



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

**EXPORTACIÓN DE CORTEZA DE UÑA DE GATO
ORGÁNICO PULVERIZADO AL MERCADO DE
PARÍS - FRANCIA**

**PRESENTADO POR
FRESHIA MIRELLA QUELOPANA INGA**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

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

LIMA – PERÚ

2021



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

EXPORTACIÓN DE CORTEZA DE UÑA DE GATO ORGÁNICO
PULVERIZADO AL MERCADO DE PARÍS - FRANCIA

Presentado por:

Bachiller: Freshia Mirella Quelopana Inga

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

Lima – Perú

2021

Agradezco a Dios por ser mi fuerza y mi guía, de manera muy especial a mi querida madre por ser el pilar fundamental en todo lo que soy y a mi compañero Nicolai por ser un significativo soporte en mi vida y brindarme su total comprensión, para ellos con amor.

Índice de Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	7
1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN.....	9
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	11
2.1. Nombre o razón social	11
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	13
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 MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.	17
2.6. Estructura Orgánica	18
2.7. Cuadro de asignación de personal.	21
2.8. Forma Jurídica Empresarial	22
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	24
2.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	25
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	26
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	27
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	29
2.14. Modalidades de Contratos Laborales.	31
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.	32
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	34

3.1.	Descripción del producto.....	34
3.1.1.	Clasificación arancelaria.....	37
3.1.2.	Propuesta de valor.....	38
3.1.3.	Ficha técnica comercial	40
3.2.	Investigación del Mercado de Objetivo.....	41
3.2.1.	Segmentación de mercado objetivo.....	42
3.2.2.	Tendencias de consumo.....	56
3.3.	Análisis de la oferta y la demanda	57
3.3.1.	Análisis de la oferta	57
3.3.2.	Análisis de la demanda.....	59
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución.....	63
3.4.1.	Estrategias de segmentación	63
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento	65
3.4.3.	Estrategias de distribución.....	66
3.5.	Estrategias de Promoción.....	66
4.	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	68
4.1.	Envases, empaques y embalajes.....	68
4.1.1.	Envase.....	68
4.1.2.	Embalaje.....	70
4.2.	Diseño del rotulado y marcado.....	71
4.2.1.	Diseño del rotulado.....	71

4.2.2.	Diseño del mercado.....	74
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga	76
4.4.	Cadena de DFI de exportación.....	80
4.5.	Seguro de las mercancías	85
5.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	86
5.1.	Fijación de precios	86
5.1.1.	Costos y precio	86
5.1.1.	Cotización internacional.....	95
5.2.	Contrato de compra venta internacional y sus documentos	98
5.3.	Elección y aplicación del Incoterm	99
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro	103
5.5.	Elección del régimen de exportación.	103
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional	104
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama.....	109
6.	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	110
6.1.1.	Inversión Fija.....	110
6.1.2.	Activos tangibles.....	110
6.1.3.	Activos intangibles	111
6.2.	Capital de Trabajo	112
6.3.	Inversión Total	113
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento.....	115

6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito	116
6.6.	Presupuesto de costos.....	119
6.7.	Punto de Equilibrio	121
6.8.	Tributación de la exportación.....	122
6.9.	Presupuesto de ingresos.....	124
6.10.	Presupuesto de egresos.....	125
6.11.	Flujo de caja proyectado	128
6.12.	Estado de Ganancias y Pérdida.....	130
6.13.	Evaluación de la Inversión	132
6.13.1.	Evaluación Económica	132
6.13.2.	Evaluación Financiera	132
6.13.3.	Evaluación social.....	133
6.13.4.	Impacto ambiental	134
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	134
6.15.	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	135
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	137
7.1.	Conclusiones.....	137
7.2.	Recomendaciones.....	139

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan ejecutivo de negocios tiene como finalidad realizar un análisis para la implementación de una empresa de exportación de corteza de uña de gato orgánico pulverizado hacia el mercado Frances, puntualmente París, de tal manera que permita identificar la manera idónea de acceder a dicho mercado conociendo las variables económicas, restricciones arancelarias, comportamiento y tendencia del mercado, la competencia y la logística internacional.

Francia es uno de los principales países a nivel internacional que demuestra su preocupación por su consumo en proporción al daño del medio ambiente; si bien es cierto nueve de cada diez franceses optan por un producto orgánico; cual ha generado que todos los distribuidores de alimentos tengan la necesidad de realizar compras locales e importaciones de productos saludables y eco sostenibles. Sin embargo se ha identificado que el problema para las empresas importadoras francesas es no encontrar la corteza de uña de gato orgánico pulverizado en un envase para su directa comercialización, siendo obligados a importarlo a granel. Andinos Foods EIRL propone comercializar este producto peruano en envases de doypacks con base cuadrada, cierre hermético y zipper al mercado Frances, teniendo así nuestro principal valor agregado a diferencia de nuestros competidores.

Los clientes que se enfoca este proyecto son los supermercados en París, por ser los principales distribuidores en la comercialización de productos de consumo al por menor, acaparando el 66 % del mercado en Francia.

Asimismo se establece en el presente plan de negocios las mejores condiciones con los proveedores, la forma más eficiente para planificar distribución física internacional, organizar actividades comerciales y optimizar los recursos.

Finalmente los indicadores económicos y financieros del proyecto muestran rentabilidad teniendo un Valor Actual Neto positivo y una Tasa de Retorno Interno mayor al costo de capital de oportunidad.

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

La idea del plan de Negocio es la constitución de una empresa dedicada a la Exportación corteza de uña de gato orgánico pulverizado al mercado de París, Francia, que plantea ofrecer un producto natural que contenga propiedades naturales farmacológicas y sirva para fortalecer la salud, adicionalmente es un producto que estaría preparado y apto para su consumo instantáneo como un suplemento alimenticio.

Ante ello el objetivo de este proyecto es realizar la venta de corteza de uña de gato orgánico pulverizado en presentaciones de 300 gramos al mercado de París; siendo el valor agregado que sea un producto Peruano, orgánico y con una presentación para su consumo final, dado que se ha verificado que las exportaciones de hierbas naturales en su gran mayoría son en sacos de 10 a 20 kilogramos y no en un empaque final.

Asimismo no es un producto convencional en el mercado Frances e incluso en Perú, dado que las presentaciones que se puede encontrar en los mercados, supermercados y casa naturistas son la uña de gato es en extracto líquido, trozos de corteza o simplemente las hojas de esta hierva en polvo, existiendo pocos o casi nadie que exporten bajo nuestra presentación.

De acuerdo a los estudios realizados muestra que las personas mayores de 50 años y jóvenes entre 25 a 33 años en Francia es el público más atractivo para la compra de estos productos, quienes buscan alimentos que contribuya en la mejora de salud, que sean sostenibles como nutritivos; por lo tanto no dudamos que este producto sea preferido por dicho mercado al cual nos vamos a dirigir.

Para dar inicio a nuestra participación en este negocio y obtener clientes, debemos asistir a ferias internacionales, asociarnos a PromPeru, realizar envíos de muestras a clientes potenciales como los supermercados y/o casas naturistas. Adicionalmente algunos clientes ya conocen el producto por su origen, cual nos das una ventaja accesibilidad al mercado objetivo.

Aseguramos que el negocio tendrá éxito sobre todo ante el protagonismo de la coyuntura que actualmente estamos enfrentando, adicionalmente ya se observa una tendencia del mercado moderno por la demanda de productos de origen natural, específicamente vegetal, cual traduce que el público objetivo exija productos más allá de que sean nutritivos, sean saludables y ofrezcan beneficios fisiológicos.

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Definir el nombre de la razón social de una compañía es el primer paso que se debe tomar en cuenta para formalizar una idea de negocio a una empresa, sobre todo porque es considerada como la presentación formal que se tiene ante los clientes y proveedores. Tomando en cuenta ello, se ha determinado que el nombre de la compañía será Andinos Foods EIRL, haciendo referencia desde el primer momento a productos andinos, naturales con orígenes Peruanos, de tal manera que nuestros potenciales clientes al leer la razón social identificará el significado y la razón de ser de la empresa. Por otro lado no se optará por registrar el nombre comercial de la empresa ante INDECOPI, dado que es optativo y el nombre de la razón social sería suficiente para el plan de negocios.

Los aspectos que se tomaron en cuenta para la selección de la razón social son:

- Hace referencia a la rama y beneficios que alberga el producto a ofrecer, de tal manera que sea vinculado a lo natural y alimentos que tiende a cuidar la salud.
- Referencia a su origen.
- Denominación en inglés, que el mercado Frances tenga la facilidad para pronunciar, escribir y recordar el nombre de la empresa.
- Que sea distintivo y memorable.
- Que sea adaptable para incorporar nuevos productos vinculados a la denominación de la empresa.

- El nombre de la razón social sea accesible para su registro ante SUNARP.

SUNARP recomienda que previamente a la constitución formal de la empresa se debe realizar en primera instancia la búsqueda del nombre de la razón social que se tiende a registrar mediante el Directorio Nacional de Personas Jurídicas - SUNARP, con el fin de tener la certeza que no exista la duplicidad en la denominación de la empresa.

“La reserva de nombre es un paso previo a la constitución de una empresa. No es un trámite obligatorio pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP.” (Plataforma digital única del estado Peruano, 2019)

A continuación los siguientes pasos para seleccionar y reservar la razón social de la empresa:

Tabla 1

Pasos para seleccionar y reservar el nombre de la empresa

Pasos necesarios	Lugar de búsqueda
Búsqueda gratuita en el Directorio Nacional de Personas Jurídicas.	Página web de SUNARP.
Reserva de nombre.	https://www.sunarp.gob
Pago por la reserva de nombre de s/20.00.	Instalaciones en SUNARP

Nota: Adaptado de (SUNARP, 2020). Elaboración Propia

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

(SUNAT, s.f.) menciona:

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme, en adelante CIIU, es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas. El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) ha establecido oficialmente la adopción de la nueva revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

De acuerdo a los requisitos establecidos para la constitución de una empresa, es necesario categorizar la actividad económica, cual traduce en segmentar el marco corporativo que determinará el rubro de desarrollo de la compañía.

El objetivo fundamental para la aplicación de la CIIU es para la factibilidad de estudios estadísticos, económicos nacionales e internacionales y aplicación de actividades gubernamentales para el desarrollo de las empresas vinculadas al rubro.

Para definir el grupo y división de CIIU que pertenecerá la empresa, se tomó en cuenta lo siguientes aspectos:

- Uso destinado del bien a ofrecer.
- Características del bien producido.
- Insumos, proceso y la tecnología de producción del producto.

En relación al campo corporativo de la empresa Andinos Foods EIRL, consiste en la compra de un producto terminado y envasados en doypacks de corteza de la uña de gato orgánico en polvo, por lo tanto el enfoque de la actividad comercial es la

venta al por mayor de este producto mediante la exportación. De acuerdo a la Codificación Internacional acogido por SUNAT, nos permite registrar hasta tres actividades económicas, sin embargo Andinos Foods EIRL solo se encuentra dentro de un sector.

Tabla 2

CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme)

CIU Rev.4	Descripción
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.

Nota: Adaptado de (SUNAT, s.f.). Elaboración propia.

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación de la empresa ha sido seleccionada de manera estratégica mediante factores cualitativos, debido a que tiene vínculos directos a la distribución y comercialización de nuestros productos, siendo una característica principal para sintetizar procesos, tiempo y así permita la eficiencia en el desarrollo operativo de la empresa.

La empresa se situará en la Calle Las Gardenias N°100, Urbanización California, distrito de San Martín de Porres, provincia de Lima.

Se ha identificado diferentes aspectos positivos para decidir la ubicación como la accesibilidad, costos, tiempo y cercanía con nuestros proveedores. A continuación detallamos los criterios que fueron considerados:

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

Al formar una empresa se debe tener claro el por qué existe y cuál es su propósito.

➤ Misión:

Proporcionar un producto de consumo saludable de la mejor calidad con certificación orgánica mediante un envase individual.

➤ Visión:

Convertimos en una empresa Peruana reconocida en el mercado Frances por su calidad y generación de bienestar mediante sus productos naturales y orgánicos.

➤ Valores:

Trabajo en equipo, responsabilidad, perseverancia, honestidad, ética y responsabilidad social.

➤ Objetivos:

A partir del suministro de trozos de uña de gato en polvo constituir un portafolio que proporcione variedades de productos naturales de origen Peruano.

Llegar a ser la empresa líder en la exportación de corteza de uña de gato orgánicos pulverizado del mercado Peruano.

Obtener rentabilidad mediante la comercialización internacional de sus productos, incrementar la utilidad neta continuamente por año, con un incremento de 5 % al 10%.

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

Las MYPES cumplen un factor determinante en la economía Peruana, a causa de su dinamismo, puesto a que es una fuente generadora de empleos y valor agregado en las distintas actividades económicas.

De acuerdo a la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa 28015, Art 2° la definición de Micro y Pequeña Empresa es que la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial. (EL PERUANO, 2020)

Asimismo de acuerdo a las últimas modificaciones que se han venido realizando hasta la aplicación de la Ley 30056 en 2013, cual viene adaptándose a la realidad Peruana con el objetivo de facilitar e impulsar el desarrollo empresarial de las MYPES, una de ellos la aplicación de un Régimen Laboral Especial, permitiendo reducir sobrecostos laborales y tributarios; fomentando la formalización de las empresas.

Tabla 3

Ingresos de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de acuerdo a la Ley N° 30056

	Microempresa	Pequeña empresa Empresa	Mediana empresa Empresa
Ventas anuales	Hasta 150 UIT.	Sobrepasa 150 hasta 1700 UIT.	Sobrepasa 1700 hasta 2300 UIT.

Nota: UIT 2020 S/4300.00. Adaptado de (EL PERUANO, 2013). Elaboración propia.

De acuerdo a la Ley N° 30056, vigente, ya no se considerará el número de trabajadores como característica determinante para definir la categoría de empresa, solo sería suficientes el nivel de ventas anuales. Por lo tanto Andinos Foods EIRL se clasifica como Microempresa ante la totalidad de ventas anuales que se estima tener, no siendo superiores de las 150 UIT al año.

2.6. Estructura Orgánica

La estructura orgánica de Andinos Foods EIRL será de tipo funcional, dado que cada personal contará con funciones definidas, estará conformado por el Gerente General, Coordinador de logística y exportaciones, Ejecutivo comercial y un Contador externo.

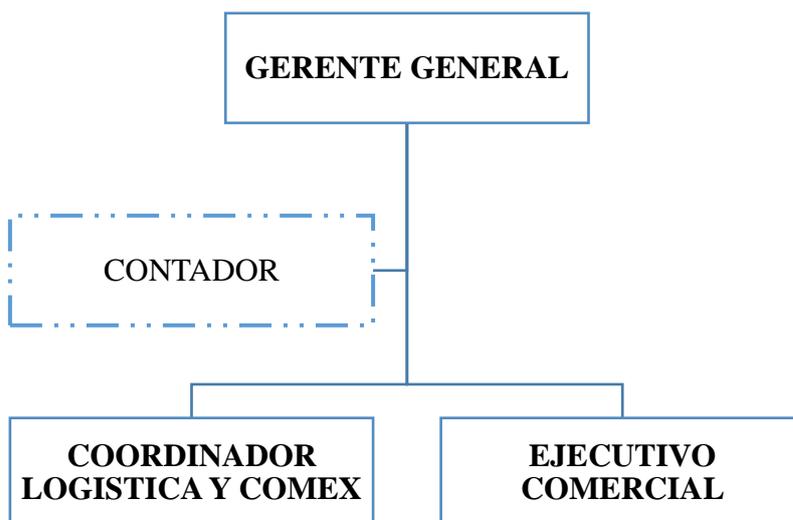


Figura 3. Organigrama de la empresa Andinos Foods EIRL. Elaboración propia.

A continuación se menciona las responsabilidades y requisitos que debe contar cada miembro de la empresa:

➤ Gerente General:

Funciones:

- a) Representar y ejercer la titularidad de la empresa.
- b) Planear, dirigir y supervisar las políticas, estrategias comerciales y administrativas de la compañía.
- c) Realizar seguimiento de las funciones de los trabajadores.
- d) Manejo y negociación con el proveedor del producto.
- e) Encargado de la administración financiera y tributaria de la empresa, responsable del control de activos, flujo de caja y seguimiento de la contabilidad.
- f) Administrar los recursos de la compañía para realizar las compras a los proveedores.

Requisitos para el cargo:

- a) Título profesional Universitario en Administración de Negocios Internacionales.
- b) Experiencia profesional no menor de 4 años.
- c) Dominio del inglés a nivel avanzado.

➤ **Coordinador de Logística y Comercio Exterior**

Funciones:

- a) Encargado de realizar las cotizaciones de servicio logístico, compra de paletas, embalaje y fletes internacionales con los proveedores.
- b) Gestionar la documentación y permisos inherentes al proceso de exportación.

- c) Coordinar y hacer seguimiento al desarrollo de la operatividad del proceso exportaciones.
- d) Coordinar con el proveedor el desarrollo del producto y poder coordinar la entrega.

Requisitos para el cargo:

- a) Egresado Universitario en Administración de Negocios Internacionales o Ingeniera Industrial.
- b) Experiencia profesional no menor de 4 años en puestos similares.
- c) Dominio del inglés a nivel avanzado.

➤ **Ejecutivo Comercial**

Funciones:

- a) Representación comercial de la empresa.
- b) Búsqueda de clientes potenciales y mantener la cartera de clientes.
- c) Realizar cotizaciones a los clientes.

Requisitos para el cargo:

- a) Egresado Universitario en Administración de Negocios.
- b) Experiencia mínima de 3 años en puestos similares.
- c) Dominio del inglés a nivel avanzado.

2.7. Cuadro de asignación de personal.

El cuadro de asignación de personal fue realizado en base a los beneficios laborales según el Decreto Supremo 013-2013-PRODUCE, promulgado el 28 de diciembre del 2013.

Tabla 4

Cuadro de asignación de personal de la empresa Andinos Foods EIRL, expresado en soles.

Cargos Estructural	Sueldo	SIS	Vacaciones	Total
	Mensual	Mensual	(15 días)	Anual
Gerente General	3,800	15	1,900	45,780
Ejecutivo Comercial	2,800	15	1,400	33,780
Coordinador Logística y Comex	2,800	15	1,400	33,780
Total				113,340

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 4, podemos observar la remuneración mensual, anual y los costos por los beneficios del trabajador como el SIS correspondiente a S/15.00 mensuales por trabajador y vacaciones correspondiente a 15 días por año de servicio.

2.8. Forma Jurídica Empresarial

Para determinar el estado jurídico de la empresa hemos tomando en cuenta nuestras necesidades y las características principales de las diferentes formar jurídicas existentes.

De acuerdo a lo establecido por SUNAT, podemos observar en la Tabla 5 que existen las siguientes denominaciones:

Tabla 5

Tipos de empresa (Razón social o denominación)

	N° de Accionistas/ Socios	Organización	Capital y Acciones
Sociedad Anónima (S.A.)	Mínimo:2 Máximo: ilimitado	Se debe establecer: -Junta general de accionistas. -Gerencia. -Directorio.	Capital definido por aportes de cada socio, se debe registrar las acciones en el Registro de Matrícula de
Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)	Mínimo: 2 Máximo: 20	Se debe establecer: -Junta general de accionistas. -Gerencia. -Directorio. (Opcional)	Capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	Mínimo: 2 Máximo: 20	Normalmente empresas familiares pequeñas.	Capital definido por aportes de cada socio. Se debe inscribir en Registros Públicos.
Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)	Máximo: 1	Una sola persona figura como Gerente General y socio.	Capital definido por aportes del único aportante.

Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.)	Mínimo: 750	Se debe establecer: -Junta general de accionistas. -Gerencia. -Directorio.	Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas. Debe haber hecho una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones y deben ser registradas en el Registro de matrícula de acciones.
--	-------------	---	--

Nota: (SUNAT, s.f.). Elaboración propia.

Como indicado previamente hemos tomado en cuenta las características de nuestro negocio para decidir la estructura jurídica, por ello se decidió que la denominación adecuada para la constitución de la empresa sería Empresa Individual de Responsabilidad Limitada tomando en cuenta las siguientes características:

- Constituido por un solo titular, sugerente para compañías que no requieren tener socios.
- El dueño de la empresa es denominado como titular, siendo el máximo cargo de la empresa.
- El titular puede ser el Gerente General o en todo caso se puede designar uno.
- El capital de la empresa incluye a los activos o dinero que se decide incluir mediante una declaración jurada.
- Responsabilidad empresarial está limitada de acuerdo al patrimonio de la misma, el titular como persona natural no responde sobre ello.
- Puede ser utilizado para diferentes actividades económicas.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

“Marca es cualquier signo que sirve para diferenciar los productos en el mercado, puede estar constituida por una palabra, combinaciones de ellas, figuras, símbolos, formas de presentación de los productos o por una combinación de estos elementos”. (INDECOPI, 2009)

La razón de ser de nuestra empresa es la satisfacción de nuestros clientes proporcionando un suplemento nutritivo, orgánico y medicinal que es la corteza de uña de gato orgánico pulverizado, por ello es trascendental representar nuestra imagen corporativa mediante una marca que llame la atención de nuestro público objetivo y a su vez este protegida a nivel nacional para evitar el plagio del mismo con otro exportador.

Por lo consiguiente hemos decidido que nuestra marca debe brindar familiaridad con nuestro producto permitiendo que refleje una imagen que queremos dar a conocer de él, asimismo vincule a un futuro la cartera de productos que lanzaríamos al mercado; la marca es ANDINOS FOODS.

De acuerdo a lo establecido por INDECOPI, los pasos a seguir para registrar la marca son los siguientes:

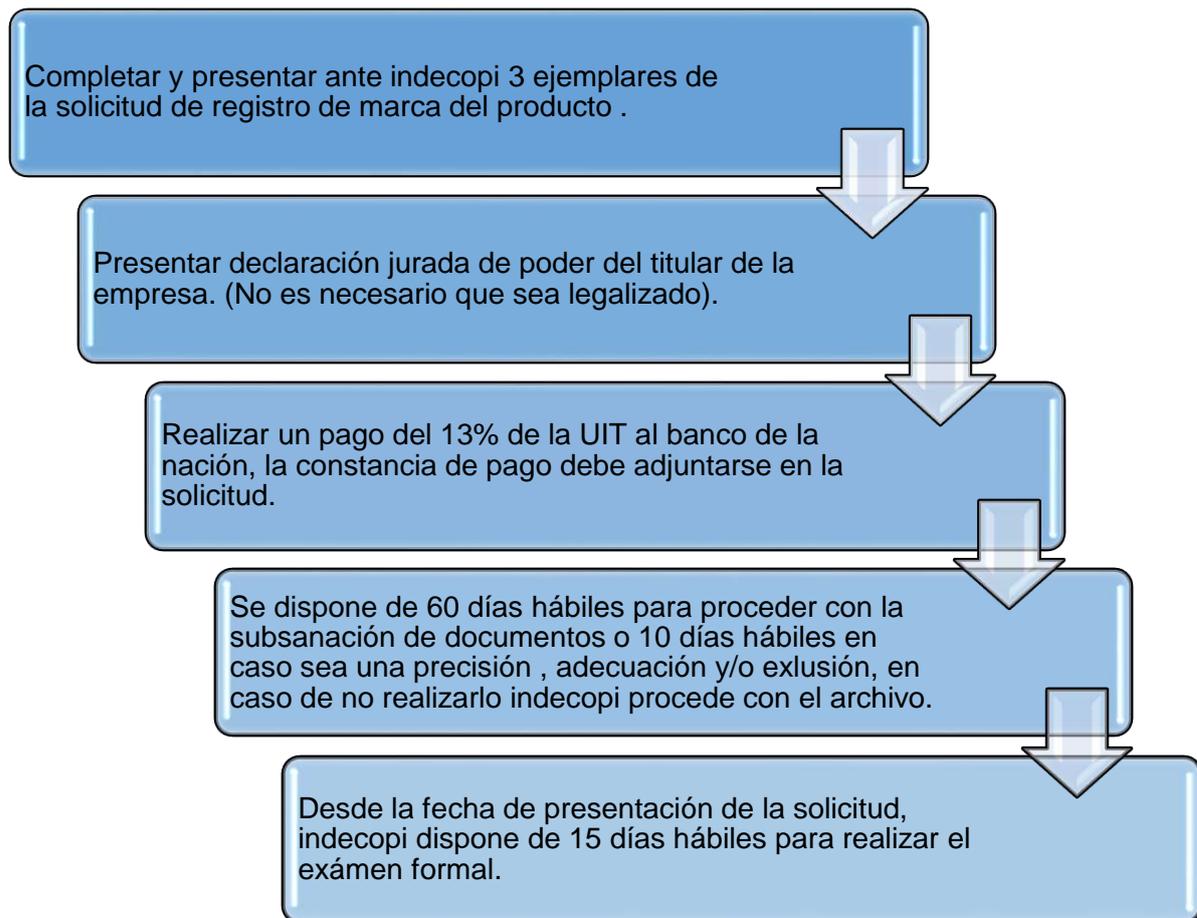


Figura 4. Adoptado (INDECOPI, s.f.). Elaboración propia.

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

Contar con la licencia Municipal de Funcionamiento de nuestra oficina es un requisito trascendental para el cumplimiento de la formalidad de la empresa.

El trámite para obtener la licencia se gestiona con la Municipalidad del distrito donde se ubica la empresa, por ende tenemos la obligación de realizar los trámites con la Municipalidad de San Martín de Porres. El área del establecimiento que utilizaremos será 60 m², cual será distribuido para el área administrativa.

De acuerdo a la Ley N° 28976 – Ley Marco de Licencia de Funcionamiento los requisitos y procedimiento que se exige y debe ser presentados ante la

Municipalidad de San Martín de Porres para áreas menos de 100 m² son los siguientes:

- a) Declaración Jurada para Licencia de Funcionamiento (Ver Anexo 1) , cual debe incluir:
 - RUC, DNI o Carnet de extranjería del solicitante, tratándose de persona jurídica o natural según sea el caso.
 - DNI o Carnet de extranjería del representante legal en caso sea persona jurídica.
- b) Copia simple de Vigencia de poder del representante legal.
- c) Declaración Jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación.
- d) Solicitud Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento (Ver Anexo 2).
- e) Pago por derecho de licencia de S/. 66.50 a la Municipalidad.

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

“Régimen MYPE Tributario, es un régimen especialmente creado para micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias”. (Plataforma digital única del estado Peruano, 2019)

Como Microempresa y teniendo un ingreso estimado menor de 1700 UIT estamos sujetos al régimen MYPE tributario, por lo tanto hay ciertos impuestos que se debe declarar y pagar, como el impuesto general a la ventas e impuesto a la renta; sin

embargo ante este último impuesto podemos declararlo bajo una de dos modalidades; mensual o anual.

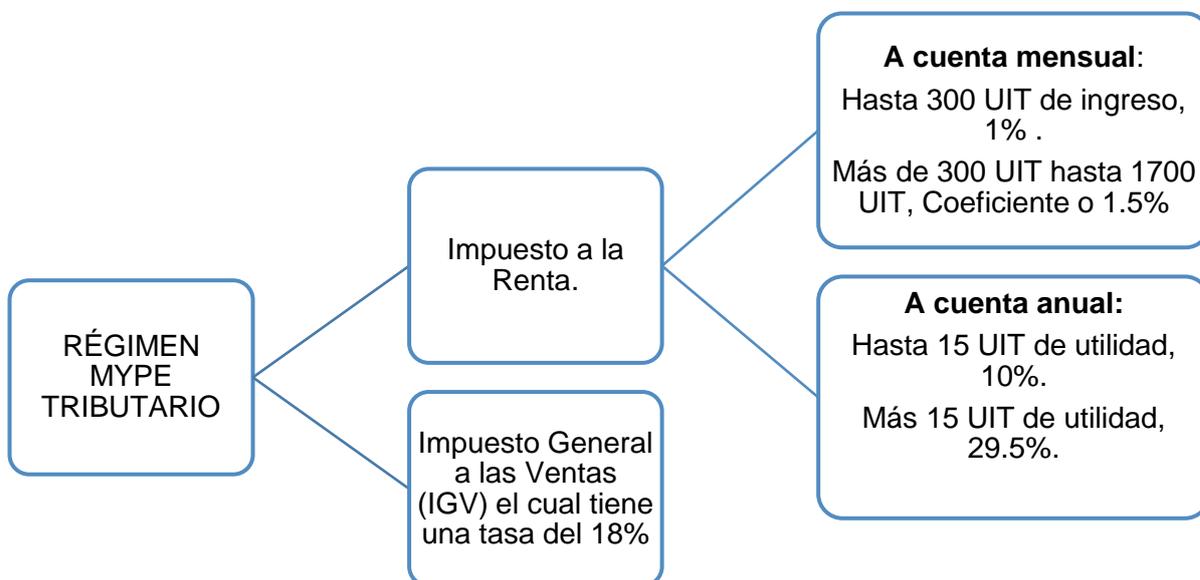


Figura 5. Adoptado de (Plataforma digital unica del estado Peruano, 2019). Elaboración propia.

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

La planilla electrónica es un documento que cuenta con información referente a los prestadores de servicio, personal, practicantes y pensionistas que debe ser transmitido por el empleador mediante los medios informáticos de la SUNAT; esta tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

Tabla 6

Componentes de la Planilla Electrónica.

Planilla Electrónica	Descripción	Medio De Acceso
Registro de Información Laboral (T – REGISTRO)	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.	A través de la Clave SOL, opción mi RUC y otros registros
Planilla Mensual de Pagos (PLAME)	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes	Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea.

Nota: Adaptado de (SUNAT, s.f.). Elaboración propia.

La Planilla Mensual de Pago o también denominado PLAME es una declaración electrónica obligatorio que debe transmitir las empresas de forma mensual, estas contiene información de los ingresos, descuentos, los días laborables y no laborables, pagos por sobre tiempos y determinación de los impuestos tributarios a los trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación- modalidad formativa laboral y otros.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

De acuerdo a lo informado por SUNAFIL, el Regimen Laboral Especial (RLE) para las MYPES fue creado con la finalidad de promover la formalización de trabajadores de este tipo de empresas, además se aplica un coste laboral menor que las grandes compañías. A continuación las características del RLE por micro y pequeña empresa:

Tabla 7

Régimen laboral por tipo de MYPE.

Micro Empresa	Pequeña Empresa
Remuneración Mínima Vital (RMV) S/930.00 nuevo soles.	Remuneración Mínima Vital (RMV) S/930.00 nuevo soles.
Jornada de trabajo de 8 horas.	Jornada de trabajo de 8 horas.
Descanso semanal y en días feriados.	Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional correspondiente a 15 días calendarios.	Descanso vacacional correspondiente a 15 días calendarios.
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD).	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
Cobertura Previsional.	Cobertura Previsional.

Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración). Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR) Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad). Derecho a participar en las utilidades de la empresa. Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración. Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.
---	---

Nota: Adoptado de (SUNAT, s.f.) Elaboración propia.

Para acogerse al RLE, la empresa debe registrarse en REMYPE, a continuación los siguientes pasos para la inscripción:

- Ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo.
- Acceder con los datos SOL a Servicios en Línea - Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).
- Corroborar y confirmar los datos de la empresa.

- Ingresar la información de los empleados y modalidad contractual.
- Esperar 7 días para la aprobación de la inscripción en el REMYPE.

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Un contrato laboral es un acuerdo entre un empleador y empleado, cual este último pone a disposición sus servicios sujeto a una remuneración que debe ser pagada por el empleador.

De acuerdo a la normativa peruana, existen dos tipos de contratos:

a) Contrato a Plazo Indeterminado.

Es un tipo de contrato donde se establece la fecha de inicio pero no de término, salvo que el empleado haya cometido una infracción grave o renuncie para que dé término al mismo. El contrato puede ser verbal o escrito.

b) Contrato a Plazo Fijo.

Contrato que se establece en base a un determinado tiempo y debe ser por escrito. Dentro de esta modalidad de contrato existen los siguientes tipos:

- Temporales: Por inicio o incremento de actividad, por necesidades del mercado o por reconversión empresarial.
- Accidentales: Por suplencia de personal, emergencia u ocasional.
- De obra o por servicio: Por servicios específicos, actividades permanentes y discontinuas de condición regular e irregular.

Andinos Foods EIRL aplicará 2 tipos de contratos de acuerdo a la modalidad y funciones de actividades de cada trabajador.

Tabla 8

Modalidad de contrato del trabajador de la empresa Andinos Foods EIRL

Cargo Estructural	Modalidad De Contrato
Gerente General	Contrato a plazo indeterminado. Planilla.
Coordinador de Logística y Comercio Exterior	Contrato a plazo fijo, modalidad por inicio o incremento de actividades. Planilla.
Ejecutivo Comercial	Contrato a plazo fijo, modalidad por inicio o incremento de actividades. Planilla.

Nota: Elaboración Propia

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Los contratos comerciales son acuerdos vía oral o por escrito celebrados por empresas o personas por la presentación de un servicio o producto. Se sugiere que los contratos sean escritos a fin de evitar problemas con la interpretación, incumplimiento referente a plazos, pagos, productos o servicios. La empresa elaborará los siguientes contratos con sus clientes y proveedores:

- Contratos laborales.
- Contrato de Cuenta Corriente.

- Contratos de compra y venta internacional.
- Contrato de suministro nacional del producto.
- Contrato de Servicios Profesionales.

Para la elaboración y acuerdos de los contratos debemos tener en cuenta las cláusulas correctamente definidas, para ello previamente se solicitará el servicio de Asesoría Legal.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del producto

La uña de gato es una hierba nativa de la selva Peruana, utilizado desde tiempos indígenas hasta el día de hoy para fines medicinales; también llamada Uncaria Tormentosa, nombre en latín que significa gancho en alusión a sus espinas encorvadas. Es un arbusto trepador que puede llegar a medir 20 metros de altura; cuyos tallos cuentan con espinas macizas y leñosas en forma de gancho que le permite trepar y sostenerse sobre árboles.

En base a diferentes estudios publicados por laboratorios, universidades e instituciones clínicas se atribuye a esta planta como una fuente maravillosa para tratamientos terapéuticos, por ello no solo ha trascendido de manera nacional sino internacional, fortaleciendo el crecimiento de las exportaciones Peruanas ante el incremento de demanda existente en los últimos años por productos naturales y saludables.

A continuación mencionamos los beneficios atribuidos a la uña de gato:

- Los alcaloides oxindoles que dispone genera un efecto estimulante para el sistema inmune.
- Repotencia la actividad fagocítica de las células (medio de defensa de las células ante microorganismos invasores)
- Propiedades antiinflamatorias.
- Tratamiento para reumatismo.
- Propiedades antioxidantes.

- Ayuda a aliviar las artritis.
- Muchas comunidades de la Selva atribuyen para tratamiento del cáncer, promotor de embarazo, infecciones vaginales, hepatitis, hemorragias y entre otros; muchos estudios siguen en proceso.
- Cicatrizante de lesiones externas.
- Alivia problemas digestivos.

Por otro lado, el consumo de productos orgánicos viene desarrollándose con más fuerza, dado que los consumidores se encuentran en la búsqueda de alimentos y sus derivados que hayan sido procesados con sustancias naturales y contribuyan a su salud como alimentación. Los productos orgánicos cumplen con las siguientes características:

- No se utiliza químicos para su cultivo y procesamiento.
- Menor erosión a los suelos.
- Sustentabilidad y sostenibilidad de los recursos.
- Evitar el contacto de los pesticidas, fertilizantes y herbicidas con los agricultores.
- Su sabor, color y aroma son de una calidad superior que los alimentos y derivados convencionales.

Andinos Foods EIRL se dedicará a la exportación de corteza de uña de gato orgánico pulverizado, por ser un producto con una demanda creciente en el extranjero y por qué hoy en día se observa un mercado con mayor conciencia en lo natural, saludable y el cuidado del medio ambiente.

La uña de gato cuenta con diversas gamas de presentación en el mercado, como:

- Trozos de corteza de uña de gato.
- Extracto concentrado de uña de gato.
- Hojas de uña de gato en polvo.
- Infusiones de uña de gato.
- Capsulas de uña de gato.
- Corteza de uña de gato en polvo.

De todas las presentaciones hemos optado por la corteza de uña de gato orgánico pulverizado, proveniente del tallo, por contar con proporciones considerable de alcaloides a diferencia de las demás partes de la misma planta, brindando mayor beneficio para el sistema inmune de la persona.

Adicionalmente se ha decidido ofrecerlo en una presentación pulverizada por ser de un fácil y breve consumo mediante un mate e incluso como un suplemento alimenticio en jugos.

La presentación será en envases de doypacks con un contenido de 300 Gramos, siendo un envase flexible para su manipuleo y de gran aceptación para alimentos por su resistencia y conservación. Más aún este tipo de envases nos permite tener una comunicación de 360° grados con el consumidor final, por ser un envase que contiene dos lados visibles que se transforma en medios de comunicación mediante imagen y texto que se puede añadir.

3.1.1. Clasificación arancelaria

La partida arancelaria nos permite identificar las restricciones, requisitos, aranceles y estadísticas de un producto en un determinado país. Por ello para participar en comercio internacional es muy importante definir la clasificación de partida arancelaria del producto.

Viene a ser un código de 6 dígitos en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías a nivel Internacional, 8 dígitos para los países miembros dentro de la Comunidad Andina y ALADI, finalmente 10 dígitos según la clasificación Peruana.

De acuerdo a la página SUNAT, la partida arancelaria universal es 1211.90 y Peruana es 1211.90.50.00.

Tabla 9

Clasificación arancelaria según SUNAT.

Sección: II	Productos del reino vegetal
CAPITULO:12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
12.11	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
1211.90	Los demás:
1211.90.50.00	Uña de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>)

Nota: Adaptado de SUNAT. Elaboración Propia

3.1.2. Propuesta de valor

Definir la propuesta de valor es importante para el inicio de lanzamiento de un producto al mercado; dado que define las características, ventajas, beneficios que dispone nuestro producto sobre otro.

Al día de hoy los mercados internacionales evolucionan en grandes proporciones de acuerdo a la tendencia actual, siendo más conscientes en su consumo en proporción al cuidado de su salud y medio ambiente; de tal manera que influye en las elecciones de compra de alimentos; por consiguiente para que nuestro producto sobresalga debemos tener claro cuáles son las ventajas que ofrecemos a nuestro cliente sobre el resto de los productos. En primera instancia utilizaremos la herramienta de lienzo de valor mediante la representación simplificada.

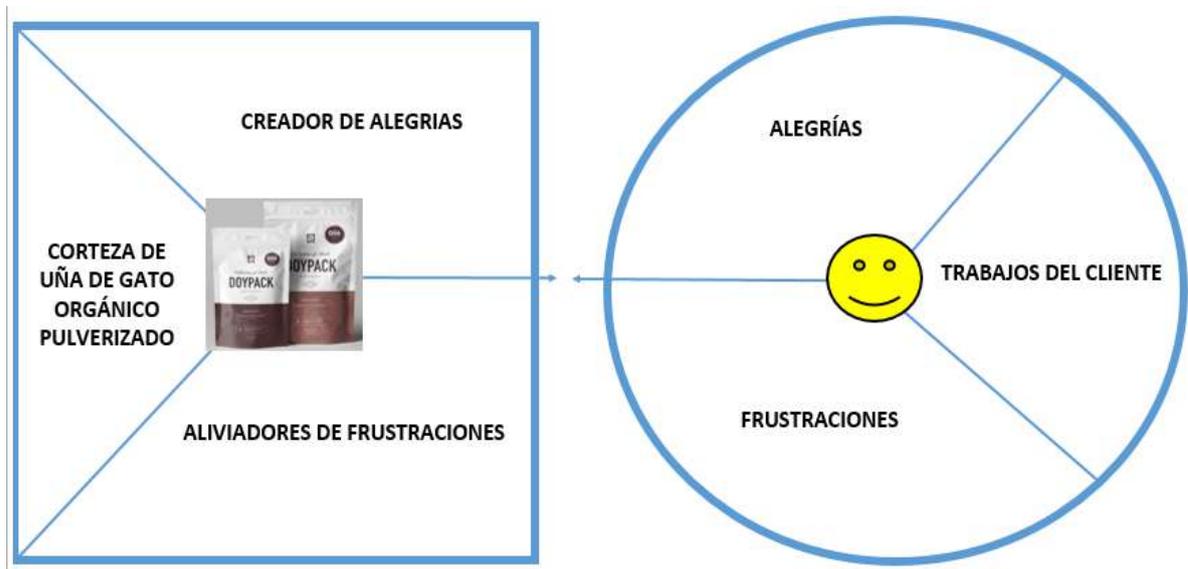


Figura 6. Elaboración propia.

Alegrías:

- Contar con un producto para su directa distribución y comercialización.
- Abastecimiento de productos orgánicos y naturales.

- Estar dentro de la tendencia actual.
- Mayor margen de ganancia.

Frustraciones:

- Demoras en el abastecimiento del producto.
- Pérdida de tiempo para la elaboración del envase.
- Posible baja captación del producto.
- Desconocimiento del producto en sus clientes.
- Desconfianza por ser un nuevo proveedor en el mercado.

Trabajos del cliente:

- Ofrecer productos de tendencia referente al consumo.
- Ampliar su gama de productos ofertantes.
- Enfocarse directamente a la distribución y comercialización de sus productos.
- Obtener mayores ventas.

Creador de alegrías:

- Disponer de un producto solicitado por la tendencia de consumo saludable, sobre todo hoy en día.
- Evitar sobre costes por la elaboración del envasado del producto final.
- Contar con precios muy accesibles.
- Facilidad en la distribución.

Aliviadores de frustraciones:

- Exportaciones trimestrales para evitar inconvenientes en el abastecimiento.
- Brindar un producto con un envase listo para su comercialización.
- Producto dentro de la tendencia actual de lo orgánico y saludable.

- Envase que transmita adicional información sobre la calidad y beneficios del producto.
- Inscritos en la Asociación de Exportadores del Peru, Adex.

Una vez contamos propuesta de valor, se puede desarrollar el método Canvass, diseño creado por el Dr. Alexander Osterwalde, que permite la planificación estratégica de la empresa. (Ver Anexo 3)

Cabe destacar, que de acuerdo a los estudios realizados sobre las exportaciones Peruanas de corteza de uña de gato pulverizado a Francia, se ha verificado que en su totalidad son enviadas en granel, en sacos de 10 kgs a 20 kgs; por esta razón este plan de negocios se enfoca a exportar un producto mediante un envase para su comercialización final a los consumidores, este será nuestra propuesta de valor principal para el plan de negocio.

3.1.3. Ficha técnica comercial

La ficha técnica es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla las características técnica del producto. Tiene utilidad a nivel comercial y logístico. (Diario del exportador, s.f.)

Tabla 10

Ficha Técnica de la corteza de uña de gato orgánico pulverizado.

Nombre Común	Corteza de Uña De Gato Pulverizado
Nombre científico	Uncaria tomentosa Willd DC
Nombre en ingles	Cat´s claw bark powder
Partida arancelaria nacional	1211.90.50.00
Parte de la planta utilizada	Corteza
Composición	Corteza de uña de gato100%

	Energía 256 kcal.
	Grasas 1,23 gr.
	Grasas saturadas 0,6 gr.
Información nutricional (por 100 gr)	Hidratos de carbono 30,98 gr.
	Azúcares 2,46 gr.
	Fibra 53,54 gr.
	Proteínas 3,63 gr.
	Sal 0,04 gr.
	Apariencia piezas sin ninguna impureza Visual.
	Color Marrón rojizo Visual.
Características físicas	Olor característico organoléptico.
	Sabor amargo, organoléptico característico.
Zonas de producción	San Martín, Junín y Madre de Dios.
Presentación	Doypacks con cierre zipper.
Unidad	Doypack por 300 Gramos.
Etiquetado	Etiquetado de acuerdo a las normas del país de destino.
Uso previsto por el consumidor	Su consumo mediante infusiones y complemento nutricional.
Durabilidad	Dos años, siempre que el envase se almacene sellado a temperatura ambiente.
Estacionalidad	Mayo hasta Octubre
Principales países exportadores	Estados Unidos, Francia.

Nota: Adaptado de Peruvian Nature S&S SAC. Elaboración propia.

3.2. Investigación del Mercado de Objetivo

Si bien es cierto para la dirección de enfoque comercial internacional de una empresa debe evitar basarse ante una demanda global, por el contrario es necesario definir focalmente el mejor mercado objetivo, por ello empezaremos a segmentar desde un punto de análisis macro hasta llegar a una micro

segmentación, determinada en base a características y cualidades que permita que nuestro producto tenga mayor accesibilidad y aceptación.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

3.2.1.1. Macrosegmentación

A fin de poder delimitar el mercado de referencia realizaremos un análisis macro basado en diferentes variables, empezando desde conocer los principales países importadores a nivel mundial hasta los principales destinos de nuestras exportaciones de la partida arancelaria 1211.90.

Tabla 11

Principales países importadores de la partida arancelaria 1211.90 expresados en millones de dólares (USD) 2016- 2019

#	Países Importadores	Participación de las importaciones a nivel mundial %			
		2016	2017	2018	2019
1	ESTADOS UNIDOS	14%	14%	14%	14%
2	ALEMANIA	10%	11%	11%	12%
3	JAPÓN	8%	8%	7%	7%
4	KOREA NORTE	4%	4%	3%	4%
5	FRANCIA	4%	4%	3%	4%
6	ESPAÑA	3%	3%	3%	3%
7	SINGAPUR	4%	3%	3%	3%
8	TAIPEI CHINO	4%	4%	4%	3%
9	CANADÁ	3%	3%	3%	3%
1	INDIA	3%	2%	3%	3%

Nota: Adaptado de SEDITRADE, 2020. Elaboración propia.

De acuerdo a la base de datos proporcionado por SEDITRADE, los países con mayor participación de importaciones a nivel mundial de la partida arancelaria 1211.90 expresados en millones de dólares desde el 2017 al 2019 fueron Estados Unidos, Alemania, Japón, Korea del Norte y Francia.

Tabla 12

Principales destinos de las exportaciones Peruanas referente a la partida arancelaria 1211.90.50.00, por peso neto KG 2017 – 2019

#	Países Importadores	Exportaciones del Perú en peso neto Kg		
		2017	2018	2019
1	ESTADOS UNIDOS	52,955.49	42,720.78	53,515.57
2	FRANCIA	74,700.00	69,383.50	96,982.22
3	JAPÓN	14,811.85	7,382.00	5,573.00
4	ESPAÑA	38,880.14	50,159.53	19,970.00
5	ALEMANIA	23,358.60	18,600.00	22,300.25
6	BRASIL	14,000.00	14,000.00	-
7	POLONIA	225.00	615.46	95.60
8	CANADÁ	6,085.60	40,065.00	305.47
9	CHINA	9,620.00	5,000.00	19,500.00
10	MÉXICO	5,000.00	9,990.00	13,470.00

Nota: Adaptado de SIICEX,2019. Elaboración propia.

En cuanto a las exportaciones Peruanas de la partida arancelaria 1211.90.50.00 en base al peso neto expresado en kilogramos desde el 2017 al 2019 fueron Estados Unidos, Francia, Japón, España y Alemania.

Tabla 13

Principales mercados de las exportaciones del Perú referente a la partida arancelaria 1211.90.50.00, por Valor FOB USD KG 2017 - 2019

#	Países Importadores	Exportaciones Peruanas Valor FOB		
		2017	2018	2019
1	ESTADOS UNIDOS	213,856.14	211,151.87	248,209.59
2	FRANCIA	206,747.21	207,023.00	288,905.96
3	JAPÓN	145,351.46	60,672.48	80,721.42
4	ESPAÑA	121,521.40	167,692.50	66,000.00
5	ALEMANIA	75,755.79	69,582.98	90,771.62
6	BRASIL	27,750.00	30,805.00	-
7	POLONIA	26,791.46	13,841.83	5,632.76
8	CANADÁ	16,101.84	107,664.98	1,675.00
9	CHINA	14,900.00	15,150.00	58,280.0
10	MÉXICO	14,000.00	27,826.55	40,448.52

Nota: Adaptado de SICEX,2019. Elaboración propia.

Las exportaciones Peruanas correspondiente al valor FOB en dólares, Estados Unidos, Francia y Japón se mantienen en los primeros lugares y mantienen un crecimiento en el 2019; no obstante el nivel de importaciones mundiales no es proporcionable al valor y peso de los destinos de las exportaciones Peruanas; posiblemente porque la partida arancelaria de 6 dígitos en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías a nivel Internacional alberga diversas plantas medicinales con precios distintos, a pesar de ello, nos permitirá evaluar la tendencia de demanda mundial de las importaciones.

Tabla 14

Crecimiento de los principales mercados de las exportaciones Peruanas en referencia a la partida arancelaria 1211.90.50.00 por valor FOB USD en los años 2018 - 2019

Mercado	%VAR 19-18	%PART. 19	FOB-19 (MILES US\$)
Francia	40%	30%	288.91
Estados Unidos	17%	25%	246.69
Alemania	30%	9%	90.77
Japón	33%	8%	80.72
España	-61%	7%	66.00
China	285%	6%	58.28
México	45%	4%	40.45
Portugal	--	3%	34.20
Federación Rusa	2%	2%	15.49
Otros Paises (16)	--	6%	56.05

Nota: Adaptado de (SIICEX, s.f.). Elaboración propia.

Ahora bien, siendo un dato muy importante conocer el nivel de crecimiento de las exportaciones en los últimos años de la partida arancelaria 1211.90.50.00 expresados en valor FOB del 2018 al 2019, de acuerdo a lo informado por SIICEX los principales destinos cuales evidenciaron un nivel de crecimiento en el 2019 a comparación del 2018 fueron China con 235% más con respecto al 2018, Francia con 40%, Japón 33%, Alemania 30% y Estados Unidos con 17%.

Básicamente se ha logrado identificar los cinco principales países más atractivos para dirigir nuestras exportaciones, por su demanda internacional y principal destino de las exportaciones Peruanas. Mediante algunos indicadores como el PBI

per cápita y restricciones arancelarias encontraremos el país más atractivo para exportar nuestro producto.

Tabla15

PBI Per Cápita expresados en dólares (USD) desde el 2017 -2019

País	2017	2018	2019
Alemania	44349.6	47639.0	46258.9
España	28170.4	30337.7	29613.7
Francia	38812.2	41631.1	40493.9
Japón	38386.5	39159.4	40246.9
Estados Unidos	59957.7	62840.0	65118.4

Nota: Adaptado de (Banco mundial, 2019). Elaboración propia.

El PBI per cápita es un indicador monetario que permite analizar la productividad por cada ciudadano, es decir es el valor de todos los bienes y servicios que produce un país dividido entre los número de habitantes, mostrando la calidad de vida, con ello podemos analizar el comportamiento de una economía de acuerdo a su población. De los cinco países, notamos que se mantienen con el mejor PBI per cápita en los últimos años fueron Estados Unidos, luego Alemania y tercer lugar Francia.

De la misma forma, otro indicador relevante para decidir el destino a exportar son las restricciones arancelarias, esto agravaría un precio mayor y probablemente significativo de nuestro producto al ingresar a un determinado país. Sin embargo se ha identificado que para los cinco países el Ad Valorem es 0%.

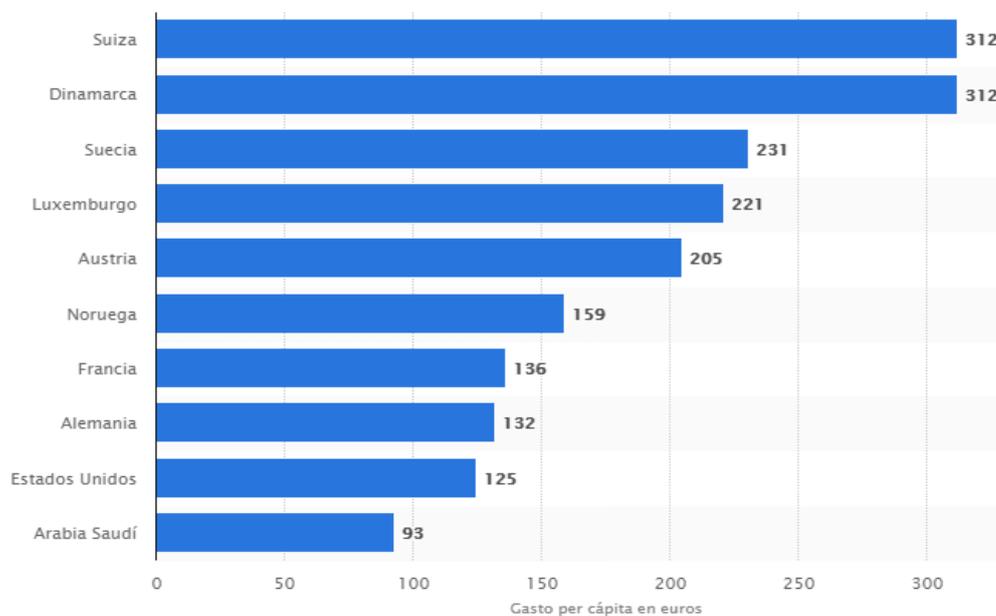


Figura 7. Países con el mayor consumo per cápita de alimentos orgánicos en el mundo en 2018.

Nota: Adaptado de (Statista Research Department, 2020)

Referente al consumo de productos orgánicos, Statista Research Department realizó un estudio donde indica que Suiza fue el mayor consumidor de productos orgánicos en el 2018, siguiendo Dinamarca, Suecia y Luxemburgo.

La macro segmentación nos ha permitido identificar los principales países más atractivos para el producto que son Estados Unidos, Francia, Japón, España y Alemania.

Selección:

Para determinar la macro segmentación, utilizaremos el método de factores ponderados considerando indicadores principales, en los cinco principales países, haciendo una escala de ponderación con calificación desde el rango 1 al 5, desde lo menos a lo más importante.

Tabla 16

Variables para la selección del país de destino.

Variables	Factor
PBI Per Cápita	5
Principales países importadores de la partida arancelaria 1211.90 en millones de dólares (USD)	5
Exportaciones Peruanas de la partida arancelaria 1211.90.50.00 en referencia al peso.	5
Exportaciones Peruanas de la partida arancelaria 1211.90.50.00 en referencia al valor FOB	5
Tendencia de las exportaciones	5
Restricción arancelaria	5
Consumidor de alimentos orgánicos	5
Total	35.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 17

Evaluación para determinar el país de destino

Variables	Calificación				
	Estados Unidos	Francia	Japón	España	Alemania
PBI Per Cápita	5	3	3	2	4
Importaciones mundiales	5	2	3	1	4
Exportaciones Peruanas relación al peso KG	4	5	1	2	3
Exportaciones Peruanas relación al valor FOB 2019	4	5	2	1	3
Tendencia Exportaciones Peruanas	1	5	4	1	3
Restricción arancelaria	5	5	5	5	5

Consumidor de alimentos orgánicos	2	5	0	0	4
TOTAL	26	30	18	12	26

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 17, se ha logrado identificar el país de destino más idóneo para las exportaciones de nuestro producto, básicamente por cumplir en mayoría aspectos positivos que permite una mejor accesibilidad al mercado.

3.2.1.2. Microsegmentación

Ahora bien, como el resultado obtenido es el mercado francés, sigue siendo un mercado grande con diversas características de ubicación, gustos y entre otros, por ello definiremos algunas variables sobre Francia para identificar el lugar dentro de dicho país que sea propicio para comercializar nuestro producto, entre ellos determinaremos el lugar con mayor demografía en Francia y accesibilidad portuaria.

Tabla 18

Población De Francia (2012)

Nombre	Población
París	11.862.466
Lyon	1.927.448
Marsella	1.747.515
Lille	1.356.218
Toulouse	1.261.946

Nota: Adaptado de SANTANDER, 2012. Elaboración propia.

De acuerdo a la tabla 18, París es la ciudad con la mayor población a diferencia de las demás en Francia, siendo reconocido por ser el principal centro industrial del país. Por lo tanto la mayor tasa de consumidores a nivel empresarial se encontrará en dicha ciudad.

Tabla 19

Características de los principales puertos marítimos en Francia.

Puerto	Principales Características
Le Havre	<p>1er puerto con movimiento de contenedores.</p> <p>1er puerto mundial para el transporte de vinos y licores</p> <p>1era plataforma francesa para la importación-exportación de vehículos nuevos.</p> <p>Puerto más cercano a París, distancia de 198 km aproximados.</p>
Marsella	<p>2do puerto del Mediterráneo en toneladas de mercancías.</p> <p>1er puerto de cruceros de Francia.</p> <p>Distancia de 5 km aproximados a la ciudad de Marsella y 314 Km de Lyon.</p>
Nantes Saint Nazaire	<p>Más de 10 000 pasajeros de cruceros en 2017 en el estuario 25,5 millones de toneladas de mercancías transportadas en 2016</p> <p>Distancia de 396 km aproximados a la ciudad de París.</p>
La Rochelle	<p>1er puerto francés para la importación de productos madereros.</p> <p>2do puerto francés para los cereales.</p> <p>Distancia de 474 km aproximados a la ciudad de París.</p>

Nota: Adoptado de (Ministerio de la transición ecológica y solidaria - Ministerio de transporte., 2017)

Hay que destacar que Francia es la quinta potencia portuaria en Europa, además cuenta con 11 millones de km² en espacio marítimos, siendo trascendentales por ser actores importantes en la cadena logística del país, los puertos que más sobresalen son Le Havre, estando al norte y es el más cercano a París y Marsella que se encuentra al sur y a mayor distancia de la ciudad.

Tabla 20

Exportaciones Peruanas a los puertos Franceses 2018 -2019.

Puerto	2018	2019
Le Havre	70.33%	71.03%
Fos Sur Mer	14.04%	16.07%
Bassens	2.73 %	3.34 %
Montoir Bretag	3.10 %	2.44 %
Marsella	1.85 %	2.13 %
Otros	7.95%	4.99 %

Nota: Adoptado de INFOESCOMAR, 2020. Elaboración propia.

Hay que destacar que es trascendental conocer las participaciones de las exportaciones Peruanas dirigidos a los puertos Franceses, ya que nos permite destacar los motivos de preferencia de dichos destinos en base la accesibilidad, distancia, tiempo de tránsito y costes del flete marítimo desde el puerto Callao. Según la base de datos de Infoescomar en el 2018 y 2019 el puerto Le Havre fue uno de los puertos con mayor acaparación de nuestras exportaciones para dicho país.

Tabla 21

Resumen de variables de acuerdo a la ciudad en Francia.

Ciudad	Población	Accesibilidad Portuaria	Participación de las Exportaciones Peruanas
París	11.862.466	Le Havre, 198 Km.	71.03 %
Lyon	1.927.448	Marsella, 314 Km.	2.13 %
Marsella	1.747.515	Marsella, 5 km.	2.13 %

Nota: Elaboración propia.

Selección:

Nuevamente utilizando el método de factores ponderados considerando las variables principales en base a las 3 ciudades más importante de Francia, haciendo una escala de ponderación con calificación desde el rango 1 al 5, desde lo menos a lo más importante.

Tabla 22

Variables para determinar el mercado objetivo.

Variables	Factor
Población	5
Accesibilidad Portuaria	5
Participación de las Exportaciones	5
Total	15.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 23

Evaluación de mercado objetivo.

Variables	Calificación		
	París	Lyon	Marsella
Población	5	1	1
Accesibilidad portuaria	3	2	5
Participación de las Exportaciones	5	1	1
Total	13	4	6

Nota: Elaboración propia.

Finalmente hemos logrado identificar la ciudad con mayor accesibilidad para que nuestro producto tenga éxito comercial de acuerdo a su población, facilidad en acceso portuario y factores logísticos para su entrega desde el puerto Callao. París, aparte de ser considerado la ciudad más importante de Francia, viene a ser la ciudad más atractiva para comercializar nuestro producto.

El presente plan de negocios ingresará al mercado a través de la distribución indirecta, business to business (B2B), si bien es cierto el producto que ofertaremos es de consumo, por ello es importante definir quiénes son las fuentes de abastecimiento para la población Francesa. De acuerdo a muchas publicaciones, ante el modo de decisión de compras del mercado Frances, se ha decidido ingresar comercialmente al mercado de París mediante tiendas retails, siendo lo principales canales de aprovisionamiento en Francia.

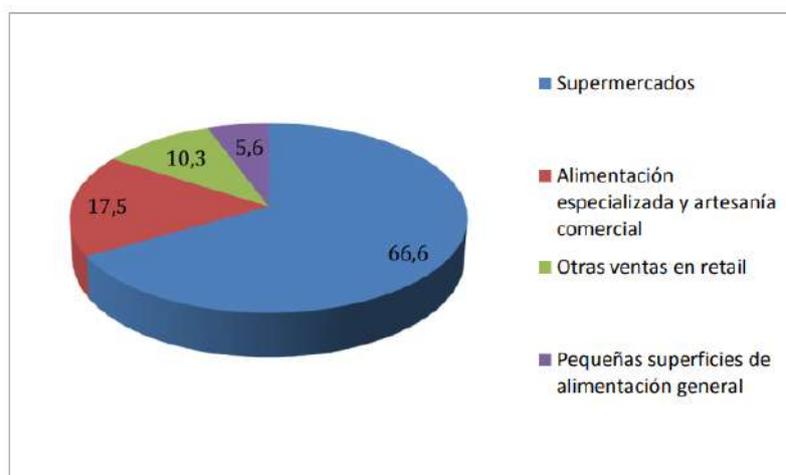


Figura 8. Gráfico de cuotas de mercado de la distribución alimentaria según los canales en 2010
%. Adoptado de (PROCHILE, 2013). Elaboración propia.

De acuerdo al estudio realizado por PROCHILE sobre los canales de distribución indicó que en el 2010 los supermercados han ocupado el 66 % en referente a la distribución de alimentos del país. Por lo tanto se ha decidido que los clientes el cual se enfocará este trabajo serán los supermercados, por ser unos de los más grandes participantes en la dinámica de distribución de alimentos.

Tabla 24

Importancia relativa de los supermercados en Francia.

Cadena Comercial	% En el mercado	Rango mundial
Carrefour	20,6%	2
Leclerc	18,6%	22
Groupement Des Mousquetaires	14%	27
Auchan	12.3%	14
Casino	11.5%	13

Nota: Adoptado de (PROCHILE, 2013). Elaboración propia.

Cabe resaltar que hay 6 actores principales en el sector de supermercados en Francia, siendo el más relevante Carrefour que se encuentra en el segundo lugar en el ranking mundial y dispone la mayor cantidad de tiendas comerciales en el país, luego es Leclerc que también cuenta con una participación alta y los Mousquetaires que está en tercera posición.

Buyer persona:

LUCA DI BELLO
Jefe de Compras de
Carrefour



- Responsable del área de compras de Carrefour. Define las estrategias de negociación con los proveedores, referente a costos, plazos de entrega, medios de pagos y toma la decisión de adquisiciones de los productos.
- Estudió Gestión empresarial en la Universidad París Dauphine con maestría en Logística Internacional, cuenta con especialización en compras internacionales. Domina de 3 idiomas (Inglés, Español y Francés)
- Más de 20 años de experiencia en el área de compras de Foodstuff.
- Vive en París, Francia.
- Tiene a su cargo a más de 15 personas.
- **Sus objetivos:** Atender los requerimientos de abastecimiento del supermercado y estén acordes a las nuevas tendencias. Negociar precios competitivos sin sacrificar la calidad del producto.
- **Retos diarios:** Motivar a su equipo de trabajo, tomar decisiones asertivas en la adquisición de productos, envío de reportes y coordinación con las demás áreas.
- **Miedos o preocupaciones:** No tener el control sobre los resultados, no cumplir con los objetivos y metas trazadas por la gerencia general de la empresa.

Figura 9. Buyer persona. Elaboración propia.

El buyer persona nos ayudará a identificar el estereotipo de cliente que queremos atraer, de tal manera que nos facilitará la planificación para acceder al mercado, ya que podremos conocer mejor el público objetivo y diseñar estrategias para dirigirnos a ellos.

3.2.2. Tendencias de consumo

➤ Productos orgánicos.

El cuidado de la salud es un aspecto muy importante que toma en cuenta el consumidor Francés, sobre todo en los últimos meses ante la aparición del COVID 19. A pesar que ellos ya contaban con responsabilidad social y de salud para la adquisición de alimentos, hoy en día se ha demostrado un aumento de la demanda por productos naturales orgánicos.

De acuerdo a la encuesta de (Agence Bio / CSA, 2020) en el 2019 indica:

- a) 9 de cada 10 franceses indican haber consumido productos orgánicos.
- b) 75% de la población Francesa consume regularmente productos orgánicos, una vez al mes.
- c) 14% consume productos orgánicos diariamente.

➤ Calidad vs precio.

De acuerdo a la publicación (Santander-Trade Markets, 2017), indica que los franceses gastan el 13.2% de todos sus gastos totales por la compra de alimentos y bebidas no alcohólicas; siendo mayor que la de servicios, ocio, ropa, muebles y calzado.

Los alimentos orgánicos tienden a tener precios más altos a comparación de los convencionales, siendo hasta 30 % más alto; sin embargo los consumidores franceses tienden a priorizar el cuidado del medio ambiente, bienestar animal y salud.

➤ Apertura de productos alimenticios nuevos.

El consumidor Frances se encuentra en la búsqueda constante por productos ancestrales que contribuyan a la mejora de su salud, sobre todo si su valor nutricional es comprobado y contribuya al cuidado del medio ambiente.

3.3. Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1. Análisis de la oferta

La corteza de uña de gato, es una super hierba que se obtiene de pequeños agricultores asociados en San Martín, Junín y Madre de Dios en Perú y dado a sus condiciones climática es considerando como unos de los más idóneos lugares para su siembra y cosechar este tipo de planta, garantizando la calidad de la uña de gato. Incluso el clima tropical hace que esta super hierba sea uno de los mejores. De acuerdo a la información proporcionada por Super Foods Perú, la disponibilidad de esta planta lo encontramos es a partir del quinto al décimo mes al año.

Tabla 25

Temporada de cosecha de uña de gato.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Temporada de cosecha					x	x	x	x	x	x		

Nota: Adaptado de SIICEX , 2020

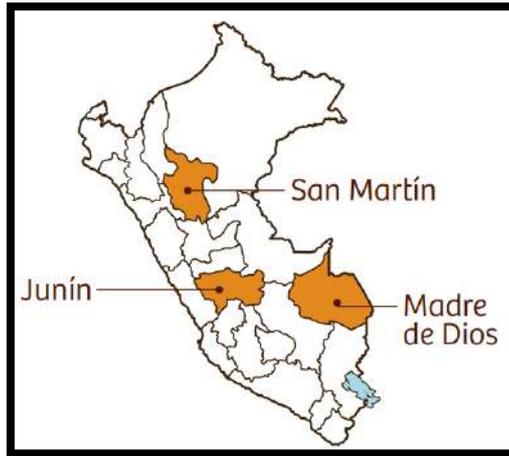


Figura 10. Gráfico distribución geográfica de producción de uña de gato. Adoptado de SIICEX , 2020

En efecto, a consecuencia de que la cosecha de uña de gato no es mensual, se contará con ciertas limitaciones de obtener este tipo de planta; aunque mediante las consultas realizadas a diferentes y confiables proveedores certificados por el Ministerio de Agricultura se ha podido determinar que podemos contar con un abastecimiento mensual de acuerdo a la demanda de nuestro cliente; por lo tanto no contaremos con mayor inconveniente en ofrecer nuestros producto a clientes potenciales.

Tabla 26

Principales empresas exportadoras de uña de gato.

Empresa	%Var 19-18	%Part. 19
EXPORTACIONES AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	18%	49%
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	2%	20%
LABORATORIOS FITOFARMA EIRL	49%	6%
ECOANDINO S.A.C.	-32%	3%
CPX PERU S.A.C.	-12%	3%
CHUCHON ZEGARRA JAIR RAFAEL	--	3%
EXPORTADORA EL SOL S.A.C.	554%	2%
PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	-51%	2%
KOC PERU TRADING SOCIEDAD ANONIMA...	0%	2%
Otras Empresas (31)	--	7%

Nota: Adaptado de (SIICEX, s.f.). Elaboración propia.

Las empresas mencionadas en la tabla 26, son las que han realizado exportaciones de diferentes presentaciones de uña de gato, cabe resaltar que ninguna de ellas ha exportado a Francia en un envase individual para su comercialización.

3.3.2. Análisis de la demanda

Mediante el análisis de mercado, se ha identificado que los consumidores Franceses optan por comprar alimentos orgánicos en grandes superficies alimentarias, los cuales en su gran mayoría son comprados en cadenas de supermercados y de acuerdo a diferentes estudios estos vienen son los actores más importantes de comercialización en Francia, porque son los principales lugares de concurrencia por tener mayor alcance en la población y hacer la gestión de

publicidad y marketing hacia el consumidor final. Con los datos estadísticos obtenidos permitió conocer que Francia tiene una creciente demanda por productos naturales que tienen como objeto el cuidado de la salud. Cabe mencionar que se optó por la ciudad de París, por ser uno de los lugares con mayor población y por tal generan el mayor consumo en todo Francia, a su vez es uno de los destinos donde se concentra la mayor cantidad de supermercados, incluso cuentan con una mejor accesibilidad en distribución logística desde el puerto Callado a Le Havre. Mediante la fórmula de tendencia y mínimos cuadrados obtendremos la tendencia de exportaciones Peruanas en base al peso al mercado Frances.

Tabla 27

Regresión lineal de población Francesa y Valor FOB de la exportaciones Peruanas de la partida arancela 1211.90.50.00 a Francia.

Periodo	Población Francia	Valor FOB	
2015	66638391	170699.11	
2016	66809816	179527.70	
2017	66918941	206747.21	REAL
2018	67012883	207023.00	
2019	67098824	288905.96	
2020	67232951	289753.30	
2021	67345344	316144.20	
2022	67457738	342535.10	PROYECCIÓN
2023	67570131	368926.00	
2024	67682524	395316.90	
2025	67794917	421707.80	

Nota: Elaboración propia.

Como podemos notar, de acuerdo a la Tabla 27, mediante regresión lineal podemos obtener datos aproximados de la población y las exportaciones Peruana de Uña de Gato en Valor FOB desde el 2020 al 2025.

Tabla 28

Demanda proyectada de las exportaciones Peruanas de la partida arancela 1211.90.50.00 en base al peso (kg) al mercado Frances.

Periodo	Población Francia	Valor FOB	Peso kg	
2015	66638391	170699.11	61930.0	
2016	66809816	179527.70	63557.0	
2017	66918941	206747.21	74700.0	REAL
2018	67012883	207023.00	69383.5	
2019	67098824	288905.96	96982.2	
2020	67232951	289753.30	96309.3	
2021	67345344	316144.20	103975.6	
2022	67457738	342535.10	111641.9	PROYECCIÓN
2023	67570131	368926.00	119308.2	
2024	67682524	395316.90	126974.4	
2025	67794917	421707.80	134640.7	

Nota: Elaboración propia.

Mediante el método mínimos cuadrados y los datos de la población como valores FOB de las exportaciones obtenidas en base a la regresión lineal con un coeficiente de 0.98 se ha podido determinar la proyección de la demanda de exportaciones Peruanas de corteza uña de gato para el año 2020 al 2025.

Se estableció que Andinos Foods EIRL abarcará el 15 % de la demanda creciente de las exportaciones Peruanas a Francia en base al peso neto.

Tabla 29

Proyección de la demanda que Andinos Foods EIRL abastecerá en base al Peso Neto (Kg)

Año	15 % de la Proyección Peso Neto Kg.	Doypacks de 300 Grs.
2021	10397.56	34560
2022	11164.19	37214
2023	11930.82	39769
2024	12697.44	42325
2025	13464.07	44880

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 29, mostramos el 15% de los resultados obtenidos de la proyección de demanda y sobre ello dividido en base al peso neto de cada doypack de 300 grs, podemos obtener las unidades que serán vendidas desde el 2021 al 2025.

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1. Estrategias de segmentación

a) Segmentación Geográfica

Para empezar con la macro segmentación se utilizó fuentes estadísticas para determinar el país de destino, en base a las importaciones mundiales de la partida arancelaria 1211.90, exportaciones Peruanas de la uña de gato, principales consumidores de productos orgánicos y PBI per cápita; dando a concluir que Francia es el país más propicio para ser destino de las exportaciones de corteza de uña de gato en polvo.

b) Segmentación Demográfica

Una vez se determinó el país, se procedió a identificar la ciudad que cuente con mayor población en Francia, siendo París, a su vez cuenta con la mayor tasa de consumo a nivel nacional.

c) Segmentación en mercados industriales

Dicha segmentación es la delimitación del mercado B2B a partir de las características que tiene la empresa. De acuerdo a localización, volumen de ventas y número de tiendas en la ciudad; identificamos las cadenas de supermercados como cliente objetivo.

Según estudios realizado por el Gobierno de Chile menciona que en Francia, existen seis cadenas principales de supermercados: Carrefour, Leclerc, los Mousquetaires, Auchan, Casino et Système U. Estos grupos presentan dos modelos de negocios distintos:

- Leclerc, Système U y Los Mousquetaires (Intermarché); son grupos corporativos que son administradas mediante una asociación jurídica de tal manera que son financiera y comercialmente independientes.
- A diferencia de las cadenas Carrefour, Auchan y Casino; son grupos integrados en base a una dirección, de tal manera que los retails pertenecen a un grupo de distribución que toma la política comercial para todas ellas. Existe algunas excepciones como Carrefour Market, que en cierta manera cuenta con mayor independencia mediante sus franquicias.

Se ha considerado para realizar la segmentación, la participación de la cadena de supermercado, la facturación que se genera, el número de tiendas y formatos que dispone; a continuación señalamos:

Tabla 30

Características de las principales cadenas de supermercados en Francia.

Cadena de Supermercado	Participación	Facturación		Formatos
		(mil millones de euros)	Nº tiendas	
Carrefour	20,6%	44,7	4 635	Hipermercados, supermercados, mini markets, cash & carry drive.
Leclerc	18,6%	40,7	560	Hipermercados, supermercados, cash & carry drive.
Groupement des mousquetaires	14%	20,6	2 168	Hipermercados, supermercados, mini markets, hard-discount drive.

Auchan	12,3%	20,2	388	Hipermercados, supermercados, drive.
Casino	11,5%	18,4	9 450	Hipermercados, supermercados, mini markets, discount drive.
Systèmeu	10%	17,8	900	Hipermercados, supermercados, mini markets, drive.

Nota: Adoptado (PROCHILE, 2013). Elaboración propia.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

La estrategia de posicionamiento que emplearemos es en base a las necesidades de nuestro cliente, de recibir un producto que se encuentre en envases que permita su distribución directa en sus tiendas comerciales; y así evitar que se enfoquen en otra rama que no sea la razón de existir de la compañía, además también nos basamos en la calidad de los productos orgánicos y los precio muy accesibles que ofreceremos en un producto listo para su comercialización.

Si bien es cierto el potencial del mercado es muy alto, debido a la existencia de productos sustitutos que viene creciendo a gran medida, además las personas son más conscientes en el consumo de estas, y el beneficio a la salud es un tema perenne en la cabeza de los consumidores. También por el lado de la competencia, es un mercado ya existente y grande, más aún en Francia que uno de los primeros países con mayor conciencia en su salud y contaminación global.

3.4.3. Estrategias de distribución

La estrategia de distribución que se utilizará para ingresar al mercado de París es mediante distribuidores que tengan el rol de realizar la comercialización de nuestro producto de manera directa a los consumidores, cabe resaltar que siempre es recomendable iniciar un proyecto con un distribuidor que ya se encuentra en el mercado y conoce del mismo, de tal manera que contará con factores ajenos que nosotros no conocemos y a su vez distribuirá nuestro productos de manera adecuada, a fin de que sea favorable la penetración del producto en el mercado.

3.5. Estrategias de Promoción

La estrategia de promoción para la empresa Andinos Foods EIRL se basará en las 4 P:

➤ **Producto:**

Corteza de uña de gato orgánico pulverizado, en envases de doypacks de 300 Gramos.

Cuenta con múltiples beneficios para la salud.

Dispone de antecedentes de información de diferentes países en America del Sur.

Es un producto orgánico, demandado por la tendencia del consumo Frances.

➤ **Precio:**

La estrategia que se utilizará es la Premium, tomando en cuenta que la percepción del precio por parte del cliente Frances es en base a las características del producto. Además el precio que se ofertará a los clientes que nos dirigimos es muy competitivo a diferencia de la competencia.

➤ Plaza:

Serán los principales supermercados en París, puntualmente Carrefour; por ser el supermercado que mayor sobresale en ventas.

➤ Promoción:

Para este tipo de producto y por buscar introducirse al mercado se deberán de contar tanto herramientas como auspicios y patrocinios por el Ministerio de Agricultura, Asociación de exportadores (ADEX) y la Comisión de Promoción del Perú para la exportación y el Turismo (PROMPERU).

Asistencia en feria más importante en Francia, Internationale Gruene Woche, Expoalimentaria.

Representación online, hoy en día es muy importante contar con un sitio web para poder mostrar el contenido relacionado a la empresa, al producto y a lo que se busca obtener con un producto tan bueno. Asimismo tener representación en las redes sociales que ahora son fuentes de información y acceso de las empresas.

4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

4.1.1. Envase

La presentación de un envase apropiado es uno de los criterios más importantes que se debe tener en cuenta para lanzar un producto a un mercado, dado que tiene la finalidad primordial de conservar la calidad de los alimentos, preservar la forma, textura y prolongar su buen cuidado en el transcurso de su almacenamiento.

El envase como embajador de marca juega un papel central en la entrada al mercado y en la aceptación de nuevas categorías de productos...el diseño del envase refleja la identidad de la marca, desde la apariencia visual y el tacto del envase hasta su función y sostenibilidad. (Hengsberger, 2019)

Por consiguiente las principales características que se ha definido y que debe tener nuestro envase son:

- Compatibilidad con el producto.
- Resistencia adecuada.
- Protección.
- Atracción.
- Aspectos económicos.
- Flexibilidad en su manipuleo.
- Disponibilidad.
- Precios accesibles.

Dentro de este orden de ideas, Andinos Foods EIRL optará por doypacks, siendo un envase con gran apogeo, sobre todo en el mercado Europeo, que permite una comunicación con el potencial consumidor de 360° mediante la imagen/texto que representaríamos en el envase. A parte de ser un envase flexible por ser stand up, es preferido por los distribuidores debido a su manipulación, permitiendo una adecuada conservación del producto e incluso con el cierre zipper posibilita el uso continuo del producto en diferentes ocasiones de manera prolongada por parte del consumidor final.

Tabla 31

Características del envase doypack para la exportación.

Características del envase		
	Material	BOPP mate laminado y polietileno 120 g/m ²
	Diseño	Bolsa fuelle, base cuadrada, cierre hermético y zipper.
	Color	Lado frontal de color blanco mate y de lados de color marrón.
	Medidas	Largo 13 cm / Ancho 3 cm / Alto 18 cm
	Capacidad	300 Gramos

Nota: Adoptado de (Envasados Industriales SAC, 2020). Elaboración Propia

4.1.2. Embalaje

(Diario del exportador, s.f.) Contiene el envase primario y tiene como finalidad brindar protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del producto para su distribución.

Se decidió para este plan de negocio emplear cajas de cartón como embalaje, aparte de contener los envases, se tomó en cuenta las características del cartón para garantizar el cuidado y buen estado del producto dentro de los procesos en la distribución logística hasta su destino final.

Uno de los propósitos de Andinos Foods EIRL es que el cliente reciba una buena presentación de nuestro producto post importación, es decir que los doypacks se encuentren indemnes de cualquier maltrato que pueda recibir, por ello para asegurar el perfecto cuidado de los envases durante su transporte, usaremos divisiones internas de cartón; que evitará cualquier abolladura y maltrato de los mismos.

Tabla 32

Características del embalaje para la exportación de corteza de uña de gato en polvo

Características del embalaje	
Material	Cartón
Diseño interior	Cartón corrugado
Medidas	Largo 40 cm / Ancho 30 cm / Alto 30 cm
Peso	350 Gramos
Capacidad	12 KGS

Nota: Elaboración propia

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

Dentro del marco de la legislación de la Unión Europea establece ciertas normativas esenciales y obligatorias en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.

Tabla 33

Marco legal del rotulado de envases para alimentos en Europa.

Normativa por productos orgánico:	Directiva CE 834/2007 – CE 1235/2008 Unión Europea
Normativa de etiquetado :	Directiva CE 2000/13 - CE 1169/2011 Unión Europea
Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado:	Reseña en francés.
Unidades de medida autorizadas:	Se debe utilizar obligatoriamente el sistema métrico.
Origen :	Es obligatorio colocar el origen de los productos.

Normativa relativa al etiquetado:

Nombre del producto.

Lista completa de ingredientes, numerados en orden descendente según su porcentaje de distribución en el producto.

La cantidad de los ingredientes o categorías de ingredientes.

Peso o volumen neto del contenido.

Fecha de vencimiento.

Nombre del fabricante, envasador o distribuidor.

Instrucciones de uso y almacenaje.

Identificación del lote.

País de origen.

Nota: Adoptado de (Export Enterprises SA, 2020). Elaboración propia.

En función a la normativa para el ingreso de un producto orgánico y de consumo al mercado Frances, siendo parte de la Unión Europea, debemos colocar la información mencionada previamente que por ley es requisito que se encuentre en el envase de nuestro producto.

Tabla 34

Rotulo del envase la corteza uña de gato en polvo.

Item	Información
Nombre del producto	Corteza de Uña de Gato Orgánico Pulverizado
Lista de ingredientes	100 % Corteza de Uña de Gato Orgánico
Número de Lote	2021
Peso Neto	300 Gramos
Modo de empleo	Consumo mediante mates y/o jugos.
Condiciones especiales de conservación y utilización	Mantener en lugar fresco y seco.
Fabricante y dirección	ANDINOS FOODS EIRL Calle Las Gardenias 100, Urb. California, San Martin de Porres, Lima.
País de origen	Perú
Fecha de producción	Octubre – 2020
Fecha de vencimiento	Octubre – 2023
Etiqueta orgánica para Francia	
Etiqueta orgánica para Unión Europea	

Nota: Elaboración propia

De acuerdo a la normativa N° 1169/2011 establecido en la Unión Europea que desde el 2016 es obligatorio que todos los alimentos incluyan información nutricional por cada 100 gramos, con el objetivo de que los consumidores identifiquen y escojan alimentos de acuerdo a sus necesidades.

Tabla 35

Valor nutricional por 100 gr. de corteza de uña de gato en polvo.

Item	Información
Valor Energético	1061 kJ / 256 kcal.
Grasas	1,23 g.
Grasas Saturadas	0,6 g.
Azúcares	2,46 g.
Proteínas	3,63 g.
Sal	0,04 g.

Nota: Adaptado de (SALUD VIVA, s.f.). Elaboración propia

4.2.2. Diseño del mercado

El objetivo del mercado en el embalaje es que permite identificar los productos, facilitar su manipuleo de manera que en su distribución hasta el destino final sea de manera óptima y segura.

Tabla 36

Marcas en el empaque de la corteza uña de gato en polvo (caja).

Item	Información
	CARREFOUR MARKET
Importador y dirección	79 Rue de Seine, 75006 París, Francia

Puerto de descarga	Le Havre, Francia
	ANDINOS FOODS EIRL
Exportador y dirección	Calle las Gardenias N°100, San Martin de Porres, Lima - Perú
Puerto de embarque	Callao, Peru
Peso bruto	12.35 kgs
Peso neto	12.00 kgs
N° Bultos	1/216

Nota: Elaboración propia

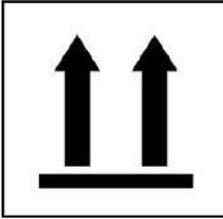
➤ **MARCAS DE MANIPULEO**

Con el fin de transmitir instrucciones adecuadas de manipuleo, transporte y almacenaje de los bultos durante la distribución logística internacional y por ende evitar inconvenientes referentes a daños que puede estar expuesto, emplearemos las normas ISO 7000, cuales fueron desarrolladas como un recurso visual para comunicar este tipo de instrucciones mediante símbolos. Las mismas cuentan con ciertas características como ser de color negro, medidas estándares de 100 mm, 150 mm, 200 mm y en caso que sea necesario se puede colocar tamaños más grandes.

Para nuestro producto optaremos los siguientes pictogramas:

Tabla 37

Pictogramas para el embalaje de exportación.

Pictograma	Concepto
	<p>FRÁGIL:</p> <p>Utilizado para productos que tengan condiciones muy frágiles, por lo tanto el manipuleo debe ser de una manera cuidadosa a fin de evitar cualquier daño.</p>
	<p>SENSIBLE A LA HUMEDAD:</p> <p>Debe ser almacenado y transportado en un ambiente seco, alejado de la humedad.</p>
	<p>HACIA ARRIBA:</p> <p>Implica la posición que debe estar los bultos, es decir mantener una posición arriba.</p>

Nota: Adoptado de (Cámara de Comercio de Bogotá, 2010). Elaboración propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

➤ Unitarización

PromPeru señala que la unitarización es la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga y acondicionamiento, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, conservando su integridad. (PROMPERU, 2020)

(MINCETUR, 2009) Menciona las siguientes ventajas de un buen sistema de paletización:

- Mejora en la distribución para almacenar una mayor cantidad de productos.
- Ahorro en costos de manipuleo de 40 a 45%.
- Evita pérdidas y robos de los productos por roturas o daños.
- Reducción de accidentes con el personal.
- Facilita el control de inventario.
- Reducción de tiempos durante el proceso de carga, descarga y distribución.

Por lo expuesto, podemos inferir que los beneficios de la unitarización nos permitiría un mejor procedimiento en el Supply Chain, de tal manera que se decide por optar por un sistema de paletización para la exportación de nuestros embarques.

De acuerdo a las medidas de las cajas que emplearemos, hemos decidido por paletas con las siguientes características:

Tabla 38

Características de la paleta de exportación.

Descripción de la paleta	
Modelo	Abierto N
Medidas	120 cms x 100 cms
Peso	20 Kilogramos
Carga estática	2000 Kilogramos
Carga dinámica	1500 Kilogramos
Material	Madera de pino.
Certificación	NIMF 15



Nota: Adoptado de (Europalet, s.f.). Elaboración propia.

Cabe considerar que para el procedimiento de la unitarización de este proyecto de exportación, empezaremos a determinar la capacidad que tendrán las cajas por doypacks, de tal forma que tendremos los resultados a mayor detalle por peso y por cantidad.

Tabla 39

Capacidad de doypacks por caja.

	Caja (CMS)	Envase (CMS)	Envases por fila
Largo	40	18	2
Ancho	30	13	2
Altura	30	3	10
Doypacks por caja: 40 unidades			

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 39 podemos constatar que una caja tendrá la capacidad de contener 40 doypacks. Por consiguiente, determinaremos la capacidad de cajas en una paleta, bajo dos esquemas como cantidad y peso:

Tabla 40

Capacidad de unidades en cajas por paleta.

	Paleta (CMS)	Caja (CMS)	Cajas por fila
Largo	120	40	3
Ancho	100	30	3
Altura	15	30	6
Cajas por Paleta: 54 unidades			
Doypacks por Paleta: 2160 unidades			

Nota: Elaboración propia.

Se explica que en una paleta con medidas de 120x100 cms tendrá la capacidad de manejar 54 cajas y por ende 2160 doypacks, ahora bien a continuación determinaremos si cuenta con una resistencia ante el peso de los productos.

Tabla 41

Capacidad de peso por paleta.

	Paleta (Kgs)	Caja (Kgs)	Doypacks (Kgs)
Unidad	20.00	0.35	0.30
Total (paleta)	20.00	18.90	648.00
Peso Totalizado / Paleta: 686.90 Kgs			

Nota: Elaboración propia.

Como resultado, identificamos que cada paleta contiene 2160 docpacks en 54 cajas y el peso total es de 686.90 kgs, considerando que la capacidad estática máxima de la paleta por es 2000 Kgs.

➤ **Cubicaje**

En efecto el cubicaje es un factor que repercute en el precio de venta y costo de los productos y en caso de no aprovechar la capacidad en la unitarización generaría que se pague mayores costes por falso espacio generado.

Se ha decidido realizar exportaciones de 4 paletas por embarque de manera trimestral y ante lo mencionado es trascendental calcular el CBM total.

Tabla 42

Cubicaje total de la exportación.

	Por paleta	Por 4 paletas
Largo		100 cms
Ancho		120 cms
Alto		195 cms
Doypacks	2160	8640
Cajas	54	216
Cubicaje	2.34 M3	9.36 M3
Peso bruto	686.90 Kgs	2747.60 Kgs

Nota: Elaboración propia.

4.4. Cadena de DFI de exportación

(Canto, 2017) menciona que la Distribución Física Internacional es el proceso logístico para transportar el producto adecuado en la cantidad requerida al lugar acordado y al menor costo, para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo y con calidad total.

Para empezar a negociar y brindar nuestros precios a nuestros clientes, es importante definir el tipo de Incoterm y la versión correspondiente que aplicaremos, sobre todo porque se establece las responsabilidades para Andinos Foods EIRL como vendedor y nuestro cliente como comprador concerniente a las condiciones de entrega, responsabilidad de gastos, documentación y trámites aduaneros, transferencia de riesgo y seguros.

La presente investigación contempla que las exportaciones que se realizarán serán términos CIF (Cost, Insurance and Freight) Incoterms 2020, de tal manera que

como exportador se cuenta con responsabilidades en riesgos y costos, en cuanto a la transferencia de riesgo será en el puerto Callao y debe gestionar los costos de la distribución física internacional incluyendo el flete marítimo a Le Havre y contratar una póliza de seguro.

Asimismo se ha optado por esta opción dado que nos permiten tener un poder de negociación de tarifas directamente con los proveedores de almacén, Visto buenos, flete marítimo y seguro; por tal motivo podríamos calcular los costos que se incurrirá como mayor exactitud.

Tabla 43

Distribución Física Internacional.



Nota: Elaboración propia.

➤ **Proveedor del producto.**

Andinos Foods EIRL tercerizará el servicio integral de la maquila del producto con el fin de enfocarse en la comercialización y distribución internacional del mismo, sin embargo no dejará de priorizar que el producto a exportar es la base trascendental de cualquier negocio; por ello el proveedor debe ser una empresa con amplia experiencia en la agroindustria, cuente con certificaciones internacionales, brinde un producto de muy buena calidad y a buen precio,

A continuación se ha seleccionado proveedores que hayan realizado exportaciones de Corteza de Uña de Gato orgánico pulverizado y cuenten con certificaciones internacionales.

Tabla 44

Proveedores de corteza de uña en gato en polvo.

Concepto	Peruvian Nature	Cpx Peru SAC	Laboratorio
	S&S SAC		Herbal Food SA
Precio (No incluye IGV)	S/9.72	S/10.00	S/9.85
Años en el mercado	19 Años	17 Años	9 Años
Entrega	20 días	25 días	30 días
Ubicación de Lima	Lurín	San Martín de Porres	Villa el Salvador
Certificación NSF, HACCP	Si	Si	No
Certificación NSF, GMP	Si	Si	No
Certificación BRC Food	Si	No	No
Certificación Organic Europe	Si	Si	Si
Certificación Control Union Fair Choice	Si	Si	No
Certificación USDA Organic	Si	Si	Si

Nota: Elaboración propia.

Resumiendo lo planteado en la Tabla 44, Peruvian Nature S&S SAC es una de las empresas que cuentan con mayor tiempo en el mercado, un buen precio, disponibilidad del producto a corto plazo y cuenta más certificaciones a diferencia de las demás.

El servicio que se acordaría con nuestro proveedor, en este caso Peruvian Nature S&S SAC, se trata de la entrega de un producto terminado en envases de doypack listos para su exportación, la entrega sería en sus instalaciones.

Tabla 45

Servicios brindados por Peruvian Nature S&S SAC.

Concepto	Peruvian Nature S&S SAC
Precio	S/ 9.72
Condición de pago	50% adelanto
Entrega	20 días posterior al pago del 50 %
Producto	Corteza de Uña de Gato Orgánico Pulverizado
Servicios	Envasado en doypacks Etiquetado y rotulado Cajas de cartón

Nota: Elaboración propia.

➤ **Empaque y embalaje**

Peruvian Nature S&S SAC nos proveerá los doypacks distribuidos en cajas rotuladas de acuerdo a nuestro requerimiento, el precio del producto ya lo incluye; no obstante lo que no se encuentra incluido es el embalaje como paletizado.

Optaremos por el servicio de paletizado y embalaje de INMADESA SAC, cuenta con el servicio que requerimos y un precio más accesible que la competencia.

Tabla 46

Proveedores de embalaje de exportación.

	Inmadesa SAC	Jrm Pallets SAC
4 paletas (No incluye IGV)	S/ 234.00	S/ 325.00
Unitarización (No incluye IGV)	S/ 252.00	S/ 250.00
Certificación	NIMF 15	NIMF 15
Disponibilidad	2 días previos	4 días previos
Servicio en Lurín	Si	Si

Nota: Elaboración propia.

➤ **Proveedor de operador logístico**

Hemos decidido por solicitar cotización a diferentes operadores logísticos que nos brinden un servicio de integral, costos de almacenamiento, agenciamiento de aduanas, transporte local e internacional. Hemos recopilado cotizaciones e información 3 operadores logísticos, por ello vamos a realizar una selección de manera correcta tomando en cuenta los siguientes indicadores:

Tabla 47

Indicadores de los operadores logísticos.

Operador	Forbis Logistic SAC	Savino Del Bene Del Peru SAC	Altius SAC
Experiencia en el mercado	3	4	2
Costos	4	4	3
Atención al cliente	3	4	4
Certificación BASC	1	1	1
Servicio Integral	4	4	2
Ponderación total	3	4.2	2.4

Nota: Elaboración propia.

4.5. Seguro de las mercancías

Por ser Incoterm CIF versión 2020, el seguro debe ser contratado por ANDINOS FOODS EIRL a pesar que la transferencia de riesgo sea en el puerto de embarque, nuestras obligaciones serían las siguientes:

- Cobertura mínima del 110% del valor de la carga (Punto de entrega hasta el puerto designado. Sin embargo a fin de contar una mayor seguridad en toda la operación logística y brindar un servicio adicional a nuestro cliente se decidirá por un seguro door to door, no hay variación de costes.
- La cobertura debe incluir las cláusulas C de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) o análogas.

- Suministrar información y documentos a nuestro cliente sobre la póliza, certificado de y cobertura del seguro, dándole la posibilidad de contratar una cobertura más amplia.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

Si bien es cierto establecer correctamente un valor de venta competitivo es determinante para que la comercialización de nuestro producto sea rentable, por ello previamente se debe tener claro todos los costos involucrados, el precio de venta existente de un producto igual o similar en el mercado y finalmente definir el margen de ganancia que se estima tener.

Para empezar evaluaremos los precios de la competencia en el mercado Frances y los valores FOB de las exportaciones a dicho país de acuerdo a la partida arancelaria según SUNAT, con el fin de evitar ofrecer un precio muy alto al promedio en el mercado, considerando que la correcta fijación de un valor de venta es un elemento relevante para competir.

5.1.1.1. Precios basados en la competencia nacional e internacional

Para fijar el precio de un producto, es de vital importancia conocer los precios referenciales de nuestra competencia en París, si bien es cierto, no existe fuente de información que indica los precios puntualmente en dicho mercado, sin embargo tomaremos en cuenta lo existente en marco general al mercado Frances, ante ello identificaremos los precios de venta del producto al consumidor final y valores FOB

de las exportaciones Peruanas a dicho país, los precios serán utilizados como referencia al no existir evidencias de los precios en base al peso de nuestro producto, por lo menos nos permitirá realizar ajustes de precio para estar acorde a la competencia y evitar costes de error en la fijación de los mismos.

Tabla 48

Precios de Corteza de Uña de Gato y derivados en polvo en Francia, 2020.

Producto	Marca	Peso	Origen	Precio en USD
Corteza de uña de gato orgánico pulverizado.	Sol Semilla Superalimentos.	150 Grs.	Perú	USD 5.30
Uña de gato en polvo.	Whole World Botanicals.	450 Grs.	India	USD 17.79

Nota: Adaptado de (iHerb, LLC., 2020) Elaboración propia.

Cabe mencionar que el producto que proyectamos ofrecer a París se encuentra en un envase listo para su comercialización directa al consumidor final, con un peso de 300 gramos, y de acuerdo a la investigación que se ha realizado solo se ha logrado identificar en una tienda Francesa iHerb, LLC. , el precio de un producto de 150 grs. De corteza de uña de gato orgánico pulverizado con la marca Sol Semilla Superalimentos, que tiene un precio de USD 5.30, por lo tanto podemos estimar un precio aproximado según el peso de nuestro envase de 300 gramos, es de USD 10.60 en el mercado Frances.

Como ya se mencionó, también consideraremos los precios de nuestra competencia en origen que vienen a ser los exportadores agroindustriales Peruanos que destinan este tipo de producto a Francia; en base a la información proporcionada por SUNAT.

Se ha identificado mediante las declaraciones aduaneras, los valores FOB de las exportaciones marítimas de corteza de uña de gato, no obstante se ha observado que dichas exportaciones han sido embarcadas en granel a más de 10 Kgs por saco a diferencia del producto con envase listo para su consumo directo que planteamos ofrecer mediante este plan de negocios. Adicionalmente cabe resaltar que el precio identificado será considerado como un precio menor al que nosotros estimaríamos ofrecer por la razón mencionada previamente y porque la partida arancelaria 1211.90.50.00 correspondiente a la uña de gato incluye diferentes tipos de presentaciones del producto, asimismo no se especifica si es orgánica o convencional.

Tabla 49

Exportaciones marítimas Peruanas de Uña De Gato a Francia, expresado en valores FOB – Dólares (USD) 2019.

DAM 2019	Empresas exportadoras	Valor FOB/KG	Promedio FOB/KG	Promedio FOB/300 GRS
3444	PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	3.74		
	EXPORTACIONES		3.11	0.93
14856	AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	2.40		

	EXPORTACIONES	
32818	AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	3.28
	EXPORTACIONES	
79512	AMAZONICAS NATIVAS SRLTDA.	3.00
79908	MG AGRO PERU S.A.C.	3.11

Nota: Adaptado de SUNAT, 2020. Elaboración propia.

Se ha considerado tomar en cuenta lo valores FOB correspondiente al año 2019, por ser los más cercanos ante la coyuntura actual en base a costos.

En virtud a lo manifestado en la Tabla 49, informa que el valor FOB promedio de las exportaciones Peruanas por 1 Kilo de corteza de uña de gato en polvo a Francia es de USD 3.11 y por lo tanto para 300 gramos es de USD 0.93; siendo un valor aproximado y mínimo que tomaremos en cuenta para un análisis de precios, dado que los productos que se han exportado fueron a granel, mas no un producto final para su consumo.

Por lo tanto en base al estudio de precios que se ha realizado, el precio para un producto final de 150 gramos en Francia es de USD 10.60 y a granel según las exportaciones Peruanas en base a valores FOB es de USD 0.93 correspondiente a 300 gramos.

5.1.1.2. Determinación de costes

Precisamos que Andinos Foods EIRL opta por servicios de proveedores para la maquila y acopio de los productos, asimismo las negociaciones que ofreceremos a nuestro cliente en Francia será mediante CIF, sin embargo también identificaremos como referencia los valores FCA y CFR en base a los Incoterms versión 2020.

Las exportaciones que se estima son 4 paletas mensuales, con 54 cajas por paleta y 40 empaques por caja, dando un total de 8640 doypacks por exportación que se realizara trimestralmente.

Tabla 50

Datos de la carga que se estima exportar trimestral y anual.

	Trimestral	Anual
Doypacks	8640	34560
Peso total (Kgs)	2747.6	10990.4
Cubicaje (m3)	9.36	37.44

Nota: Elaboración propia.

➤ **Costos fijos**

Son cuyos costos de bienes y servicios que permanecen constantes durante un periodo de tiempo a pesar que la productividad de la empresa sea alta o baja, se clasifica en tangibles e intangibles; el primero refiere a bienes materiales que son explotados para su beneficio e intangibles son costos por servicios, derechos u otros que no tengan representación física.

Tabla 51

Costos Fijos de Corteza de Uña de Gato Orgánico Pulverizado expresados en soles (S/).

Costos Fijos Tangibles	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Equipos	13119.00	3644.17

Muebles Y Enseres	2445.00	8802.00
Accesorios De Oficina	1052.90	292.47
Total Costos Fijos Tangibles	16616.90	12738.64
Costos Fijos Intangibles	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Constitución de empresa	480.00	133.33
Trámites municipales	66.50	18.47
Trámite SUNARP	55.00	15.28
Resgistro de marca INDECOPI	597.70	166.03
Diseño pagina web	3200.00	888.89
Software (Office, antivirus)	1500.00	416.67
Asistencia de feria internacional	14500.00	4027.78
Publicidad página web - mailing	9360.00	2600.00
Servicios (Luz, agua, internet, teléfono y celular)	6960.00	1933.33
Servicios de contabilidad	4800.00	1333.33
Sueldo Gerente General	45780.00	12716.67
Sueldo Ejecutivo Comercial	33780.00	9383.33
Sueldo Coordinador Logistica y Comex	33780.00	9383.33
Total Costos Fijos Tangibles	154859.20	43016.44
Total Costos Fijos	171476.10	55755.08

Nota: Tipo de cambio S/3.60. Elaboración propia.

➤ **Costos variables**

A diferencia de los costos fijos, los costes variables como indica su nombre tienden a variar y su resultado es en proporción a la productividad. Cuenta con relevancia a nivel corporativo, dado que permiten maximizar los recursos de una empresa a una mayor inversión de costes variables, de tal manera que son controlables en base a las decisiones de producción de la compañía.

Ante la naturaleza de la empresa y el producto, clasificaremos los costos variables en administrativos, financieros, industrialización y operativo de exportaciones.

Cabe considerar que Andinos Foods EIRL tomará los servicios del proveedor Peruvian Nature S&S SAC para la elaboración del producto terminado en doypacks, embalado en sus respectivas cajas, siendo entregados en su almacén, ubicado en Lurin. De acuerdo a la cotización brindada por dicho proveedor, nuestros costes de industrialización vienen a ser el siguiente:

Tabla 52

Costes de Industrialización de Corteza de Uña de Gato orgánico pulverizado.

Concepto	Unidades Por año	Costo Unitario S/.	Costo Anual S/.	Costo Unitario USD	Costo Anual USD
Doypack	34560	9.72	335923.2	2.70	93312.0

Nota: Tipo de cambio s/3.60. Elaboración propia.

Podemos indicar que cada doypack de corteza de uña de gato orgánico y pulverizado de 300 gramos costará a Andinos Foods EIRL en el Perú el valor de S/9.72 y anualmente de S/. 335,923.2 por un total de 34,560 unidades.

Tabla 53

Costes de Gestión de Corteza de Uña de Gato orgánico pulverizado expresado en soles (S/.)

Costos Administrativos	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Útiles De Escritorio	1440.00	400.00
Costos Financieros	Costo Anual S/.	Costo Anual USD

Intereses préstamos (S/ 20,000)	1899.18	527.55
Costos De Comercialización Internacional (CCI)	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Costos Logísticos		
Unitarización	864.00	240.00
Paleta Certificada	1008.00	280.00
Transporte Local	2088.00	580.00
Agenciamiento De Aduanas	2160.00	600.00
Servicio Courier	1368.00	380.00
Servicio Integral Forwader	4104.00	1140.00
Inspección Senasa + Serfor	2664.00	740.00
Flete Marítimo	5391.36	1497.60
Costos De Gestión		
Comisión Bancaria	1368.00	380.00
Transferencia		
Certificado De Senasa	936.00	260.00
Seguro	1080.00	300.00
Certificación orgánica	2160.00	600.00
Costos De Promoción		
Envío De Muestras	2520.00	700.00
CCI - FCA	14472.000	4020.00
CCI - CFR	26631.360	7397.60
CCI - CIF	27711.360	7697.60
Costos de Gestión FCA	17811.18	4947.55
Costos de Gestión CFR	29970.54	8325.15
Costos de Gestión CIF	31050.54	8625.15
Costos de Industrialización	335923.20	93312.00
Costos Variables FCA	353734.38	98259.55
Costos Variables CFR	365893.74	101637.15
Costos Variables CIF	366973.74	101937.15

Nota: Tipo de cambio s/3.60. Elaboración propia.

De acuerdo a los cálculos previamente realizados, se ha determinado que los costes anuales por 34,560 unidades de doypacks de 300 gramos varían de acuerdo al Incoterm, siendo un coste anual por FCA de USD 98,259.55, CFR de USD 101,637.15 y CIF USD 101,937.15.

5.1.1.3. Determinación de precio de venta.

De acuerdo a la evaluación previa de precios en el mercado Frances, se fijó un margen de ganancia del 30 % sobre el coste variable, de tal manera que además de contar con un coste bajo, enfrentaremos a la competencia con un precio muy competitivo.

Tabla 54

Precio de Venta Expresados en Dólares (USD).

Margen de ganancia 30 %			
Precio por Incoterm	Unitario	Total anual	
Precio venta FCA	4.06	140370.78	$FCA^{\square} = \frac{\sum CDPX}{1 - (\sum CIX + Mg)}$
Precio venta CFR	4.20	145195.93	$FOB = \frac{\sum CDPX}{1 - (\sum CIX + Mg)}$
Precio venta CIF	4.21	145624.50	$CIF^{\square} = \frac{\sum CDPX + \sum CDTI}{1 - (\sum CIX + Mg)}$

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la aplicación de las formulas expresadas en la tabla previa, se ha determinado que el precio de venta por doypack tomando en cuenta un margen de ganancia del 30 %, es FCA USD 4.06, CFR USD 4.20 y CIF USD 4.21.

El precio que se ha obtenido es muy competitivo en el mercado de Francia sobre todo en el rubro de los consumidores finales, sin embargo nosotros nos dirigimos ofrecer nuestro producto a una cadena internacional de supermercados en Europa, Carrefour, puntualmente en la ciudad de París; incluso a este tipo de empresa también contamos con un precio de venta competitivo.

5.1.1. Cotización internacional

Contar con una cotización establecida correctamente define el margen futuro de una negociación, con ello se puede evitar errores de omisión de precios y cualquier mal entendido que pudiera existir en la post venta; es decir es el primer paso de un entendimiento comercial entre el importador y exportador, por ello es necesario definir lo siguiente en la cotización:

Características necesarias en una Cotización Internacional:	Incoterm y su versión correspondiente.
	Precios y tipo de moneda.
	Descripción del producto.
	Bultos, peso y cubicaje.
	Bultos, peso y cubicaje.
	Fecha de emisión y validez.
	Datos de cuentas bancarias.
	Modalidad y forma de pago.
	Fecha que la carga estaría lista.
	Datos del exportador e importador.
Indicaciones adicionales en caso sea necesario.	

Figura 11. Elaboración propia.

A continuación mostramos el modelo de cotización a utilizar en el presente plan de negocios.

FACTURA PROFORMA / PRO FORMA INVOICE		001-0020
Fecha: Date:	01/12/2020	FORMA DE PAGO (CREDITO, 50 % INICIAL – 50% EMISIÓN DE BL) MEDIO DE PAGO (TRANSFERENCIA BANCARIA)

Remitente/Sender	Destinatario/Consignee
Nombre / Name : ANDINOS FOODS EIRL Dirección / Address : Calle Las Gardenias N° 100 - San Martin de Porres - Lima E-mail: sales@andinosfood.com Ciudad/City : LIMA País / Country : PERU N.I.F. / V.A.T. Num. : 20547793018 Teléfono / Phone number : +51 933992377	Nombre / Name : CARREFOUR Dirección / Address : 1 Avenue du Général Sarraill, Código Postal / Postal Code : 75016 Ciudad/City: PARIS País / Country: FRANCIA N.I.F. / V.A.T./TI Num.: B54623889 Teléfono / Phone number: +33 1 47 43 61 79

Cantidad Item num.	Descripción de la mercancía Description of the goods	Peso / Gr. Weight/ Gr.	País Country	Valor unitario Unit value USD	Valor total Total value
8640.00	DOYPACK CORTEZA DE UÑA DE GATO ORGÁNICO PULVERIZADO / CAT'S CLAW BARK ORGANIC POWDER	300.00	PERÚ	4.21	36,734.40
	ORIGIN PORT: CALLAO				
	DESTINATION PORT: LE HAVRE				
	PACKAGES: 4 PALLETS				
	LCL/LCL				
	GROSS WEIGHT: 2747.6 Kgs			TOTAL(USD)	36,734.40
	CBM: 9.36 M3				
	VALIDATE: JANUARY 2021				

SIN VALOR COMERCIAL / NO COMMERCIAL VALUE
 Valor declarado únicamente a efectos de aduana / Value for Customs only
 Date of ship: 30 days after 50 % of payment / Fecha de embarque: 30 días de recibir el pago 50 %
 VALIDATE: DECEMBER 2020 / VALIDEZ: DICIEMBRE 2020

País origen de la mercancía / Country of origin <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Perú / Peru</div> Punto de partida <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Puerto de Callao - Peru</div> Cuenta Corriente Dolares / Current Account Dollars <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">4803929-000-07</div> Entidad financiera receptora / Receiving financial institution <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">SCOTIABANK PERU SAA</div>	Incoterms <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">CIF Le Havre Puerto, INCOTERMS 2020</div> Moneda / Coin <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">Dólares americanos</div> SWIFT <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">BSUDPEPL</div>
---	---

Calle Las Gardenias 100 – San Martin de Porres – Lima
 Telef. (51) 4828200 // www.andinosfood.com www.tecnoperuinnovacion.com

Figura 12. Cotización internacional en términos CIF, Incoterm 2020. Elaboración propia.

5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos

Un contrato es un convenio de dos o más partes para llegar un acuerdo en beneficio mutuo, el cual se establece obligaciones, derechos, condiciones de ser el caso y a un tiempo determinado. Ahora bien, un contrato de compra venta internacional, los participantes son empresa de distintos países que llegan a realizar una negociación para gestionar una compra y venta de un determinado bien.

Andino Foods EIRL realizará exportaciones mensuales durante un año a la empresa Carrefour y con el fin de evitar riesgos ante cualquier incertidumbre que se podría generar en la operación, se ha decidido establecer un contrato de compra venta internacional, de tal manera que permitirá cubrirnos formalmente ante cualquier riesgo de incumplimiento de pago u otros que podría suscitar por parte del importador.

(Obregón, 2012) propone los siguientes elementos que debe tener un contrato de compra venta internacional y modelo de contrato que aplicaremos:

- Objeto del contrato.
- Identificación de las mercancías, cantidades y calidades.
- Precio de las mercancías.
- Forma de envío de las mercancías.
- Momento y forma de pago.
- Entrega de las mercancías.
- Entrega de los documentos.

- Certificación del producto.
- Obligaciones de las partes.
- Patentes y marcas.
- Vigencia del contrato.
- Legislación aplicable.
- Sometimiento a arbitraje.
- Firma del contrato.

Andino Foods EIRL ha realizado el contrato de compra y venta internacional tomando en cuenta las características mencionadas (ver Anexo 7).

5.3. Elección y aplicación del Incoterm

(BBVA, 2020) sostiene:

Los Incoterms son los instrumentos más utilizados en la negociación internacional, tiene como objetivo establecer un conjunto de normas internacionales para velar por la seguridad jurídica en las negociaciones de compras y ventas internacionales. De esta manera, quedan delimitados con precisión los derechos y las obligaciones de exportadores e importadores. Así, podrán limitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países.

La propuesta formal que ofreceremos a nuestro cliente será mediante CIF, sin embargo se ha considerado algunos Incoterms de la versión 2020 que son lo más idóneos para el presente negocio.

FCA INCOTERM 2020, como exportador nos evita numerosos problemas y ahorro de costos en la operación, más aún que nuestro comprador decida trabajar con el forwarder que cuenta con una buena tarifa de flete marítimo y costes logísticos en origen; en cuanto a nosotros como exportador estamos obligados a realizar los trámites de exportación.

Tabla 55

Principales obligaciones del FCA (Free Carrier), Incoterm 2020.

Exportador	Importador
Responsabilidad de riesgo hasta la entrega de la carga en un punto acordado con el importador.	Contratar el transporte desde el lugar de entrega de la carga y asumir los riesgos desde dicho momento.
Debe suministrar toda la documentación que el importador pueda necesitar.	Realizar el pago por la compra de la carga, de acuerdo a lo establecido en el contrato de compra venta internacional.
Debe gestionar los trámites aduaneros, licencias y autorizaciones que son requisitos para la exportación.	Gestionar las licencias y autorización para llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación
En caso que el importador lo solicite, el exportador puede contratar el transporte a riesgo del importador.	Contratar el transporte desde el lugar de entrega de la mercancía. En caso lo solicite prestar apoyo al exportador, para la obtención y riesgo de éste, de la información necesaria para el transporte.
Informar al importador que la carga ha sido entregada y suministrar prueba habitual de la entrega.	Comunicar al exportador el nombre del transportista u otro designado para recoger la mercancía.
Brindar información necesaria para la importación en caso que el importador lo solicite.	

Nota: Adoptado de (BBVA, 2020). Elaboración propia

CFR INCOTERM 2020, es uno de los Incoterms que como exportador nos permite tener el control de negociación de los costos vinculados al país de origen y evitar riesgos de asumir sobre costes que no se esperaban; dado que con el forwarder que se decida trabajar se contará con una negociación de los costes logísticos del proceso de exportación hasta el flete marítimo internacional previo al embarque.

Tabla 56

Principales obligaciones del CFR (Cost And Freight) Incoterm 2020.

Exportador	Importador
Transferencia de riesgos hasta el puerto de Callao, Perú.	El importador es responsable de todos los riesgos desde que la carga haya sido entregada en puerto de embarque.
Debe gestionar los trámites aduaneros, licencias y autorizaciones que son requisitos para la exportación.	Realizar el pago establecido en el contrato de compra venta internacional.
Responsabilidad de costes incluyendo el transporte internacional desde el Puerto Callao hasta el Puerto Le Havre..	Gestionar las licencias y autorización para llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación
Suministrar al importador el documento de transporte habitual para el puerto de destino acordado.	Recoger la mercancía una vez se encuentre en el puerto de destino, Le Havre.
Debe suministrar toda la documentación que el importador pueda necesitar.	Aceptar el documento de transporte suministrado por el exportador.
	Informar de manera oportuna al exportador referente a los documentos e información que necesitaría para gestionar la importación.

Nota: Adoptado de (BBVA, 2020). Elaboración propia.

CIF INCOTERM 2020, a diferencia del CFR es que como exportador nos compete cubrir el seguro de cobertura internacional, cual para ANDINO FOOD EIRL es muy conveniente, dado que tendremos un respaldo ante cualquier situación que se podría generar durante la operación.

Tabla 57

Principales obligaciones del CIF (Cost, Insurance And Freight) Incoterm 2020.

Exportador	Importador
Transferencia de riesgos hasta el puerto de Callao, Perú.	El importador es responsable de todos los riesgos desde que la carga haya sido entregada en puerto de embarque.
Responsabilidad de costes incluyendo el transporte internacional desde el Puerto Callao hasta el Puerto Le Havre.	Realizar el pago establecido en el contrato de compra venta internacional. Recoger la mercancía una vez se encuentre en el puerto de destino, Le Havre.
Debe suministrar toda la documentación que el importador pueda necesitar.	Informar de manera oportuna al exportador referente a los documentos e información que necesitaría para gestionar la importación.
Debe gestionar los trámites aduaneros, licencias y autorizaciones que son requisitos para la exportación.	Gestionar las autorizaciones, licencias como las formalidades aduaneras de importación.
Contratar un seguro internacional con cobertura C.	El importador puede cubrir los gastos adicionales en caso que requiera cobertura adicional de seguro.
Brindar el documento de transporte internacional al importador.	Aceptar el documento de transporte suministrado por el exportador.

Nota: Adaptado de (BBVA, 2020). Elaboración propia.

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

“Los medios de pago son en realidad aquel conjunto de instrumentos financieros o bancarios, que soportan un intercambio monetario, que utilizamos para cobrar o pagar una mercancía como en función de una relación comercial ya sea de mercancías”. (Cano, Begoña, Rubio, & Rodríguez, 2010)

Ciertamente para definir el medio de pago y cobro nos basaremos a la relación de confianza que contamos con el importador, el nivel monetario, frecuencia de las exportaciones y costos bancarios que existe entre ambos países.

Carrefour es una empresa con una gran trayectoria en el mercado Frances, siendo una de las más grandes cadenas de supermercados que existe en el país y Europa, asimismo cuenta con una gran cartera de proveedores locales e internacionales y establecidos financieramente. Ante la trayectoria y participación que cuenta el importador en el mercado, no genera duda que tengamos inconvenientes referentes a los pagos de las exportaciones que realizaremos con ellos, por lo tanto optaremos por medio de pago a cuenta abierta, transferencia interbancaria, sujeto al pago del 50 % del monto de la proforma como confirmación de orden de compra y 50 % a fecha de embarque contra entrega de los documentos comerciales.

5.5. Elección del régimen de exportación.

Si bien es cierto, los productos que se proyecta en el presente plan de negocios son destinados para su consumo en París y de acuerdo a la legislación aduanera, al ser una exportación para su consumo se clasificará en exportación definitiva.

(SUNAT, 2009) Indica que la exportación definitiva es un régimen aduanero, por el cual puede salir mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno.

Uno de los requisitos relevantes de acuerdo a la naturaleza de nuestra empresa es que el valor FOB de la carga supera los USD 5000 para considerarse exportación definitiva normal, asimismo de manera obligatoria se debe solicitar los servicios de un agente de aduanas para realizar la operatividad aduanera incluyendo la declaración aduanera de mercancías, DAM.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

A continuación ilustraremos el escenario general del proceso aduanero de exportación concerniente a nuestra mercancía, comenzando por emitir todos los documentos necesarios para la exportación y mandato electrónico para que nuestro agente de aduanas asignado pueda realizar la elaboración de la DAM, una vez obtenido el número de la DAM podemos ingresar la carga al depósito terminal, el agente de carga y el depósito temporal realizarán las transmisiones que les corresponde ante la Aduana, una vez concluido, el agente de aduanas debe realizar el refrendo de la DAM y obtener el canal; en caso de obtener rojo realizaremos las inspecciones Senasa y Serfor, ya con el levante la carga podrá ser embarcada y finalizando con la regularización de la DAM.

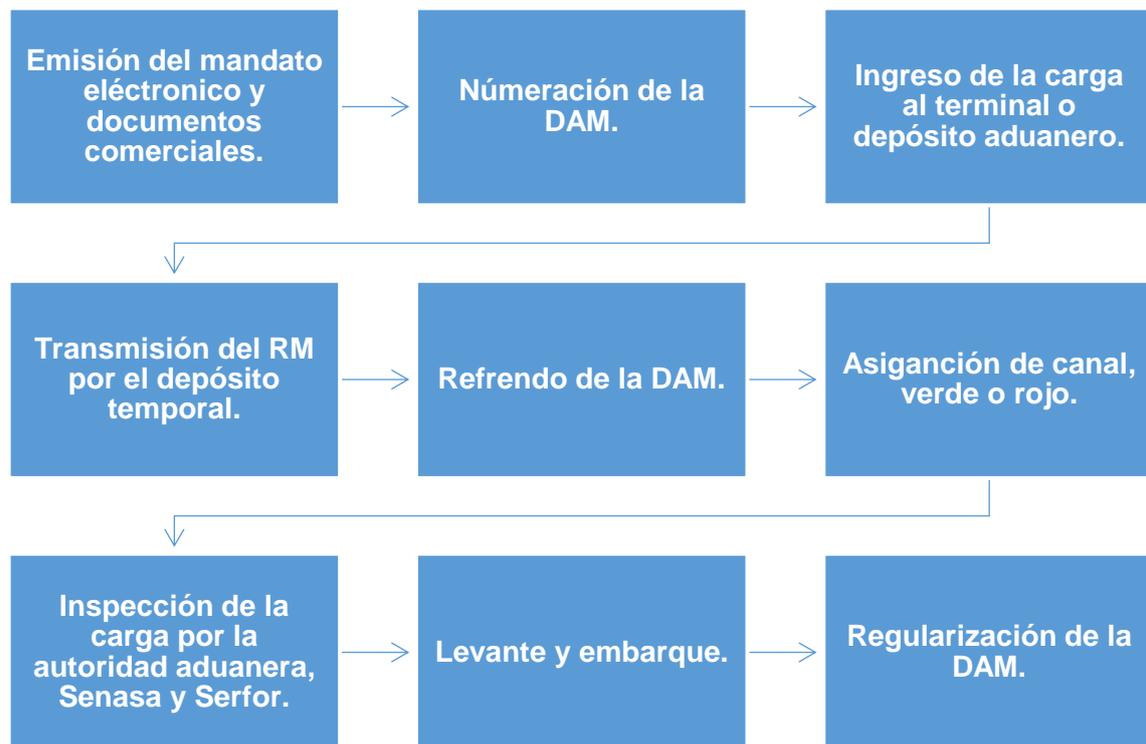


Figura 13. Proceso de gestión aduanera. Elaboración propia.

➤ **Documentación necesaria para la exportación de Corteza de Uña de Gato Orgánico Pulverizado.**

De acuerdo al procedimiento de aduanas los documentos exigibles de acuerdo a la exportación definitiva de corteza de uña de gato orgánico pulverizado por parte del exportador son los siguientes:

- a) Copia SUNAT de la factura comercial.
- b) Guía de remisión SUNAT.
- c) Mandato electrónico o carta poder notarial a favor del agente de aduanas.
- d) Copia del documento de transporte emitido por el agente carga.
- e) Guías forestales SERFOR, por ser carga restringida.

f) Certificado SENASA.

➤ **Numeración de la DAM**

El agente de aduanas asignado para llevar a cabo las formalidades ante la Aduana Peruana referente a la exportación definitiva, además de presentar correctamente la documentación del exportador sin alguna observación que pueda generar alguna penalidad posterior por parte de Aduanas, por ende transmitirá la siguiente información que debemos brindarle como exportador:

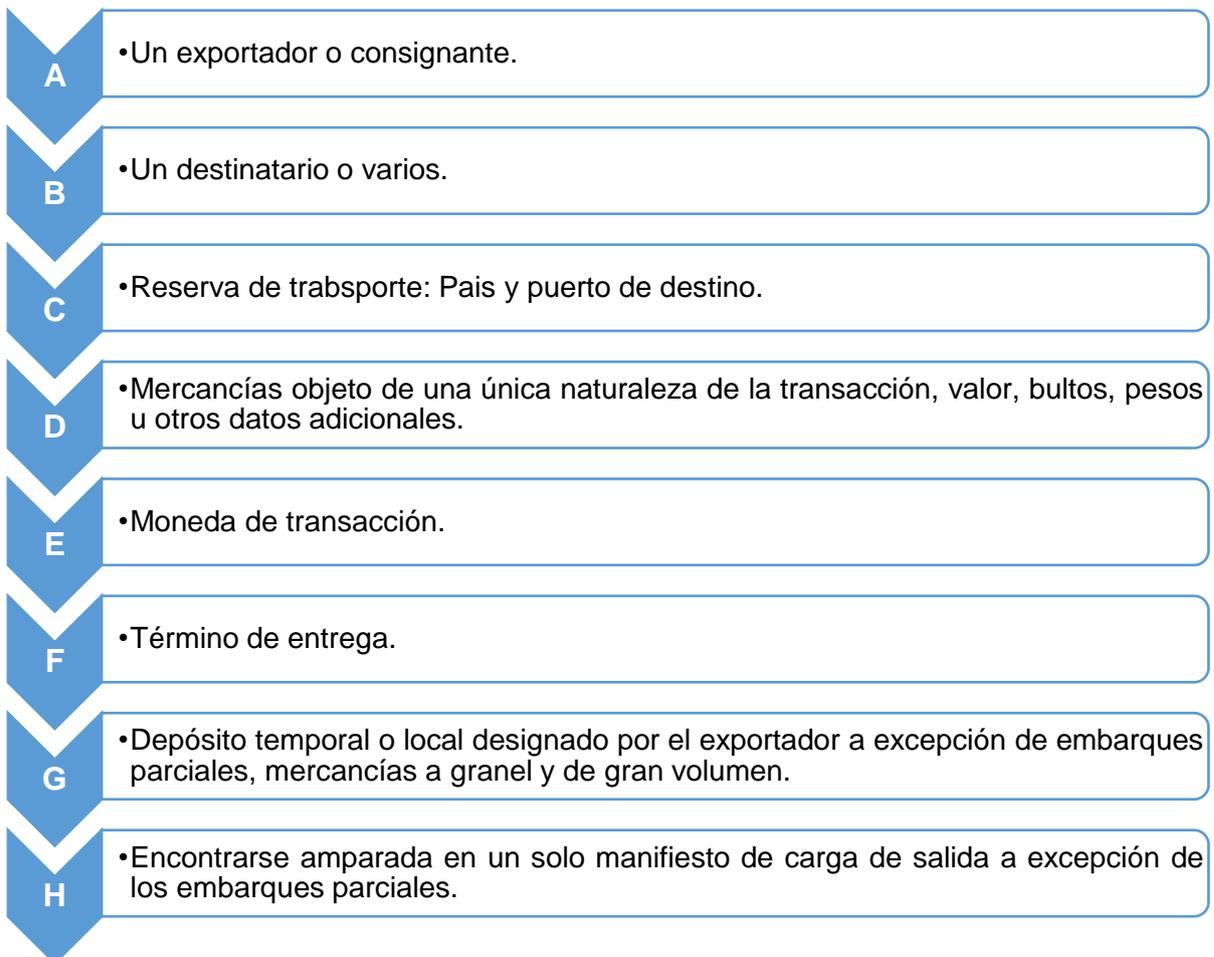


Figura 14. Requisitos para realizar la declaración de exportación definitiva, DAM. Adaptado de (Ganoza, 2018).

➤ **Canal de control.**

Se establece que existen dos canales de control, posterior al refrendo de la DAM, cuales son:

- a) Verde, levante automático de la carga, permitiendo continuar con el embarque de la carga.
- b) Rojo, la mercancía se encuentra sujeta a reconocimiento físico por parte del funcionario aduanero.

➤ **Inspección SENASA y SERFOR.**

Una vez obtenido el canal de control y en caso que sea rojo realizaremos las inspecciones de SENASA y SERFOR el mismo día del reconocimiento físico, a fin de un ahorro de costes de movilización y embalaje.

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), organismo público del Ministerio de Agricultura, que controla el ingreso y salida del país de plagas y enfermedades. Asimismo siendo un requisito mandatorio contar con un certificado Fitosanitario, para el ingreso de nuestro producto a Francia debemos considerar que para realizar la inspección fitosanitaria, en primer lugar la empresa que industrializó los productos debe haber contado con Autorización Sanitaria de Establecimiento, dado que son los encargados primarios de procesar los alimentos agropecuarios, a continuación señalaremos los pasos que debemos realizar para realizar la inspección:

- Solicitud de inspección para la certificación fitosanitaria para la exportación mediante VUCE.
- Pago de CPB, S/188.00 nuevo soles por partida arancelaria.

- Inspección física de la carga.
- Emisión de certificado fitosanitario.

El Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR), es una autoridad gubernamental que ejerce el control del uso y aprovechamiento sostenible del patrimonio forestal y fauna, es un procedimiento más sencillo que Senasa, nosotros como exportadores debemos presentar las guías forestales de la uña de gato como sustento de su procedencia, emitidas desde el inicio de la cadena, siendo el agricultor.

- **Regularización de la exportación definitiva.**

Para concluir el proceso de gestión aduanero, la Administración Aduanera determina la regularización del embarque de exportación definitiva mediante la aceptación de la transmisión de información como documentación digitalizado a través del SIGAD o la presentación física de la DAM en conjunto con los documentos sustentatorios de la exportación.

- **Plazos para la exportación definitiva.**

El embarque de exportación debe ser embarcado dentro de los 30 días calendarios posterior a la numeración de la DAM.

Además el plazo para que el agente de aduanas pueda regularizar el embarque es de 30 días calendarios, computados a partir del día siguiente de embarque. De acuerdo a la Ley General de Aduanas N°1053 Art. 197 y tabla de sanciones aplicables a las infracciones, en caso que no se haya gestionado la regularización del embarque en el plazo mencionado se aplicará una penalidad de 0.2 UIT, con gravedad level.

5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama

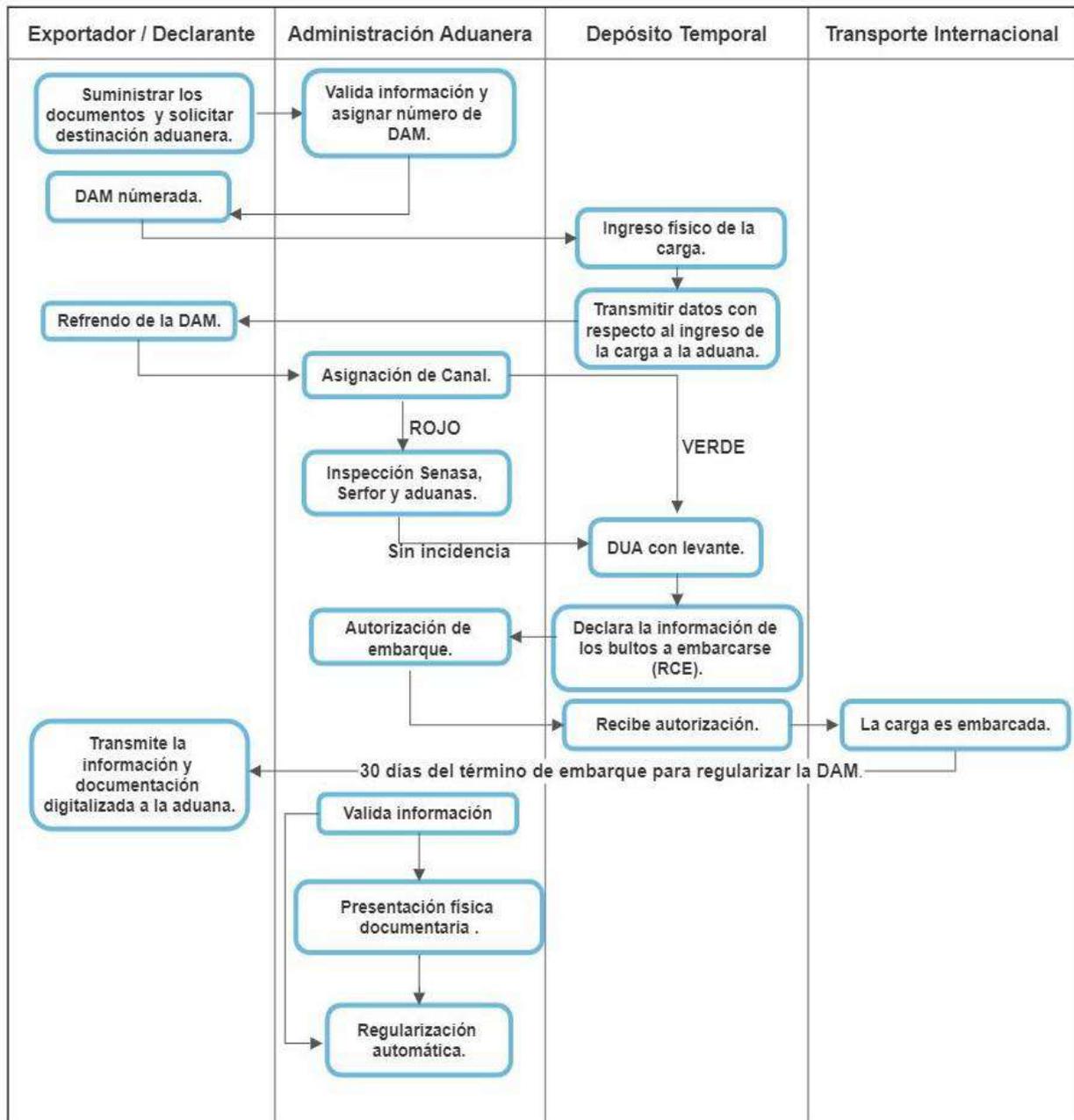


Figura 15. Flujograma de la operatividad de exportación definitiva. Adaptado de SUNAT 2020.

Elaboración propia.

6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1.1. Inversión Fija

De acuerdo a lo mencionado previamente la inversión fija siempre permanecerá constante a pesar que la producción y ventas de Andinos Foods EIRL varíe; esta se clasifica en tangibles e intangibles.

6.1.2. Activos tangibles

Los activos tangibles son todos los bienes que cuentan con representación física como los equipos, muebles, enseres y accesorios de oficina, no se está considerando costo de inmueble debido a que la producción será tercerizada y la oficina es propiedad de la dueña de la empresa, a continuación en la Tabla 58 , detallamos todos los activos fijos que asumirán Andinos Foods EIRL para el inicio de sus operaciones.

Tabla 58

Activos Tangibles – Equipos, muebles, enseres y accesorio de oficina expresado en Soles (S/.)

Activos Fijos Tangibles	Unidades	Costo Unitario	Costo Anual
Equipos			
Laptop	3	2900.00	8700.00
Mouse inalámbrico	3	65.00	195.00
Impresoras con escáner	1	1149.00	1149.00
Teléfono	2	120.00	240.00
Microondas	1	480.00	480.00

Celulares	3	785.00	2355.00
Total Equipos			13119.00
Muebles y Enseres			
Escritorios	3	350.00	1050.00
Sillas de escritorio	3	145.00	435.00
Estantes	3	320.00	960.00
Total Muebles y Enseres			2445.00
Accesorios de Oficina			
Útiles de oficina	1	580.00	580.00
Extintor polvo ABC 6kg	1	90.00	90.00
Botiquín de primeros auxilios	1	62.90	62.90
Materiales de limpieza	1	320.00	320.00
Total Accesorios			1052.90
Total Costos Fijos Tangibles			16616.90

Nota: Elaboración propia.

Mediante la tabla previa podemos observar que la totalidad de activos tangibles anual es de S/. 16,616.90; la empresa realizará dicha inversión para el desarrollo de actividades de oficina, ya que estos costos no están vinculados para el desarrollo y venta directa del producto.

6.1.3. Activos intangibles

En cuanto a los activos intangibles son los bienes inmateriales que Andinos Foods EIRL utilizará, si bien es cierto este podría sumar gran relevancia en el futuro de la empresa y muy posible que con el tiempo sea más valioso que los activos tangibles.

Tabla 59

Activos Intangibles expresado en Soles (S/.)

Costos Fijos Intangibles	Unidades	Costo Unitario	Costo Anual
Gasto de constitución de empresa	1	480.00	480.00
Licencia Municipal de Funcionamiento (PYME)	1	66.50	66.50
Trámite SUNARP	1	55.00	55.00
Registro de marca INDECOPI	1	597.70	597.70
Diseño página web	1	3200.00	3200.00
Software (Office, antivirus)	1	1500.00	1500.00
Asistencia de feria internacional	1	14500.00	14500.00
Publicidad página web - mailing	12	780.00	9360.00
Servicios (Luz, agua, internet, teléfono y celular)	12	580.00	6960.00
Servicios de contabilidad	12	400.00	4800.00
Sueldo Gerente General	12	3815.00	45780.00
Sueldo Ejecutivo Comercial	12	2815.00	33780.00
Sueldo Coordinar Logística y Comex	12	2815.00	33780.00
Total Costos Fijos Intangibles			154859.20

Nota: Elaboración propia.

Mediante la Tabla 59 observamos que la suma total de los activos intangibles que se invertirá en el primer año es S/. 154,859.20.

6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico con el que podemos afrontar las gestiones necesarias para llevar a cabo las operaciones de la empresa en un corto

plazo. Ante la situación de la empresa, de que las exportaciones serán realizadas de manera trimestral se considerará los salarios del personal, el pago de servicios básicos y contables por 3 meses.

Tabla 60

Capital de Trabajo expresado en Soles (S/.)

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total
Sueldo Gerente General	3	3815.00	11445.00
Sueldo Ejecutivo Comercial	3	2815.00	8445.00
Sueldo Coordinador Logística y Comex	3	2815.00	8445.00
Servicios (Luz, agua, internet, teléfono y celular)	3	580.00	1740.00
Publicidad página web - mailing	3	780.00	2340.00
Servicios de contabilidad	3	400.00	1200.00
Total Capital de Trabajo			33615.00

Nota: Elaboración propia.

6.3. Inversión Total

El coste de inversión es la totalidad de todos los costes que se incurrirá para la adquisición de los activos fijos y capital de trabajo para implementar el proyecto de negocio a la realidad.

Tabla 61

Inversión Total Anual expresado en Soles (S/).

Tipo de Inversión	Cantidad	Costo Unitario	Precio total
Inversión Fija Tangibles			
Laptops	3	2900.00	8700.00
Mouse inalámbrico	3	65.00	195.00
Impresoras con escáner	1	1149.00	1149.00
Teléfono y anexo	2	120.00	240.00
Microondas	1	480.00	480.00
Celulares	3	785.00	2355.00
Escritorios	3	350.00	1050.00
Sillas de escritorio	3	145.00	435.00
Estantes	3	320.00	960.00
Útiles de oficina	1	580.00	580.00
Extintor polvo ABC 6kg	1	90.00	90.00
Botiquín de primeros auxilios	1	62.90	62.90
Materiales de limpieza	1	320.00	320.00
Total Inversión Fija Tangibles			16616.90
Inversión Fija Intangibles			
Licencia Municipal de Funcionamiento (PYME)	1	66.50	66.50
Constitución de empresa	1	480.00	480.00
Tramite SUNARP	1	55.00	55.00
Registro de marca INDECOPI	1	597.70	597.70
Diseño página web	1	3200.00	3200.00

Software (Office, antivirus)	1	1500.00	1500.00
Asistencia de feria internacional	1	14500.00	14500.00
Total Inversión Fija Intangibles			20399.20
Capital de Trabajo			33615.00
Inversión Total			70631.10

Nota: Elaboración propia.

Andinos Foods EIRL necesitará S/. 70631.10 como inversión para llevar a cabo el negocio de las exportaciones de corteza de uña de gato orgánico pulverizado al mercado de Paris.

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

La inversión total para iniciar el presente proyecto es de S/. 70,631.10; cual es distribuido como aporte propio el 71.68% y el restante 28.32% será financiado mediante una identidad bancario.

Tabla 62

Estructura de financiamiento.

Datos de financiamiento	Porcentaje	Valor Soles (S/.)
Aporte propio	71.68%	50631.10
Financiado	28.32 %	20000.00

Total	100.00%	70631.10
--------------	----------------	-----------------

Nota: Elaboración propia.

Se puede observar claramente en la tabla previa, que el aporte propio corresponde el 71.68% de la totalidad de la inversión siendo S/. 50631.10, deduciendo que lo restante, el 28.32% será financiado mediante un préstamo bancario con un importe monetario de S/. 20,000.00. Ambos importes serán necesario para obtener el monto total de la inversión y poder gestionar el proyecto.

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Dado que el préstamo a solicitar es un monto considerable, necesitamos comparar las Tasa Efectiva Anual (TEA) de las identidades financieras con el fin de poder identificar la mejor tasa para realizar el menor pago de interés posible.

Tabla 63

TEA Promedio de las principales identidades bancarias a las MYPES a más de 360 días.

	BCP	BBVA	PICHINCHA	SCOTIABANK
Tasas Activas Anuales	21.37%	15.06%	37.35%	11.53%

Nota: Adaptado del informe de TEA promedio de la SBS. Elaboración propia.

Mediante la comparación de TEA se ha determinado que se trabajará con el Banco

Scotiabank por contar con la menor tasa de interés, 11.53%, además es una tasa preferente a consecuencia del buen historial crediticio del dueño de la empresa.

Tabla 64

Condiciones de crédito de SCOTIABANK.

Valor de préstamo Soles	20,000.00
Meses	36
TEA (Tasa efectiva anual)	11.53%
TEM (Tasa efectiva mensual)	0.91%
Cuota mensual Soles	654.42

Nota: Elaboración propia.

Se aprecia que el monto del préstamo solicitado se gestionará mediante el TEA 11.53% y TEM del 0.91 % con un plazo de pago a tres años; fijando una cuota mensual de S/. 654.42 sin periodo de gracia.

Tabla 65

Amortización del préstamo bancario expresado en soles (S/).

Numero cuota	Cuota	Intereses y Seguro	Capital	Saldo
				20,000.00
1	654.42	182.70	471.71	19,528.29
2	654.42	178.39	476.02	19,052.26
3	654.42	174.04	480.37	18,571.89
4	654.42	169.66	484.76	18,087.13

5	654.42	165.23	489.19	17,597.94
6	654.42	160.76	493.66	17,104.29
7	654.42	156.25	498.17	16,606.12
8	654.42	151.70	502.72	16,103.40
9	654.42	147.11	507.31	15,596.10
10	654.42	142.47	511.94	15,084.15
11	654.42	137.80	516.62	14,567.53
12	654.42	133.08	521.34	14,046.19
13	654.42	128.31	526.10	13,520.09
14	654.42	123.51	530.91	12,989.18
15	654.42	118.66	535.76	12,453.42
16	654.42	113.76	540.65	11,912.77
17	654.42	108.82	545.59	11,367.18
18	654.42	103.84	550.58	10,816.60
19	654.42	98.81	555.60	10,261.00
20	654.42	93.74	560.68	9,700.32
21	654.42	88.61	565.80	9,134.52
22	654.42	83.44	570.97	8,563.54
23	654.42	78.23	576.19	7,987.36
24	654.42	72.97	581.45	7,405.91
25	654.42	67.65	586.76	6,819.15
26	654.42	62.29	592.12	6,227.02
27	654.42	56.88	597.53	5,629.49
28	654.42	51.43	602.99	5,026.50
29	654.42	45.92	608.50	4,418.01
30	654.42	40.36	614.06	3,803.95
31	654.42	34.75	619.67	3,184.28

32	654.42	29.09	625.33	2,558.96
33	654.42	23.38	631.04	1,927.92
34	654.42	17.61	636.80	1,291.11
35	654.42	11.79	642.62	648.49
36	654.42	5.92	648.49	0.00
Total	23,558.96	3,558.96	20,000.00	

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 65 podemos notar que el saldo deudor disminuirá progresivamente a medida que se vaya amortizando mediante el pago de las cuotas mensuales. El total de intereses por el préstamo solicitado asciende a S/ 3,558.96; a comparación de otras opciones bancarias, este sería el menor interés a pagar que podríamos tener.

6.6. Presupuesto de costos

El presupuesto de costos se estima en base a la cantidad anual que se pretende exportar. En cuanto a los costos variables incluiremos los costos por la compra de los doypacks de corteza de uña de gato orgánico pulverizado, costes administrativos y operativos de exportación.

Tabla 66

Costos variables proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Detalle	2021	2022	2023	2024	2025
		3%	4%	5%	6%
Doypacks	335923.20	346000.90	359840.93	377832.98	400502.96

Útiles de escritorio	1440.00	1515.60	1542.53	1619.65	1716.83
Unitarización	864.00	889.92	925.52	971.79	1039.82
Paleta certificada	1008.00	1038.24	1079.77	1133.76	1213.12
Transporte Local	2088.00	2150.64	2236.67	2348.50	2512.89
Agenciamiento de Aduanas	2160.00	2224.80	2313.79	2429.48	2599.55
Certificado de SENASA	936.00	964.08	1002.64	1052.78	1126.47
Servicio Courier	1368.00	1409.04	1465.40	1538.67	1646.38
Servicio integral forwarder	4104.00	4227.12	4396.20	4616.02	4939.14
Inspección SENASA y SERFOR	2664.00	2743.92	2853.68	2996.36	3206.11
Flete Marítimo	5391.36	5553.10	5775.22	6063.99	6488.47
Seguro	1080.00	1112.40	1156.90	1214.74	1299.77
Comisión bancaria transferencia	1368.00	1409.04	1465.40	1538.67	1646.38
Certificación orgánica	2160.00	2224.80	2313.79	2429.48	2599.55
Envío de muestras	2520.00	2595.60	2699.42	2834.40	3032.80
Total en Soles (S/.)	365074.56	376059.20	391067.87	410621.26	435570.22

Nota: Elaboración propia.

Adicionalmente incluiremos el gasto de personal que se realizará anualmente.

Tabla 67

Gastos de personal proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Trabajador	2021	2022 3%	2023 4%	2024 5%	2025 6%
Gerente General	34327.5	47148	49027	51469	54546
Ejecutivo Comercial	25327.5	34788	36172	37972	40239

Coordinador Logística y Comex	25327.5	34788	36172	37972	40239
Total en Soles (S/.)	84983	116724	121371	127413	135025

Nota: Elaboración propia.

Tabla 68

Costos Fijos proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Detalle	2021	2022 3%	2023 4%	2024 5%	2025 6%
Software	1500	1545	1606.80	1687.14	1788.37
Publicidad página web - mailing	7020	9640.80	10026.43	10527.75	11159.42
Servicios básicos	5220	7168.80	7455.55	7828.33	8298.03
Certificación orgánico empresarial	14500	14935	15532.40	16309.02	17287.56
Accesorios de oficina	1052.90	1084.49	1127.87	1184.26	1255.32
Servicios de contabilidad	3600	4944	5141.76	5398.85	5722.78
Total Costos Fijos en Soles (S/.)	32892.9	39318.09	40890.81	42935.35	45511.47

Nota: Elaboración propia.

6.7. Punto de Equilibrio

Mediante el punto de equilibrio podemos determinar la cantidad de doypacks que debemos vender para no tener pérdidas, también nos señala el punto donde nuestros ingresos serán igual que los egresos, es decir que nos señala desde cuantas unidades vendidas podemos lograr tener ganancias.

Tabla 69

Punto de equilibrio proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Costos y gastos	2021	2022	2023	2024	2025
Costos fijos	117875.40	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos Variables	365074.56	376059.20	391067.87	410621.26	435570.22
Intereses	1899.18	1212.70	447.08		
Punto de equilibrio	484,849.14	533,313.99	553,777.12	580,969.54	616,107.00

Nota: Elaboración propia.

Se observa que el punto de equilibrio en soles del plan de negocio es la sumatoria de nuestros costos fijos, costos variables y gastos (intereses bancarios) generados por año, de tal manera que nuestros ingresos mediante las ventas deben superar dicho punto de equilibrio.

6.8. Tributación de la exportación

El Impuesto General a las Ventas (IGV) es un tributo que sujeta a todas las ventas de bienes y servicios a nivel nacional, sin embargo las exportaciones nos son gravadas a este impuesto dado que el consumo de dichos bienes será producido fuera del país.

Tabla 70

Flujo del Impuesto General a las Ventas (IGV) proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
IGV Compras	5,816.90	71,634.14	74,767.91	77,752.56	81,640.19	86,594.71
IGV Ventas	-	-	-	-	-	-
Resultado	5,816.90	77,451.04	74,767.91	77,752.56	81,640.19	86,594.71
Crédito Fiscal	5,816.90	83,267.94	158,035.85	77,752.56	81,640.19	86,594.71
Pago IGV	0	0	158,035.85	77,752.56	81,640.19	86,594.71

Nota: Elaboración propia.

Si bien es cierto al no recibir IGV de las exportaciones realizadas, permite que contemos con crédito fiscal por las adquisiciones de todos los bienes y servicios para llevar a cabo las exportaciones.

A continuación el procedimiento para solicitar la devolución del IGV posterior a la exportación.

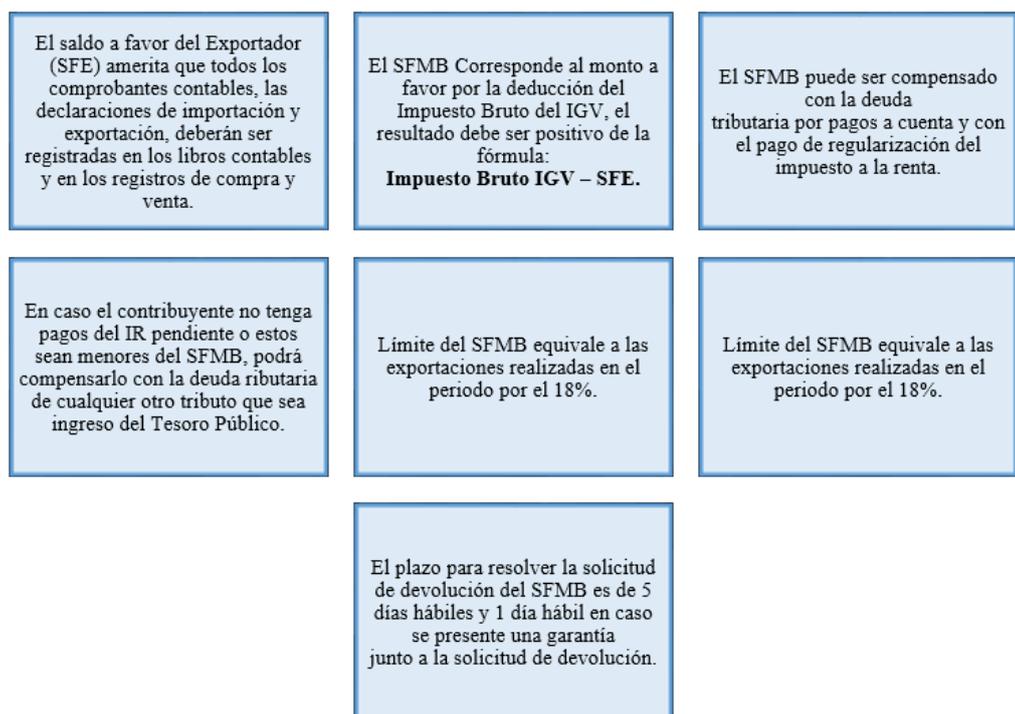


Figura 16. Procedimiento para obtener el saldo de IGV a favor del Exportador (SFE). Adaptado de (SIICEX, 2020). Elaboración propia.

6.9. Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos se determina en base al precio de venta que tendremos por año y la cantidad a exportar. Se decidió que el precio de venta será para el primer año S/. 15.17 con un margen de 30 %.

Tabla 71

Precio del doypack anual proyectado desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Año	2021	2022	2023	2024	2025
		1%	1%	1%	1%
Precio doypack	15.17	15.32	15.47	15.63	15.79

Nota: Elaboración propia.

Las ventas anuales serán para el primer año de 34,560 unidades, se determinó dicho monto en base al factor del total de las exportaciones Peruanas realizadas en el 2019. Con ambos datos confirmados, precio de venta y la cantidad exportada por año, se puede determinar los ingresos anuales que se percibirán.

Tabla 72

Ingresos anuales proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Año	2021	2022	2023	2024	2025
Precio doypack	15.17	15.32	15.47	15.63	15.79
Unidades Doypacks	34560	37214	39769	42324	44800
Ingresos anuales	524248.20	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52

Nota: Elaboración propia.

6.10. Presupuesto de egresos

De acuerdo a la naturaleza de la empresa Andinos Foods EIRL, para el presupuesto de egresos consideraremos los costos fijos, variables, financieros y depreciación que afecta a los activos fijos.

Tabla 73

Gastos Financieros expresado en Soles (S/.)

Detalle	2021	2022	2023	2024	2025
Intereses bancarios	1,899.18	1,212.70	447.08	-	-

Nota: Elaboración propia.

Los gastos financieros corresponden a la sumatoria de los intereses anuales hasta el 2023; incluye los intereses, desgravamen e ITF que cobrará el banco.

Tabla 74

Costos Depreciación expresado en Soles (S/.)

Concepto	Cantidad	Precio sin IGV	V. Total	Vida útil	Deprec. Anual
Laptops	3	2900	8700	5	1740.00
Mouse inalámbrico	3	45	135	5	27.00
Impresora	1	1149	1149	5	229.80
Anexos	2	120	240	7	34.29
Escritorios	3	350	1050	10	105.00
Sillas de escritorio	3	60	180	10	18.00
Estantes	3	95	285	10	28.50
Celulares	3	699	2097	5	419.40
Microondas	1	480	480	8	60.00
Total			14,316.0		2661.99

Nota: Elaboración propia.

Tabla 75

Costos Depreciación anual proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

	2021	2022	2023	2024	2025
Activos	14316				
Depreciación	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99
Valor residual	11654.01	8992.03	6330.04	3668.06	1006.07

Nota: Elaboración propia.

Finalmente consideraremos el valor a consecuencia de la depreciación de los activos fijos como egresos, debido a que van perdiendo su valor con el transcurso de los años.

Tabla 76

Egresos proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Costos fijos	117875.40	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos Variables	365074.56	376059.20	391067.87	410621.26	435570.22
Intereses	1899.18	1212.70	447.08		
Depreciación	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99
Amortización intangible	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00
Total de costos y gastos	488151.12	536615.97	557079.10	584271.53	619408.99

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 76 dentro de los costos fijos estamos incluyendo la publicidad mediante la asistencia de ferias internacionales, gastos mensuales que aportamos por servicios básicos, servicios externos contables y remuneración del personal.

Los costos variables fluctúan de acuerdo a las ventas generadas que ofertaremos a nuestro cliente, asimismo incluiremos el costo total anual por compra de doypacks a nuestro proveedor; por lo tanto señalamos que el primer año se tendrá un costo total de S/488,151.12.

6.11. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja hará referencia de los ingresos y egresos de los recursos económicos de la empresa, cual demostrará la capacidad de solvencia que tendremos con el pasar de los próximos años. En caso que el resultado de flujo de caja sea positivo, significa que nuestros ingresos han superado los gastos que se ha invertido.

Tabla 77

Flujo de Caja Económico expresado en Soles (S/.)

Concepto	0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52
Ingresos operativos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52
Ingresos no operativos		0	0	0	0	0
Costo Y Gastos		484126.25	527181.95	548103.46	575343.53	609976.14
Costos fijos		117875.40	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos Variables		365074.56	376059.20	391067.87	410621.26	435570.22
Depreciación		2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99
Amortización intangible		640.00	640.00	640.00	640.00	640.00
Utilidad Operativa		37996.25	34748.60	58764.44	77210.64	89028.54
Impuesto renta RER 1% mensual ing. netos		5242.48	5701.52	6153.96	6614.82	7084.38
Utilidad Neta		32753.77	29047.08	52610.48	70595.82	81944.16
Depreciación		2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99
Amortización intangible		640.00	640.00	640.00	640.00	640.00
Valor Residual						1006.07
Devolución Capital de trabajo						33615.00

Inversiones	-70631.1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Caja Económico	-70631.1	36056	32349	55912	73898	119867
FCE Acumulado	-68413.1	-34575.35	-2226.28	53686.18	127583.99	247451.20

Nota: Elaboración propia.

El Flujo de Caja Económico mide la circulación de efectivo mediante los ingresos y egresos sin considerar algún financiamiento; determinando así la solvencia y liquidez del plan de negocio en caso que no se haya adquirido un préstamo bancario y solo se haya invertido mediante patrimonio propio.

Tabla 78

Flujo de Caja Financiero expresado en Soles (S/.)

Concepto	0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52
Ingresos operativos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52
Ingresos no operativos		0	0	0	0	0
Costo Y Gastos		488151.12	536615.97	557079.10	584271.53	619408.99
Costos fijos		117875.40	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos Variables		365074.56	376059.20	391067.87	410621.26	435570.22
Intereses		1899.18	1212.70	447.08		
Depreciación		2661.99	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99
Amortización intangible		640.00	640.00	640.00	640.00	640.00
Utilidad Operativa		36097.07	33535.89	58317.36	77210.64	89028.54
Impuesto renta	RER1% mensual	5242.48	5701.52	6153.96	6614.82	7084.38

Utilidad Neta	30854.59	27834.37	52163.40	70595.82	81944.16
Depreciación	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99
Amortización intangible	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00
Valor Residual					1006.07
Devolución Capital de trabajo					33615.00
Amortización	-5953.81	-6640.28	-7405.91		
Inversiones	-70631.10	0.00	0.00	0.00	0.00
Prestamo	20000				
Flujo de Caja Financiero	-50631.10	28202.77	24496.08	48059.48	73897.81
FCF Acumulado	50631.10	-22428.33	2067.74	50127.22	124025.03
				124025.03	243892.24

Nota: Elaboración propia.

A diferencia del Flujo de Caja Económico, el Financiero determina la rentabilidad del plan de negocio tomando en cuenta los efectos del financiamiento adquirido.

6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

El Estado de Ganancias y Pérdidas también llamado como Estado de Resultados es un informe económico que permite medir los logros económicos, evaluar la rentabilidad y desempeño económico del negocio.

Tabla 79

Estado de Ganancias y Pérdidas proyectados desde el 2021-2025 expresado en soles (S/.)

Recursos	2021	2022	2023	2024	2025
(+) Ventas Netas	524248.20	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52
(-) Costo De Ventas	363634.56	374543.60	389525.34	409001.61	433853.39
Utilidad Bruta	160613.64	195608.27	225871.12	252480.56	274584.13
(-) Gastos Administrativos	136952.90	141061.49	146703.95	154039.14	163281.49
(-) Gastos De Ventas	16000.00	16480.00	16640.00	17472.00	16960.00
(-) Depreciación	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99	2661.99
Utilidad Operativa	4998.75	35404.80	59865.19	78307.43	91680.65
(+) Ingresos Financieros	-	-	-	-	-
(+) Ingresos Varios	-	-	-	-	-
(-) Gastos Financieros	1,899.18	1,212.70	447.08		
(-) Gastos Varios	-	-	-	-	-
Utilidad Antes Impuesto	3099.57	34192.09	59418.11	78307.43	91680.65
(-) Impuesto A La Renta 10 %	309.96	3419.21	5941.81	7830.74	9168.07
Utilidad Neta	2789.62	30772.88	53476.30	70476.69	82512.59

Nota: Elaboración propia.

La utilidad bruta adquirida en el primer año es de S/. 160,613.64, cual será utilizada para cubrir los gastos administrativos, gasto de ventas y el valor de la depreciación, obteniendo una totalidad de utilidad operativa de S/. 4,998.75 que también debemos deducir los gastos financieros y el impuesto a la renta para obtener finalmente una utilidad neta de S/. 2,789.62. Por lo tanto el estado de ganancias y

pérdidas señala que desde el primer año se tendrán ganancias a favor de la empresa.

6.13. Evaluación de la Inversión

6.13.1. Evaluación Económica

De acuerdo a los indicadores de la empresa reflejados en la evaluación económica se puede concluir que el proyecto es rentable dado que el flujo de efectivo económico cumple con las condiciones adecuadas para aceptar el proyecto; empezando por el Valor actual neto económico (VANE) es mayor a 1, la tasa interna de retorno económico (TIRE) es 60.76%; el periodo de recuperación de la inversión económica (PRIE) es 4 años, finalmente el costo beneficio es de S/4.50.

Tabla 80

Evaluación Económica

	COK	VALOR
VANE	18.00%	S/. 107,698.00
TIRE		60.76%
PRIE		4.07
B/C Economico		S/. 4.50

Nota: Elaboración propia.

6.13.2. Evaluación Financiera

En la misma situación que la evaluación económica, financieramente se observa que el proyecto es rentable , empezando Valor actual neto financiero (VANF) es mayor a 1, la tasa interna de retorno financiera (TIRF) es 71.87%; el periodo de

recuperación de la inversión financiera (PRIF) es 2 años y 11 meses, finalmente el costo beneficio es de S/5.82.

Tabla 81

Evaluación Económica Financiera.

	WACC	VALOR
VANF	15.8%	S/. 121,678.26
TIRF		71.87%
PRIF		2.92
B/C Financiero		S/. 5.82

Nota: Elaboración propia.

6.13.3. Evaluación social

Andinos Foods EIRL no contará con impacto negativo ante la sociedad por las siguientes razones:

- Fomenta la competitividad en el mercado para la especialización en la elaboración de productos foodstuff.
- Fomenta el desarrollo de agricultores que se concentran en el cultivo y cosecha de la Uña de Gato.
- El presente proyecto contribuirá en la generación de empleos en la Cadena Logística, empezando por el lado operativo desde el agricultor hasta el personal que se encuentra en oficina.

6.13.4. Impacto ambiental

El plan de negocio se basa a la exportación de un producto elaborado en base de un recurso natural que viene a ser la Uña de Gato, ante ello ANDINO FOODS EIRL está comprometido con el cuidado del medio ambiente y el uso adecuado de recursos naturales, es por ello que tomamos mucho en cuenta el impacto ambiental para tomar la decisión del proveedor que nos proporcionará el producto final; el cual ellos cuentan con la certificación de productos orgánicos y comercio sostenible.

Incluso para llegar abastecerse de uña de gato, se debe cumplir con la certificación de la adecuada extracción de recursos naturales emitida por el Ministerio de Agricultura al agricultor; por lo tanto para su transporte local e incluso al realizar el proceso de exportación la carga pasará inspección por parte de SERFOR validando lo mencionado.

6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad de capital también llamado COK, es la mínima rentabilidad que esperamos recibir para invertir en el presente proyecto, es decir es el costo que se tiene al dejar de percibir en otro proyecto para invertir en el presente.

Se ha determinado que el costo de oportunidad que se estima tener en este negocio es del 18%, correspondiente al 10% que el dueño percibía en un negocio local y el 8 % que se estima ganar. En cuanto al costo medio ponderado de capital o WACC, es el porcentaje de dos recursos trascendentales que influyeron para poder iniciar el negocio, que es la suma de la deuda financiera y el de fondo propio de acuerdo al valor de la empresa.

Tabla 82

WACC – Coste medio ponderado del capital

Costo del patrimonio (COK)	18%
Participación del patrimonio	71.68%
Costo Financiamiento	11.53%
Participación de terceros	28.32%
Impuesto a la renta	11.72%
WACC	15.8%

Nota: Elaboración propia.

Tomando en cuenta que la participación de patrimonio propio equivale al 71.68% y la participación equivale el prestamos es de 28.32%, el WACC obtenido es 15.8 %, cual es equivalente al porcentaje de recursos utilizados sobre el valor de la empresa para poder invertir en el negocio.

6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Cabe resaltar que para un negocio que se dedica al comercio internacional esta afecto trascendentalmente a la variación del tipo de cambio existente en el mercado. Mediante el análisis de sensibilidad podemos determinar la variación de nuestros egresos e ingresos y por tal si los indicadores económicos financieros estarían afectos de manera positiva o negativa al aumento o reducción del tipo de cambio.

Tabla 83

Análisis de sensibilidad económico con tipo de cambio

Tipo de Cambio									
3.4		3.5		3.6		3.7		3.8	
VANE S/.	TIRE %	VANE S/.	TIRE %	VANE S/.	TIRE %	VANE S/.	TIRE %	VANE S/.	TIRE %
72233	47.14	89966	53.99	107698	60.76	119465	65.39	136650	71.86

Nota: Elaboración propia.

Tabla 84

Análisis de sensibilidad financiera con tipo de cambio

Tipo de Cambio									
3.4		3.5		3.6		3.7		3.8	
VANF S/.	TIRF %	VANF S/.	TIRF %	VANF S/.	TIRF %	VANF S/.	TIRF %	VANF S/.	TIRF %
84597	54.7	103125	63.29	121678	71.87	140246	80.45	158823	89.04

Nota: Elaboración propia.

Como podemos observar en cuanto el tipo de cambio aumente nuestros indicadores económicos financieros también aumentaran, es decir que ante una posible variación hacia arriba del tipo de cambio desde el que disponemos ahora S/. 3.6, obtendríamos mayores ganancias. Por lo tanto ante este escenario es conveniente como exportador que el tipo de cambio aumente.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- El presente proyecto permitió conocer la viabilidad de la exportación de corteza de uña de gato orgánico pulverizado al mercado de París, con valor agregado que requiere, siendo de necesidad por los importadores de dicha gama de productos; dado que las exportaciones Peruanas de esta planta en polvo son a granel, el cual amerita que las empresas externas en Francia se encarguen del envasado y luego poder comercializarlas, aumentando en gran medida sus costos.
- Hoy en día existe una alta tendencia por el consumo de productos naturales orgánicos de orígenes andinos en beneficio a la salud en el mercado Francés; no cabe duda que ante esta tendencia nuestro producto cubrirá la necesidad de abastecimiento que requiere nuestro cliente, que a su vez cubran la necesidad del consumidor final.
- De acuerdo a las estrategias de distribución, se decidió enfocarnos a los supermercados más importantes de París, por tener diversas cadenas de distribución dentro la ciudad y porque cuenta con mayor capacidad de ingreso a los consumidores finales.
- Mediante el estudio del presente plan de negocios, permitió conocer la viabilidad y rentabilidad de la exportación de corteza de uña de gato orgánico pulverizado al mercado de París, Francia. De acuerdo a los indicadores económicos y financieros son favorables, VANE S/.

136,649.69 y VANF S/. 158,823.25 asimismo el TIRE 71.86 % y TIRF 89.04%.

- Se concluye que proyecto es sensible a variaciones en la tasa de cambio, por lo que el aumento del tipo de cambio será en beneficio para la empresa.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda la ejecución del proyecto, que mediante el presente estudio se determinó que es un negocio rentable; considerando que las expectativas de crecimiento económico son altas.
- Se sugiere buscar nuevos canales de comercialización para la distribución del producto a otras ciudades de Francia, que permita a su vez generar mayores ingresos.
- Realizar estudios de mercado para la incursión de otros productos procesados de origen Peruano y orgánico que cuente con beneficios para la salud, con el fin de ampliar la cartera de productos.
- Se debe fidelizar al cliente, al ser una de las más grandes cadenas de supermercados no solo en Francia, a nivel Europeo tener la oportunidad de tener accesibilidad para ingresar otros productos y países.
- Se debe realizar periódicamente análisis de sensibilidad ante el tipo de cambio, si bien es cierto su alza conviene a una empresa exportadora porque recibe mayores ingresos.
- Realizar análisis financieros para identificar el VAN y TIR, en el caso que se quiera agregar un nuevo producto; lo que permitirá conocer si el negocio sería rentable.

Referencias

1. iHerb, LLC. (2020). Obtenido de https://fr.iherb.com/c/Cat-Claw?gclid=CjwKCAiA8Jf-BRB-EiwAWDtEGsHeRVs10I0fjpC6gLcCx6idOuUcZ-LIW6TIU8KcBQL2cjxaZa1-8hoCYocQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
2. Agence Bio / CSA. (2020). *Comportamiento del consumidor - Francia*. Obtenido de <http://www.agencebio.org/vos-outils/les-chiffres-cles/>
3. Banco mundial. (2019). *PBI Per cápita mundial 1960 -2019*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
4. BBVA. (2020). *GUÍAS 2020 - INCOTERMS*. Obtenido de <https://comercioexterior.afi.es/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/incoterms.pdf>
5. Cámara de Comercio de Bogota. (2010). *Logística y distribución física internacional*. Bogotá: Legis S.A.
6. Cano, Begoña, Rubio, & Rodríguez. (Febrero de 2010). *Medio de pagos y documentación internacional*. Obtenido de <file:///C:/Users/Freshia/Downloads/componente75105.pdf>
7. Canto, G. H. (30 de ABRIL de 2017). *Distribución física internacional*. Obtenido de <https://oxfordgroup.edu.pe/distribucion-fisica-internacional/>
8. Central Intelligence agency. (2017). *The world factbook*. Obtenido de https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/one_page_summaries.html#
9. Diario del exportador. (s.f.). *Ficha técnica: Definición, contenido y modelos*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html>
10. Diario del exportador. (s.f.). *La importancia del empaque en la exportación*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/la-importancia-del-empaque-en-la.html>

11. EL PERUANO. (02 de JULIO de 2013). *Ley N°30056*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
12. EL PERUANO. (16 de ENERO de 2020). *DIARIO OFICIAL DEL BICENTENARIO EL PERUANO*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-el-plan-regional-de-la-micro-y-pequena-empresa-con-ordenanza-n-001-2020-crgm-1856174-1/>
13. Envasados Industriales SAC. (2020). Obtenido de <https://www.ensadosindustriales.com/>
14. Europalet. (s.f.). *Descripción de las paletas*. Obtenido de <http://www.europalet.com/europalets/palets-exportacion-nimf-15/palet-1200-x-1000-un-uso>
15. Export Enterprises SA. (Setiembre de 2020). *Francia: Empaques y normas*. Obtenido de https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/francia/empaques-y-nomas#las_normas_comerciales_e_industriales_en_francia
16. Ganoza, J. C. (SEPTIEMBRE de 19 de 2018). *Puntos críticos en el proceso de exportación*. Obtenido de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=FA707F1F-A758-4CA4-A6AA-294052033EF6.PDF>
17. Hengsberger, A. (14 de Noviembre de 2019). *LEAD Innovation Management*. Obtenido de <https://www.lead-innovation.com/es/blog/envase-como-marca>
18. INDECOPI. (2009). *El Registro de marca en el Decreto Legislativo N° 1075*. Obtenido de <https://repositorio.indecopi.gob.pe/handle/11724/4513>
19. INDECOPI. (s.f.). *INDECOPI*. Obtenido de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>

20. International Trade Centre. (2020). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de <https://www.intracen.org/>
21. MINCETUR. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
22. Ministerio de la transición ecológica y solidaria - Ministerio de transporte. (2017). *El sistema portuario*. Obtenido de https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/18073_Systeme-portuaire_web_planches_ES.pdf
23. Obregón, R. (DICIEMBRE de 2012). *Modelos de contratos internacionales*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>
24. Plataforma digital unica del estado Peruano. (25 de Noviembre de 2019). *Régimen MYPE Tributario - RMT*. Obtenido de <https://www.gob.pe/6990>
25. Plataforma digital unica del estado Peruano. (21 de Octubre de 2019). *Tipos de empresa (Razón Social o Denominación)*. Obtenido de <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>
26. PROCHILE. (2013). *Estudio de canal de distribución de supermercados en Francia*. Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/estudio-de-canal-de-distribucion-supermercados-en-francia/>
27. PROMPERU. (2020). *Unitarización de la carga*. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4102/UNITARIZACION%20DE%20LA%20CARGA.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
28. SALUD VIVA. (s.f.). *Uña de gato*. Obtenido de https://saludviva.es/es/superhierbas/699-una-de-gato-100-grs_-0024520000005.html
29. Santander-Trade Markets. (2017). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/francia/llegar-al-consumidor>

30. SIICEX. (2020). *Devolución de IGV*. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=836.83400
31. SIICEX. (2020). *Ficha comercial de la uña de gato*. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=203&pnomproducto=U%F1a
32. SIICEX. (s.f.). *Uña de gato*. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=203&pnomproducto=U%F1a
33. Statista Research Department. (Setiembre de 2020). *Ranking de los diez países con el mayor consumo per cápita de alimentos orgánicos en el mundo en 2018*. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/544156/gasto-per-capita-en-alimentos-organicos-en-el-mundo/>
34. SUNARP. (27 de Mayo de 2020). *Usuarios podrán tramitar reserva de nombre desde cualquier lugar del país a través de su computadora o dispositivo móvil*. Obtenido de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2020/05/27/usuarios-podran-tramitar-reserva-de-nombre-desde-cualquier-lugar-del-pais-a-traves-de-su-computadora-o-dispositivo-movil>
35. SUNAT. (17 de MARZO de 2009). *Exportación definitiva*. Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02_v6.htm#:~:text=La%20exportaci%C3%B3n%20definitiva%20en%20adelante,est%C3%A1%20afecta%20a%20tributo%20alguno.
36. SUNAT. (s.f.). *Clasificación industrial internacional uniforme*. Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/ruc-personas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas>
37. SUNAT. (s.f.). *Concepto - Planilla Electrónica*. Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica>

38. SUNAT. (s.f.). *Régimen laboral de la micro y pequeña empresa*. . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Anexos

Anexo 1. Declaración Jurada para licencia de funcionamiento.

 <p>MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN MARTÍN DE PORRES</p>	FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO		N° de expediente:							
	<small>LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y modificatorias Versión 03</small>		Página: 1 de 2 Fecha de recepción:							
			N° de recibo de pago:							
			Fecha de pago:							
<small>VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)</small>										
I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)										
Licencia de funcionamiento <input checked="" type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal <small>Indicar el plazo:</small> <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario <small>Tipo de anuncio (especificar)</small> <input type="checkbox"/> Licencia para cesionario <small>N° de licencia de funcionamiento principal:</small> <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales		Cambios o modificaciones <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Solo completar secciones II, III y V) <small>N° de licencia de funcionamiento:</small> <small>Indicar nueva denominación o nombre comercial:</small> <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (Solo completar secciones II, III, V y adjuntar copia simple de contrato de transferencia) <small>N° de licencia de funcionamiento:</small>		Otros <input type="checkbox"/> Cese de actividades (Solo completar secciones II, III y V) <small>N° de licencia de funcionamiento:</small> <input type="checkbox"/> Otros (especificar):						
II DATOS DEL SOLICITANTE Apellidos y Nombres/ Razón social										
N° DNI/ N° C.E.		N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico						
Dirección										
Av./Jr./Ca./Pje./Otros		N°/Int./Mz/LL/Otros	Urb./ AA,HH/Otros	Distrito y Provincia						
III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO										
Apellidos y Nombres		N° DNI/ N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)							
IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO										
Nombre comercial										
Código CIU *		Giro/s	Actividad	Zonificación						
Dirección										
Av./Jr./Ca./Pje./Otros		N°/Int./Mz/LL/Otros	Urb./ AA,HH/Otros	Provincia						
Autorización Sectorial (de corresponder)										
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial		Fecha de autorización	Número de autorización						
Área total solicitada (m ²)		Croquis de ubicación								

* Esta información es llenada por el representante de la municipalidad.

MUNICIPALIDAD



DISTRITAL DE
SAN MARTÍN DE PORRES

**FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

LEY N° 26976 - Ley Marco de Licencia de
Funcionamiento y Modificatorias Versión 03

N° de expediente:

Página: 2 de 2 Fecha de recepción:

N° de recibo de pago:

Fecha de pago:

V DECLARACIÓN JURADA

Declaro (DE CORRESPONDER MARCAR CON X)

FE

Cuento con poder suficiente vigente para actuar como representante legal de la persona jurídica conductora (alternativamente, de la persona natural que represento).

El establecimiento cumple con las condiciones de seguridad en edificaciones y me someto a la inspección técnica que corresponda en función al nivel de riesgo, de conformidad con la legislación aplicable.

Cuento con título profesional vigente y estoy habilitado por el colegio profesional correspondiente (en el caso de servicios relacionados con la salud).

Tengo conocimiento de que la presente Declaración Jurada y documentación está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado

información, documentos, formatos o declaraciones que no corresponden a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales

correspondientes, declarándose la nulidad o revocatoria de la licencia o autorización

otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.

Observaciones o comentarios del solicitante:

Fecha:

Firma del solicitante/ Representante legal/

Apoderado DNI:

Nombres y Apellidos:

VI CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO (Para ser llenado por el calificador designado de la municipalidad) *

ITSE Riesgo bajo

ITSE Riesgo medio

ITSE Riesgo alto

ITSE Riesgo muy alto

Firma y sello del calificador municipal

Nombres y Apellidos:

* Esta información debe ser llenada por el calificador designado por la municipalidad, de acuerdo con los anexos 2 y 3 del Manual de Ejecución de Inspección

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO

Sección I: Marcar con una "X" en la casilla según la modalidad del trámite que solicita, en caso de corresponder puede marcar más de una alternativa. De haber marcado "Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica" o "Cese de actividades", solo debe completar las secciones II, III y V. De haber marcado "Transferencia de Licencia de Funcionamiento", debe adjuntar una copia simple del contrato de transferencia y solo debe completar las secciones II, III y V.

Nota: Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento y el titular o un tercero va a realizar alguna de las actividades simultáneas y adicionales establecidas por el Ministerio de la Producción en el Numeral II denominado "Listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades" de los Lineamientos para determinar los giros afines o complementarios entre sí para el otorgamiento de licencias de funcionamiento y listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades, aprobados por el artículo 1 de Decreto Supremo N° 011-2017-PRODUCE y sus modificatorias, no corresponde utilizar este Formato sino el "Formato de Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento".

Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento, el titular puede realizar actividades de cajero correspondal sin necesidad de solicitar una modificación, ampliación o nueva licencia de funcionamiento ni realizar ningún trámite adicional.

Sección II: En caso de persona natural, consignar los datos personales del solicitante. En caso de persona jurídica, consignar la razón social y el número de RUC.

Sección III: En caso de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad. En caso de representación de personas jurídicas consignar los datos del representante legal, número de partida electrónica y asiento de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP).

Sección IV: Consignar los datos del establecimiento, el tipo de actividad a desarrollar y la zonificación. Los campos correspondientes al "Código CIJU" y "Giro/s" son completados por el representante de la municipalidad. Para aquellas actividades que, conforme al D.S. N° 006-2013-PCM, requieran autorización sectorial previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, consignar los datos de la autorización sectorial.

Consignar el área total del establecimiento para el que se solicita la licencia de funcionamiento.

Consignar en el croquis la ubicación exacta del establecimiento.

Sección V: De corresponder, marcar con una X.

Sección VI: Sección llenada por el calificador designado de la municipalidad.

Técnica de Seguridad en Edificaciones.

Anexo 2. Declaración jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación.

DECLARACIÓN JURADA DE CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD EN LA EDIFICACIÓN

I. Datos del Establecimiento Objeto de Inspección.

I.1.- Requiere Licencia de Funcionamiento No requiere Licencia de Funcionamiento

I.2.- Función:

ALMACÉN COMERCIO ENCUENTRO EDUCACIÓN HOSPEDAJE
INDUSTRIA OFICINAS ADMINISTRATIVAS SALUD

I.3.- Giro / Actividad: _____

I.4.- La capacidad del establecimiento es de: _____ personas (aforo), cumpliendo con lo señalado en el Reglamento Nacional de Edificaciones RNE.

I.5.- La edificación fue construida hace _____ años. El giro o actividad que se desarrolla en la edificación tiene una antigüedad de _____ años.

I.6.- Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección, tiene las siguientes áreas:

Área de terreno	m2
Área techada por piso	
1ero	m2
2do	m2
3ero	m2
4to	m2
Otros Pisos:	m2
Área techada total	m2
Área ocupada total	m2

Piso: Espacio habitable limitado por una superficie inferior transitable y una cobertura que la techa. La sección de la cobertura forma parte de la altura de piso (Artículo único de la Norma G.040 del Reglamento Nacional de Edificaciones - RNE). No incluye cuarto de bombas o máquinas en sótano o azoteas, cuando estas no ocupan la totalidad del nivel.

Área Ocupada: El área total del piso correspondiente, que incluye áreas techadas y libres. Superficie y/o área techada y sin techar de dominio propio, de propiedad exclusiva o común de un inmueble y/o unidad inmobiliaria, delimitada por los linderos de una poligonal trazada en la cara exterior de los muros del perímetro o sobre el eje del muro divisorio en caso de colindancia con otra unidad inmobiliaria. No incluye los ductos verticales de iluminación y ventilación. (Artículo único G.040 RNE). El **área ocupada total** se calcula de la siguiente manera: Sumatoria del área de terreno más áreas techadas a partir del segundo piso, incluyendo de ser el caso, la azotea. En caso de existir sótano su área se adiciona al área ocupada total.

Área Techada: Superficie y/o área que se calcula sumando la proyección de los límites de la poligonal del techo que encierra cada piso. No forman parte del área techada: los ductos de iluminación y ventilación, tanques cisterna y de agua, cuarto de máquinas, aleros para protección de lluvias, balcones. (Artículo único G.040 RNE).

II. Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección cumple las características que han determinado el nivel de riesgo bajo o riesgo medio según clasificación de la Matriz de Riesgos, las mismas que se encuentran consignadas en el formato de "Información proporcionada por el solicitante para la determinación del nivel de riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección" y en el formato de "Reporte de Nivel de Riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección" (Anexos 2 y 3 del Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones respectivamente).

III. Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección se encuentra implementado para el tipo de actividad a desarrollar cumpliendo con las siguientes condiciones básicas (marcar con "X"):

N°	LA EDIFICACIÓN	Si	No Corresponde
1	No se encuentra en proceso de construcción según lo establecido en el artículo único de la Norma G.040 Definiciones del Reglamento Nacional de Edificaciones		
2	Cuenta con servicios de agua, electricidad, y los que resulten esenciales para el desarrollo de sus actividades, debidamente instalados e implementados.		
3	Cuenta con mobiliario básico e instalado para el desarrollo de la actividad.		
4	Tiene los equipos o artefactos debidamente instalados o ubicados, respectivamente, en los lugares de uso habitual o permanente.		

IV. Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección cumple con las condiciones de seguridad señaladas a continuación, las mismas que me comprometo a mantenerlas obligatoriamente (marcar con "X"):

N°	CUMPLIMIENTO DE CONDICIONES DE SEGURIDAD	Si Cumple	No Corresponde												
RIESGO DE INCENDIO															
PARA TODAS LAS FUNCIONES															
MEDIOS DE EVACUACIÓN, SEÑALIZACIÓN Y OTROS															
1	Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) del establecimiento presentan un ancho mínimo de 1.20 m y/o que permitan la evacuación de las personas de manera segura. RNE A.010.														
2	Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) se encuentran libres de obstáculos. RNE A.130 Art 13; A.010 Art 25														
3	El establecimiento cuenta con señalización de seguridad (direccionales de salida, salida, zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico, extintores, otros). RNE A.130 Art 39; NTP 399.010-1														
4	Cuenta con luces de emergencia operativas. RNE- A-130 Art. 40														
5	Las puertas que se utilizan como medios de evacuación abren en el sentido del flujo de los evacuantes o permanecen abiertas en horario de atención, sin obstruir la libre circulación y evacuación. RNE A130 Art. 5 y 6														
6	En caso de contar con un ambiente con aforo mayor a 100 personas, en cualquier caso, la puerta de salida cuenta con barra antipánico. RNE A130 Art. 8														
7	No cuenta con material combustible o inflamable debajo de las escaleras que sirvan como medios de evacuación (cartones, muebles, plásticos otros similares). RNE A.010 Art. 26, b16														
INSTALACIONES ELÉCTRICAS															
1	El gabinete es de material metálico o de resina termoplástica y se encuentran en buen estado de conservación. CNE-U 020.024, 020.026 b														
2	Cuenta con interruptores termomagnéticos y corresponden a la capacidad de corriente de los conductores eléctricos que protege. No utiliza llaves tipo cuchilla. CNE-U 080.010, 080.100, 080.400														
3	Cuenta con un circuito eléctrico por cada interruptor termomagnético. El tablero tiene un interruptor general en su interior o adyacente al mismo. CNE-U 080.010, 080.100, 080.400														
4	No utiliza conductores flexibles (tipo mellizo) en instalaciones permanentes de alumbrado y/o tomacorriente. CNE-U 030.010.3														
5	Los circuitos de tomacorrientes no están sobrecargados con extensiones o adaptadores. CNE-U 080.100														
MEDIOS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS															
1	Cuenta con extintores operativos y en cantidad adecuada de acuerdo al riesgo existente en el establecimiento. NTP 350.043.2011 <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th>Tipo</th> <th>Cantidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Polvo Químico Seco - PQS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gas Carbónico - CO2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Acetato de Potasio</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Agua Presurizada:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros:</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Tipo	Cantidad	Polvo Químico Seco - PQS		Gas Carbónico - CO2		Acetato de Potasio		Agua Presurizada:		Otros:			
Tipo	Cantidad														
Polvo Químico Seco - PQS															
Gas Carbónico - CO2															
Acetato de Potasio															
Agua Presurizada:															
Otros:															
2	Los extintores cuentan con tarjeta de control y mantenimiento actualizada, a una altura no mayor de 1.50m, numerados, ubicados en los lugares accesibles. Los extintores tienen constancia de operatividad y mantenimiento. RNE A 130 ART 163, 165; NTP 350.043-1														
3	Los extintores ubicados a la intemperie están colocados dentro de gabinetes o cobertores. RNE A 130 ART 163, 165; NTP 350.043-1														
4	Cuenta con plan de seguridad para hacer frente a los riesgos de incendio y otros vinculados a la actividad, para establecimientos de dos a más pisos. DS N° 002-2018 PCM.														
5	Los cilindros (balones) de Gas Licuado de Petróleo (GLP) tipo 10 (menos a 25kg) que cuentan con mangueras del tipo flexible, se encuentran en buen estado de conservación (sin rajaduras, libres de grasa, limpias, con sujeción firme con abrazaderas. DS N° 027-94 EM.														
6	Las instalaciones de GLP que utilizan cilindros tipo 45 (mayores a 25Kg), tienen tuberías de cobre o hierro galvanizado. DS N° 027-94 EM.														
7	Los cilindros de GLP están alejados de interruptores a una distancia mayor a 0.30m, y mayor a 0.50m de tomacorrientes, se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor. DS N° 027-94 EM.														
8	Los cilindros de GLP no se encuentran ubicados en nivel de semisótano, sótanos, cajas de escalera, pasillos, pasadizos de uso común y vía pública. DS N° 027-94 EM.														
PARA LA FUNCION COMERCIO															
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. Se encuentran exceptuados: Restaurantes con área construida menor a 300 m2, mercado minorista sin techo común (puestos independientes) solo pulsador de alarma, tienda de área techada menor a 250m2. RNE A.130 Art 89.														
2	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada de acetato de potasio para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043.2011; RNE A-130 Art. 165														
PARA LA FUNCION ENCUENTRO															
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. Están exceptuados los locales menores a 100m2 de área techada. RNE A.130 Art 53														
2	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada de acetato de potasio (Tipo K) para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043.2011; RNE A-130 Art. 165														

PARA LA FUNCIÓN DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS		
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. (Están exceptuados los locales menores a 280 m ² de planta techada por piso y hasta 4 pisos, requiriendo en este caso sólo pulsador de alarma). RNE A.130 Art 99	
Para edificaciones con conformidad de obra de una antigüedad no mayor a (5) años		
2	Cuenta con sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo, con red húmeda de agua contra incendios y gabinetes de mangueras y con sistema automático de rociadores para oficinas de más de cinco (5) niveles. RNE A-130 Art. 99	
3	Cuenta con dos escaleras de evacuación a prueba de fuego y humo y se encuentran operativas. RNE A-130 Art. 26	
4	Cuenta con una escalera de evacuación a prueba de fuego y humo y se encuentra operativa, ya que el edificio tiene una altura no mayor a (30) treinta metros, la planta completa de piso no supera el área máxima de 650m ² , la carga máxima de evacuantes por planta (piso) no supera las 100 personas, toda la edificación cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado y cumple también con las demás exigencias establecidas en el RNE. RNE A-130 Art. 28 b)	
PARA LA FUNCION SALUD		
1	En caso de contar con un sistema de detección y alarma de incendio centralizado, este se encuentra operativo; esto es obligatorio para centros de salud de dos o más pisos. RNE A.130 Art 53	
2	En caso de contar con escalera de evacuación presurizada, ésta se encuentra operativa y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. RNE-A 010.-Art26-b	
3	En caso de contar con un sistema de protección contra incendios a base de agua, (gabinetes contra incendio y/o rociadores), estos se encuentran operativos y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. Para centros de salud de tres o más niveles es obligatorio. RNE A-130 Art.100, 159, 160, 105, 153.	
PARA LA FUNCION HOSPEDAJE		
1	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada, de acetato de potasio (Tipo K) para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043:2011; RNE A-130 Art. 165	
2	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado y se encuentra operativo. RNE A.130 Art 71.	
RIESGO DE COLAPSO		
PARA TODAS LAS FUNCIONES		
1	La cimentación o parte de ella no se encuentra expuesta, inestable en peligro de colapso como consecuencia de filtraciones de agua, erosión, socavamiento, otros. RNE E.050.	
Estructuras de concreto		
2	Las estructuras de concreto no presentan i) fisuras, grietas, rajaduras, deflexiones, pandeos, muros inclinados, varillas de acero expuestas a la intemperie sin recubrimiento en: columnas, vigas, losas de techos, etc., ii) deterioro por humedad producido por: filtraciones, de tanques y cisternas de almacenamiento de agua, de líquidos, tuberías rotas, lluvias, etc., otras fallas estructurales. RNE E.060	
3	Las estructuras de la edificación (losas y vigas de techos, azoteas o losas en niveles intermedios), no presentan fisuras, grietas, rajaduras, pandeos, deflexiones, humedad, otros; como consecuencia de sobrecargas existentes producidas por: tanque elevado, equipos, antenas, panel publicitario, otros. RNE E.060, E.020	
4	Los muros de contención en sótanos, en cercos y otros, no presentan fisuras, grietas, rajaduras, deflexiones, pandeos, inclinaciones, varillas de acero expuestas a la intemperie sin recubrimiento, deterioro por humedad producido por filtraciones de tanques y cisternas de almacenamiento de agua, de líquidos, tuberías rotas, lluvias, etc. y otros. RNE E.060	
Estructuras de albañilería (ladrillo)		
5	La edificación de albañilería cuenta con elementos de concreto armado de confinamiento, amarre y/o arriostramiento tales como: cimientos, columnas, vigas, losas. RNE E.070	
6	Los muros de albañilería no presentan daños: humedad, rajaduras, grietas, inclinaciones, otros. RNE E.070	
Estructuras de adobe		
7	Los muros de adobe no presentan fallas ni daños ocasionados por el deterioro y/o humedad (fisuras, grietas, inclinaciones). No es utilizado como muro de contención de suelos, materiales u otros que hagan que pierda su estabilidad. Sobre los muros de adobe no existen construcciones de albañilería o concreto. Los muros de adobe están protegidos de la lluvia en zonas lluviosas. RNE E.080, E.020	
Estructuras de madera / bambú		
8	Las estructuras de madera, bambú, no presentan rajaduras, deflexiones, pandeos, deterioro por apollamiento, humedad, otros. RNE E.010	
9	Las estructuras (postes, columnas, vigas, viguetas, techos entablados, tijaerles o cerchas, etc.), no presentan rajaduras, pandeos, deflexiones, como consecuencia de sobrecargas existentes producidas por: tanque elevado, equipos, antenas, panel publicitario, como consecuencia de otros usos que impliquen cargas mayores a la que puede soportar la estructura. RNE E.010, E.020	
10	La estructura de madera se encuentra alejada o aislada de fuentes de calor que podrían dañarla, o en caso de encontrarse próxima a fuente de calor se encuentra protegida con material incombustible y/o tratada con sustancias retardantes o ignífugas. RNE E.010 Numeral 11.3.8.	

	Estructuras de acero		
11	Las edificaciones o techos de estructura de acero no presentan deformaciones o pandeos excesivos y visibles que perjudiquen su estabilidad. Los apoyos, uniones y anclajes son seguros (tienen pernos y soldaduras en buen estado de conservación). RNE E.090.		
12	No presentan deterioro por óxido y/o corrosión y se encuentra protegida contra este. RNE E.090.		
OTROS RIESGOS VINCULADOS A LA ACTIVIDAD			
PARA TODAS LAS FUNCIONES			
	Riesgo de Electrocutación		
1	El tablero eléctrico de material metálico está conectado a tierra. CNE-U 060.402.1 h		
2	El tablero cuenta con placa de protección (mandil). CNE-U 020.202.1		
3	Las aberturas no usadas en los tableros eléctricos (espacios de reserva) se encuentran cerradas con tapas. CNE-U 070.3026		
4	Todos los circuitos eléctricos tienen protección de interruptores diferenciales. CNE-U 020.132 (RM No.175-2008-MEM)		
5	Cuenta con certificado de medición de resistencia del pozo de tierra, firmado por un ingeniero electricista o mecánico electricista colegiado y habilitado, siendo la medida menor o igual a 25 ohmios. Dicho certificado debe tener un periodo de vigencia anual. CNE-U 060.712		
6	Si cuenta con equipos y/o artefactos eléctricos, (hornos microondas, congeladoras, refrigeradoras, lavadoras, calentadores y similares) los enchufes tienen espiga de puesta a tierra y los tomacorrientes cuentan con conexión al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.512.c		
7	Las carcasas de los motores eléctricos estacionarios, grupos electrógenos y equipos de aire acondicionado están conectados al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.400, 060.402		
8	Las estructuras metálicas de techos, anuncios publicitarios, canaletas y otros, que tienen instalado equipamiento eléctrico y se encuentran al alcance de una persona parada sobre el piso, deben estar conectados al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.002, 060.400		
9	Los conductores eléctricos utilizados se encuentran protegidos con tubos o canaletas de PVC. CNE-U 070.212		
10	Las cajas de paso de conductores eléctricos deben tener tapa. CNE-U 070.3002, 070.3004		
	Riesgo de caídas		
11	Las rampas tienen una pendiente no mayor al 12% permitiendo la evacuación, tienen pisos antideslizantes y tienen barandas. RNE A.130, Art. 16		
12	Las aberturas al exterior ubicadas a una altura mayor a 1.00 m sobre el suelo, en tragaluces, escaleras y azotea cuentan con protección al vacío de altura mínima de 1.00m, para evitar caídas. RNE NTE 060 Art. 11; RNE A.010 Art. 33		
	Riesgo de colapso en estructuras de soporte y otros		
13	Las estructuras que soportan las antenas y/o paneles publicitarios son seguras, estables, tienen anclajes y se encuentran en buen estado de conservación, no presentan óxido o corrosión, inclinaciones que podrían desestabilizarlas y ocasionar su colapso. RNE E.090, GE.040 Art. 11 y 12.		
14	Las estructuras metálicas de soporte de productos de almacenamiento (racks) están fijas, asegurando su estabilidad, se encuentran en buen estado de conservación, no presentan óxido o corrosión, inclinaciones que podrían desestabilizarlas y ocasionar su colapso. RNE E.090, GE.040 Art. 11 y 12		
15	Las estructuras de soporte de equipos de aire acondicionado, condensadores y otros, apoyados en la pared y/o techo, están adecuadamente fijadas y en buen estado de conservación, no presentan óxido ni corrosión. Los equipos instalados sobre estas estructuras se encuentran debidamente asegurados. RNE 0.90, GE.040 Art. 11 y 12		
16	En caso de contar con sistema el sistema de extracción de monóxido de carbono en sótano, éste se encuentra operativo y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. RNE A010 Artículo 69		
17	Los juegos infantiles de carpintería metálica, de madera o plástico, son estables, seguros, están bien instalados y en buen estado de conservación. RNE E.090, E.010, GE.040 Art. 11 y 12		
18	Las puertas, ventanas, mamparas, techos, enchapes de muros con espejos, ubicados en áreas donde existe el riesgo de impacto accidental o de exposición de las personas ante roturas, que son de vidrio, son de vidrio templado o laminado. En caso de ser de vidrios primarios, tienen láminas de seguridad en todo el paño de vidrio u otro sistema de protección en caso de rotura. RNE E.040 Art. 23 y GE.040 Art. 11 y 12.		
19	El(los) tablero(s) eléctrico(s) cuenta(n) con identificación. CNE-U 020.100.1, 020.100.3.1		
20	Tiene directorio de los circuitos, indicando de manera visible y clara la instalación que controla. CNE-U 020.100.1, 020.100.3.1		
21	Existe espacio libre no menor a un metro frente a los tableros eléctricos. CNE-U 020.308		
22	Existe iluminación general y de emergencia en la zona de ubicación de los tableros eléctricos. CNE-U 020.314		

Fecha:

Anexo 3. Modelo Canvas

<p>Socios Claves:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Agentes de carga. *Productor de la corteza de uña de gato orgánica pulverizado. *Empresa embaladora. *Asociación de exportadores, ADEX. *Empresas certificadoras de productos orgánicos. *Supermercado o tiendas especializadas. *PROMPERU. 	<p>Actividades Claves:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Tercerización de la producción. *Distribución Logística internacional. *Comercialización. *Gestionar los permisos SENASA y SERFOR para la exportación. *Gestionar la certificación orgánica. 	<p>Propuesta Valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Dimensión Económico: Ahorro de sobre costes por la elaboración de envases en Francia. *Dimensión Social: Seguir la tendencia actual, ampliar la gama de productos naturales y orgánicos. *Dimensión Funcional: Brindar un super alimento de gran calidad y orgánico para la contribución de la salud de los consumidores finales. *Dimensión Emocional: Producto orgánico y étnico. 	<p>Relación clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Ferias Internacionales. *Página web corporativa. *Servicio post venta. *Redes sociales. *Correo electrónico. 	<p>Segmentos de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Los supermercados con mayores ventas realizadas en Francia. *Ubicación Geográfica: París, Francia. *Supermercados que requieren ampliar su gama de productos orgánicos y naturales.
<p>Estructura de costes:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Activos fijos: Tangibles e Intangibles. *Costos Variables: Costo del producto, logístico referente a la exportación. *Gastos de Recursos Humanos. *Gastos de publicidad. 		<p>Fuentes de ingreso;</p> <ul style="list-style-type: none"> *Ventas internacionales de corteza de uña de gato orgánico pulverizado. *Medio de pago, 50% adelantado y 50 % fecha de embarque. 		

Anexo 4. Cotización de Savino del Bene del Perú SAC



SAVINO DEL BENE®
Global Logistics and Forwarding Company

OFICINA Savino Del Bene Perú Sac Lima
Av. Tomas Marsano No. 2398 Urb. La Aurora,
Miraflores 15048 Lima Peru

Oferta de Ventas: SDBADSP007775



Ocean LCL/LCL Port-to-Port

EMITIDO EL 13-nov-2020 VALIDEZ 13-nov-2020 - 31-dic-2020

CLIENTE **ANDINOS FOOD EIRL**

DIRECCIÓN	PAÍS DE ORIGEN	PAÍS DE DESTINO
	PERU	FRANCE
CONTACTO Carla Zapata	PECLL - Callao	FRLEH - Le Havre

INCOTERMS	Cost and freight [CFR]
TIPO DE SERVICIO	Port-to-Door
SERVICIO	Transshipment Service
MERCANCÍA	CORTEZA DE UÑA DE GATO EN POLVO

DÍAS DE TRÁNSITO ESTIMADO	40
FRECUENCIA DE EMBARQUE	SEMANALES
FORMA DE PAGO	As Agreed

Detalles de la carga

Num. de Bultos	Peso Total	Volumen Total	Medidas (Lar x Anc x Alt)	Total						
4 PKG	2,747,600 Kg	9,36000 m3	100 cm x 120 cm x 195 cm	<table border="0"> <tr> <td>Peso</td> <td>2,747,600 Kg</td> </tr> <tr> <td>Volumen</td> <td>9,36000 m3</td> </tr> <tr> <td>Num. de Bultos</td> <td>4 PKG</td> </tr> </table>	Peso	2,747,600 Kg	Volumen	9,36000 m3	Num. de Bultos	4 PKG
Peso	2,747,600 Kg									
Volumen	9,36000 m3									
Num. de Bultos	4 PKG									

Detalle de la Oferta

Descripción	Cantidad	Importe Unitario	Importe Total
SERVICIO LOGISTICO INTEGRAL (Incluye agenciamiento USD 150 + IGV)	1	485,00 USD	435,00 USD
TRANSPORTE LOCAL CALLAO	1	145,00 USD	145,00 USD
FLETE MARITIMO	9,36	40,00 USD	374,40 USD
			Total
			1.004,40 USD

Notas

SEGURO DOOR TO DOOR (OPCIONAL): 0.35 % DEL 110 % DEL CIF MINIMO USD 75
*SERVICIO COURRIER USD 95 + IGV
ALMACENAJE LIBRE (SOLO SI EMBARCA LA CARGA)

Anexo 5. Cotización de Altius SA

De: **Juan Tejada** <jtejada@grupoaltius.com>
Date: mar, 24 de nov. de 2020 a la(s) 00:30
Subject: TARIFA/CALLAO-LE HAVRE
To: fm.Quelopana@gmail.com fm.Quelopana@gmail.com

Estimada Freshia.

Bs. noches le mando la tarifa solicitada.

CALLAO-LE HAVRE USD 90 tn/m3 – Min. USD 95
BL USD 50 x Embarque

Via DEHAM
T/T 37 Dias
Frecuencia semanal

Gastos de origen:

NEPTUNIA

“Derechos De Embarque – EXPO LCL ”

COSTOS POR DERECHO DE EMBARQUE	FINAL USD		
	W/M	MIN	Max
Servicio Logístico de Consolidación (Peso) x BK	USD 18.97	USD 48.28	USD 135.00
Gastos Adm + Docs x BK	USD 45		
Servicio Integrado (VB de Expo)	USD 170.00		
Uso de área	USD 85.00		
Comisión de Aduana	USD 71.00		
Transporte local	USD 160.00		

Todos los costos + IGV

No inc. aforos, inspecciones, movilizaciones, etc

No Inc. Incremento / Segregación de APM DPW \$ 15.00
aprox.

Quedo a su entera disposición y ponemos la totalidad de nuestros servicios a sus órdenes.

Juan Tejada
OPERACIONES EXPO

Altius S.A.
jtejada@grupoaltius.com
Móvil: +51 980593000

Anexo 6. Cotización de Forbis Logistics SA

COTIZACIÓN FLETE -SERVICIO LOGÍSTICO EXPORT

Att: Srta. Freshia Quelopana

Fecha: 17/11/2020

Origen: CIF Callao,
Mercancía: General, no IMO
Tipo: LCL
Puerto de salida: Callao, Perú

CALLAO – LE HAVRE

04 plts // 9.36 m3 // 2748 kgs // Carga General - apilable

	TARIFA	DETALLES
FLETE MARITIMO	USD 374.40	USD 45 x W/M - 9.36 m3
+ BL	USD 40.00	-

Servicio: Via Rotterdam
TT: 40 días aprox.
Frecuencia (Salidas): Semanal
Validez: Diciembre 2020

COSTES FOB:

SERVICIO INTEGRAL: USD 520 + IGV

Incluye:

- Agenciamiento de aduanas (Canal Verde)
- Consolidación – Almacenaje
- Visto Buenos

TRANSPORTE (LURIN): USD 145 + IGV (Hasta 1.5 TN)

Seguro (Opcional): 75 USD Min ó 0.35 valor CFR

Gastos operativos de agenciamiento (Inspección o aforo): USD 35 + IGV

IMPORTANTE: LA OFERTA ESTÁ SUJETA A LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

- El embalaje de su carga debe ser el apropiado para transporte consolidado por vía marítima. En caso de tener embalaje de madera, debe contar certificación SENASA para el ingreso al almacén.
- Tarifas válidas sólo para carga general apilable / no peligrosa / no restringida / no sobredimensionada. Indicaciones contrarias serán especificadas en la oferta.
- Las cotizaciones son basadas en las dimensiones/peso informadas por Ustedes. La variación de estas implica una variación del precio, de acuerdo a pesos/dimensiones reales de la carga.
- NO están incluidos gastos de documentación adicional que se pueda requerir (Certificado de Origen, Certificado SENASA.). NO incluye gastos de courier, salvo se indique lo contrario en la oferta.
- Esta cotización es válida al cierre del mes de su emisión, salvo indique lo contrario.



UNA EMPRESA FERREYCORP

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Mediante el presente contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **ANDINOS FOODS EIRL** empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente representada por su Gerente General, **Freshia Quelopana Inga** con Documento de Identidad N° **47790025**, domiciliado en **Calle las Gardenias N° 100, San Martin de Porres, Lima, Perú** con **RUC 20547793018**, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte **CARREFOUR**, con domicilio en **1 Avenue du Général Sarrail, 75016 París, Francia**, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, acuerdan los siguientes términos y condiciones:

GENERALIDADES

1. CLAUSULA PRIMERA:

1.1. El presente contrato cuenta con condiciones generales que deben ser aplicadas conjuntamente entre el **COMPRADOR** y **VENDEDOR**, siendo las partes nominadas en el documento establecido.

En caso de existir discrepancia con las condiciones generales y especificaciones del presente contrato, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Ante cualquier situación que necesita ser más expresa o implícitamente acordada, que no haya sido complementada en el presente contrato, se dejará intervenir:

- a) Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980)
 - b) Al existir situaciones que no haya sido resueltas por la Convención de las Naciones Unidas, se resolverá de acuerdo a la normativa de las Leyes Peruanas, donde el VENDEDOR.
- 1.3. Las referencias que se realice, especificando el Incoterm CIF (Cost, insurance and Freight) será entendida mediante la versión Incoterms 2020, publicado por la Cámara de Comercio Internacional.
 - 1.4. Las referencias que se realice por la Cámara de Comercio Internacional, se considerará de acuerdo a su versión actual.
 - 1.5. No se permite realizar modificaciones al presente contrato, salvo se acordado formalmente ante ambas partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

2. CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por ambas partes que el VENDEDOR entregará los siguientes productos: Corteza de Uña de Gato orgánico pulverizado, envasados en doypacks de 300 gramos, y el COMPRADOR pagará el precio de USD 4.21 (Dólares americanos) por cada producto de conformidad con el presente contrato de compra venta internacional.
- 2.2. Las exportaciones serán realizadas trimestralmente, cada embarque incluirá 8640 unidades de doypacks, siendo un total de los embarques por año de 51840 unidades.
- 2.3. El producto mencionado debe contar con la certificación de SENASA para su ingreso al país de Francia.
- 2.4. También se acuerda las siguientes características del envase:

Material: BOPP laminado con polietileno de 120 g/m2.

Diseño: Bolsa fuelle, base cuadrada, cierre hermético.

Color: Lado frontal de color blanco mate y de lados de color marrón.

Medidas: Largo 13 cm / Ancho 3 cm / Alto 18 cm

Capacidad: 300 Gramos

PLAZO DE ENTREGA

3. CLAUSULA TERCERA:

El VENDEDOR se compromete a realizar la entrega en el periodo de 30 días luego de recibir el pago del 50% como adelanto del monto total de la proforma comercial.

PRECIO

4. CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de USD 4.21 (Dólares americanos) por doypack de 300 gramos de corteza de uña de gato orgánico en polvo de conformidad con la cotización recibida por el comprador en 01 de Diciembre del 2020. A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos logísticos o cualquier otro impuesto que se puede generar en Francia.

El precio ofrecido es en base a CIF Le Havre Incoterm 2020 (Cost, Insurance and Freight) vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

5. CLAUSULA QUINTA:

Ambas partes han acordado que el pago por la carga a exportar será realizada en dos partes, mediante pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) del total de la cantidad debitada y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) a la fecha de embarque.

El precio adeudado por el COMPRADOR, será acreditado mediante transferencia electrónica a la cuenta bancaria del VENDEDOR N° 4802019-010-07 vía el Banco SCOTIABANK PERU SAA del Perú, por lo tanto el COMPRADOR deberá cumplir sus obligaciones de pago establecidas en el presente contrato, una vez haya cumplido el pago de la suma acordada, el VENDEDOR tiene la obligación de confirmar la recepción de dicho fondo.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

6. CLAUSULA SEXTA:

En caso que el COMPRADOR no realice el pago de acuerdo a los plazos establecidos, el VENDEDOR tiene derecho a intereses sobre el valor total de la suma vendida, cual equivale al 2% por cada día de retraso.

RETENCION DE DOCUMENTOS

7. CLAUSULA SEPTIMA:

Se establece que el VENDEDOR podrá retener la entrega de los documentos comerciales y la carga al COMPRADOR, en caso que no se ha realizado el pago del 50% del precio restante por parte de EL COMPRADOR, de tal manera que EL VENDEDOR no hará entrega hasta que se haya completado el pago.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

8. CLAUSULA OCTAVA:

Se ha fijado en este contrato la aplicación de los Incoterms versión 2020, particularmente CIF (Cost, Insurance and Freight) por ende tomaremos en cuenta lo siguiente:

- ANDINO FOODS EIRL, como VENDEDOR debe brindar la documentación comercial al COMPRADOR como la factura comercial, packing list, certificado SENASA y documento de transporte internacional.

- El VENDEDOR tiene como obligación de entregar la carga hasta el puerto de Le Havre, Francia mediante el transportista que asigna, sin embargo la responsabilidad de riesgos que asume el VENDEDOR es hasta el punto de entrega, Callao, Perú.
- Asimismo el VENDEDOR debe realizar el pago de todos los gastos logísticos hasta el puerto Le Havre e incluso realizar los trámites documentarios de exportación y autorizaciones para obtener licencias como permisos de exportación correspondiente a Senasa y Serfor.
- El VENDEDOR tiene como obligación brindar el soporte ante cualquier solicitud de documentación de origen que requiera el COMPRADOR.
- La carga debe ser entregada embalada y empaquetada correctamente bajo responsabilidad del VENDEDOR al COMPRADOR.
- En base al Incoterm CIF, establece que el VENDEDOR está obligado asumir un seguro internacional con cobertura mínima hasta el puerto de Le Havre.
- Andinos Food EIRL debe notificar al COMPRADOR que la carga ha sido entregada.

RETRASO DE ENVIOS

9. CLAUSULA NOVENA:

Ante retrasos de entrega por parte del VENDEDOR en el puerto de Callao, el COMPRADOR tendrá derecho a reclamar al VENDEDOR el pago de daños equivalente al 1 % del precio de los productos por cada quince días de retraso, a menos que se haya informado que el retraso se debe a fuerza mayor, ajena al VENDEDOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

10. CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR cuenta con 15 días calendarios desde la llegada de la mercancía a puerto Le Havre para su revisión y conformidad, en caso de contar con alguna observación, esta debe ser notificada al VENDEDOR mediante correo electrónico y a su vez debe ser corroborada.

El COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, en caso que no haya informado al VENDEDOR dentro de los 15 días calendarios contados desde el día de llegada de los productos al Puerto de Le Havre.

Los productos serán entregados de acuerdo a lo establecido en el presente contrato, al existir observaciones mayores del producto por parte el COMPRADOR, el VENDEDOR puede absolverlos mediante las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos mediante el envío de otros, sin coste adicional que afectaría al COMPRADOR.
- b). Reembolsar al COMPRADOR el precio de los productos observados.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

11. CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

Al existir reclamos en contra al COMPRADOR por terceros en cuanto a la naturaleza del producto, deberá informar de manera inmediata al VENDEDOR.

Asimismo el VENDEDOR debe informar de manera inmediata al COMPRADOR de cualquier reclamo que existiera en relación del producto que afectaría al COMPRADOR.

CANCELACIÓN DE CONTRATO EN CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

12. CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No existirán sanciones aplicadas a una de las partes, en caso que el contrato sea anulado por fuerza mayor ante razones ajenas que no esté al alcance del

COMPRADOR o VENDEDOR, siempre y cuando esta justificación sea demostrada a la otra parte. Además debe ser informado de manera inmediata.

En caso se haya generado sobre costes por la cancelación de la orden de compra, la parte solicitante debe asumir todos los sobre costes existentes.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

13. CLAUSULA DECIMO TERCERA:

Ante cualquier discrepancia que pudiera existir se debe resolver de acuerdo a la LEY GENERAL DE ARBITRAJE N° 26572 y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes del Centro Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham Perú); salvo que una de las partes solicite un proceso arbitral ante dicho Centro.

ENCABEZADOS

14. CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados de las clausulas, son solo referenciales e informativos, no afecta a la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

15. CLAUSULA DECIMO QUINTA:

La aprobación y notificación del presente contrato deberá ser enviado por correo electrónico con respuesta de aprobación y firma digital del documento por los representantes de ambas partes, asimismo debe tener dirección de los correos electrónicos de los Jefes Comerciales y Gerencia General.

ACUERDO INTEGRAL

16. CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye la aprobación de las clausulas detalladas previamente.

Como informado previamente no se realizará modificaciones del presente contrato, salvo acuerdo de ambas partes. En señal de conformidad, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 15 días del mes de Diciembre 2020.

.....

ANDINOS FOODS EIRL

.....

CARREFOUR