Flat	El porcentaje aplica sobre el monto transferible
3.4 Por revisión de documentos (3)		US\$ 60.00 (S/ 198.00)	Por trámite	
3.5 Por remesa complementaria (1)(4)		US\$ 25.00 (S/ 82.50)	Por trámite	
3.6 Por copia autenticada (3)		US\$ 70.00 (S/ 231.00)		Se cobra por el servicio de dar autenticidad a la copia de las cartas de crédito y sus respectivas enmiendas que sean solicitadas por el cliente.
3.7 Por emisión de Cartas Compromiso (1)		US\$ 50.00 (S/ 165.00)	Por trámite	

Anexo 3

Cotización de semillas de chía orgánica

From: Elisa Gamarra <elisa.gamarra@wiraccochadelperu.com.pe>

Date: 2017-05-05 12:37 GMT-05:00

Subject: COTIZACION DE CHIA ORGANICA

To: Lady Coronado <lady.coronado@mpf.com.pe>

Hola Lady,

Te detallo lo solicitado

Cantidad: 100 kilos de chía orgánica.

Presentación: Sacos de papel x 25 kilos.

Precio: \$ 4.70 x kg + IGV.

Pago: 100% adelantado.

Lugar de recojo: Oficina de Wiracocha en Ayacucho. Podemos cotizar un transporte a Lima por esa cantidad y confírmalos.

Validez de oferta: 7 de Abril.

Documentos: Factura, Certificado de Calidad.

** Certificado de Orgánico tiene un gasto de emisión: U\$ 25.00 incl. IGV.

Saludos,

Committed with high quality foods, ethically produced with respect for the environment.



Elisa Gamarra

Phone: (51) 948-911-091

Office: Av. Manuel Olguín 469, Surco – Lima.

Factory: Av. Aviación No.244 - Ayacucho

"Your best partner from the Andes of Peru"

*****No imprima este documento si no es necesario. Protejamos el Medio Ambiente. *****

*****Please don't print this document if it is not necessary. We need take care of the Environment*****

Anexo 4

Cotización de bolsas de polipropileno



Señorita,

Lady Coronado T.

Presente.-

Estimada:

Por medio de la presente nos es grato cotizarle la fabricación de bolsas de polipropileno.

Ítem	Cantidad	Descripción	Código	Precio (US\$)
1	178,200	Bolsa de polipropileno	BPP – 8G	0.03

* Precio no incluye IGV

Condiciones de venta

Forma de pago : Factura a 60 días
Tiempo de entrega : 15 días
Lugar de entrega : Almacén del cliente
Validez de oferta : 15 días

Atentamente,

Natalia Ramírez G.

Jr. Francisco de Zela 1658 Lince

991893583 / janpax@janpax.com

Janpax Perú

Anexo 5

Cotización de cajas de cartón



Cotización: COT 2319-2017

Lima, 14 de marzo de 2017

Señorita:

Lady Coronado
Presente.-

Estimada

Por medio de la presente, le hacemos llegar la cotización de cajas de cartón corrugado y cartoncillo simple.

Ítem	Cantidad	Descripción	Medidas	Precio (US\$)
1	990	Cajas de cartón corrugado simple	32 x 25 x 17	0.30
2	17,820	Cajas de cartoncillo simple	10 x 4 x 15	0.07

*Precio no incluye IGV

Condiciones de venta

Forma de pago : Factura a 60 días
Tiempo de entrega : 20 días
Lugar de entrega : Almacén del cliente
Validez de oferta : 15 días

Atentamente,

Salomé Bardales Y.

Área de Ventas

Santa Rosa Soluciones

- Urb. Los Tulipanes Mz. "A" Lt. 01 - A, Carapongo - Lurigancho / Lima - Perú
- Teléfonos: 719 0673 - 719 0670 / RPC: 989 278 583 / RPE: 981 007 631
- ventas@cajasycartonessantarosa.com

Anexo 6

Cotización de transporte terrestre

	PROPUESTA ECONÓMICA	Código F-CM-17 Versión 4 Aprobado: 2017-03-01 Página 1
---	---------------------	--

Lima, 23 de abril de 2017

Señorita:

Lady Coronado Torrejón

Lima

REF.: COTIZACIÓN DE TRANSPORTE N° 464

Estimada:

Procargo Transporte Terrestre S.A.C. es una empresa de servicio de transporte especial terrestre, habilitada para satisfacer al cliente, justo a tiempo, con comodidad, seguridad y en adecuadas condiciones tecnológicas y ambientales.

A continuación le hacemos llegar la cotización:

Destino	Peso	Precio	Fecha
Ayacucho - Lima	1,430 kg	\$ 500.00	Por confirmar
Lima Metropolitana	Hasta 7 toneladas	\$ 100.00	Por confirmar

NOTA: El contenido de la propuesta está sujeta a modificaciones establecidas por el cliente.

Atentamente,

SORAIDA MARTINEZ FLORES
VENTAS Y SERVICIOS
PROCARGO TRANSPORTE TERRESTRE S.A.C