



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

**EXPORTACIÓN DE PULPA DE LÚCUMA EN TROZOS PARA EL  
MERCADO DE ESPAÑA-BARCELONA**



**PRESENTADO POR  
ROXANA PURE ALTEZ**

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

**LIMA – PERÚ**

**2019**



**CC BY-NC-ND**

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

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

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



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

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**EXPORTACIÓN DE PULPA DE LÚCUMA EN TROZOS PARA EL  
MERCADO DE ESPAÑA-BARCELONA**

**Presentado por:**

**Bachiller: Roxana Pure Altez**

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

**Lima - Perú**

**2019**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis hermanos Tania, Vanery, Salomón y Ahmed y a mis padres por su cariño y amor conmigo, así como motivarme todos los días con sus palabras y amor, son muy importantes para mi vida siempre mi hermosa familia, gracias a Dios porque a pesar de ser diferentes nos demuestra que siempre me vas a apoyar a pesar de las adversidades de la vida.

## ÍNDICE

<b>1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN</b> .....	12
<b>2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES</b> .....	13
2.1. Nombre o razón social .....	13
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....	14
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial .....	14
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha .....	16
2.5. Ley de MIPYME, Micro, Pequeñas y medianas empresa, características. ....	18
2.6. Estructura Orgánica de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C.....	19
2.7. Cuadro de asignación de personal.....	22
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	23
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI .....	23
2.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	24
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	25
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	26
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral. ....	28
2.14. Modalidades de Contratos Laborales. ....	28
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....	29
<b>3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL</b> .....	30
3.1.- Descripción del producto.....	30
3.1.1 Clasificación arancelaria.....	31
3.1.2 Propuesta de valor .....	31
3.1.3 Ficha técnica comercial .....	32
3.2.- Investigación del Mercado de Objetivo.....	34
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo .....	34
3.2.2 Tendencias de consumo.....	40
3.2.3 Análisis del entorno.....	42
3.3.- Análisis de la oferta y la demanda .....	43
3.3.1 Análisis de la oferta .....	43
3.3.2 Análisis de la demanda.....	45

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución .....	49
3.4.1 Estrategias de segmentación .....	49
3.4.2 Estrategias de posicionamiento.....	51
3.4.3 Estrategias de distribución .....	52
3.4.4 Estrategia de ingreso al mercado .....	56
3.5.- Estrategias de Promoción .....	57
3.6.- Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	59
<b>4.- PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL .....</b>	<b>60</b>
4.1. Envases, empaques y embalajes.....	63
4.1.1 Envase Primario .....	63
4.1.2 Empaque del Producto.....	65
4.2. Diseño del rotulado y marcado .....	66
4.2.1 Diseño del rotulado .....	66
4.2.2 Diseño del marcado .....	68
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga .....	69
4.4. Cadena de DFI de exportación/importación .....	70
4.4.1 Proceso de Producción .....	70
4.5. Seguro de las mercancías.....	75
<b>5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>76</b>
5.1.- Fijación de precios .....	76
5.1.2 Cotización internacional .....	76
5.1.1 Costos y precio .....	77
5.3 Elección y aplicación del Incoterm FCA .....	86
Ventajas del incoterm:.....	86
5.4.- Determinación del medio de pago y cobro .....	88
5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación.....	88
5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional .....	89
5.7.- Gestión de las operaciones de exportación Definitiva: .....	91
5.8.- Gestión de las operaciones de producción del bien .....	92

<b>6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>93</b>
6.1 Inversión Fija .....	93
6.1.1 Activos tangibles .....	93
6.1.2 Activos intangibles .....	93
6.2. Capital de Trabajo .....	94
6.3. Inversión Total.....	94
<b>Inversión Total</b> .....	<b>94</b>
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento .....	95
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	98
6.6. Presupuesto de costos .....	98
6.7. Punto de Equilibrio .....	99
6.8. Tributación de la exportación.....	99
6.9. Presupuesto de ingresos .....	100
6.10 Presupuesto de egresos.....	100
6.12. Estado de Ganancias y Pérdida .....	104
6.13. Evaluación de la Inversión .....	105
6.13.1.- Evaluación Económica.....	105
6.13.2. Evaluación Financiera .....	107
6.13.3. Evaluación social.....	108
6.13.4 Impacto ambiental .....	109
6.14.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	109
6.15.-Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	112
<b>7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>113</b>
7.1.- Conclusiones.....	113
7.2.- Recomendaciones.....	114
<b>8. BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>115</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Modelo Canvas .....	12
Tabla 2 Gastos de constitución de la empresa .....	14
Tabla 3 Clasificación Internacional Industrial uniforme .....	14
Tabla 4 Clasificación Internacional Industrial uniforme .....	15
Tabla 5 Método de factores ponderados para Selección de Localización del proyecto .....	15
Tabla 6 Remuneración del Personal de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C. ....	22
Tabla 7 4ta Categoría Servicios de Terceros.....	22
Tabla 8 Aporte de Accionistas .....	23
Tabla 9 Costo de licencia de Funcionamiento Y Autorizaciones .....	24
Tabla 10 Características del régimen tributario de Pulpi Mix Perú S.A.C. ....	25
Tabla 11 Producción de lúcuma en el Año 2017 estudiado por DGESEP.....	30
Tabla 12 Partida Arancelaria Según Nomenclatura .....	31
Tabla 13 Ficha Técnica Comercial .....	32
Tabla 14 Exportación de Lúcuma en diferentes presentaciones de Perú .....	34
Tabla 15 Exportación Periodo 2014-2018 .....	35
Tabla 16 Matriz de Selección de Mercado Objetivo.....	36
Tabla 17 Convenio Tratado de Libre Comercio. ....	37
Tabla 18 Número de Habitantes de Provincias de España en el 2018 .....	38
Tabla 19 Numero de Población hasta Enero 2019 .....	39
Tabla 20 Matriz FODA .....	43
Tabla 21 Importaciones de España de la partida 0811 10 90 de Frutas y Frutos 2014-2018.....	43
Tabla 22 Principales Empresas Exportadoras .....	44
Tabla 23 Demanda Projectada de 2018-2022 de la empresa PULPI MIX PERÚ S.A.C. ....	45
Tabla 24 Exportación Vía Marítima solo de Pulpa de Lúcuma Congelada a España durante el periodo del 2018.....	45
Tabla 25 Exportación Vía Aérea solo de Pulpa de Lúcuma Congelada a España durante el periodo del 2018.....	46
Tabla 26 Exportaciones Vía Marítima y Aéreo .....	47
Tabla 27 Exportaciones peruanas de lúcuma de diversas presentaciones a España ...	47
Tabla 28 de mínimos cuadrados.....	47
Tabla 29 Variación de Demanda por Población Barcelona .....	48
Tabla 30 Calculo de Cantidad a Exportar .....	49
Tabla 31 Precio FOB referenciales en Kilogramos (US\$/KGR) .....	51
Tabla 32 Distribuidores en España .....	55
Tabla 33 Mercado de la caja .....	69
Tabla 34 Unitarización y cubicaje de la carga .....	69
Tabla 35 Costo de compra de Materia Prima en Dólares.....	71
Tabla 36 Costo de compra de Materia Prima en Soles. ....	71

Tabla 37 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Dolares.....	71
Tabla 38 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Soles.....	72
Tabla 39 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Dólares.....	72
Tabla 40 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Soles.....	72
Tabla 41 Selección de Proveedores.....	73
Tabla 42 Costos de Exportación: .....	74
Tabla 43 Agencia de Aduana .....	75
Tabla 44 Cotización Internacional .....	76
Tabla 45 Detalle de Costos y Gastos.....	77
Tabla 46 Exportaciones del 2014 al 2018.....	78
Tabla 47 Responsabilidades de Importador y el Exportador .....	87
Tabla 48 Activos tangibles.....	93
Tabla 49 Activos intangibles.....	93
Tabla 50 Capital de Trabajo.....	94
Tabla 51 Inversión Total .....	94
Tabla 52 Estructura de la Inversión .....	95
Tabla 53 Aporte de los accionistas.....	96
Tabla 54 Financiamiento de la empresa.....	96
Tabla 55 Datos del Financiamiento.....	98
Tabla 56 Presupuesto de materia prima y suministros.....	98
Tabla 57 Materiales Indirectos.....	98
Tabla 58 Cuadro de Punto de Equilibrio.....	99
Tabla 59 Punto de Equilibrio .....	99
Tabla 60 Cuadro de Cantidades Proyectadas .....	100
Tabla 61 Ingresos por Ventas.....	100
Tabla 62 Presupuesto de mano de obra.....	100
Tabla 63 Presupuestos de gastos indirectos de fabricación .....	101
Tabla 64 Gasto de Ventas .....	101
Tabla 65 Presupuesto de Administración.....	102
Tabla 66 Costos de Exportación .....	102
Tabla 67 Flujo de Caja Económico.....	103
Tabla 68 Flujo de Caja Financiero.....	103
Tabla 69 Estado de Ganancias y Pérdidas.....	104
Tabla 70 Depreciación de Activos Fijos Tangibles .....	104
Tabla 71 Amortización y depreciación de activos en Soles.....	104
Tabla 72 Evaluación Económica del Proyecto.....	105
Tabla 73 Evaluación del VANE.....	105
Tabla 74 Beneficio Costo.....	106
Tabla 75 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	106
Tabla 76 Evaluación Financiera del Proyecto.....	107
Tabla 77 Evaluación del TIR .....	107
Tabla 78 Valor Actual Neto Financiero .....	107
Tabla 79 Beneficio y Costo.....	108

Tabla 80 Periodo de la Recuperación de la Inversión.....	108
Tabla 81 Evaluación de Oportunidad de Costo de Capital de Trabajo .....	110
Tabla 82 Calculo del WAC Y COK.....	110
Tabla 83 Riesgo de tipo de cambio .....	112

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Croquis del local.....	16
Figura 2 Mapa de Valores y Principios de la empresa.....	17
Figura 3 Organigrama de la empresa .....	19
Figura 4 Macroentorno PESTEL de España .....	42
Figura 5 Tienda Latina en España.....	52
Figura 6 Tienda Latina en España.....	53
Figura 7 Tienda Latina en España.....	53
Figura 8 Hotel Vela Barcelona.....	53
Figura 9 Restaurant Peruano en Barcelona .....	54
Figura 10 Hotel Princess .....	54
Figura 11 Restaurant Peruano de Gaston Acurio “Yukamanca” .....	54
Figura 12 Canal de Distribución .....	55
Figura 13 Cartel de la Feria.....	57
Figura 14 Ruta de Viaje Via Caretera Madrid-Barcelona .....	61
Figura 15 Mapa de Barcelona .....	62
Figura 16 Bolsa de Polietileno .....	63
Figura 17 Prototipo Parte Delantera.....	64
Figura 18 Parte Posterior.....	64
Figura 19 Prototipo de empaque .....	65
Figura 20 Pallet .....	66
Figura 21 Film.....	66
Figura 22 Parte Delantera del Rotulo.....	67
Figura 23 Parte Posterior de Rotulo .....	68
Figura 24 Simulación de Pallet .....	70
Figura 25 Cadena de Distribución Física Internacional .....	75
Figura 26 Calendario de Exportación .....	77
Figura 27 Precio Del Mercado Referente.....	78

Figura 28 Responsabilidades del Incoterm FCA .....	88
Figura 29 Gestión Aduanera .....	89
Figura 30 Proceso de Exportación Definitiva .....	91
Figura 31 Proceso de Producción.....	92

## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de negocio presentado es para la venta hacia España de Pulpa Congelada de lúcuma en trozos de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C, este producto tiene como presentación de bolsa de 500.00 Gr y se puede usar de diversas maneras. La lúcuma es conocida como el fruto de los incas y es típica del Perú.

Se está estimando que la venta será de 1840 KG es decir 3680 bolsas por exportación a un precio FCA de \$ 2.71 teniendo un margen de ganancia del 13%, la empresa quiere ingresar al mercado con este producto tropical para los españoles e inmigrantes que viven en España está dirigida a personas de 25 a 59 años de edad, se realizara 04 exportaciones al año cada 03 meses será de 1 pallet vía aérea.

El mercado español actualmente tiene tendencia a consumir productos naturales y de buena calidad, prefieren un producto congelado ya que el ritmo de vida que llevan es más práctico, por otro lado, la empresa tiene la visión de crecer en el futuro y exportar diversos tipos de frutas. Perú es uno de los principales exportadores de lúcuma a España así mismo se registró que en el 2018 se exporto \$66,154 de valor FOB y la tendencia de la demanda va en aumento. queremos que nuestro producto sea comercializado en tiendas latinas, cadenas de hoteles y restaurantes ya que la ciudad de Barcelona donde iniciaremos el negocio es turística y es la segunda más poblada de España.

En la etapa financiera se determinó que el VANE es mayor que la inversión y el TIRE es mayor al interés es decir el proyecto es rentable, nuestra meta es posicionar el producto en el mercado siendo una buena oportunidad de negocio, ya que la lúcuma es conocida por ser uno de los frutos más deliciosos de nuestro Perú, su sabor y aroma es agradable, así mismo aporta diversos beneficios para la salud.

## 1.- ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

Tabla 1 Modelo Canvas

SOCIO CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>Nuestro socio clave es nuestro distribuidor en España el cual también es nuestro cliente, al ser nuevos en el mercado creemos que venderlo al cliente final aun no estamos preparados es por ello que se hará a través de un tercero.</p>	<p>Venta de Pulpa de Lúcumá en trozos congelada para el mercado de España-Barcelona</p>	<p>Producto Sano y Natural que aporta diferentes beneficios para la salud, con una presentación práctica y fácil para preparar en lo que desee el cliente.</p>	<p>Queremos llegar a todas las personas que deseen probar un producto peruano de buena calidad.</p>	<p>Personas que residan en España-Barcelona de 25 a 59 años de edad.</p>
	<p>RECURSO CLAVES</p>		<p>CANALES</p>	
	<p>Mano de obra - Profesionales Preparados - Análisis del Mercado y Oportunidad de Negocio.</p>		<p>DISTRIBUIDOR-MAYORISTA-MINORISTA</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS: Una parte del capital para iniciar la empresa será de 04 socios y la otra parte se financiará por el Banco de Crédito del Perú.</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS: Por el momento se trabajará con los ingresos del préstamo y de los socios.</p>	

**Fuente:** Elaboración Propia

## 2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social

PULPI FRUIT PERÚ S.A.C, se escoge esta razón social debido a que contaremos con más de 02 socios capitalistas en nuestra empresa la responsabilidad es limitada, el nombre es atractivo y a su vez señala la actividad de la empresa que es la venta de Pulpa de Lúcuma, consideramos poner HECHO EN PERÚ para que nuestros clientes también conozcan la procedencia de nuestro producto, así mismo la lúcuma fue considerado producto bandera, una vez determinada la razón social y nombre comercial se eleva a Registros Públicos.

Para la constitución de la empresa se realizan los siguientes trámites y sus costos son:

- ✓ Búsqueda de Nombre: Este trámite se realiza en SUNARP, ayuda a saber si el nombre de la empresa ya fue registrado por otra empresa.
- ✓ Reserva de Nombre: Con este trámite podemos garantizar que nadie puede registrar la razón social en los próximos 30 días.
- ✓ Elaboración de la Minuta: Es un documento el cual indica toda la información de la empresa al detalle, la realizaremos a través de una consultoría con un Abogado especialista.
- ✓ Derechos Notariales: Se eleva la minuta a los Registros Públicos.
- ✓ Elevación de la escritura pública en Sunarp: La escritura pública se presenta a Sunarp para que sea revisada, una vez cumpla con todo lo solicitado se otorga el número de Partida y Asiento donde se verá el estatuto de la empresa.

Tabla 2 Gastos de constitución de la empresa

<b>Constitución de la empresa</b>	<b>Valor Unit. S/.</b>	<b>Valor Unit. \$</b>
Búsqueda de nombre	4.24	1.26
Reserva de nombre	16.95	5.03
Minuta de constitución y escritura publica	381.36	113.16
Inscripción registros públicos	67.80	20.12
<b>TOTAL =</b>	<b>S/ 470.34</b>	<b>\$ 139.57</b>

Fuente: Elaboración Propia

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

Se determina que para la empresa PULPI FRUIT PERÚ S.A.C según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), según la actividad económica se establece el siguiente código:

Tabla 3 Clasificación Internacional Industrial uniforme

<b>CIIU</b>	<b>DESCRIPCION</b>
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.

Fuente: SUNAT, Elaboración propia.

## 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La empresa al tercerizar los procesos no requiere de un local para la producción, requiere de un espacio para las tareas administrativas para ello este será alquilado en una zona accesible y céntrica a fin de realizar todas las tareas en función a la empresa.

Para determinar el local se analizan los siguientes parámetros:

Ubicación de Local en Lima o Callao.

- Costo de Alquiler
- Documentos en regla (Licencia de Funcionamiento) y zonas de evacuación
- Infraestructura del Local
- Vías y Rutas rápidas de acceso

Debido a que contamos con 04 trabajadores en la empresa, el espacio será de una oficina pequeña no mayor a 40 m<sup>2</sup>, consideramos que será un espacio suficiente ya que solo se contará con 02 trabajadores en la empresa.

Tabla 4 Clasificación Internacional Industrial uniforme

Opciones	Distrito
A	Callao
B	San Luis
C	Cercado de Lima

Tabla 5 Método de factores ponderados para Selección de Localización del proyecto

CALIFICACION: RANGO DE 1 (MUY MALO)-5 (MUY BUENO)

Factores	Peso Relativo	CALIFICACION			CALIFICACION PONDERADA		
		A	B	C	A	B	C
Costo de alquiler	40%	3	4	4	1.2	1.6	1.6
Dirección cerca al puerto o en Ruta	25%	4	3	4	1	0.75	1
Rutas de acceso	20%	4	4	3	0.8	0.8	0.6
Seguridad	15%	2	5	3	0.3	0.75	0.45
<b>Total</b>	<b>100%</b>				<b>3.3</b>	<b>3.9</b>	<b>3.65</b>

Elaboración Propia

Evaluamos que de las 03 opciones nos damos cuenta que el local del Distrito de San Luis de la opción C es el más conveniente, está ubicado es: Calle Pedemonte 178 San Luis – se alquilara la mitad del 5to piso es un lugar céntrico ya que está cerca de la carretera Industrial y a varios distritos de rápido acceso, en una zona Industrial pese a ello el costo es económico y el ambiente es agradable.

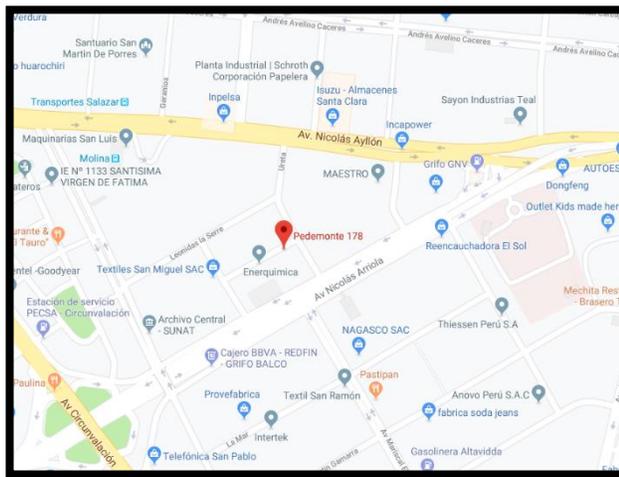


Figura 1 Croquis del local

Fuente: Google Maps

DOMICILIO: LIMA

SEDE SOCIAL: Calle Pedemonte 178

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

**Misión:** Nuestra misión es satisfacer las necesidades de nuestro cliente con productos de buena calidad y aporte para la salud.

**Visión:** Posicionarnos en el mercado extranjero como empresa exportadora de productos frescos y congelados de frutas peruanas de buena calidad cumpliendo con las exigencias de nuestros clientes.



Figura 2 Mapa de Valores y Principios de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

Valores:

**Honestidad:** Todos los involucrados de nuestra empresa deberán ser honestos ya que actualmente se puede ver que en diversas áreas de otras empresas hay corrupción, es por ello que toda información deberá estar documentada.

**Respeto:** Para que pueda haber una buena armonía en la empresa debe haber respeto y trato cordial.

**Trabajo en equipo:** Todos deben trabajar en equipo para lograr los objetivos de la empresa, debe haber una buena comunicación y apoyo mutuo de todos como Gerencia y todos los empleados de las diferentes áreas.

**Compromiso:** Todos los empleados deben estar comprometidos con las actividades de la empresa para cumplir los objetivos de la empresa y esta pueda lograr metas a corto y largo plazo.

✓ Objetivos

Los principales objetivos de la empresa son:

- Lograr con el tiempo una expansión en el mercado europeo.
- Ser conocidos en el mercado extranjero como exportadores de pulpa de lúcuma en trozos de buena calidad peruana.
- Proyección en incremento de ventas anuales.
- Participación de ferias de alimentos Saludables Internacionales del 2019-2020 para captar nuevos clientes.
- Sostener relaciones comerciales con distribuidores españoles.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en el mercado extranjero.

✓ Principios

Liderazgo: Habilidades para influir, motivar, conducir y tomar decisiones acertadas en post del bienestar del grupo y organización.

Orientación al cliente: El cumplimiento de las expectativas del cliente y su total satisfacción con nuestro producto asegurando la mejor experiencia.

Gestión del tiempo: El compromiso de una respuesta rápida, con nuestros clientes y proveedores, alinearnos con el justo a tiempo.

## 2.5. Ley de MIPYME, Micro, Pequeñas y medianas empresa, características.

Según la Ley de Mipyme para poder determinar si la empresa se empresa es una Micro , Pequeña o mediana empresa se toma en cuenta, el volumen de venta anual según la Ley 30056 del Ministerio de trabajo y promoción del empleo, la empresa cuenta con 04 trabajadores con un horario establecido es de 9.00 am a 6.00 pm, debido a que la empresa está entrando al mercado debemos tener en cuenta lo siguiente:

- MICRO EMPRESA: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- PEQUEÑA EMPRESA: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Fuente: SUNAT

El monto de la UIT para este año 2019 es de S/. 4200.00 es decir para una micro empresa no debemos de sobrepasar como máximo: S/. 630,000.00 y para pequeña empresa no debe sobrepasar como máximo: S/. 7,140,000.00 por ello la empresa no sobrepasara el monto de S/ 630,000.00 al año.

## 2.6. Estructura Orgánica de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C.

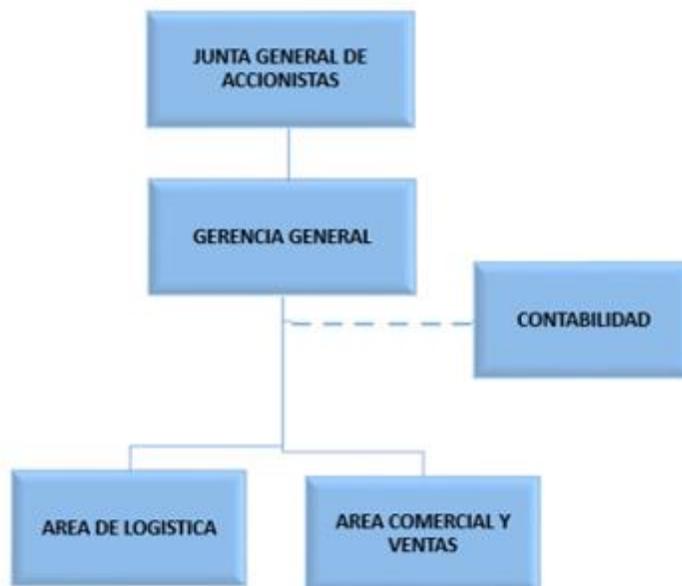


Figura 3 Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

Funciones de los responsables de las áreas de la empresa:

Junta General de Accionistas:

- Gestionar reuniones para tomar decisiones para la empresa.
- Elegir y remover a los miembros de la Junta Directiva principales y suplentes de la empresa.
- Determinar las políticas de gestión y desarrollo de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C.

Gerencia General:

- Tiene el poder para la toma de decisiones.
- Representante Legal.
- Estudia y analiza el crecimiento económico de la empresa.
- Tiene la capacidad de poder dirigir diversas áreas de la empresa.
- Lleva el control de presupuestos.
- Se encarga del manejo financiero de la empresa.

Área de Administración y Ventas:

- Registro de todos los gastos incurridos en la empresa.
- Trabaja directamente con la Gerencia General en la elaboración preliminar del presupuesto de la empresa.
- Se enfoca en posicionar el producto.
- Búsqueda de clientes potenciales.
- Propone a los involucrados nuevas innovaciones de acorde al mercado.
- Análisis de competidores en cuanto a publicidad.
- Realiza análisis de costo en cuanto a crecimiento económico.
- Lleva el control de presupuesto de Ventas.
- Crear estrategias para aumentar la participación en el mercado.

#### Área de Logística:

- Coordina con los proveedores para la tercerización del producto y habilita los insumos necesarios.
- Asegura la Calidad del Producto supervisando los procesos de la planta, controlando el proceso productivo.
- Verificara que la mercadería sea entregada con el peso correcto, cumpliendo con los estándares lista para embarque.
- Realiza el trámite documentario ante Aduanas.
- Análisis de Costos de Exportación y Logísticos de la empresa.
- Manejo de Control de Compras de la empresa.

## 2.7. Cuadro de asignación de personal.

Se detalla en el siguiente cuadro la Remuneración del personal de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C. y los beneficios sociales de los trabajadores de la empresa.

Tabla 6 Remuneración del Personal de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C.

								TC =3.37	
Cargo	Cantidad de personal	Remuneración Mensual	Remuneración Anual	Sueldo 1/2 vacaciones	Subtotal	Essalud 9%	Total Anual \$	Total Anual S/.	
Gerente General	1	\$ 445.10	\$ 5,341.20	\$ 222.55	\$ 5,563.75	\$ 500.74	\$ 6,064.49	S/ 20,437.32	
Jefe de Logística	1	\$ 385.76	\$ 4,629.12	\$ 192.88	\$ 4,822.00	\$ 433.98	\$ 5,255.98	S/ 17,712.65	
Jefe de Comercial y Ventas	1	\$ 356.08	\$ 4,272.96	\$ 178.04	\$ 4,451.00	\$ 400.59	\$ 4,851.59	S/ 16,349.86	
<b>TOTAL =</b>							<b>\$ 16,172.06</b>	<b>S/ 54,499.83</b>	

Fuente: Elaboración: Propia

Tabla 7 4ta Categoría Servicios de Terceros

								TC =3.37
Cargo	Cantidad de personal	Remuneración Mensual	Remuneración Anual	Sueldo 1/2 vacaciones	Subtotal	Essalud 9%	Total Anual \$	Total Anual S/.
Contabilidad Externa	1	\$ 320.00	\$ 3,840.00		\$ 3,840.00		\$ 3,840.00	S/ 12,940.80

Elaboración Propia

Como se mencionó la contabilidad será externa a través de un Contador Colegiado que asumirá dicha responsabilidad con compromiso, el personal de Administración será encargado de brindarle toda la información de Compras y Ventas para que este pueda registrar todos los movimientos de la empresa PULPI MIX PERÚ S.A.C.

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa Pulpi Mix Perú S.A.C. se va a constituir como Sociedad Anónima Cerrada, la duración de la empresa será Ilimitada la empresa no contará con Directorio, pero en lo que respecta en deudas y obligaciones se imputará sobre los bienes de la empresa mas no de los involucrados, con esta sociedad tenemos más posibilidades de poder acceder a un préstamo bancario creciendo financieramente.

Los socios son personas de Confianza para poder evitar riesgos y problemas a futuro de preferencia familiares cercanos.

Tabla 8 Aporte de Accionistas

Aporte de cada socio	%	SOLES	TC. 3.37	
			DOLARES	
Roxana Pure Altez	24%	S/ 25,000.00	\$	7,418.40
Martha Altez Lanasca	23%	S/ 24,000.00	\$	7,121.66
Ivan Pure Pope	29%	S/ 30,000.00	\$	8,902.08
Billy Caldas Huamán	24%	S/ 24,674.00	\$	7,321.66
	100%	<b>S/ 103,674.00</b>	\$	<b>30,763.80</b>

Elaboración Propia

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

La empresa no contara con marca propia, se podrá diferenciar con la razón social del producto (marca blanca), se planea que a futuro si contaremos con una marca propia y esta tendría que estar registrada en INDECOPI.

## 2.10. Requisitos y Trámites Municipales

El local alquilado en el distrito de San Luis, al ser una empresa formal debe tener toda la documentación en Orden y las autorizaciones correspondientes:

- Licencia de Funcionamiento: Se solicita con Declaración Jurada, número de R.U.C., Vigencia de Poder que indica la partida registral de la empresa., Declaración jurada de Observancia de condiciones y seguridad o inspección Técnica, se ingresa toda la documentación y se realiza el pago.

Este deberá ser tramitado en la Municipalidad de San Luis por ser el distrito en el cual se alquilará el local:

Calle Pedemonte 178 Urb. el Mercurio - San Luis.

Tabla 9 Costo de licencia de Funcionamiento Y Autorizaciones

	<b>Valor Unit. S/.</b>	<b>Valor Unit. \$</b>
<b>Licencias</b>		
Licencia de funcionamiento	S/101.69	S/30.18
<b>Autorizaciones</b>		
Inscripción e inspección defensa civil	S/33.90	S/10.06
Defensa civil	S/50.85	S/15.09
<b>TOTAL =</b>	<b>S/186.44</b>	<b>S/55.32</b>

Elaboración propia

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

Los Regímenes Tributarios son:

(GOBIERNO DEL PERU 2019) Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT. El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio. A partir de enero del año 2017 hay cuatro regímenes tributarios:

Tabla 10 Características del régimen tributario de Pulpi Mix Perú S.A.C.

Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	
<b>Persona Natural</b>	Sí
<b>Persona Jurídica</b>	Sí
<b>Límite de ingresos al año</b>	Hasta S/ 525,000.00 anuales
<b>Límite de compras al año</b>	Hasta S/ 525,000.00 anuales
<b>Comprobantes de pago que puede emitir</b>	Boleta de Venta • Factura • Ticket o cinta emitido por máquinas registradoras • Guías de remisión (remitente y transportista) • Notas de crédito y débito • Liquidaciones de compra
<b>Declaración Jurada anual - Renta</b>	No
<b>Valor de activos fijos</b>	S/ 126,000.00
<b>Trabajadores</b>	10 por turno

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

El trámite es fácil y gratuito y se realiza ante Sunat, la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C. se encuentra en el RER (Régimen especial de impuesto a la renta ya que se emitirán facturas comerciales, contaremos con las siguientes ventajas:

- La empresa llevara dos registros contables (Registro de Compras y Registro de Ventas).
- Se presentan solo las declaraciones mensuales.
- No estamos obligado a presentar declaraciones anuales.

Impuesto a la Renta mensual: cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales

**Impuesto General a las ventas (IGV) mensual: 18%**

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

Siendo una empresa formal nuestros trabajadores deberán estar registrados en las planillas dentro de las 72 horas de inicio de la prestación de servicios, cualquiera que sea su forma de contratación laboral, con esto demostraríamos la buena relación con los trabajadores de la empresa.

Los trabajadores de la empresa Pulpi Mix Perú S.A.C. previamente al PLAME están registrados en el Registro de Información Laboral (TREGISTRO) en base a eso se genera es el 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.

El PLAME Se consigna la información mensual de los ingresos del personal inscritos en el T-Registro, los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y sobretiempo del trabajador.

#### Obligaciones del Trabajador:

- ✓ Calcular de manera correcta los beneficios sociales desde el registro en la planilla electrónica.
- ✓ Le otorga el reconocimiento como trabajador, incluyendo el goce de todos sus derechos laborales.
- ✓ Acceder a créditos en el sistema financiero.
- ✓ Estar protegido contra el despido arbitrario y el derecho a la indemnización en caso de producirse.

#### Obligaciones del Empleador:

Están obligados a llevar planilla electrónica los empleadores, sean personas jurídicas o naturales siempre que: Cuenten con uno o más trabajadores., Cuenten con uno o más prestadores de servicios y/o personal de terceros.

- ✓ Cuenten con uno o más trabajadores o pensionistas, que sean asegurados obligatorios al Sistema Nacional de Pensiones - SNP.
- ✓ Cuando estén obligados a efectuar alguna retención del impuesto a la renta de cuarta o quinta categoría de la empresa.
- ✓ Contratado servicio de una entidad prestadora de Salud-EPS.
- ✓ Cuando hubieran suscrito con ESSALUD, un contrato por Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo - SCTR.
- ✓ Tengan estabilidad jurídica y/o tributaria.
- ✓ Cuenten con uno o más prestadores de servicios de modalidad formativa.

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

Pulpi Mix Perú S.A.C. se acogerá al régimen laboral especial, al ser una microempresa con este régimen elegido la empresa tiene fácil al acceso a seguridad social y derechos laborales de empleadores y trabajadores, para esto necesita cumplir los siguientes requisitos:

- Ventas anuales hasta 150 UIT.
- Inscripción como microempresa.
- Los trabajadores deben figurar en planilla de la empresa

Así mismo en sus inicios la empresa como empleador no está obligado a pagar CTS, Vacaciones, utilidades, asignación familiar, póliza de seguro y gratificaciones.

### 2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Un contrato laboral es un acuerdo entre el trabajador y el empresario, en el cual el trabajador se compromete de manera voluntaria a prestar sus servicios, dentro del ámbito de organización y dirección del empresario, y es el empresario quien se compromete al pago de una retribución por el servicio realizado.

Según la legislación laboral peruana, el empresario cuenta con tres modalidades de contratación:

- Contrato a plazo indeterminado: Es cuando el trabajador brinda sus servicios de manera personal, subordinada y remunerada, y el contrato no tiene una duración definida.
- Contrato de trabajo sujeto a modalidad: Tienen un plazo determinado y dependen básicamente de las necesidades de

la empresa. Pueden ser de naturaleza temporal, accidental o de obra o servicio.

- Contrato a tiempo parcial: Es el contrato que se presta por cuatro horas o menos al día, o menos de veinte horas a la semana. En este tipo de contrato toda prestación laboral debe ser acreditada mediante una boleta de pago que los empleadores se encuentran en la obligación de emitir a sus trabajadores.

Todas las boletas de pago serán firmadas por los empleados de esa forma se acepta la conformidad por ambas partes.

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

- Contrato de prestación de servicios
- Contratos individuales de trabajo
- Contratos de compra
- Contratos de compra venta internación

### 3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1.- Descripción del producto

El producto a exportar es Pulpa de Lúcumas en trozos congelada sellada al vacío, es de sabor agradable con beneficios nutricionales para la salud y su presentación es de bolsas de 500 GRM Cada una, la estacionalidad del producto resalta en los meses Abril-Mayo-Junio-Julio pero se puede encontrar en cualquier mes del año, Según La Dirección de Estadística Agraria (DEA), de la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas (DGESEP), del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) de acuerdo a un estudio realizado el 2017 estos son los resultados con respecto a la lúcumas:

Tabla 11 Producción de lúcumas en el Año 2017 estudiado por DGESEP

PROVINCIA	SUPERFICIE COSECHA	PRODUCCION (TONELADAS)	RENDIMIENTO (KG/HA)	PRECIO DE CHACRA (S/ KG)
ANCASH	12	97	8083	S/2.87
APURIMAC	11	43	3819	S/1.67
AREQUIPA	96	559	5819	S/3.39
AYACUCHO	60	379	6317	S/3.30
HUANCAVELICA	7	54	7736	S/1.25
HUANUCO	15	126	8400	S/2.82
ICA	166	1906	11481	S/3.04
JUNIN	16	104	6478	S/2.65
LA LIBERTAD	119	944	7933	S/3.10
LIMA	676	6711	9928	S/2.44
LIMA METROPOLITANA	227	2586	11392	S/3.23
LORETO	21	132	6286	S/0.44
MOQUEGUA	20	122	6093	S/3.22
PASCO	21	120	5694	S/3.90
PIURA	89	159	1783	S/1.12

Fuente: DGESEP

Elaborado: Realizado con la información de DGESEP

### 3.1.1 Clasificación arancelaria

La subpartida nacional utilizada para su exportación se encuentra clasificada en la partida: **0811909300**

Tabla 12 Partida Arancelaria Según Nomenclatura

<b>SECCIÓN:</b>	<b>II : PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL</b>
<b>CAPITULO:</b>	<b>8 : Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías</b>
<b>08.11</b>	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
<b>0811.90</b>	- Los demás:
<b>0811.90.93.00</b>	- - - <b>Lúcuma (Lúcuma obovata)</b>

Fuente: Sunat Aduanas

### 3.1.2 Propuesta de valor

La empresa PULPI MIX PERÚ S.A.C. ofrece a sus clientes un producto de calidad y de agradable sabor así mismo por su presentación es muy fácil de utilizarlo en diferentes presentaciones (Postres, batidos, jugos, etc.). Así mismo facilita a los vendedores españoles que se ahorran tiempo y costo porque:

- Sus clientes prefieren un producto que está listo para usar sin necesidad de pelar la fruta.
- La durabilidad del producto es hasta de año y medio por la presentación del producto.
- Al estar sellado al vacío este no pierde su esencia y sabor sin descomponerse.
- El cliente tendrá la seguridad cuando compra una pulpa natural empacada, siendo en trozos siendo más natural.

### 3.1.3 Ficha técnica comercial

Tabla 13 Ficha Técnica Comercial

NOMBRE COMERCIAL:		PULPA DE LÚCUMA CONGELADA		
NOMBRE CIENTÍFICO:		POUTERIA OBOVATA		
PRESENTACIÓN:		BOLSA HERMETICA		
CANTIDAD:		PRESENTACION DE 500 GR		
PROCEDENCIA:		PERÚ		
VALOR NUTRICIONAL		<p>Descripción del Producto: La pulpa de Lúcumas es agradable y muy nutritiva, rico en vitamina C, Proteínas calcio, fosforo y baja en calorías aporta beneficios para la salud. Producto sometido a proceso de clasificado, lavado y desinfectado, pelado y despulpado y envasado.</p>		
Agua	72.30%			
Proteínas	1.50%			
Carbohidratos	25.00%			
Fibra	1.30%			
Cenizas	0.7 mgr			
Calcio	16.0 mgr			
Fosforo	26.0 mgr			
Hierro	0.4 mgr			
Caroteno	2.30 mgr			
Tiamina	1.01 mgr			
Riboflavina	0.14 mgr			
Niacina	1.96 mgr	COLOR:	AMARILLO PALIDO	
Ac Ascorbico	2.20 mgr	SABOR:	CARACTERÍSTO	
MANTENERSE REFRIGERADO 5° a 18°				
VIDA UTIL:		18 MESES //congelado bajo método IQF		

Fuente: Elaboración Propia

Según Jean Carlos Sulca, experto de Lab Nutrition, artículo publicado en PERÚ 21 menciona los siguientes puntos:

1. Protege la piel de las radiaciones solares. Gracias al contenido alto de betacaroteno (provitamina A), un fuerte y natural antioxidante, reduciendo así el daño causado por los rayos UV que son los principales responsables del envejecimiento prematuro.
2. Es un potente antioxidante. El color amarillo anaranjado de su pulpa indica que la lúcuma es una fruta rica en betacaroteno, un perfecto antioxidante y la principal fuente de vitamina A. Este es un elemento esencial para nuestra piel, ya que participa en numerosos procesos vitales como la regeneración y el crecimiento celular, comenta el nutricionista.
3. Es un energizante natural. Debido a su alto contenido de Niacina (vitamina B3) incrementa el proceso de producción de energía corporal. Uno de los beneficios de esta planta es, aumentar la energía cuando sientes agotamiento tanto físico como mental.
4. Ayuda a combatir la depresión. De acuerdo al nutricionista, la vitamina B3 que contiene la fruta ayuda a mantener normales las funciones del sistema nervioso central, evitando de esta manera, trastornos a nivel nervioso y mental.
5. Reduce nivel de colesterol. La lúcuma por su contenido de vitamina B3 ayuda a reducir el nivel de colesterol y triglicéridos en la sangre.

6. Combate la diabetes. El especialista destaca que en la selva la lúcuma se utiliza como remedio casero contra la diabetes, ya que, entre otras de sus bondades, este fruto contribuye en regular la concentración de glucosa en la sangre.
7. Previene enfermedades. Otra de las funciones del betacaroteno (pro vitamina A) es la de potenciar el sistema inmunológico, reforzando las defensas y protegiendo así a las personas de potenciales problemas para la salud, previniendo así, la aparición de futuras enfermedades.

Fuente: PERÚ 21

### 3.2.- Investigación del Mercado de Objetivo

#### 3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Para analizar nuestro mercado elegido se realiza una investigación de los principales 08 países importadores de la Lúcuma de nuestro país, los datos mostrados son de todo el Periodo 2015 - 2018.

Tabla 14 Exportación de Lúcuma en diferentes presentaciones de Perú

AÑO	2014		2015		2016		2017		2018	
PERIODO	Total US\$ FOBTot	Total KG	Total US\$ FOBTot	Total KG	Total US\$ FOBTot	Total KG	Total US\$ FOBTot	Total KG	Total US\$ FOBTot	Total KG
CHILE	\$520,468	183684	\$821,553	278291	\$598,233	192462	\$939,512	311999	\$850,295	274028
ESTADOS UNIDOS	\$39,058	15894	\$120,161	30094	\$111,066	31147	\$144,991	38383	\$97,310	27212
ESPAÑA	\$27,228	8728	\$24,200	13846	\$25,127	7300	\$34,521	11598	\$66,437	24682
COLOMBIA	\$1,168	204	\$16,500	3000	\$16,541	3000	\$11,000	2000	\$1	9
JAPON	\$2,400	800	\$5,700	1828	\$9,412	2712	\$13,259	4123	\$9,249	2539
ITALIA	\$1,036	371	\$3,049	1660	\$543	455	\$1,119	180	\$2,826	684
FRANCIA	\$5,363	725	\$190	13	\$208	25	\$16	6		
<b>TOTAL</b>	<b>\$596,720</b>	<b>210405</b>	<b>\$991,354</b>	<b>328732</b>	<b>\$761,131</b>	<b>237102</b>	<b>\$1,144,418</b>	<b>368287</b>	<b>\$1,026,118</b>	<b>329154</b>

Elaboración Propia en base a data de Veritrade

Tabla 15 Exportación Periodo 2014-2018

<b>PERIODO</b>		<b>2014-2018</b>	
<b>PAIS</b>	<b>Total US\$ FOB Tot</b>	<b>Total KG</b>	
CHILE	\$3,730,061	\$1,240,463	
ESTADOS UNIDOS	\$512,586	\$142,730	
ESPAÑA	\$177,513	\$66,154	
COLOMBIA	\$45,210	\$8,213	
JAPON	\$40,020	\$12,002	
ITALIA	\$8,573	\$3,350	
FRANCIA	\$5,777	\$769	

Fuente: Veritrade

Comentario: Podemos apreciar que España nuestro mercado elegido es el tercer importador de la lúcuma de Perú, es decir, que la demanda está aumentando, debido a las tendencias de los consumidores. Nosotros como empresa pretendemos que este se incremente y que la fruta lúcuma producto bandera de nuestro país de haga mucho más reconocido en el mercado español es una oportunidad de negocio en crecimiento.

En base a la información recolectada se realizó la matriz de selección de mercado objetivo, dando como resultado:

Tabla 16 Matriz de Selección de Mercado Objetivo

COEFICIENTE	CRITERIO (POTENCIAL/ACCESO/RIESG O)	ESTADOS					
		CHILE		UNIDOS		ESPAÑA	
		Valoración	Total	Valoración	Total	Valoración	Total
4	Crecimiento económico del país	4	16	5	20	4	16
4	Poder adquisitivo per capita	4	16	5	20	5	20
3	Volumen de importación	4	12	5	15	4	12
3	Crecimiento de la importación	3	9	4	12	4	12
2	Exportación desde país de origen	3	6	3	6	3	6
4	Barreras arancelarias	4	16	4	16	5	20
4	Barreras no arancelarias	4	16	4	16	4	16
3	Riesgos comerciales	3	9	3	9	4	12
4	Facilidad para hacer negocios	4	16	3	12	4	16
3	Transparencia y corrupción	4	12	4	12	5	15
<b>TOTAL</b>		<b>128</b>		<b>138</b>		<b>145</b>	

Coeficiente 1	No se aplica
Coeficiente 2	Menos importante
Coeficiente 3	Importante
Coeficiente 4	Muy importante

1 Valoración muy desfavorable
2 Valoración desfavorable
3 Valoración neutra
4 Valoración favorable
5 Valoración muy favorable

Elaboración Propia

Conclusión: Se elige a España como país elegido para la exportación de acuerdo al Análisis realizado

En España la gente es muy cuidadosa en su alimentación prefieren lo sano y natural ya que llevan un estilo de vida saludable en Barcelona por el clima y por tener a las playas cuidan mucho su apariencia física. Recordemos que Perú tiene Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea por lo cual goza de beneficios arancelarios.

España es una oportunidad de negocio para nuestro producto, nuestra meta es: que se difunda mucho más beneficio nutricional de la Pulpa en trozos de lúcumas así mismo tenga la posibilidad de encontrarla de manera accesible, ya que al ser un fruto clasificado como exótico.

Tabla 17 Convenio Tratado de Libre Comercio.

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV
	812 - ACUERDO			
ESPAÑA	COMERCIAL	01/03/2013-	17%	100%
	PERU - UNION EUROPEA	31/12/9999		

Elaboración Propia en base a información de Sunat.

Según (DATOS MACRO,2018) “ España finalizó diciembre de 2018 con una población de 46.934.632 personas, lo que supone un incremento de 276.185 habitantes en el último año, 150.205 mujeres y 125.980 hombres, respecto a la misma fecha del año anterior, en el que la población fue de 46.658.447 personas.

España puede considerarse un país con un número de habitantes significativo, si lo comparamos con el resto de los países, ya que ocupa el puesto número 30 del ranking de 196 estados que componen la tabla de población mundial de datosmacro.com”.

Nuestro producto va dirigido a la ciudad de Barcelona, una ciudad turística en la cual se encuentran los Hoteles más famosos del mundo y donde la población va en aumento debido a la migración.

Si analizamos la población Barcelona es la segunda provincia con más habitantes de España, analizamos los siguientes datos actualizados hasta el 2019:

Tabla 18 Número de Habitantes de Provincias de España en el 2018

<b>Provincia</b>	<b>Habitantes</b>
Madrid	6.587.711
<b>Barcelona</b>	<b>5.609.350</b>
Valencia/València	2.531.107
Sevilla	1.945.925
Alicante/Alacant	1.848.079
Málaga	1.649.656
Murcia	1.479.098
Cádiz	1.248.461
Illes Balears	1.176.627
Bizkaia	1.135.178

Fuente: Enterat

Para determinar el Target de la empresa se realiza un estudio de la población hasta 1 enero 2019 para la toma de decisión y como se aprecia el aumento es notable, así mismo se indica el número de habitantes de nuestro TARGET.

Tabla 19 Numero de Población hasta Enero 2019

<b>INDICADOR</b>	<b>BARCELONA</b>
Población	7.600.267
Edades de 25-59 años	3,781,321
Demanda por ciudad	79925.00
PBI Millones de Euros	81291.00
Ingreso Per Capita	36240.00

Elaboración Propia según datos de Idescat Catalunya

Barcelona cuenta con su propio Puerto e Aeropuerto lo que disminuye el riesgo en el canal de distribución ya que la carga iría de Aeropuerto al almacén de nuestro distribuidor con el tiempo se aprovechara que es el principal hub logístico del Mediterráneo ya que se estima que en el futuro la exportación será en un CNT cerrado. El idioma es español, castellano y catalán este último no es muy común el más usado es el español el cual ayuda en las negociaciones y coordinaciones con respecto a la venta de nuestro producto.

Los españoles tienden a realizar compras dos o tres veces por semanas; casi la mitad de las compras se efectúan durante el fin de semana. Prefieren productos perecederos, lo que los lleva a visitar las tiendas más seguidas. Siete de cada diez consumidores planifican sus compras, pero confiesa comprar más de lo que planificó inicialmente.

Los españoles además son muy sensibles a los cambios de precio. Por otra parte, uno de cada diez españoles está dispuesto a gastar más por un comercio justo y productos ecológicos. El target de la empresa es: Hombres y Mujeres de 25 a 59 años de edad.

La empresa PULPI MIX PERÚ S.A.C. busca como empresa:

- a) Crecimiento empresarial
- b) Posicionamiento internacional
- c) Multiplica la presencia de los productos bandera del Perú

### 3.2.2 Tendencias de consumo

Para el consumidor español el precio y los beneficios nutricionales es uno de los factores más importante para la toma de decisiones los comportamientos adquisitivos de los consumidores españoles no son necesariamente fieles a una sola marca es ahí donde aplicaremos nuestra estrategia y las marcas de los distribuidores se están desarrollando rápidamente ya que al haber libre competencia estos pueden decidir con quién trabajar y los beneficios que tendrían. Otros factores clave son las facilidades de pago y un servicio postventa eficaz.

La nueva coyuntura socioeconómica (lento crecimiento y alto desempleo) empuja cada vez más al consumidor hacia las tiendas de descuento y los productos baratos que previamente evitaba.

Uno de cada tres españoles afirma comer algún tipo de producto ecológico ya que desean tener una vida sana. Los hombres de 40 años y también jóvenes tienden a privilegiar estos productos, mientras que las mujeres los consumen en todas las edades. Sus principales compras incluyen frutas y vegetales. 25% de los consumidores afirma comer productos ecológicos a diario o casi a diario según el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

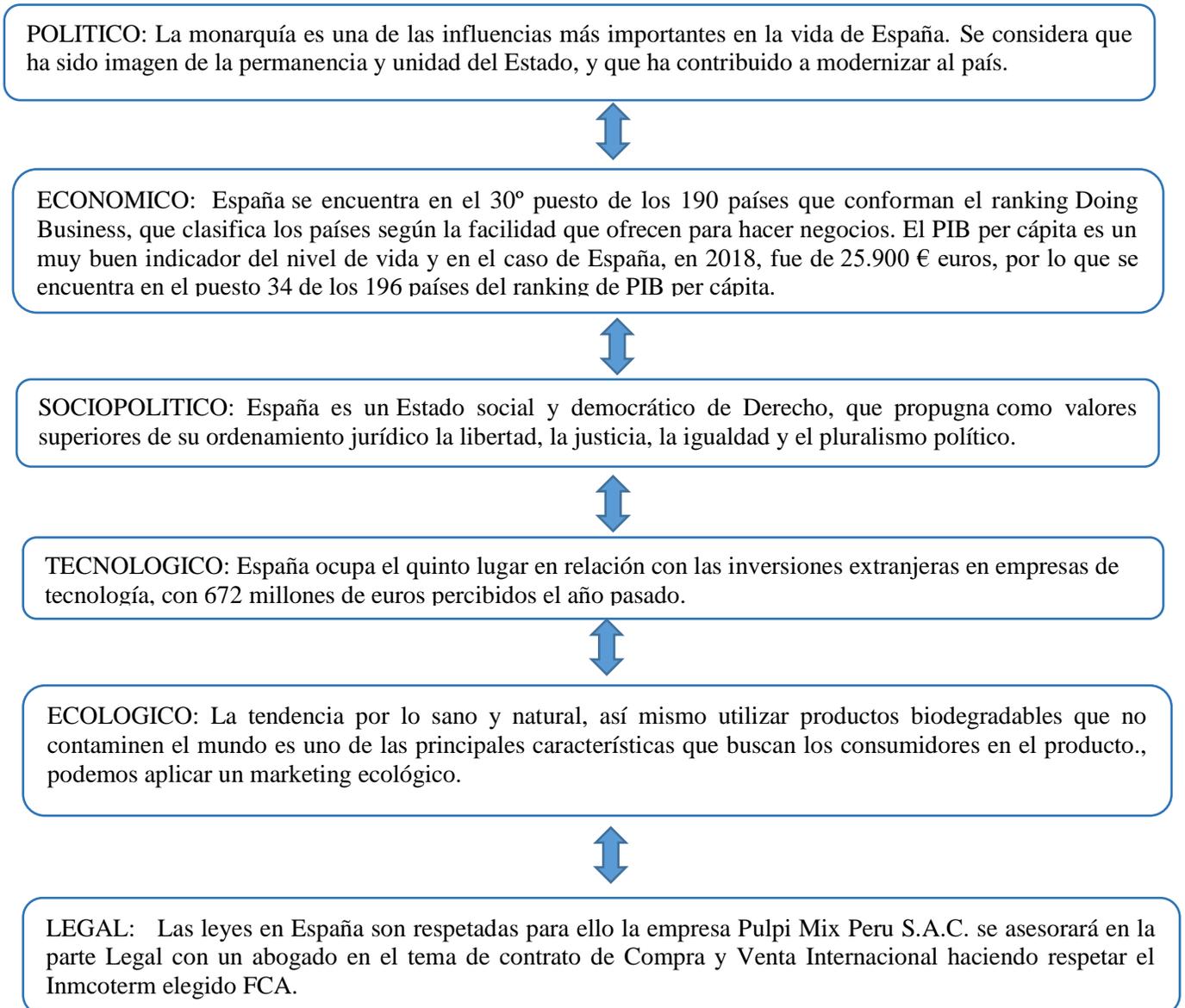
El consumidor Español en el Siglo XXI se preocupa por El aspecto físico que con el tiempo se ha convertido en factor determinante y está relacionado con la salud, así mismo prefiere la compra personal o por internet:

- Tendencia a comprar alimentos cada vez más espaciadas e incremento de la congelación.
- Dedicación de menor tiempo a la compra y a la elaboración de los alimentos.
- Potenciación de la compra de alimentos con ingredientes y productos naturales, sin salsas y sin condimento.
- Aumento de los productos dietéticos, enriquecidos, concentrados de nutrientes, etc. en los hogares, pero no como sustituto de alguna de las comidas.
- Cambio del concepto de lo natural, admitiéndose perfectamente comida preparada, siempre que haya sido elaborada a partir de elementos naturales reconocibles y explicitables. Incremento decisivo de la calidad en la elección de la alimentación
- Tendencia generalizada a hacer dietas periódicamente por razones estéticas y de salud.

### 3.2.3 Análisis del entorno

Para poder analizar el entorno se realiza un análisis Macroentorno PESTEL a nuestro mercado elegido:

Figura 4 Macroentorno PESTEL de España



Elaboración Propia

Tabla 20 Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>		<b>OPORTUNIDADES</b>	
Productos de Calidad.		Tendencia favorable del mercado.	
Oportunidad de Nuevos Negocios.		Aprovechamiento de canales de venta.	
Equipo profesional de trabajo		Alianzas estratégicas.	
<b>DEBILIDADES</b>		<b>AMENAZAS</b>	
Falta de financiación.		Estabilidad de la economía      Competencia	
Falta de difusión del producto.		en el mercado Globalización del Mercado	

Elaboración Propia

### 3.3.- Análisis de la oferta y la demanda

#### 3.3.1 Análisis de la oferta

Tabla 21 Importaciones de España de la partida 0811 10 90 de Frutas y Frutos 2014-2018

<b>Lista de los mercados proveedores para un producto importado por España</b>						
<b>Producto: 0811 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados,</b>						
<b>Exportadores</b>	<b>Valor importado en 2014</b>	<b>Valor importado en 2015</b>	<b>Valor importado en 2016</b>	<b>Valor importado en 2017</b>	<b>Valor importado en 2018</b>	<b>MONTO TOTAL</b>
<b>Marruecos</b>	\$22,909.00	\$16,554.00	\$16,861.00	\$19,008.00	\$23,115.00	<b>\$98,447.00</b>
<b>Bélgica</b>	\$6,275.00	\$6,069.00	\$6,490.00	\$9,822.00	\$11,388.00	<b>\$40,044.00</b>
<b>Portugal</b>	\$7,446.00	\$2,777.00	\$3,571.00	\$3,819.00	\$8,045.00	<b>\$25,658.00</b>
<b>Francia</b>	\$5,715.00	\$1,758.00	\$2,380.00	\$2,945.00	\$4,311.00	<b>\$17,109.00</b>
<b>Alemania</b>	\$2,406.00	\$2,685.00	\$2,965.00	\$3,646.00	\$4,270.00	<b>\$15,972.00</b>
<b>Polonia</b>	\$1,061.00	\$1,377.00	\$1,529.00	\$2,300.00	\$2,986.00	<b>\$9,253.00</b>
<b>Perú</b>	<b>\$7092.00</b>	<b>\$9592.00</b>	<b>\$12,533.00</b>	<b>\$13,409.00</b>	<b>\$13,336.00</b>	<b>\$55,962.00</b>
<b>Egipto</b>	\$218.00	\$209.00	\$26.00	\$946.00	\$2,173.00	<b>\$3,572.00</b>
<b>Países Bajos</b>	\$2,662.00	\$1,881.00	\$1,725.00	\$2,199.00	\$2,070.00	<b>\$10,537.00</b>
<b>Serbia</b>	\$1,147.00	\$1,084.00	\$1,771.00	\$1,607.00	\$1,419.00	<b>\$7,028.00</b>

Fuente: Trademap

Según partida arancelaria determinamos que Perú figura en el ranking de los 10 principales exportadores en cuanto a esta clasificación, la Lúcumá es una fruta muy codiciada en otros países ya que el Perú cuenta con un clima tropical en el cual es más adecuado para su cosecha y producción.

El precio de nuestro producto será:

Por presentación de 500 Gr = \$ 2.71 Dolares Americanos en FCA

Tabla 22 Principales Empresas Exportadoras

<b>Empresa</b>	<b>%Var 18-17</b>	<b>%Part. 18</b>
UNION DE NEGOCIOS CORPORATIVOS	-23%	40%
HANALEI S.A.C	120%	24%
DARO Y ANSER S.A.C.	5015%	15%
BELMONT FOODS PERU S.A.C.	32%	7%
BIO FRUTOS S.A.C.	-76%	4%
THE GREEN FARMER S.A.C.	27%	2%
EXPORTACIONES MIRSA EMPRESA INDIV...	-47%	2%
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA IS...	-76%	2%
LAMAS IMPORT EXPORT S.A.C.	--	1%
Otras Empresas (24)	--	1%

Fuente: SIICEX

### 3.3.2 Análisis de la demanda

Tabla 23 Demanda Proyectada de 2018-2022 de la empresa PULPI MIX PERÚ

S.A.C.					
Años	2018	2019	2020	2021	2022
Cantidades proyectadas kg	<b>7,360</b>	7,470	7,620	7,810	8,045
Cantidades en unidades	29,440	29,882	30,479	31,241	32,178
Tasa de crecimiento		1.50%	2.00%	2.50%	3.00%

España es un país que también consume fruta de su propio país en presentación congelada y fresca así mismo de también países vecinos de la Unión Europea, las frutas que son importadas son consideradas exóticas, ya que son frutas que no pueden ser cultivadas en su propio país.

Tabla 24 Exportación Vía Marítima solo de Pulpa de Lúcum a España durante el periodo del 2018

EMPRESAS PERUANAS	KILOS	FOB \$
FOOD FACTORY SPA	10.00	\$ 1.00
VAPER FOODS S.L.	283.04	\$ 405.00
VAPER FOODS S.L.	697.50	\$ 1,116.00
VAPER FOODS S.L.	402.54	\$ 576.00
VAPER FOODS S.L.	149.05	\$ 240.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT S.L. CAL	486.00	\$ 2,138.00
VAPER FOODS S.L.	1,772.82	\$ 2,880.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT SL CALLE	1,200.00	\$ 5,760.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT S.L. CAL	516.00	\$ 2,477.00
VAPER FOODS S.L.	907.50	\$ 1,452.00
VAPER FOODS S.L.	904.75	\$ 1,452.00
DISTRIBUIDORA LATINO ANDINA SL AV D	5,703.36	\$ 12,484.00
VAPER FOODS S.L.	1,502.33	\$ 2,448.00
N/A	120.00	\$ 1,102.00
VAPER FOODS S.L.	1,311.64	\$ 2,112.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT SL CALLE	516.00	\$ 2,477.00
DISTRIBUIDORA LATINOANDINA S.L. AV.	1,200.00	\$ 3,600.00
DISTRIBUIDORA LATINOANDINA S.L. AV.	5,100.00	\$ 18,132.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT SL CALLE	480.00	\$ 2,304.00
VAPER FOODS S.L.	117.54	\$ 216.00
VAPER FOODS S.L.	710.17	\$ 1,305.00
NATURANDINA AMERICA IMPORT SL CALLE	144.00	\$ 691.00
	24,234.24	\$ 65,368.00

Fuente Elaboración propia en base a Sunat.

Tabla 25 Exportación Vía Aérea solo de Pulpa de Lúcum a Congelada a España durante el periodo del 2018

<b>Exportador</b>	<b>Qty 1</b>	<b>Und 1</b>	<b>U\$ FOB Tot</b>
IMPORTADORA Y EXPORTADORA EL PICAFLOR E.I.R.L.	20.00	KG	\$28.00
EXPORTADORA IMPORTADORA PECHAMA S.A.C.	20.50	KG	\$23.00
EXPORTADORA IMPORTADORA PECHAMA S.A.C.	100.00	KG	\$230.00
CENTURION BUSINESS E.I.R.L.	24.00	KG	\$48.00
INK ANATURA WORLD PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INKANATURA WORLD PERU EXPORT S.A.C.	31.77	KG	\$399.00
EXPORTADORA IMPORTADORA PECHAMA S.A.C.	76.25	KG	\$72.00
EXPORTADORA IMPORTADORA PECHAMA S.A.C.	130.00	KG	\$156.00
INCA INVEST E.I.R.L.	45.00	KG	\$113.00
	<b>447.52</b>		<b>\$1,069.00</b>

Fuente: Fuente Elaboración propia en base a Sunat

Los datos mostrados muestran que en el periodo del año 2018 se exporto un total de:

Tabla 26 Exportaciones Vía Marítima y Aéreo

AÑO	2014		2015		2016		2017		2018	
PERIODO	Total US\$ FOBTot	Total KG	Total US\$ FOBTot	Total KG						
ESPAÑA	\$27,228	8728	\$24,200	13846	\$25,127	7300	\$34,521	11598	\$66,427	24682

Fuente: Veritrade

Tabla 27 Exportaciones peruanas de lúcuma de diversas presentaciones a España

VIA	CANTIDAD	UN DE MEDIDA	U\$ FOB Tot
MARITIMO	24,234.24	KG	\$65,358.00
AEREO	447.52	KG	\$1,069.00
	<b>24,681.76</b>		<b>\$ 66,427.00</b>

Fuente: Veritrade

Tabla 28 de mínimos cuadrados

(x)	Periodo	(Y)	X 2	XY
1	2014	8728	1	8728
2	2015	13846	4	27692
3	2016	7300	9	21900
4	2017	11598	16	46392
5	2018	24682	25	123410

Importación de KG para España

$$X = a + b(x)$$

b	2966.00
a	4332.8

Demanda

proyectada 2019-2022

	<b>KG</b>
proyección 2019	22128.8
proyección 2020	25094.8
proyección 2021	28060.8
proyección 2022	31026.8

Elaboración propia

Tabla 29 Variación de Demanda por Población Barcelona

2019	2020	2021	2022
7600267	7606422	7612577	7618732
1%	1%	1%	1%

Para poder obtener la variación de la demanda proyectada se aplica el método de regresión lineal, a continuación, se calcula la cantidad de exportación del primer año a través de nuestra empresa PULPI MIX PERÚ S.A.C.

Tabla 30 Calculo de Cantidad a Exportar

Segmentación del mercado objetivo

	Hombres y mujeres con poder adquisitivo de 25 a 59 años de edad.	
	Población Barcelona	7600267
<b>POBLACION</b>	Población entre 25-59 años	50%
		3800134
	tasa de empleo	87%
<b>MERCADO</b>	Población empleada activa	3306116
<b>POTENCIAL</b>	% Población dispuesta a comprar	33%
<b>MERCADO</b>		
<b>DISPONIBLE</b>	Personas Dispuestas a adquirir el producto	1091018
<b>MERCADO</b>	Consumo de kilos por año por persona	1.5
<b>EFFECTIVO</b>	Consumo de personas en kg	1636527
<b>MERCADO</b>	Participación del Mercado	0.45%
<b>OBJETIVO</b>	Productos estimados a vender en kilos	<b>7364</b>

Fuente Elaboración propia

### 3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

#### 3.4.1 Estrategias de segmentación

En España lo conocen como el oro de los incas y esto se debe a que la lúcuma es considerado producto bandera:

Según (INDECOPI,2013): “LOS PRODUCTOS BANDERA DEL PERU buscan promover la calidad y la venta de los productos elaborados en el Perú, como un medio o para contribuir con la generación de valor en nuestro país. Los productos bandera del Perú son los productos o expresiones culturales cuyo origen o transformación han ocurrido en el territorio peruano con características que representan la imagen del Perú fuera de este país.

La Comisión Nacional de Productos Bandera (COPROBA) es el organismo peruano que tiene por fin lograr una oferta exportable y consolidar su presencia en mercados internacionales. COPROBA está integrado por representantes del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Ministerio de Relaciones Exteriores, los Gobiernos Regionales, Ministerio de Agricultura, PROMPERÚ, INDECOPI, PROMPYME, AGAP, SNI, CCL, ADEX, COMEX PERÚ y PROMPEX.”

#### VARIABLES DE SEGMENTACION DEL MERCADO ELEGIDO:

1. Geográfica:

Nuestra Pulpa de lúcuma se exportará a España específicamente en la ciudad de Barcelona es la segunda ciudad con mayores habitantes a su vez tenemos tratados de libre comercio.

2. Demográficas:

Segmentamos nuestro mercado en grupo de Hombres y mujeres de 24 hasta 50 años que cuentan con un trabajo por ende tienen ingresos para poder adquirir nuestro producto.

3. Psicográficas:

El consumidor español de Barcelona está dividido en clase media y alta recordemos que es una ciudad turística por ello los costos de vida generalmente es para gente que trabaja.

4. -Conductual:

El comportamiento y conducta del consumidor apunta a lo sano y natural que cuida su salud y desea verse bien alimentándose de un producto natural como la pulpa, así mismo es de presentación práctica y fácil de usar, resaltemos que esta fruta cuenta con muchos beneficios para la salud.

5. -Estilo de vida de consumidor

En España los jóvenes ya empiezan a trabajar a partir de los 20 años o antes después de cumplir la mayoría de edad a su vez la gente mayor ya recibe su jubilación, estos prefieren consumir alimentos de empaque y presentación prácticos para su uso.

6. -Beneficios del producto:

Sano y natural, así mismo al ser presentación en trozos es más natural que la pulpa de lúcumas procesada.

Tabla 31 Precio FOB referenciales en Kilogramos (US\$/KGR)

	2018												2017											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
KG	3.81	2.86	3.01	3.40	2.74	3.55	3.07	3.20	3.02	3.09	3.22	3.12	3.30	3.16	3.94	4.40	3.73	3.32	3.04	2.98	2.87	3.18	3.09	2.88

Fuente: SUNAT

3.4.2 Estrategias de posicionamiento

El producto al ser sano y natural ofrece diversos beneficios para la salud, nuestra presentación es práctica para su manipulación esta lista para consumir de la forma que el consumidor prefiera, la presentación es de bolsas de 500 gr, pensamos posicionarnos con los beneficios naturales del producto para la salud como, colesterol, diabetes, protección de la piel entre otros.

Actualmente, las redes sociales son muy usadas por gente del target al que nos dirigimos (hombres y mujeres de 25 a 59 años) es por ello que vamos a promover el consumo de nuestro producto y resaltando que es 100% peruano ya que así generara la confianza de los clientes y potenciales clientes.

El envase y la presentación del producto ayuda a que este se mantenga conservado sin perder su esencia y sus propiedades gracias al novedoso procesamiento IQF diferenciado del resto ya que alarga la vida del producto se conserva mejor un producto congelado de solo pulpa que la fruta entera.

### 3.4.3 Estrategias de distribución

Debido a que la empresa está comenzando se cree conveniente elegir un canal de distribución en la cual este sea accesible, actualmente el consumidor español especialmente en Barcelona cuando quiere adquirir un producto latino va en busca en las tiendas pequeñas que son conocidas por ofrecer variedad como, por ejemplo: maíz blanco, aji amarillo congelado, condimentos, etc.



Figura 5 Tienda Latina en España  
Fuente: Google



Figura 6 Tienda Latina en España

Fuente: Google



Figura 7 Tienda Latina en España

Fuente: Google



Figura 8 Hotel Vela Barcelona

Fuente: Google



Figura 9 Restaurant Peruano en Barcelona

Fuente: Google



Figura 10 Hotel Princess

Fuente: Google



Figura 11 Restaurant Peruano de Gastón Acurio “Yukamanca”

Fuente: Google

Asimismo, en España-Barcelona debido a ser una ciudad turística hay Hoteles de lujo y restaurantes en los cuales también se venderá el producto, especialmente en restaurantes peruanos, tiendas latinas es decir se enfocará al Minorista, pero también al vendedor mayorista.

Siendo así hacia donde queremos llegar se elige el siguiente canal de distribución:

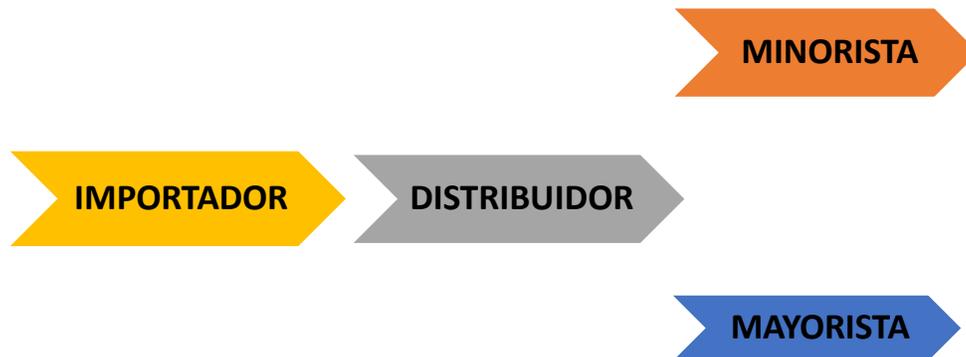


Figura 12 Canal de Distribución

Elaboración Propia.

Tabla 32 Distribuidores en España

DISTRIBUIDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
<b>FRUITS SAGARRA GRUP</b>	Calle Vallès, 6, 08520 Les Franqueses Del Vallès - Barcelona, Les Franqueses Del Vallès	938493219
<b>GUARAPITO SL</b>	Carrer Vilalba, 18, 08450 Llinars del Vallès, Barcelona, España	34 937 812 067
<b>FRUT NATURA</b>	Paseo Santa María de la Cabeza, 114, bajos, local C	34 911 130 454

Elaboración Propia

Nuestro precio de venta será el FCA (Free Carrier) el importador al ser distribuidor en el mercado elegido colocara nuestro producto en tiendas minoristas o al por mayor, también será vendida a hoteles y restaurantes directamente, así mismo tendremos una página web y se utilizara las redes sociales para poder así interactuar con clientes y potenciales clientes que quieran comprar nuestro producto.

Se espera que el producto se haga más comercial para si ya poder ofrecer mayor cantidad, tener un precio estable y realizar la venta directamente a futuro, sin la necesidad de la exportación a través de un tercero.

La desventaja es que al pasar por diversos intermediarios este pueda encarecer el precio.

#### 3.4.4 Estrategia de ingreso al mercado

Según (PROM PERU ,2009) “La elección del modo de entrada y la selección de los mercados exteriores en los que operar son las decisiones más importantes en la internacionalización de la empresa.”

##### *3.4.4.1 Estrategia de Precio*

El precio será accesible para que este al llegar a destino pueda tener ganancia de 13 % para los distribuidores. Como resultado daría que el precio sería rentable y por ende todos los involucrados saldrían beneficiados al ser una empresa que recién esta ingresando al mercado realizaremos la siguiente estrategia hasta lograr obtener mejores resultados, así mismo la presentación ofrecida de BOLSAS DE 500.00GR Y PULPA EN TROSOS es una nueva presentación que aún no se encuentra en el mercado es por ello que creemos que una vez el producto se difunda en el mercado se podría obtener una mejor rentabilidad.

#### 3.4.4.2 Estrategia diferencial

Las empresas que quieren realizar una campaña específica sobre un producto o servicio para atraer el consumo, tanto en el caso de lanzamientos de nuevas líneas existen diferentes tipos de estrategias de precios de penetración:

- Precio con descuentos. Sobre la base del precio del bien o servicio, se aplica una reducción, ya sea por unidad, por rápido pago, por época de rebajas o por las propias características del cliente.

Fuente: Escuela Europea de Management

### 3.5.- Estrategias de Promoción

Para poder promocionarnos aplicaremos lo siguiente:

- a) Participación de la empresa en la Feria será financiada con nuestro distribuidor para así poder demostrar y exponer al público los beneficios de la fruta, este nos sedera un espacio para dar información acerca del producto y dar a conocer los beneficios y propiedades del mismo:



Figura 13 Cartel de la Feria

Fuente: Fruit Attraction

Fruit Attraction, es considerada el punto de encuentro comercial de todo el mundo para la comunidad hortofrutícola profesional en España este año 2019 reunirá a 1.800 empresas expositoras directas y 90.000 profesionales de 130 países. Comercialización, innovación, calidad y conocimiento son las premisas de esta nueva edición del certamen que tendrá lugar del 22 al 24 de octubre.

Bajo el lema **Where Fresh Produce & Innovation meet**, Fruit Attraction, ofrece a los mercados internacionales la más completa y eficaz herramienta de comercialización, además se realizan diversas negociaciones para el sector hortofrutícola, Seremos invitados por nuestro Distribuidor para poder conocer posibles compradores, participaremos a través de su empresa.

- b) La empresa Pulpi Mix Peru S.A.C diseñara una página web donde indica información de la empresa y en la cual mostraremos los beneficios de nuestro producto, así mismo contaremos con un módulo de mensajes para que estos nos lleguen directamente a los correos de la gerencia y ventas y así poder contestar en un tiempo menor de 02 horas.
- c) Administración, ventas y gerencia serán los responsables del manejo de redes sociales promocionando y gestionando transmisiones en vivo 03 veces por semana, esto se ha convertido en una tendencia el e-commerce nos abre muchas puertas no solo cabe la posibilidad de captar clientes en España sino también en el mundo.
- d) Afiches, serán colocados en las tiendas anunciando la llegada del producto, en él se plasma los beneficios y las formas de preparación así mismo se entregarán volantes y globos en las calles dando a conocer los beneficios de la Pulpa de lúcuma.
- e) Marketing Digital, a través de la página web se publicarán los beneficios y propiedades de la Lúcuma.

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

La empresa Pulpi Mix Peru S.A.C va a tercerizar su producción en una empresa procesadora especializada en la pulpa de Fruta, se espera que a lo largo del tiempo la empresa crezca y adquirir maquinaria propia.

#### **4.- PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

La exportación se realizará de PERU LIMA- MADRID- BARCELONA vía Aérea y una vez este llega a Madrid será transportado vía terrestre por carretera para su distribución directa. Esta carga deberá ser vendida antes de su llegada para su que la distribución sea directa, al ser un producto congelado se opta por esta forma así el producto llega en buenas condiciones y distribuido de manera más práctica.

Esperamos hacerlo Vía Marítima en CNT cerrado FCL sea de solo pulpa congelada o con otros productos que sacaríamos a la venta siendo así se podrían reducir los costos de exportación.

De enviar una cantidad pequeña se podría enviar directamente a Barcelona, pero para volúmenes fuertes se necesitan aviones cargueros y estos normalmente llegan a Madrid Primero.

Tiempo de Viaje: 02-03 días Calendario (VIA AEREA + TERRESTRE)

Descripción del Aeropuerto de Madrid:

- 1) Primera Opción, El aeropuerto de Madrid-Barajas de España con (código IATA: MAD, código OACI: LEMD), se sitúa en el noroeste de Madrid, distrito de Barajas, a 12 KLM del centro de Madrid. Este es el primer aeropuerto de pasajeros, carga aérea y número operaciones.
  - ✓ Ocupa la 5ª posición en la clasificación de aeropuertos europeos según datos de la Agencia Eurostat.
  - ✓ Décimo quinto del mundo por tráfico de pasajeros, según las estadísticas de la ACI. Dispone de cuatro terminales de pasajeros, una Terminal Ejecutiva, un centro de carga aérea y dos zonas principales de hangares, una en la Antigua Área Industrial, entre la T3 y la T4, y otra en el Área Industrial de La Muñeza. Madrid-Barajas cuenta con cuatro pistas físicas paralelas dos a dos: las 18L/36R

- 18R/36L y las 14L/32R - 14R/32L, y una quinta pista, la primera en construirse, que se usa sólo como pista de estacionamiento.

2) Opción: El aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat se ha consolidado como enclave estratégico de referencia del espacio euromediterráneo.

La urbanización de más de 300 hectáreas como zona de servicios para el desarrollo industrial y comercial del aeropuerto; la entrada en funcionamiento de un parque aeronáutico de 90 hectáreas para la instalación de hangares de mantenimiento; o la construcción de una city con un parque de oficinas y hoteles, son otros proyectos previstos en el Plan Director.

Se puede ver en el siguiente mapa la ruta vía Carretera, el tiempo de viaje es de 08 horas hasta Barcelona desde Madrid.

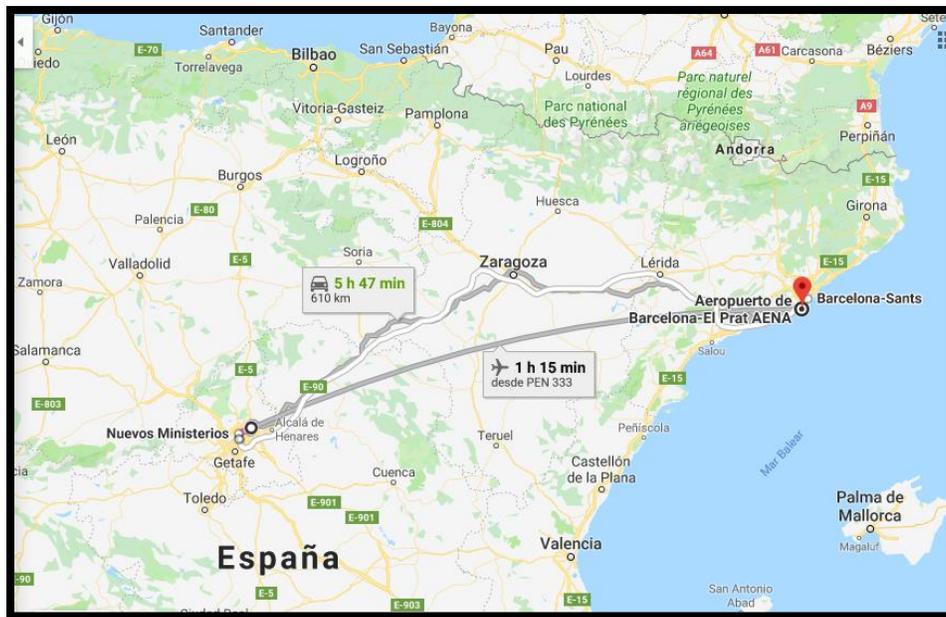


Figura 14 Ruta de Viaje Via Carretera Madrid-Barcelona  
Fuente: Google Maps

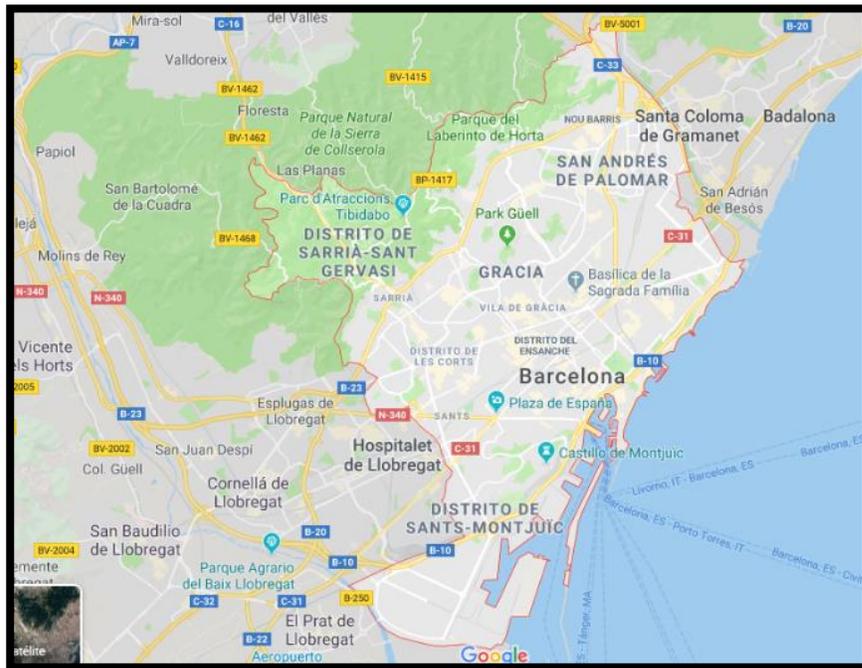


Figura 15 Mapa de Barcelona

Fuente Google Maps

## 4.1. Envases, empaques y embalajes

### 4.1.1 Envase Primario

Para el envasado de la Pulpa de lúcumas en trozos congelada en Trozos se utilizará bolsa de material de polietileno esterilizadas de 02 micras, para prevenir cualquier inconveniente el proveedor deberá entregar un certificado de calidad, por ser un producto de consumo directo debe cumplir con estándares de calidad e higiene deberán estar esterilizadas para prevenir enfermedades en la salud.

Nuestro producto estará Sellado al vacío para una mejor conservación, duración y mejor manipuleo en el proceso de producción y de los clientes, deberán tener una capacidad para 500 GR y deberá indicar los datos del producto (logotipo e información).

El tamaño del envase será de 10 CM X 20.0 CM X 0.6 CMS.



Figura 16 Bolsa de Polietileno

**Fuente: Google**

Proveedor: EDITH PLAST S.A.C

Nuestro proveedor es fabricante y cuenta con 03 plantas en el distrito de San Luis se le valido en la selección de proveedores.

Prototipo de producto terminado:



Figura 17 Prototipo Parte Delantera

Elaboración Propia



Figura 18 Parte Posterior

Elaboración Propia

#### 4.1.2 Empaque del Producto

Debemos tener en cuenta que nuestro producto al ser exportado en modo LCL como carga suelta deberá tener un empaque que se adecue:

- Temperatura del producto para su conservación 16-18 °
- Manipuleo
- Traslado del producto

El empaque es la presentación comercial de un producto. Asegura que al transportar este no se dañe ni entre en contacto con el exterior para mantenerse limpio o fresco en caso de que sea un alimento. El tipo de producto que vendemos utilizara cajas de cartón doble corrugado, en la DFI este se adecua debido a que es un material ligero, así mismo contribuye al cuidado del medio ambiente y conserva mejor lo productos congelados a un precio accesible para nosotros.

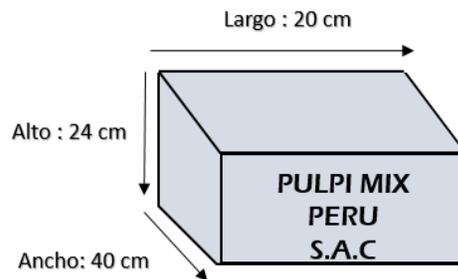


Figura 19 Prototipo de empaque  
Elaboración Propia.

Cada caja contiene 20 Bolsas de 500 Gr del producto, así mismo utilizaremos un pallet estándar V con las siguientes medidas 120 cm Largo x 100 cm Alto x 10 cm de Ancho estos deberán estar desinfectados, una vez puesta las cajas se envuelve en Film para una mejor firmeza en el pallet y así evitar caídas o sustracción del producto en el embarque:



Figura 20 Pallet  
Fuente:Google



Figura 21 Film  
Fuente:Google

## 4.2. Diseño del rotulado y marcado

### 4.2.1 Diseño del rotulado

Según la Guía de Información de Indecopi señala: “El rótulo de los productos es cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento.”

Para Nuestra empresa es importante la identificación del Rotulado, se elige la presentación de 500 GR debido a que la competencia de Frutas congeladas en España el consumidor prefiere esta presentación en nuestro envase la cual tendrá la siguiente información:

- Marca
- Nombre del Producto
- Peso del Contenido
- Origen
- N° Atención al cliente
- Valor Nutricional
- Fecha de Vencimiento
- Exportador
- Importador

A continuación, el Rotulado del Envase

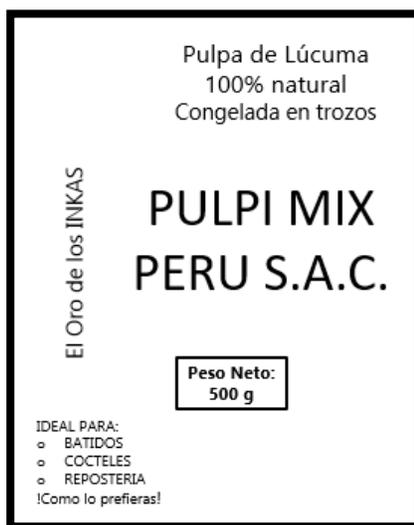


Figura 22 Parte Delantera del Rotulo

Elaboración Propia



Figura 23 Parte Posterior de Rotulo

Elaboración Propia

#### 4.2.2 Diseño del marcado

El Marcado de nuestros empaques (Cajas Corrugadas) deberán estar con el marcado necesario para la manipulación del producto en el país destino, al ser un producto congelado requiere mayor atención es por ello que este tendrá pictogramas para indicar el riesgo que se deben evitar. Asimismo, la información necesaria para que pueda ser identificado.

Al tener un buen marcado ayuda en el proceso de importación del importador ya que son los datos necesarios para la declaración de la DAM en una exportación Definitiva.

A continuación, los datos que contendrá el marcado de la caja corrugada:

Tabla 33 Marcado de la caja

PICTOGRAMAS PARA LA CAJA:	INFORMACIÓN:
   	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ EXPORTADOR: PULPI MIX PERU S.A.C</li> <li>○ PAIS DE ORIGEN: PERÚ</li> <li>○ DATOS DEL IMPORTADOR: _____</li> <li>○ DESTINO: ESPAÑA-BARCELONA</li> <li>○ LIMITE DE TEMPERATURA: 18°</li> <li>○ NUMERO DE BULTOS: 20 BOLSAS DE 500 GR</li> <li>○ FECHA DE VENCIMIENTO: 20/05/2021</li> <li>○ LOTE: NAT 39</li> </ul>

Elaboración Propia

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

Tabla 34 Unitarización y cubicaje de la carga

PRODUCTO	MEDIDAS	UNIDADES
<b>ENVASE DE BOLSAS DE 500.00 GR</b>		
MEDIDA	10x20x0.6	CM
PESO BRUTO	500	GR
<b>EMBALAJE</b>		
MEDIDA	20X40X24	CM
N° ENVASES POR PISO	10	UND
NIVELES	2	NIVELES
N° UND POR CAJA	20	UND
PESO BRUTO POR CAJA	10	KG
<b>PALETA</b>		
LARGO	120	CM
ANCHO	100	CM
ALTO	10	CM
N° DE CAJAS POR ANCHO DE PALLET	2	CAJAS
N° DE CAJAS POR LARGO DE PALLET	6	CAJAS
ALTURA	10	NIVELES
<b>TOTAL CAJAS POR PALLET</b>	<b>184</b>	<b>CAJAS</b>
TOTAL UND POR PALLET	3680	UND
PESO NETO POR PALLET	1840	KG
PESO BRUTO POR PALLET	1868	KG
<b>N° DE ENVIOS POR AÑO</b>	<b>4</b>	<b>ENVIO</b>
N° DE UND ANUAL	14720	UNIDADES 500 GR
N° DE CAJAS ANUALES	736	CAJAS
PESO NETO ANUAL	7360	KG
PESO BRUTO ANUAL	7470	KG

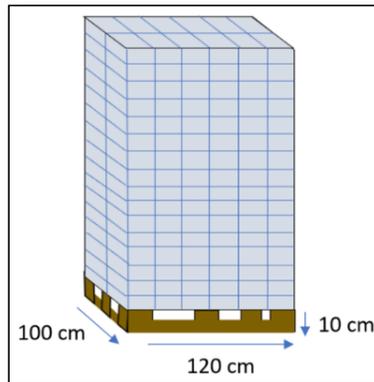


Figura 24 Simulación de Pallet  
Elaboración Propia

#### 4.4. Cadena de DFI de exportación/importación

Proveedores Outsourcing:

Nuestra empresa Pulpi Mix Peru S.A.C. desea para poder realizar la Distribución Física Internacional, para ello realizamos los siguientes procesos que se detallan:

##### 4.4.1 Proceso de Producción

###### a) Obtención de Materia Prima

La empresa se encarga de realizar la compra directa de la Materia Prima para ello se homologa diferentes proveedores y se seleccionó al proveedor: Inversiones y Servicios Primavera S.A.C **RUC: 20536095897** está ya cuenta con 09 años en el mercado y conoce su mercado de compra y venta de fruta seleccionada para transformación y venta el pedido, es trasladado directamente a la fábrica de maquila para el proceso de Producción.

Tabla 35 Costo de compra de Materia Prima en Dólares

Producto	Costo Unitario	Cantidad kilos	Costo por Embarque
LÚCUMA kg	\$ 1.04	1840	\$ 1913.06
<b>Total por Compra de Materia Prima:</b>			<b>\$ 1913.06</b>
<b>Total por Maquila anual:</b>			<b>\$ 7654.40</b>

Tabla 36 Costo de compra de Materia Prima en Soles.

Producto	Costo Unitario	Cantidad kilos	Costo por Embarque
LÚCUMA kg	S/ 3.50	1840	S/ 6440.20
<b>Total por Compra de Materia Prima:</b>			<b>S/ 6440.20</b>
<b>Total por Maquila anual:</b>			<b>S/ 25,760.00</b>

b) Transformación de Materia Prima

Una vez que llego la lúcuma a la maquila, esta se encarga del proceso de producción se eligió a la empresa Karfrut S.A.C **RUC:** 20549795332 porque esta trabaja bajo el método de congelamiento (IQF - INDIVIDUAL QUICK FREEZING) Es la tecnología más moderna y económica en congelación rápida e individual (IQF) en el mercado este es uno de los valores agregados a nuestro producto, ya que mantiene más tiempo de vida el producto. Se realizan

Diversos procesos

Tabla 37 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Dolares.

Producto	Costo Unitario	Cantidad	Costo por Embarque
Pulpa de Lúcuma kg	\$0.52	3680	\$1,913.60
Tercerización	\$0.22	3680	\$809.60
Bolsas Rotuladas	\$0.09	3680	\$331.20
Cajas Enmarcadas	\$1.00	184	\$184.00
Pallet	\$17.80	1	\$17.80
<b>Total por Embarque:</b>			<b>\$3,256.20</b>
<b>Total por Embarque anual (4):</b>			<b>\$13,024.80</b>

Tabla 38 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Soles.

<b>Producto</b>	<b>Costo Unitario</b>		<b>Cantidad</b>	<b>Costo por Embarque</b>	
Pulpa de Lúcumá kg	S/	1.75	3680	S/	5.91
Tercerización	S/	0.74	3680	S/	2.50
Bolsas Rotuladas	S/	0.30	3680	S/	1.02
Cajas Enmarcadas	S/	3.37	184	S/	11.36
Pallet	S/	59.99	1	S/	202.15
<b>Total por Embarque:</b>				<b>S/ 10,973.39</b>	
<b>Total por Embarque anual (4):</b>				<b>S/ 43,893.58</b>	

La compra de las cajas corrugadas será al proveedor Grace Plast con número de RUC: 10061429757 ubicada en el distrito de La Victoria el cual se encuentra ubicado en el Distrito de la Victoria el costo.

Tabla 39 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Dólares.

<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>		<b>Cantidad de Cajas</b>	<b>Costo por Embarque</b>	
Compra de Cajas corrugadas por embarque (184)	\$	1.00	184	\$	184.00
<b>Costo de cajas anual :</b>				<b>\$ 736.00</b>	

Tabla 40 Costo de compra de Cajas de Materia Prima en Soles.

<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>		<b>Cantidad de Cajas</b>	<b>Costo por Embarque</b>	
Compra de Cajas corrugadas por embarque (184)	S/	3.37	184	S/	620.08
<b>Costo de cajas anual :</b>				<b>S/ 2,480.32</b>	

El pallet será brindado por la empresa maquiladora y está incluido en el costo de maquila la cual deberá presentar al cliente el Certificado de la misma la cual confirma que el pallet está apto para su exportación. Esto es muy importante ya que el producto es alimento para consumo humano.

Tabla 41 Selección de Proveedores

<b>Maquila:</b>						
	Reputación	Distancia	Precio	Tiempo de entrega	CALIFICACION	
<b>PROEXI / RUC: 20261603919</b>	5	3	3	5	<b>16</b>	
<b>ALIMENTOS R&amp;R /RUC: 20495726623</b>	3	2	4	4	<b>13</b>	
<b>KARFRUT S.A.C / RUC: 20549795332</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	

<b>Cajas</b>						
	Reputación	Distancia entrega	Precio	Tiempo de entrega	CALIFICACION	
<b>GRACE PLAST / RUC: 10061429757</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	
<b>FAENCAR SRL / RUC: 20600767152</b>	5	3	3	5	<b>16</b>	
<b>PRODECAR / RUC: 20101610960</b>	5	4	3	5	<b>17</b>	

<b>Bolsas de Polietileno</b>						
	Fabricante	Distancia	Precio	Tiempo de entrega	CALIFICACION	
<b>EDITH PLAST S.A.C. / RUC: 2013117209</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	
<b>PLASTINORT S.A.C. /RUC: 20504185703</b>	5	3	4	4	16	
<b>ALVA S.A.C./RUC: 20550420555</b>	5	3	3	4	15	

**CRITERIO**

5	MUY BUENO
4	BUENO
3	MEDIO
2	MALO
1	MUY MALO

c) Traslado de Materia Prima hacia Puerto de Callao

Debido a que esta exportación se manejara como LCL necesitaremos un transporte especial para el traslado de la mercadería hacia el terminal elegido para ser ingresado a Talma el cual ha sido designado para pasar aforo, y pueda ser subido al avión el servicio de transporte es parte de la agencia de aduana.

d) Tramites de Aduana

Necesitamos realizar el trámite de Exportación Definitiva para ello se trabajará con la agencia de aduanas DOGANA S.A. para realizar los trámites ante la aduana, por ser nuestra primera exportación esta saldrá Canal Rojo por lo cual ellos nos representaran en todo trámite ante aduanas.

Tabla 42 Costos de Exportación:

Concepto	Costo \$/	Costo S/.	Costo ANUAL \$/	Costo ANUAL S/.
Aforo Fisico TALMA	\$ 40.00	S/ 134.80	\$ 160.00	S/ 539.20
Gasto de Manipuleo	\$ 100.00	S/ 337.00	\$ 400.00	S/ 1,348.00
Cuadrilla montacarga	\$ 115.88	S/ 390.52	\$ 463.52	S/ 1,562.06
Comisión de Agencia de Aduana	\$ 90.00	S/ 303.30	\$ 360.00	S/ 1,213.20
Gastos Operativos	\$ 20.00	S/ 67.40	\$ 80.00	S/ 269.60
Servicio de Transporte	\$ 100.00	S/ 337.00	\$ 400.00	S/ 1,348.00
<b>TOTAL =</b>			<b>\$ 1,863.52</b>	<b>\$ 6,280.06</b>

Elaboración Propia en base a la información de Talma.

Tabla 43 Agencia de Aduana

	Reputación	Precio	Tiempo de tramite	EFICIENCIA	CALIFICACION
<b>DOGANA S.A.</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
<b>LUXOR AGENCIA</b>	4	4	3	4	15
<b>PALACIOS</b>	4	3	3	3	13

CRITERIO	
5	MUY BUENO
4	BUENO
3	MEDIO
2	MALO
1	MUY MALO

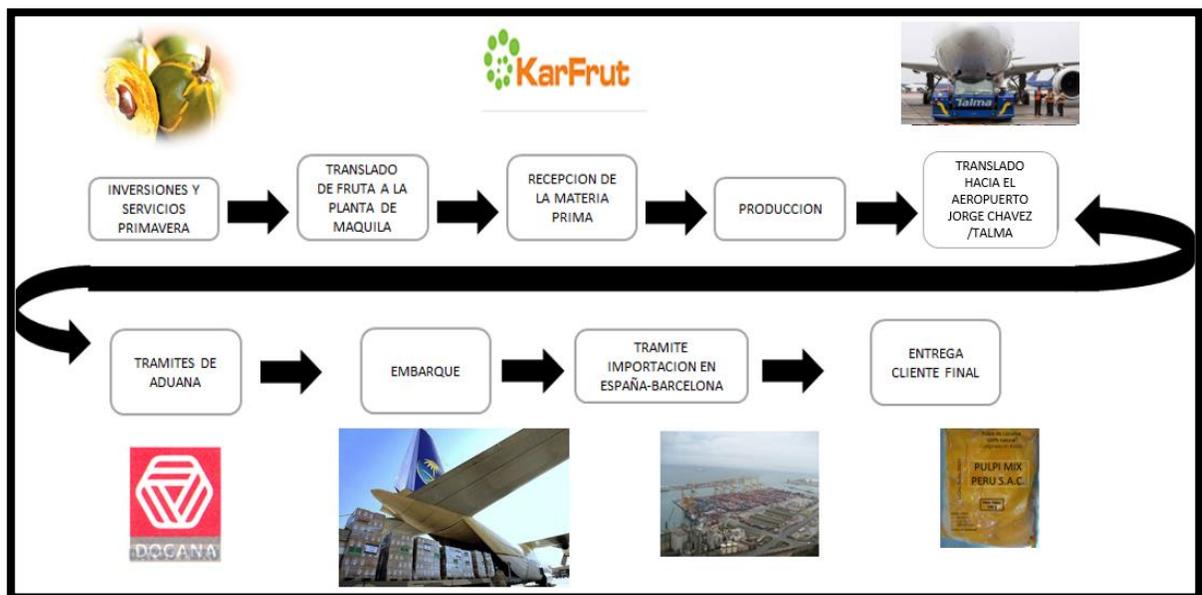


Figura 25 Cadena de Distribución Física Internacional

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.5. Seguro de las mercancías

Al ser FCA el importador será el encargado del pago del Flete y Seguro por lo tanto será responsabilidad de él, nuestra responsabilidad termina cuando la carga esta puesta en el Avión

## 5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1.- Fijación de precios

#### 5.1.2 Cotización internacional

La Cotización Internacional es muy importante y está a cargo de atenderse por parte del Gerente General / Representante de Ventas esto debe ser de manera rápida ya que es muy importante para poder iniciar una negociación Internacional, esta será modificada de acuerdo al idioma del cliente. En ella se indica el precio y las condiciones requeridas para la exportación, plazo de entrega, precio, incoterm, cliente, datos de la empresa así mismo anexaremos la ficha técnica de nuestro producto.

Tabla 44 Cotización Internacional

<p style="text-align: center;"><b>PULPI MIX PERU S.A.C.</b></p> <p style="text-align: center;">WTZ MOVIL :+51 97778009 // CORREO: GERENCIA@PULPIMIXPERU.COM // DIRECCION: CALLE PEDEMONTTE 178 SAN LUIS -LIMA-PERÚ</p>		RUC _____						
		<b>COTIZACIÓN</b>						
		N° 02 -2019	Año: 2019					
		FECHA: 20 DE SETIEMBRE DEL 2019						
<b>EMPRESA</b>								
GARCIA & SINOVA								
<b>ATENCIÓN</b>								
JOSE GARCIA								
Me es muy grato saludarle y a la vez hacerle llegar nuestra propuesta según los ítems solicitados como se detalla a continuación,								
PRESENTACION	Cantidad	Detalle del Artículo	Precio U. \$ .	Total \$ .				
BOLSAS DE 500 GR	7360	LUCUMA EN TROSOS CONGELADA SELLADA AL VACIO // ORIGEN : PERU	\$2.71	\$19,945.60				
<b>INCOTERM</b>			FCA					
<b>FECHA DE ENTREGA</b>			40 DIAS CALENDARIO					
<b>Se anexa Ficha Tecnica</b>								
Agradeciendo de antemano su pronta respuesta me despido de Ustedes.								
<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">REVISADO Y APROBADO</td> </tr> <tr> <td>POR : MARTHA ALTEZ LANABCA</td> <td>FECHA : 20/09/2019</td> </tr> </table>					REVISADO Y APROBADO		POR : MARTHA ALTEZ LANABCA	FECHA : 20/09/2019
REVISADO Y APROBADO								
POR : MARTHA ALTEZ LANABCA	FECHA : 20/09/2019							
			sello y firma					

Elaboración Propia

### 5.1.1 Costos y precio

Para Hallar el costo del producto se plantean todos los costos incurridos en la Exportación, se realizarán 04 envíos al año de 3680 bolsas de 500 grm es de decir de 1840 KG de lúcuma. Él envío será Vía Aérea hacia nuestro distribuidor de forma LCL a continuación se detalla los Costos:

Tabla 45 Detalle de Costos y Gastos

	Soles	Dólares
CVU	2.32	0.69
CFU	5.77	1.71
Costo Unitario	8.09	2.40
Margen de Ganancia %	13.0%	0.04
Margen de Ganancia Monetario	1.05	0.31
Precio Venta	9.15	2.71
punto en equilibrio en (dinero)	S/ 113,871.15	\$ 33,789.66
punto en equilibrio en (cantidad)	12,452	12,452

Elaboración Propia

Según los estudios realizados se estima que se va a exportar al Mercado de España-Barcelona al año 7360 KG de Pulpa de lúcuma es decir 14720 bolsas de 500 GRM cada una., Nuestro producto al ser congelado tiene una vida de hasta 2 años, se está considerando para el envase 1 año y medio es por ello que se realizara 4 exportaciones cada 3 meses será Vía Aérea LCL, se detallan los gastos para poder definir nuestro precio de Venta para la exportación:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>CRONOGRAMA DE EXPORTACION</b>	X			X			X			X		

Figura 26 Calendario de Exportación

Se determina que el precio de venta a nuestro cliente Distribuidor en España es de \$ 2.71 en incoterm FCA, por presentación de bolsa de 500 GRM medio kilo, nuestro producto es diferenciado debido a la presentación ya que es pulpa en trozos y no la pulpa tradicional lo que hace que nuestro producto sea lo más natural posible, con este precio se ingresara al mercado para poder captar más clientes.

A continuación, precios referenciales de una empresa importadora española en el Mercado:



Figura 27 Precio Del Mercado Referente

Fuente: Google

Tabla 46 Exportaciones del 2014 al 2018

AÑO	2014		2015		2016		2017		2018	
PERIODO	Total US\$ FOBTot	Total KG								
ESPAÑA	\$27,228	8728	\$24,200	13846	\$25,127	7300	\$34,521	11598	\$66,427	24682

Fuente: Veritrade

## 5.2.- Contrato de compra venta internacional (exportaciones/importaciones) y sus documentos

Cuando se envía la cotización a nuestro cliente, esperamos su aprobación de la misma y se formalizara con un contrato de compra venta en donde se incluye toda la información acerca de la negociación,

Según SICEX un contrato internacional es: El acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio

También deberá haber una Orden de Compra de por medio y un modelo de contrato que se utilizará para las negociaciones futuras con nuestros clientes.

El requisito exigible para nuestro Contrato Internacional es:

- Descripción de la mercancía
- Precio y condiciones de pago
- Incoterm
- Plazo de entrega
- Lugar de entrega
- Legislación y jurisdicción aplicable
- Fijación de daños y Perjuicios
- Entrega de Documentación
- Embalajes

## **CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: PULPI MIX PERU S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de la República de Peru, debidamente representada por su representante Legal Roxana Pure Altez, con Documento de Identidad N°09438783 , domiciliado en su Oficina principal ubicado en Calle Carlos Pedemonte 178 San Luis, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte Garcia & Sinova., inscrito en la Partida N° 2060457 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° 1524 , debidamente representado por su Gerente General don Jose Garcia, identificado con DNI N° 094976 Y señalando domicilio el ubicado en Calle Maresmo , N° 148, Urbanización Besos Mar., distrito de Barcelona, provincia y departamento de Barcelona., España, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

### **GENERALIDADES**

#### **CLAUSULA PRIMERA:**

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.

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

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 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.

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.

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.

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

## CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

### CLAUSULA SEGUNDA:

Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: PULPA EN TROSOS DE LÚCUMA CONGELADA, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo 500 GRM.

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

### PLAZO DE ENTREGA

#### CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 40 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

### PRECIO

#### CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$0.96 en valor FCA por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en el mes de octubre teniendo como plazo 30 días calendario.

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

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

## CONDICIONES DE PAGO

### CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

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

## INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

### CLAUSULA SEXTA:

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

## RETENCION DE DOCUMENTOS

### CLAUSULA SEPTIMA:

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

## TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

### CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

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

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

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

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

#### RETRASO DE ENVIOS

##### CLAUSULA NOVENA:

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

#### INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

##### CLAUSULA DECIMA:

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

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

##### CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

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

#### CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

##### CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

#### RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

##### CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas y resolución de controversias en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de la corte de la Cámara de comercio de Lima, se realizara un arbitraje internacional en el país del Exportador.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, Peru , a los 15 Días del mes de Julio 2019.

.....

EL COMPRADOR

.....

EL VENDEDOR

### 5.3 Elección y aplicación del Incoterm FCA

Ventajas del incoterm:

Según MUNDO COMPRESOR 2018: “Las International Commercial Terms, más conocidas como Incoterms, son unas normas de carácter general, que definen la forma de operar entre proveedores y clientes en contratos de exportación o importación de bienes.

La Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC) es quien ha elaborado la norma, que define en once términos, compuestos por tres letras, las responsabilidades que asumen vendedor y comprador en la entrega de las mercancías contratadas.”

Los once términos están formados por la primera letra de la palabra que los define en su descripción en inglés:

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- FAS (Free Alongside Ship)
- FOB (Free On Board)
- CFR (Cost and Freight)
- CIF (Cost, Insurance and Freight)
- CPT (Carriage Paid To)
- CIP (Carriage and Insurance Paid to)
- DAT (Delivered At Terminal)
- DAP (Delivered At Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)

Nuestra empresa PULPI MIX PERU S.A.C. vamos a utilizar un incoterm que se adecue a nuestro inicio empresarial, según nuestro estudio de costos y negociación con el proveedor vamos a utilizar el incoterm FCA Free Carrier, la vía de exportación será Aérea.

Este incoterm es aplicado en Vía Aérea, consiste en que el exportador tiene como obligación de poner a disposición del comprador la mercancía de exportación, al transportista contratado por el importador en el lugar convenido. Una de las condiciones es que la entrega se debe realizar en otro lugar que no sea el establecimiento del vendedor, no estará obligado a cargar la mercancía en el transporte interior.

El exportador debe cumplir con su obligación de entregar la mercancía en el lugar acordado por ambas partes, de ser un puerto o aeropuerto de origen el punto acordado, el exportador debe correr por su cuenta el despacho de exportación de la mercancía.

Si no hay ningún punto preciso pactado por el comprador y el vendedor, se entenderá que dicho punto es el almacén del vendedor, y será éste quien tendrá la obligación de cargar la mercancía al transportista contratado por el comprador.

- El importador debe asumir los gastos y riesgos del transporte, por lo que tendrá el control sobre la carga. Por otra parte, el vendedor pondrá la mercancía en el lugar estipulado en el contrato, a disposición del importador.

Tabla 47 Responsabilidades de Importador y el Exportador

RESPONSABILIDADES DEL IMPORTADOR	RESPONSABILIDADES DEL EXPORTADOR
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Despacho de Aduanas en Origen para tramites de exportación.</li> <li>• Carga de la mercancía en el camión.</li> <li>• Transporte local en origen desde almacén a puerto / aeropuerto.</li> <li>• Asumir los gastos de Salida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratación de Flete internacional.</li> <li>• Contratación del seguro de transporte.</li> <li>• Carga y estiba de la mercancía en el buque.</li> <li>• Descarga de la mercancía.</li> <li>• Despacho de aduanas de importación.</li> <li>• Transporte local en destino.</li> <li>• Entrega en el almacén del comprador.</li> <li>• Pago de impuestos y aranceles.</li> </ul>

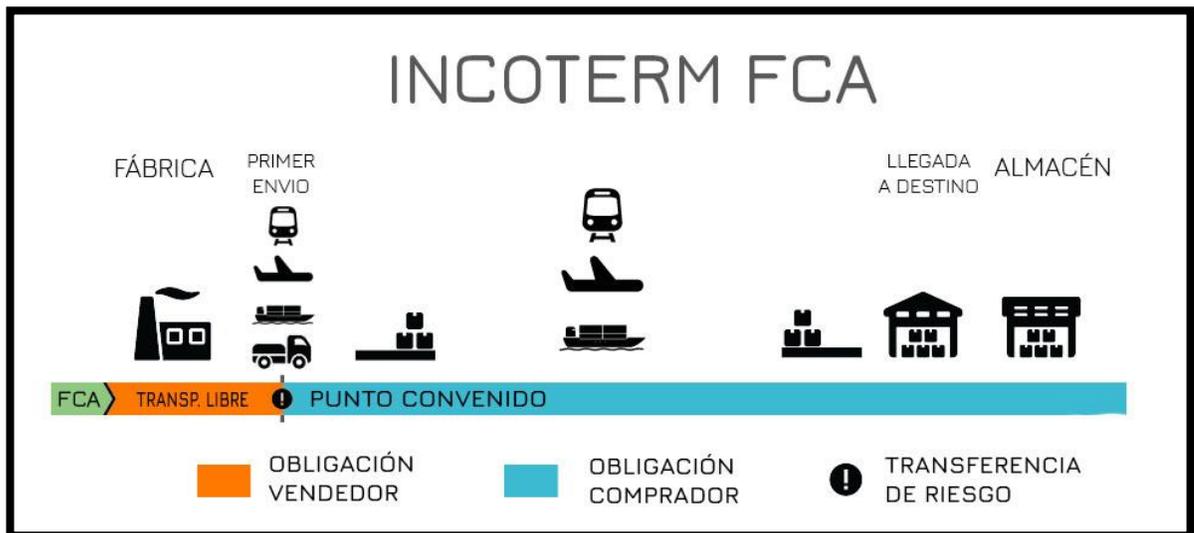


Figura 28 Responsabilidades del Incoterm FCA

Fuente: INCOTERM ONLINE

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

La forma de pago elegido es Transferencia Bancaria lo cual será: 50% de adelanto puesta la OC y la cancelación del 50% será en 4 días calendario antes del proceso de embarque, lo cual estará manifestada en el contrato de Compra y Venta Internacional de esta forma podemos tener la garantía de que se realizará el pago de una manera rápida y eficaz.

#### 5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación

Nos acogemos a la Exportación Definitiva por tramite regular, el encargado del trámite de nuestra exportación será por nuestra agencia de aduana DOGANA S.A., así mismo nuestro monto supera los \$2000.00 dólares. La exportación de mercaderías no está sujeta a tributos, pero si los pagos que se incurren dependiendo del producto, pueden exportar utilizando su Documento Nacional de Identidad (DNI) los peruanos,

o Carné de Extranjería o Pasaporte los extranjeros. a continuación, se detalla los requisitos y procedimiento:

Toda mercadería a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre debe ser presentada y puesta a disposición de Aduanas.

Queda sometida a su potestad hasta que se autorice la salida del medio de transporte.

Documentación Exigible:

- Declaración Aduanera de Mercancías (DAM DE EXPORTACION)
- Invoice
- Lista de Empaque
- Guía Aérea, Bill o Lading o Carta Porte
- Certificado de origen
- Póliza de Seguro (dependiendo de incoterm)
- Certificados necesarios según naturaleza de producto, para nosotros Fitosanitario.
- Autorizaciones especiales, si corresponde
- Otro documento que la naturaleza del régimen requiera

## 5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional



Figura 29 Gestión Aduanera

Elaboración Propia

## Procedimientos para la Exportación:

### 1. Se transmite la DAM provisional:

El despachador de aduanas de manera electrónica trasmite a la SIGAD los datos provisionales conocido como DAM 40, esto lo realiza el agente de aduana.

### 2. Se compara y se valida la información y se procede con la numeración de la DAM.

### 3. Se ingresa la mercadería a la zona primaria:

La mercancía es ingresada al depósito temporal con el número de reserva del transporte elegido, se realiza la coordinación con el Despachador de aduanas para la presencia de la llegada de la mercadería.

### 4. Recepción de la mercancía y selección del canal de control:

Una vez concluido la recepción de la mercancía se realiza un registro electrónico de la fecha y hora de ingreso. Se valida la información con la SIGAD se le asigna canal:

Canal Rojo: Revisión Física y Documentaria

Canal Naranja: Se da la autorización del Embarque

Canal Verde: Levante automático

### 5. Reconocimiento físico;

Después de canal se debe presentar lo solicitado esto lo hace el despachador de Aduanas una vez presentado las autorizaciones especiales se procede con la revisión Física de las mercaderías con las autoridades aduaneras.

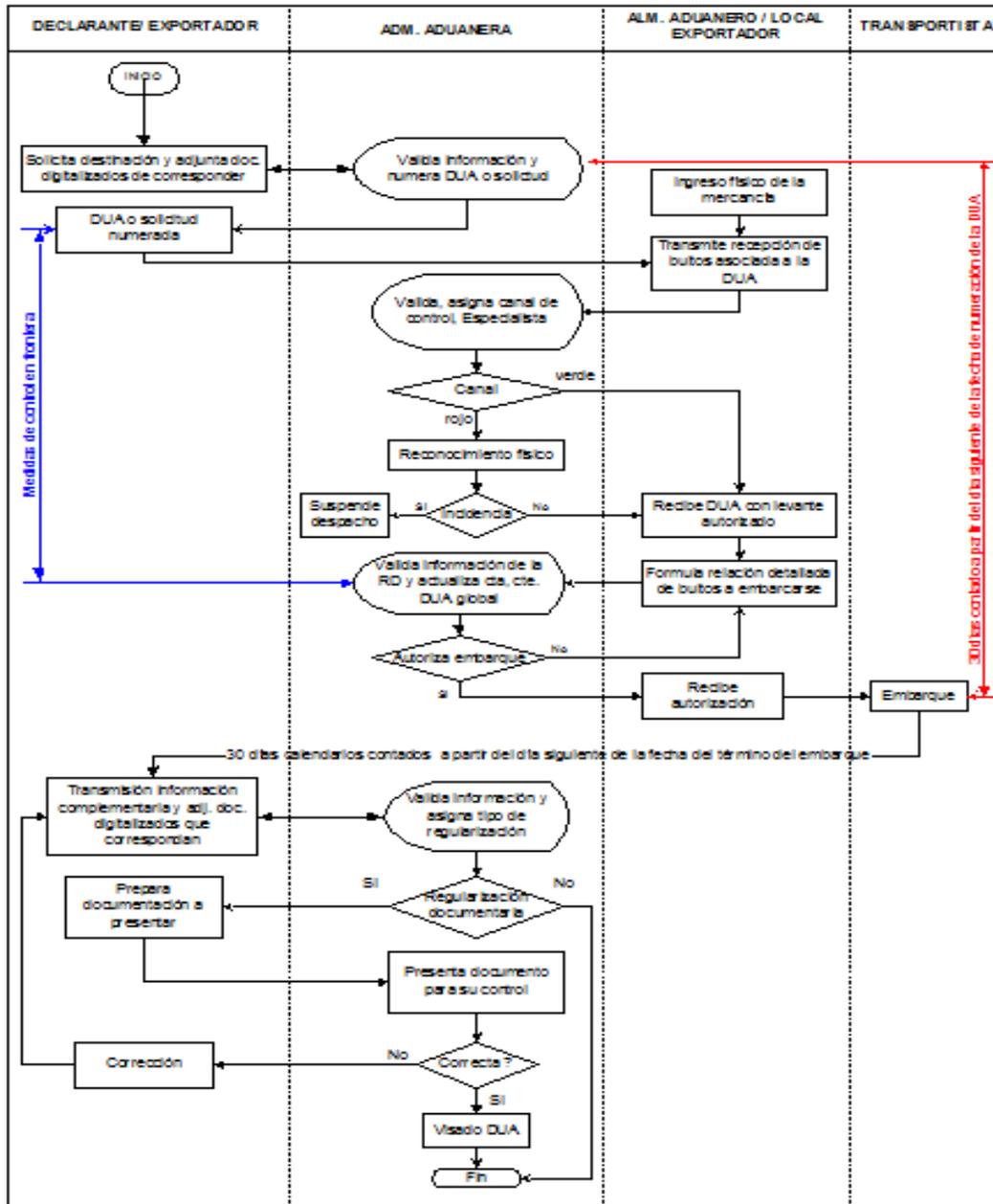
### 6. Control de embarque de la mercancía:

Los depósitos temporales son los responsables y encargados del traslado y entrega de la mercancía al transportista; de tal forma que este verifica y anota la DAM la cantidad de bultos, peso bruto, total, fecha y hora culminando su sello y firma. (Plazo de 30 días después de la numeración de la DAM).

### 7. Regularización de la DAM:

Se presenta los documentos a la administración aduanera se tiene un plazo de (30 días al término del embarque) para concluir el régimen de Exportación.

5.7.- Gestión de las operaciones de exportación Definitiva:

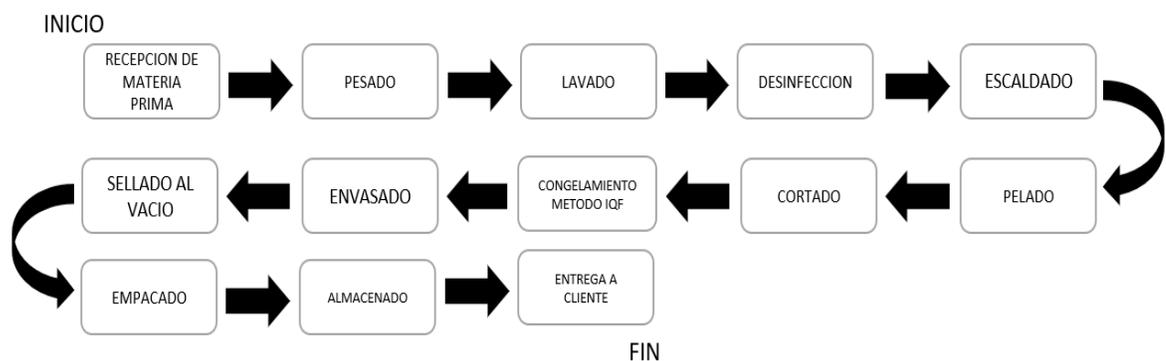


Fuente: Sunat

Figura 30 Proceso de Exportación Definitiva

## 5.8.- Gestión de las operaciones de producción del bien

Una vez que llego la lúcuma a la maquila, esta se encarga del proceso de producción se eligió a la empresa Karfrut S.A.C RUC: 20549795332 porque esta trabaja bajo el método de congelamiento (IQF - INDIVIDUAL QUICK FREEZING) Es la tecnología más moderna y económica en congelación rápida e individual (IQF) en el mercado este es uno de los valores agregados a nuestro producto, ya que mantiene más tiempo de vida el producto. Se realizan diversos procesos



Elaboración Propia

Figura 31 Proceso de Producción

Se toma el plazo de 40 días Calendarios porque:

- 15 Días para la obtención de la Materia Prima
- 04 Días para la compra de Bolsas /Cajas
- 15 Días para el proceso de Producción
- 06 Días para la coordinación con el Agente de Aduana temas de exportación

## 6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Todo el cálculo se realizó al tipo de cambio \$ 3.37

### 6.1 Inversión Fija

#### 6.1.1 Activos tangibles

Tabla 48 Activos tangibles

Activos Tangibles	Cantidad	Valor Unitario	Costo Bruto	IGV	Costo Neto
<b>Administración</b>					
Laptop mod 1	2	1.600,00	3.200,00	576,00	3.776,00
Escritorio	2	180,00	360,00	64,80	424,80
Silla	2	50,00	100,00	18,00	118,00
Muebles	1	150,00	150,00	27,00	177,00
Impresora Multifuncional	1	350,00	350,00	63,00	413,00
<b>Sub total activos tangibles - Administración</b>			<b>4.160,00</b>	<b>748,80</b>	<b>4.908,80</b>
<b>Ventas</b>					
Laptop mod 2	1	1.500,00	1.500,00	270,00	1.770,00
Escritorio	1	180,00	180,00	32,40	212,40
Silla	1	50,00	50,00	9,00	59,00
Armario	1	200,00	200,00	36,00	236,00
Mostradores	1	150,00	150,00	27,00	177,00
<b>Sub total activos tangibles - Ventas</b>			<b>2.080,00</b>	<b>374,40</b>	<b>2.454,40</b>
<b>TOTAL ACTIVOS TANGIBLES</b>			<b>S/ 6.240,00</b>	<b>S/ 1.123,20</b>	<b>S/ 7.363,20</b>

Elaboración Propia

En la Tabla N°48 podemos observar la inversión que vamos a utilizar para nuestra empresa Pulpi Mix Peru S.A.C. de los activos tangibles, para el funcionamiento de la empresa de las actividades que realiza la empresa está formada por muebles y equipos informáticos.

#### 6.1.2 Activos intangibles

Tabla 49 Activos intangibles

Activos Intangibles	Cantidad	Valor Unitario	Costo Bruto	IGV	Costo Neto
<b>Constitución de la empresa</b>					
Búsqueda de nombre	1	4,24	4,24	0,76	5,00
Reserva de nombre	1	16,95	16,95	3,05	20,00
Minuta de constitución y escritura publica	1	381,36	381,36	68,64	450,00
Inscripción registros públicos	1	67,80	67,80	12,20	80,00
Obtención del ruc	1	-	-	-	-
<b>Licencias</b>					
Licencia de funcionamiento	1	101,69	101,69	18,31	120,00
<b>Autorizaciones</b>					
Inscripción e inspección defensa civil	1	33,90	33,90	6,10	40,00
Defensa civil	1	50,85	50,85	9,15	60,00
<b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>			<b>S/ 656,78</b>	<b>S/ 118,22</b>	<b>S/ 775,00</b>

Elaboración Propia

En la Tabla 49 se identifican los activos intangibles los cuales también son indispensables para el funcionamiento de la empresa como los tramites de constitución, licencia y pagina web por el momento para el inicio de la empresa.

## 6.2. Capital de Trabajo

Tabla 50 Capital de Trabajo

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Materia Prima		31,186.44	31,654.24	32,287.32	33,094.51	34,087.34
Suministros		2,935.95	2,935.95	2,935.95	2,935.95	2,935.95
Mano de Obra	1,839.38	67,440.80	67,440.80	67,440.80	67,440.80	67,440.80
Gastos Indirecto de Fabricación	-	6,846.70	6,846.70	6,846.70	6,846.70	6,846.70
Presupuesto de Exportación		6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07
Gastos administrativos		4,125.70	4,125.70	4,125.70	4,125.70	4,125.70
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>S/ 1,839.38</b>	<b>S/ 119,129.65</b>	<b>S/ 119,597.45</b>	<b>S/ 120,230.53</b>	<b>S/ 121,037.72</b>	<b>S/ 122,030.55</b>

### Elaboración Propia

En la Tabla N° 50 se está tomando como capital de trabajo el trabajo anual porque al ser una empresa nueva y no tener mucha experiencia en el mercado necesitamos capitalizarnos, se utilizará los aportes de 4 socios y préstamo del banco.

## 6.3. Inversión Total

Tabla 51 Inversión Total

### Inversión Total

	Soles	Dólares	%
Capital de Trabajo	119,129.65	35,350.05	94.53%
Inversión de Activos	6,896.78	2,046.52	5.47%
<b>Total Inversión</b>	<b>126,026.43</b>	<b>37,396.57</b>	<b>1.00</b>

### Elaboración Propia

En la tabla N° 51 se observa la inversión total de la empresa y el capital de trabajo se detalla la inversión total, más el capital de trabajo, esto es lo que finalmente se necesitará cubrir en la empresa, tanto los accionistas, como préstamo con el banco.

## 6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Tabla 52 Estructura de la Inversión

### Estructura de Inversión

<b>1. Activos Fijos</b>		
<b>1.1. Tangibles</b>		
<b>Administración</b>	-	
Laptop mod 1	3.200,00	
Escritorio	360,00	
Silla	100,00	
Muebles	150,00	
Impresora Multifuncional	350,00	
<b>Ventas</b>		
Laptop mod 2	1.500,00	
Escritorio	180,00	
Silla	50,00	
Armario	200,00	
Mostradores	150,00	
<b>Total activos tangibles</b>		<b>S/ 6.240,00</b>
<b>1.2. Intangibles</b>		
<b>Constitución de la empresa</b>	-	
Búsqueda de nombre	4,24	
Reserva de nombre	16,95	
Minuta de constitución y escritura publica	381,36	
Inscripción registros públicos	67,80	
Obtención del ruc	-	
<b>Licencias</b>		
Licencia de funcionamiento	101,69	
<b>Autorizaciones</b>		
Inscripción e inspección defensa civil	33,90	
Defensa civil	50,85	
<b>Total activos intangibles</b>		<b>S/ 656,78</b>
<b>SUB TOTAL ACTIVOS</b>		<b>6.896,78</b>
<b>2. Capital de Trabajo</b>		
Materia Prima	31,186.44	
Suministros	2,935.95	
Mano de Obra	67,440.80	
Gastos Indirecto de Fabricacion	6,846.70	
Presupuesto de Exportación	6,594.07	
Gastos administrativos	4,125.70	
<b>SUBTOTAL CAPITAL TRABAJO</b>		<b>S/ S/119,129.65</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>		<b>S/ 126,026.43</b>

Elaboración Propia

Tabla 53 Aporte de los accionistas

<b>Inversión</b>	<b>Inversión sin IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>Inversión con IGV</b>	<b>Capital Propio</b>	<b>Financiamiento</b>
Activos fijo	6,240.00	1,123.20	7,363.20		
Activo tangibles	656.78	118.22	775.00		
Gastos preoperativos	1,839.38	331.09	2,170.46		
Capital de trabajo	119,129.65	-	119,129.65		
<b>TOTAL</b>	<b>127,865.81</b>	<b>1,572.51</b>	<b>129,438.31</b>	<b>103,674.00</b>	<b>25,764.31</b>
				80%	20%

Elaboración Propia

<b>Aporte de cada socio</b>	<b>%</b>	
Roxana Pure Altez	24%	25,000.00
Martha Altez Lanasca	23%	24,000.00
Ivan Pure Pope	29%	30,000.00
Billy Caldas Huamán	24%	24,674.00
	100%	<b>S/ 103,674.00</b>

Elaboración Propia

Tabla 54 Financiamiento de la empresa

<b>RESUMEN ANUAL DE LA DEUDA CON TERCEROS</b>				
<b>En Soles</b>				
<b>Año</b>	<b>Renta</b>	<b>Amortizacion</b>	<b>Interes</b>	<b>Saldo</b>
1	16.290,76	11.381,15	4.909,62	25.764,33
<b>Renta Anual Soles:</b>		16.290,76		
<b>Tasa Anual Financiamiento:</b>		26,38%		

Resumen:

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Amortizacion totales	-	11.381,15	14.383,19	-	-	-
Intereses Totales	-	4.909,62	1.907,58	-	-	-

<b>AMORTIZACION DEL PRESTAMO E INTERESES</b>				
<b>en Nuevos Soles</b>				
<b>MESES</b>	<b>Renta</b>	<b>Amortizacion</b>	<b>Interes</b>	<b>Saldo</b>
0				25.764,33
1	1.357,56	850,01	507,56	24.914,33
2	1.357,56	866,75	490,81	24.047,58
3	1.357,56	883,83	473,74	23.163,75
4	1.357,56	901,24	456,33	22.262,51
5	1.357,56	918,99	438,57	21.343,52
6	1.357,56	937,10	420,47	20.406,42
7	1.357,56	955,56	402,01	19.450,87
8	1.357,56	974,38	383,18	18.476,48
9	1.357,56	993,58	363,99	17.482,91
10	1.357,56	1.013,15	344,41	16.469,76
11	1.357,56	1.033,11	324,45	15.436,65
12	1.357,56	1.053,46	304,10	14.383,19
13	1.357,56	1.074,21	283,35	13.308,97
14	1.357,56	1.095,38	262,19	12.213,59
15	1.357,56	1.116,96	240,61	11.096,64
16	1.357,56	1.138,96	218,60	9.957,68
17	1.357,56	1.161,40	196,17	8.796,28
18	1.357,56	1.184,28	173,29	7.612,00
19	1.357,56	1.207,61	149,96	6.404,40
20	1.357,56	1.231,40	126,17	5.173,00
21	1.357,56	1.255,66	101,91	3.917,34
22	1.357,56	1.280,39	77,17	2.636,95
23	1.357,56	1.305,62	51,95	1.331,34
24	1.357,56	1.331,34	26,23	0,00
	<b>32.581,53</b>	<b>25.764,33</b>	<b>6.817,19</b>	

Elaboración Propia

## 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Tabla 55 Datos del Financiamiento

<b>Entidad Financiera</b>	<b>Banco BCP</b>
Importe Financiamiento:	25,764.31
Moneda	Soles
Periodo de Pago	24 Cuotas
Tasa Efectiva Mensual	1.97%
<b>Renta Mensual</b>	<b>1,357.56</b>

Elaboración Propia

En la tabla 55, se puede notar los porcentajes para el financiamiento de la empresa siendo el 79% el aporte propio y el 21% el aporte financiado.

## 6.6. Presupuesto de costos

Tabla 56 Presupuesto de materia prima y suministros

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Materia Prima</b>						
Lucuma Procesada		31.186,44	31.654,24	32.287,32	33.094,51	34.087,34
<b>Subtotal materia prima</b>		<b>31.186,44</b>	<b>31.654,24</b>	<b>32.287,32</b>	<b>33.094,51</b>	<b>34.087,34</b>

Elaboración Propia

Tabla 57 Materiales Indirectos

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Mat. Auxiliares</b>						
Cajas corrugadas		2.101,97	2.101,97	2.101,97	2.101,97	2.101,97
Bolsas Rotuladas		630,59	630,59	630,59	630,59	630,59
Pallet		203,39	203,39	203,39	203,39	203,39
<b>Subtotal suministros</b>		<b>2.935,95</b>	<b>2.935,95</b>	<b>2.935,95</b>	<b>2.935,95</b>	<b>2.935,95</b>
<b>Total Materia Prima y suministros</b>	<b>S/</b>	<b>34.122,39</b>	<b>S/ 34.590,18</b>	<b>S/ 35.223,27</b>	<b>S/ 36.030,45</b>	<b>S/ 37.023,29</b>

Elaboración Propia

## 6.7. Punto de Equilibrio

Tabla 58 Cuadro de Punto de Equilibrio

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingreso por Ventas		134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
Precio Venta		9.15	9.15	9.15	9.15	9.15
Costo Variable		2.32	2.32	2.31	2.31	2.30
Costo Fijo		85,007.27	119,597.45	120,230.53	121,037.72	122,030.55
Margen de Contribución		6.83	6.83	6.83	6.84	6.84
Margen Contribución %		74.65%	74.68%	74.73%	74.78%	74.84%
Punto Equilibrio Soles		113,871.15	160,137.16	160,894.07	161,862.96	163,060.14
Punto Equilibrio Cantidad		12,452 UN	17,511 UN	17,593 UN	17,699 UN	17,830 UN

Elaboración Propia

Tabla 59 Punto de Equilibrio

	Soles	Dolares
CVU	2.32	0.69
CFU	5.77	1.71
Costo Unitario	8.09	2.40
Margen de Ganancia %	13.0%	0.04
Margen de Ganancia Monetario	1.05	0.31
Precio Venta	9.15	2.71
punto en equilibrio en (dinero)	S/ 113,871.15	\$ 33,789.66
punto en equilibrio en (cantidad)	12,452	12,452

Elaboración Propia

## 6.8. Tributación de la exportación

Para la exportación no se pagan impuestos, por lo contrario, se puede acceder a beneficios como el Drawback, saldo a favor del exportador, entre otros.

## 6.9. Presupuesto de ingresos

Tabla 60 Cuadro de Cantidades Proyectadas

	2020	2021	2022	2023	2024
Capacidad instalada	100%	100%	100%	100%	100%
Compra kilos	1.840,00	1.867,60	1.904,95	1.952,58	2.011,15
Veces compra	4	4	4	4	4
<b>Compra anual</b>	<b>7.360,00</b>	<b>7.470,40</b>	<b>7.619,81</b>	<b>7.810,30</b>	<b>8.044,61</b>

Presentación 0,5 kilos

<b>Unidades proyectadas</b>	<b>14.720</b>	<b>14.941</b>	<b>15.240</b>	<b>15.621</b>	<b>16.089</b>
Elaboración Propia					

Tabla 61 Ingresos por Ventas

	2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad Producida	14,720	14,941	15,240	15,621	16,089
Precio Unitario	9.15	9.15	9.15	9.15	9.15
Ingreso x ventas	134,688	136,708	139,442	142,929	147,216

Elaboración Propia

## 6.10 Presupuesto de egresos

Tabla 62 Presupuesto de mano de obra

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Administración</b>						
Gerente (1)	1,021.88	20,437.50	20,437.50	20,437.50	20,437.50	20,437.50
Contabilidad externa	-	12,940.80	12,940.80	12,940.80	12,940.80	12,940.80
Jefe Logística (1)	-	17,712.50	17,712.50	17,712.50	17,712.50	17,712.50
<b>Total MO Administración</b>	<b>1,021.88</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>
<b>Ventas</b>						
Jefe Comercial (1)	817.50	16,350.00	16,350.00	16,350.00	16,350.00	16,350.00
<b>Total MO Ventas</b>	<b>817.50</b>	<b>16,350.00</b>	<b>16,350.00</b>	<b>16,350.00</b>	<b>16,350.00</b>	<b>16,350.00</b>
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>	<b>S/ 1,839.38</b>	<b>S/ 67,440.80</b>				

Elaboración Propia

Tabla 63 Presupuestos de gastos indirectos de fabricación

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mantenimiento	196,50	196,50	196,50	196,50	196,50	196,50
Depreciación	655,00	655,00	655,00	655,00	655,00	655,00
Alquileres	3.235,20	3.235,20	3.235,20	3.235,20	3.235,20	3.235,20
Luz	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Agua	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Teléfono	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Internet	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Suministros de limpieza	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Útiles de oficina	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
<b>COSTO INDIRECTOS TOTAL</b>	<b>6.846,70</b>	<b>6846,7</b>	<b>6846,7</b>	<b>6846,7</b>	<b>6846,7</b>	<b>6846,7</b>

Elaboración Propia

Tabla 64 Gasto de Ventas

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Mano de obra</b>						
Jefe Comercial (1)		17.004,00	18.421,00	18.421,00	18.421,00	18.421,00
<b>Total MO Ventas</b>		<b>17.004,00</b>	<b>18.421,00</b>	<b>18.421,00</b>	<b>18.421,00</b>	<b>18.421,00</b>
<b>CIF</b>						
Mantenimiento		78,60	78,60	78,60	78,60	78,60
Depreciación		262,00	262,00	262,00	262,00	262,00
Alquileres		1.294,08	1.294,08	1.294,08	1.294,08	1.294,08
Luz		144,00	144,00	144,00	144,00	144,00
Agua		96,00	96,00	96,00	96,00	96,00
Teléfono		144,00	144,00	144,00	144,00	144,00
Internet		288,00	288,00	288,00	288,00	288,00
<b>Total CIF Ventas</b>		<b>2.306,68</b>	<b>2.306,68</b>	<b>2.306,68</b>	<b>2.306,68</b>	<b>2.306,68</b>
<b>Otros Gastos</b>						
Suministros de limpieza		48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Página web		134,80	134,80	134,80	134,80	134,80
Pasaje Aéreo		2.830,80	2.830,80	2.830,80	2.830,80	2.830,80
Hospedaje		674,00	674,00	674,00	674,00	674,00
Movilidad		235,90	235,90	235,90	235,90	235,90
Alimentación		202,20	202,20	202,20	202,20	202,20
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>23.436,38</b>	<b>24.853,38</b>	<b>24.853,38</b>	<b>24.853,38</b>	<b>24.853,38</b>

Elaboración Propia

Tabla 65 Presupuesto de Administración

<b>Presupuesto de Administración</b>						
	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Mano de obra</b>						
Gerente (1)		20,437.50	20,437.50	20,437.50	20,437.50	20,437.50
Contabilidad externa		12,940.80	12,940.80	12,940.80	12,940.80	12,940.80
Jefe Logística (1)		17,712.50	17,712.50	17,712.50	17,712.50	17,712.50
<b>Total MO Administración</b>		<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>	<b>51,090.80</b>
<b>CIF</b>						
Mantenimiento		117.90	117.90	117.90	117.90	117.90
Depreciación		393.00	393.00	393.00	393.00	393.00
Alquileres		1,941.12	1,941.12	1,941.12	1,941.12	1,941.12
Luz		216.00	216.00	216.00	216.00	216.00
Agua		144.00	144.00	144.00	144.00	144.00
Teléfono		216.00	216.00	216.00	216.00	216.00
Internet		432.00	432.00	432.00	432.00	432.00
Suministros de limpieza		72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
<b>CIF ADMINISTRACION</b>		<b>3,532.02</b>	<b>3,532.02</b>	<b>3,532.02</b>	<b>3,532.02</b>	<b>3,532.02</b>
<b>COSTO ADMINISTRACIÓN</b>		<b>54,622.82</b>	<b>54,622.82</b>	<b>54,622.82</b>	<b>54,622.82</b>	<b>54,622.82</b>

Elaboración Propia

Tabla 66 Costos de Exportación

Aforo Fisico TALMA		134.80				
Gasto de Manipuleo		337.00				
Cuadrilla montacarga		390.52				
Comision de Agencia de Aduana		303.30				
Gastos Operativos		67.40				
Servicio de Transporte		337.00	S/ 1,570.02			
año de importacion		2020	2021	2022	2023	2024
Veces importación		4	4	4	4	4
		<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Costo importación		6,280.06	6,280.06	6,280.06	6,280.06	6,280.06
Otros gastos		314.00	314.00	314.00	314.00	314.00
<b>COSTO EXPORTACIÓN</b>		<b>6,594.07</b>	<b>6,594.07</b>	<b>6,594.07</b>	<b>6,594.07</b>	<b>6,594.07</b>

Elaboración Propia

## 6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla 67 Flujo de Caja Económico

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Ingresos</b>						
Ingreso x ventas		134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
Venta al contado	100%	134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
venta al credito	0%	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>134,616.51</b>	<b>136,635.75</b>	<b>139,368.47</b>	<b>142,852.68</b>	<b>147,138.26</b>
<b>Egresos</b>						
compra materia prima		31,186.44	31,654.24	32,287.32	33,094.51	34,087.34
compra suministros		2,935.95	2,935.95	2,935.95	2,935.95	2,935.95
gastos de ventas		22,782.38	22,782.38	22,782.38	22,782.38	22,782.38
gastos de administracion		54,622.82	54,622.82	54,622.82	54,622.82	54,622.82
gastos de exportacion		6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07
IGV Compras 18%		7,714.54	6,226.23	6,340.19	6,485.48	6,664.19
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>125,836.19</b>	<b>124,815.68</b>	<b>125,562.72</b>	<b>126,515.20</b>	<b>127,686.74</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>		<b>8,780.32</b>	<b>11,820.07</b>	<b>13,805.75</b>	<b>16,337.48</b>	<b>19,451.52</b>
Inversion Intangible	7,363.20					
Inversion Tangible	775.00					
Capital de Trabajo	25,764.31					25,764.31
Valor residual						3,275.00
<b>Total flujo de Inversiones</b>	<b>33,902.51</b>	-	-	-	-	<b>22,489.31</b>
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>- 33,902.51</b>	<b>8,780.32</b>	<b>11,820.07</b>	<b>13,805.75</b>	<b>16,337.48</b>	<b>70,980.15</b>

Elaboración Propia

Tabla 68 Flujo de Caja Financiero

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>- 33,902.51</b>	<b>8,780.32</b>	<b>11,820.07</b>	<b>13,805.75</b>	<b>16,337.48</b>	<b>70,980.15</b>
Ingreso por prestamos	25,764.31					
Egresos por servicio de deuda		4,909.61	1,907.58			
<b>Total flujo de deuda</b>	<b>25,764.31</b>	<b>4,909.61</b>	<b>1,907.58</b>	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>- 8,138.20</b>	<b>3,870.70</b>	<b>9,912.50</b>	<b>13,805.75</b>	<b>16,337.48</b>	<b>70,980.15</b>

Elaboración Propia

## 6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

Tabla 69 Estado de Ganancias y Pérdidas

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TOTAL INGRESO		134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
COSTO PRODUCCION		34,122.39	34,590.18	35,223.27	36,030.45	37,023.29
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>100,494.12</b>	<b>102,045.57</b>	<b>104,145.20</b>	<b>106,822.23</b>	<b>110,114.98</b>
GASTOS VENTAS		22,782.38	22,782.38	22,782.38	22,782.38	22,782.38
GASTOS ADMINISTRACION		54,622.82	54,622.82	54,622.82	54,622.82	54,622.82
GASTOS EXPORTACION		6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07	6,594.07
GASTOS PREOPERATIVOS	1,839.38					
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>1,839.38</b>	<b>83,999.27</b>	<b>83,999.27</b>	<b>83,999.27</b>	<b>83,999.27</b>	<b>83,999.27</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>16,494.85</b>	<b>18,046.31</b>	<b>20,145.94</b>	<b>22,822.96</b>	<b>26,115.71</b>
GASTOS FINANCIEROS		4,909.61	1,907.58	-	-	-
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS</b>		<b>11,585.24</b>	<b>16,138.73</b>	<b>20,145.94</b>	<b>22,822.96</b>	<b>26,115.71</b>
IMPUESTO RENTA	1.50%	2,019.25	2,049.54	2,090.53	2,142.79	2,207.07
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>9,565.99</b>	<b>14,089.19</b>	<b>18,055.41</b>	<b>20,680.17</b>	<b>23,908.64</b>

Elaboración Propia

Tabla 70 Depreciación de Activos Fijos Tangibles

equipos	costo unitario	cantidad	costo total	Vida util equipo	depreciación lineal	valor residual
Laptop mod 1	1.600,00	2	3.200,00	10	320,00	1.600,00
Laptop mod 2	1.500,00	2	3.000,00	10	300,00	1.500,00
Impresora Multifuncional	350,00	1	350,00	10	35,00	175,00
<b>Depreciacion de equipos anual</b>	-	S/	<b>6.550,00</b>	S/	<b>655,00</b>	S/ <b>3.275,00</b>

Elaboración Propia

Tabla 71 Amortización y depreciación de activos en Soles

	2020	2021	2022	2023	2024
Amortizacion + Depreciación	786,36	786,36	786,36	786,36	786,36

Elaboración Propia

### 6.13. Evaluación de la Inversión

#### 6.13.1.- Evaluación Económica

Tabla 72 Evaluación Económica del Proyecto

<b>EVALUACION ECONOMICA DEL PROYECTO</b>							
		2019	2020	2021	2022	2023	2024
Flujo Económico	-	33,902.51	8,780.32	11,820.07	13,805.75	16,337.48	70,980.15
Flujo Financiero	-	8,138.20	3,870.70	9,912.50	13,805.75	16,337.48	70,980.15

Tabla 73 Evaluación del VANE

<b>TASA INTERNA RETORNO ECONOMICA</b>							
AÑO	FLUJO ECONOMICO	FACTOR ACTUALIZACION	VANE	FACTOR ACTUALIZACION	VANE		
2019	- 33,902.51	1.00	-33,902.51	1.00	- 33,902.51		
2020	8,780.32	0.79	6,947.70	0.71	6,223.61		
2021	11,820.07	0.63	7,400.86	0.50	5,938.61		
2022	13,805.75	0.50	6,839.95	0.36	4,916.51		
2023	16,337.48	0.39	6,404.85	0.25	4,123.96		
2024	70,980.15	0.31	22,018.70	0.18	12,699.83		

TIRE = = 41,08%  
 35,23% > 26,38%

Cuanto el TIRE es mayor al interés, se considera RENTABLE el proyecto de inversión

#### **VALOR ACTUAL NETO ECONOMICO**

AÑO	FLUJO ECONOMICO	FACTOR ACTUALIZACION	VANE
2019	33,902.51	1.00	33,902.51
2020	8,780.32	0.79	6,947.70
2021	11,820.07	0.63	7,400.86
2022	13,805.75	0.50	6,839.95
2023	16,337.48	0.39	6,404.85
2024	70,980.15	0.31	22,018.70

El Flujo de Caja Económico, sirve además para calcular el Período de Recuperación de la Inversión.

Valor Actualizado Neto Económico (VANE) = TOTAL ACTUALIZADO - INVERSION

$$\begin{array}{rcl} \text{VANE} & = & 49,612.06 \\ 49,612.06 & > & 33,902.51 \end{array}$$

Tabla 74 Beneficio Costo

<b>BENEFICIO / COSTO</b>					
<b>AÑO</b>	<b>BENEFICIOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>BENEFICIOS ACTUAL.</b>	<b>COSTOS ACTUALES</b>
2019	-	33,902.51	1.00	-	33,902.51
2020	134,616.51	125,836.19	0.79	106,519.54	99,571.84
2021	136,635.75	124,815.68	0.63	85,551.24	78,150.38
2022	139,368.47	125,562.72	0.50	69,049.01	62,209.06
2023	142,852.68	126,515.20	0.39	56,003.13	49,598.27
2024	156,963.26	127,686.74	0.31	48,691.47	39,609.62

Tabla 75 Periodo de Recuperación de la Inversión

<b>PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION</b>		
<b>AÑO</b>	<b>BENEFICIOS</b>	<b>ACUMULADO</b>
2019	33,902.51	
2020	8,780.32	8,780.32
2021	11,820.07	20,600.39
2022	13,805.75	34,406.14
2023	16,337.48	50,743.62
2024	70,980.15	121,723.77

$$\begin{array}{rcl} \text{Inversión} & \frac{127,865.81}{121,723.77} & = & 1.05046 \\ \text{Recuperación} & & & \end{array}$$

$$1.1 \times 12 = 13$$

MESES

Por lo tanto, el valor confirma que la recuperación se produciría al 1 año y 1 mes

### 6.13.2. Evaluación Financiera

Tabla 76 Evaluación Financiera del Proyecto

<b>EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO</b>							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Flujo Económico	-	33,902.51	8,780.32	11,820.07	13,805.75	16,337.48	70,980.15
Flujo Financiero	-	8,138.20	3,870.70	9,912.50	13,805.75	16,337.48	70,980.15

Tabla 77 Evaluación del TIR

<b>TASA INTERNA RETORNO ECONOMICA</b>						
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO FINANCIERO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>VANF</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>VANF</b>	
2019	- 8,138.20	1.00	-8,138.20	1.00	- 8,138.20	
2020	3,870.70	0.79	3,062.82	0.71	2,743.61	
2021	9,912.50	0.63	6,206.47	0.50	4,980.21	
2022	13,805.75	0.50	6,839.95	0.36	4,916.51	
2023	16,337.48	0.39	6,404.85	0.25	4,123.96	
2024	70,980.15	0.31	22,018.70	0.18	12,699.83	

$$\begin{array}{l} \text{TIRE} = \\ 41.08\% \end{array} = \begin{array}{l} = \\ > \end{array} \begin{array}{l} 41.08\% \\ 26.38\% \end{array}$$

Cuanto el TIRE es mayor al interés, se considera RENTABLE el proyecto de inversión

Tabla 78 Valor Actual Neto Financiero

<b>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO ECONOMICO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>VANF</b>
2019	8,138.20	1.00	8,138.20
2020	3,870.70	0.79	3,062.82
2021	9,912.50	0.63	6,206.47
2022	13,805.75	0.50	6,839.95
2023	16,337.48	0.39	6,404.85
2024	70,980.15	0.31	22,018.70

El Flujo de Caja Financiero sirve además para calcular el Período de Recuperación de la Inversión.

Valor Actualizado Neto Financiero (VANF) = TOTAL ACTUALIZADO - INVERSION

Tabla 79 Beneficio y Costo

<b>BENEFICIO / COSTO</b>					
<b>AÑO</b>	<b>BENEFICIOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION</b>	<b>BENEFICIOS ACTUAL.</b>	<b>COSTOS ACTUALES</b>
2019	-	8,138.20	1.00	-	8,138.20
2020	134,616.51	125,836.19	0.79	106,519.54	99,571.84
2021	136,635.75	124,815.68	0.63	85,551.24	78,150.38
2022	139,368.47	125,562.72	0.50	69,049.01	62,209.06
2023	142,852.68	126,515.20	0.39	56,003.13	49,598.27
2024	156,963.26	127,686.74	0.31	48,691.47	39,609.62

Tabla 80 Periodo de la Recuperación de la Inversión

<b>PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION</b>		
<b>AÑO</b>	<b>BENEFICIOS</b>	<b>ACUMULADO</b>
2019	8,138.20	
2020	3,870.70	3,870.70
2021	9,912.50	13,783.20
2022	13,805.75	27,588.95
2023	16,337.48	43,926.43
2024	70,980.15	114,906.58

$$\begin{array}{r} \text{Inversión} \\ \text{Recuperación} \end{array} \quad \begin{array}{r} \underline{127,865.81} \\ 114,906.58 \end{array} \quad = \quad 1.11278$$

$$1,2 \quad x \quad 12 \quad = \quad 14 \quad \text{MESES}$$

Por lo tanto, el valor confirma que la recuperación se produciría al año y 2 meses

### 6.13.3. Evaluación social

Nuestro proyecto de exportación de pulpa de lúcumo en Trozos a España, no genera algún conflicto social con el tiempo se espera que la empresa exporte diversas frutas y tener planta propia generando más puestos de trabajos. Este es viable en el punto de vista social así mismo nuestra empresa será formal y pagará todos sus impuestos de manera legal ayudando al crecimiento económico.

#### 6.13.4 Impacto ambiental

Desde el punto de vista ambiental es viable ya que al ser un producto Natural los desechos de su fabricación son biodegradables, la empresa maquiladora trabaja con un plan de reciclaje y cuidado medioambiental de tal forma que el medio ambiente no sea dañado.

#### 6.14.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

Según Desarrollo Económico Local., “El coste de oportunidad del capital es también un indicador financiero, que se define como el mejor rendimiento alternativo, de igual riesgo, en el mercado de capitales. De alguna forma, nos permite preguntarnos si nos merece la pena invertir en un negocio o ganaríamos más dinero depositando, por ejemplo, dicha inversión a plazo fijo en un banco.”

El COK también es se le conoce como tasa de descuento, las empresas generan valor para el propietario, porque los retornos de los proyectos de inversión deberán ser iguales o mayores. El Costo de Oportunidad de Capital tiene una implícita relación con el riesgo retorno que existe en el mercado, el retorno esperado está en función a los rendimientos en el mercado que tiene la empresa y el riesgo es la variación que existe entre el retorno real y el esperado.

- ✓ Tasas Rentabilidad Tasa por cuenta a plazo fijo BCP 5%
- ✓ TREA Tasa por depósito a plazo fijo Interbank 1.35% T
- ✓ TREA Tasa por cuenta a largo plazo Scotiabank 5%

✓ TREA Tasa depósito a plazo Caja Metropolitana 4.5%

✓ TEA Tasa depósito a plazo caja Huancayo 8%

Tabla 81 Evaluación de Oportunidad de Costo de Capital de Trabajo

EVALUACIÓN DE COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos	-	134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
Ingreso Acumulado		134,616.51	271,252.26	410,620.73	553,473.41	700,611.67
F.A.		0.79	0.63	0.50	0.39	0.31
Ingreso Actualizado		106,519.54	85,551.24	69,049.01	56,003.13	45,643.66
<b>Ingreso Actualizado Acumulado</b>		<b>106,519.54</b>	<b>192,070.78</b>	<b>261,119.78</b>	<b>317,122.91</b>	<b>362,766.57</b>
Egresos		125,836.19	124,815.68	125,562.72	126,515.20	127,686.74
Egreso Acumulado		125,836.19	250,651.87	376,214.59	502,729.79	630,416.53
F.A. 20%		0.79	0.63	0.50	0.39	0.31
Egreso Actualizado		99,571.84	78,150.38	62,209.06	49,598.27	39,609.62
<b>Egreso Actualizado Acumulado</b>		<b>99,571.84</b>	<b>177,722.22</b>	<b>239,931.28</b>	<b>289,529.55</b>	<b>329,139.17</b>

$$\text{RELAC. BENEFICIO/COSTO} = \frac{362,766.57}{329,139.17} = 1.10$$

Por lo tanto, por cada sol invertido se obtiene una ganancia de S/ 0,10

Tabla 82 Calculo del WAC Y COK

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

CPPK	Costo Promedio Ponderado de Capital	7,22%
D	Deuda	25,764.31
E	Capital propio	103,674.00
Kd	Costo de la deuda	26,38%
Tx	Imposición fiscal	40,11%

K<sub>proy</sub> Costo del Capital propio 4,89%

$K_{proy} =$	$R_f + B(R_m - R_f) + RP$
--------------	---------------------------

K<sub>proy</sub> Costo de capital propio 4,89%

R<sub>f</sub> Tasa libre de riesgo 0,60%

β Beta del sector (Building Materials)  
Indicador de riesgo de mercado 0,38

R<sub>m</sub> – R<sub>f</sub> Prima por riesgo de mercado 6,80%

RP Prima por riesgo país 1,71%

## 6.15.-Cuadro de riesgo de tipo de cambio

Tabla 83 Riesgo de tipo de cambio

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Ingresos</b>						
Ventas en unidades		14,720.00	14,940.80	15,239.62	15,620.61	16,089.22
Precio unitario US\$		2.71	2.71	2.71	2.71	2.71
Ventas en US\$		39,945.55	40,544.73	41,355.63	42,389.52	43,661.21
T/C UTILIZADO	3.37	134,616.51	136,635.75	139,368.47	142,852.68	147,138.26
RIESGO T/C 1	3.35	133,817.60	135,824.86	138,541.36	142,004.89	146,265.04
RIESGO T/C 2	3.40	135,814.87	137,852.10	140,609.14	144,124.37	148,448.10
Diferencia en 1		798.91	810.89	827.11	847.79	873.22
Diferencia en 2		1,198.37	1,216.34	1,240.67	1,271.69	1,309.84

Se toma en cuenta dos tipos de cambios actuales que se están usando, no favorece que el Dólar baje porque así tenemos menos ganancias en nuestras ventas, pero al subir nos favorece, se está tomando el tipo de cambio: 3.40 y 3.35

## 7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1.- Conclusiones

Una vez concluido nuestro Plan de Negocio con todo lo investigado se concluye lo siguiente:

- ✓ El Negocio es viable porque es fácil de poder realizar ya que no necesita procesos complicados para su fabricación.
- ✓ Se puede aprovechar el Tratado de Libre Comercio que tenemos para poder tener negociaciones con países europeos y así poder generar nuevos negocios así mismo se fortalece nuestra economía ya que generaremos ingresos y pagaremos nuestros impuestos.
- ✓ Se aprovecha la tendencia de consumo de productos naturales en España para promover la venta de nuestro producto como empresa
- ✓ La empresa Pulpi Mix Peru S.A.C. realiza la venta de un producto no tradicional que se considerará muy comercial por ser natural y de gran durabilidad.
- ✓ La pulpa de lúcuma en trozos se puede utilizar en diferentes presentaciones lo cual el consumidor tiene varias formas de preparación para poder consumirlos.
- ✓ Es una oportunidad de Negocio exportar la lúcuma ya que al ser considerado fruto de los Incas es considerado una fruta exótica, la cual es llamativa para los europeos y puede ser una buena opción de consumo por sus beneficios nutricionales.
- ✓ Al tercerizar la producción la empresa de Maquila cuenta con su propia certificación de registro Sanitario, igual se espera que con el tiempo la empresa tenga su propia planta de maquila.
- ✓ Debido a que somos nuevos en el negocio se opta por trabajar directamente con un distribuidor que colocara los productos en tiendas latinas, restaurantes, hoteles, etc.

- ✓ Pensamos que la lúcuma al ser un producto bandera del Perú podrá ser una buena opción de consumo para los europeos y que estos podrían pagar el precio propuesto.
- ✓ Por el momento se enviará vida Aérea, se espera que la empresa crezca y venda otro tipo de productos congelados pudiendo así enviarlo en CNT cerrado y así poder ahorrar costos de DFI.

## 7.2.- Recomendaciones.

Se presentan las siguientes recomendaciones con respecto a nuestro proyecto:

- ✓ Se recomienda que para hallar la viabilidad del proyecto se debe realizar el cálculo de la VAN y la TIR con los flujos de caja económico y financiero, para demostrar que nuestro producto es viable estos deben ser positivos.
- ✓ Se recomienda estar al tanto de la producción de la lúcuma en las diferentes regiones de Lima para su compra.
- ✓ Al ser una nueva empresa se debe tomar como primera opción la tercerización para la maquila del producto.
- ✓ Se recomienda con el tiempo aplicar la diversificación de productos y atender las exigencias de los consumidores.
- ✓ Se recomienda estar al tanto de los movimientos económicos de España ya que recordemos que es un país que podría tener riesgo económico a futuro.

## 8. BIBLIOGRAFIA

- Veritrade. (2019). Consulta exportación de Frutas a España. Obtenido de: <https://www.veritradecorp.com/>
- Datos Macro. (2018), Artículo Población de España. Obtenido de: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/espana>
- Idescat.(2018) Consulta población Barcelona. Obtenido de:
  - <https://www.idescat.cat/?lang=es>
- Peru 21.(2017).Propiedades de la Lucuma. Obtenido de: <https://peru21.pe/fotogalerias/conoce-7-beneficios-consumir-deliciosa-lucuma-fotos-383550-noticia/>
- Google.(2019)Mapa de Barcelona. Obtenido de: <https://www.google.com/maps/place/Barcelona,+Espa%C3%B1a/data=!4m2!3m1!1s0x12a49816718e30e5:0x44b0fb3d4f47660a?sa=X&ved=2ahUKEwj51rvI-9blAhWDmlkKHcXEAZsQ8gEwAHoECAoQAQ>
- Google.(2019)Ruta de Carretera. Obtenido de: <https://www.google.com/maps/dir/Madrid,+Espa%C3%B1a/Barcelona,+Espa%C3%B1a/@41.0122958,1.9147592,8z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0xd422997800a3c81:0xc436dec1618c2269!2m2!1d3.7037902!2d40.4167754!1m5!1m1!1s0x12a49816718e30e5:0x44b0fb3d4f47660a!2m2!1d2.1734035!2d41.3850639>
- Trademap.(2019) Consulta de Importaciones de España Frutas. Obtenido de: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Peruvian.(2019) Precio de Lucuma de Mercado. Obtenido de: <https://www.peruvian-grocery-shop/>

- Sunat.(2019) Exportacion definitiva. Obtenido de:  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02.htm>
- Decreto legislativo (2019) información de MYPES. Obtenido de:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- FRUIT ATTRACTION. (09 de JULIO de 2019). FRUIT ATTRACTION.  
Obtenido de <https://www.ifema.es/fruit-attraction/que-es>