



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

**EXPORTACIÓN DE MANJAR DE FREJOL CON GRAGEAS  
A LA REGIÓN METROPOLITANA DE  
SANTIAGO - CHILE**



**PRESENTADO POR  
STEVEN VARGAS DIAZ**

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

**LIMA – PERÚ**

**2021**



**CC BY-NC-SA**

**Reconocimiento – No comercial – Compartir igual**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

**EXPORTACION DE MANJAR DE FREJOL CON GRAGEAS A LA REGION  
METROPOLITANA DE SANTIAGO - CHILE**

**PARA OPTAR  
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:  
STEVEN VARGAS DIAZ**

**LIMA, PERÚ**

**2021**

I.	ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....	12
II.	ORGANIZACION Y ASPECTOS LEGALES .....	13
2.1.	Nombre o razón social .....	13
2.2.	Actividad económica o codificación internacional (CIU) .....	13
2.3.	Ubicación y factibilidad municipal y sectorial.....	14
2.3.1.	Ubicación .....	14
2.3.2.	Factibilidad municipal .....	16
2.3.3.	Factibilidad sectorial .....	16
2.4.	Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha.....	16
2.4.1.	Misión .....	16
2.4.2.	Visión.....	16
2.4.3.	Valores .....	16
2.4.4.	Objetivo general.....	17
2.4.5.	Objetivos específicos.....	17
2.4.6.	Los principios de la empresa en marcha .....	17
2.5.	Ley de MYPES, micro y pequeñas empresas, características .....	17
2.6.	Estructura orgánica .....	18
2.7.	Cuadro de asignación personal.....	19
2.8.	Forma jurídica empresarial.....	20
2.9.	Registro de marca y procedimiento en INDECOPI .....	20
2.10.	Requisitos y trámite municipales.....	22
2.11.	Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades .....	23
2.12.	Registro de planilla electrónica .....	24
2.13.	Régimen laboral especial y general laboral .....	25
2.14.	Modalidades de contratos laborales .....	28
2.15.	Contratos comerciales y responsabilidad civil de accionistas .....	29
III.	PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL .....	30
3.1.	Descripción del producto.....	30
3.1.1.	Clasificación arancelaria .....	31
3.1.2.	Propuesta de valor.....	31
3.1.3.	Ficha técnica comercial .....	32
3.2.	Investigación de mercado objetivo .....	33
3.2.1.	Segmentación del mercado objetivo .....	35
3.2.1.1.	Macro segmentación .....	35
3.2.1.2.	Micro segmentación .....	37
3.2.2.	Tendencias de consumo.....	43
3.3.	Análisis de oferta y la demanda .....	44
3.3.1.	Análisis de la oferta .....	44
3.3.1.1.	Oferta mundial.....	44
3.3.1.2.	Oferta nacional.....	46
3.3.2.	Análisis de la demanda.....	47
3.4.	Estrategia de ventas y distribución.....	48
3.4.1.	Estrategias de segmentación .....	48
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento .....	48

3.4.3.	Estrategias de distribución.....	49
3.5.	Estrategias de promoción.....	49
3.6.	Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	50
IV.	PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL.....	52
4.1.	Envases, empaques y embalajes.....	52
4.1.1.	Envase.....	52
4.1.2.	Embalaje.....	53
4.2.	Diseño del rotulado y marcado.....	55
4.2.1.	Diseño del rotulado.....	55
4.2.2.	Diseño del marcado.....	57
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga.....	59
4.3.1.	Paletización.....	59
4.3.2.	Unitarización de la carga – Medidas del envase, empaque y pallet.....	62
4.4.	Cadena de DFI de exportación.....	63
4.4.1.	Determinación del requerimiento de servicios e infraestructura.....	63
4.4.1.1.	Servicios de proveedores.....	63
4.4.2.	Determinación del proceso productivo.....	67
4.4.3.	Establecer estrategias de suministro.....	69
4.4.4.	Determinar el operador logístico.....	73
4.5.	Seguro de mercancías.....	74
V.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	76
5.1.	Fijación de precios.....	76
5.1.1.	Costos y precio.....	76
5.1.2.	Cotización internacional.....	87
5.2.	Contrato de compra venta internacional (exportaciones) y sus documentos.....	88
5.3.	Elección y aplicación del Incoterm.....	89
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro.....	89
5.5.	Elección del régimen de exportación.....	90
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional.....	90
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación. Flujo Grama.....	92
5.8.	Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar. Flujo Grama.....	93
VI.	PLAN FINANCIERO.....	96
6.1.	Inversión fija.....	96
6.1.1.	Activos tangibles.....	96
6.1.2.	Activos intangibles.....	97
6.2.	Capital de trabajo.....	97
6.3.	Inversión total.....	98
6.4.	Estructura de inversión y financiamiento.....	98
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	101
6.6.	Presupuestos de costos.....	101
6.7.	Punto de equilibrio.....	106
6.8.	Tributación de exportación.....	108
6.9.	Presupuestos de ingresos.....	109

6.10.	Presupuestos de egresos .....	111
6.11.	Flujo de caja proyectado .....	112
6.12.	Estado de ganancias y perdidas .....	114
6.13.	Evaluación de la inversión .....	118
6.13.1.	Evaluación económica.....	119
6.13.2.	Evaluación financiera .....	120
6.13.3.	Evaluación social.....	121
6.13.4.	Impacto ambiental .....	121
6.14.	Evaluación de costo de oportunidad del capital de trabajo .....	121
6.15.	Cuadro de riesgo de tipo de cambio .....	122
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		124
7.1.	Conclusiones.....	124
7.2.	Recomendaciones.....	125

## Indice de Tablas

Tabla 1. Opciones de distritos de la oficina y almacén .....	14
Tabla 2. Factores para la elección del distrito de la oficina y almacén.....	14
Tabla 3. Cuadro comparativo de leyes MYPES .....	17
Tabla 4. Cargo y remuneración mensual del personal de la empresa .....	19
Tabla 5. Planilla mensual y anual .....	19
Tabla 6. Aspectos importantes del RMT .....	23
Tabla 7. Beneficios de los empleados por ley.....	27
Tabla 8. Clasificación arancelaria .....	31
Tabla 9. Ficha técnica comercial.....	32
Tabla 10. Principales importadores de la partida 190190 en el mundo.....	33
Tabla 11. Principales importadores de la partida 190190 en América del Sur.....	34
Tabla 12. Población total 2017 de las regiones de Chile .....	37
Tabla 13. Número de habitantes por comuna – Primera lista .....	38
Tabla 14. Número de habitantes por comuna – Segunda lista .....	39
Tabla 15. Población de la región Metropolitana de Santiago por sexo y rango de edad .....	40
Tabla 16. Población de la región Metropolitana de Santiago por ingresos, estilos de vida y características .....	40
Tabla 17. Principales países exportadores de la partida 190190.....	44
Tabla 18. Principales países exportadores de la partida 190190.....	45
Tabla 19. Crecimiento de las exportaciones de la partida 190190.....	45
Tabla 20. Exportaciones peruanas por cada categoría de la partida 190190 .....	46
Tabla 21. Principales empresas exportadoras peruanas.....	46
Tabla 22. Principales países de destino de las exportaciones de Perú .....	47
Tabla 23. Principales países Importadores de la partida 190190.....	47
Tabla 24. Medidas del envase.....	53
Tabla 25. Medidas del embalaje .....	55
Tabla 26. Dimensiones del pallet americano .....	60
Tabla 27. Unitarización de la carga .....	62
Tabla 28. Lista de proveedores seleccionados.....	63
Tabla 29. Factores para la selección de la empresa productora de maquila .....	65
Tabla 30. Matriz de ponderación para la selección de empresa productora de maquila .....	65
Tabla 31. Factores para la selección de la empresa productora de envases de vidrio.....	65
Tabla 32. Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de envases de vidrio .....	66
Tabla 33. Factores para la selección de la empresa productora de cajas de cartón .....	66
Tabla 34. Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de cajas de cartón .....	66
Tabla 35. Matriz de ponderación para la selección del operador logístico .....	73
Tabla 36. Sueldos del personal administrativo en el primer año .....	76
Tabla 37. Gastos administrativos en el primer año .....	77
Tabla 38. Gastos administrativos en 5 años .....	77
Tabla 39. Gastos de ventas en el primer año .....	78
Tabla 40. Gastos de ventas en 5 años.....	78
Tabla 41. Costos de materia prima.....	79

Tabla 42. Costos de mano de obra directa .....	79
Tabla 43. Costos logísticos .....	79
Tabla 44. Costos fijos en 5 años .....	80
Tabla 45. Costos variables en 5 años .....	80
Tabla 46. Costo total unitario y precio unitario .....	80
Tabla 47. Precio FOB por embarque .....	80
Tabla 48. Precio FOB unitario .....	81
Tabla 49. Cantidades a exportar en 5 años .....	81
Tabla 50. Costos operativos en relación al precio FOB unitario y cantidades a exportar en 5 años .....	82
Tabla 51. Costos totales FOB en 5 años .....	82
Tabla 52. Precio CFR por embarque .....	83
Tabla 53. Precio CFR unitario .....	83
Tabla 54. Cantidades a exportar en 5 años .....	84
Tabla 55. Costos operativos en relación al precio CFR unitario y cantidades a exportar en 5 años .....	84
Tabla 56. Costos totales CFR en 5 años .....	84
Tabla 57. Depreciación de activos fijos .....	85
Tabla 58. Depreciación de activos fijos en 5 años .....	85
Tabla 59. Valor residual .....	86
Tabla 60. Inversión fija .....	96
Tabla 61. Activos intangibles .....	97
Tabla 62. Capital de trabajo .....	98
Tabla 63. Inversión total .....	98
Tabla 64. Estructura de la inversión .....	99
Tabla 65. Estructura de financiamiento .....	100
Tabla 66. Tabla de amortizaciones .....	100
Tabla 67. Gastos administrativos .....	101
Tabla 68. Costos de materia prima .....	102
Tabla 69. Costos de mano de obra directa .....	102
Tabla 70. Costos de embarque FOB .....	103
Tabla 71. Costos logísticos .....	103
Tabla 72. Costos FOB unitarios y totales .....	104
Tabla 73. Cantidad de unidades a exportar .....	104
Tabla 74. Costos operativos .....	105
Tabla 75. Gastos de ventas .....	105
Tabla 76. Costos totales FOB .....	106
Tabla 77. Costos fijos para hallar el punto de equilibrio .....	106
Tabla 78. Costos variables para hallar el punto de equilibrio .....	107
Tabla 79. Costos totales para hallar el punto de equilibrio .....	107
Tabla 80. Costo total unitario y precio unitario .....	107
Tabla 81. Punto de equilibrio .....	108
Tabla 82. Mercado disponible en la Región Metropolitana de Santiago de Chile	109
Tabla 83. Ingresos por ventas según el mercado disponible .....	109
Tabla 84. Proyección de unidades vendidas .....	110
Tabla 85. Precio de venta y cantidades a vender por año .....	110
Tabla 86. Costos fijos para los próximos 5 años .....	111
Tabla 87. Costos variables para los próximos 5 años .....	111
Tabla 88. Flujo de caja económico .....	112
Tabla 89. Flujo de caja financiero .....	113



Tabla 90. Depreciación de activos tangibles.....	114
Tabla 91. Valor residual.....	115
Tabla 92. Amortización de activos intangibles.....	115
Tabla 93. Valor neto en libros.....	116
Tabla 94. Estados de ganancias y pérdidas sin financiamiento.....	116
Tabla 95. Estado de ganancias y pérdidas con financiamiento.....	117
Tabla 96. Escudo fiscal.....	118
Tabla 97. Evaluación económica.....	119
Tabla 98. Evaluación económica con inflación.....	119
Tabla 99. Evaluación financiera.....	120
Tabla 100. Evaluación financiera con inflación.....	120
Tabla 101. Costo de oportunidad de capital (COK).....	122
Tabla 102. Costo medio ponderado de capital.....	122
Tabla 103. Riesgo del tipo de cambio.....	123

## Indice de Figuras

Figura 1. Ubicación de la empresa FRECOL SAC.....	15
Figura 2. Organigrama de la empresa .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Figura 3. Manjar de frejol con grageas.....	30
Figura 4. Mapa geográfico de Chile 2020.....	35
Figura 5. PROMERCO.....	42
Figura 6. Distribuidora LAS PALMAS.....	42
Figura 7. Envase de vidrio con cierre Twist-Off.....	52
Figura 8. Cartón corrugado pared doble.....	53
Figura 9. Medidas de la caja de cartón corrugado pared doble.....	54
Figura 10. Separadores de cartón .....	54
Figura 11. Rotulo del producto .....	56
Figura 12. Información nutricional del producto.....	57
Figura 13. Diseño del marcado de la caja .....	59
Figura 14. Pallet americano .....	60
Figura 15. Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias, NIMF N°15 .....	61
Figura 16. Distribución de cajas por pallet americano.....	62
Figura 17. Distribución de áreas de la empresa .....	67
Figura 18. Flujograma del proceso productivo.....	68
Figura 19. Flujograma del proceso de exportación definitiva .....	92
Figura 20. Flujograma de las operaciones de producción del manjar de frejol.....	93
Figura 21. Punto de equilibrio.....	108

## **Indice de Figuras**

Anexo A. Lienzo de la propuesta de valor .....	126
Anexo B. Cotización de operador logístico Novotrans .....	127
Anexo C. Cotización del operador logístico New World .....	128
Anexo D. Cotización del operador logístico South Express .....	129
Anexo E. Cotización de la Aseguradora Pacificos Seguros .....	130
Anexo F. Contrato de compra-venta internacional.....	131

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios se basa en la exportación de manjar de frejol a la Región Metropolitana de Santiago de Chile en el país de Chile, el producto se elabora en Lima, la empresa FRECOL SAC tiene como objetivo ser el principal exportador de manjar de frejol para lo cual se ha desarrollado un plan de negocio que demuestra que es factible aprovechar las oportunidades del entorno y las ventajas competitivas del producto que hagan sostenible un modelo de negocio orientado a satisfacer la demanda del cliente.

La empresa será constituida jurídicamente como una Sociedad Anónima Cerrada para limitar la responsabilidad de los socios y por ser la modalidad más usada por las pequeñas empresas. Se acogerá a la normativa de la microempresa, ya que según su proyección de ventas no supera las 150 UIT anuales, nos acogeremos al Régimen MYPE Tributario – RMT, este es un régimen que se creó especialmente para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento. Este régimen comprende a las personas naturales y jurídicas, donde sus ingresos netos anuales no superan las 1700 UIT. El manjar de frejol se comercializará en presentaciones de envases de vidrio de 4250 gramos y estará dirigido para hombres y mujeres de 15 y 64 años ya que cuentan con poder adquisitivo y le dan prioridad al cuidado de su salud.

El precio unitario es de \$1.17 con un margen de ganancia del 20% bajo el incoterm FOB, el comprador deberá realizarse un pago adelantado equivalente al TREINTA PORCIENTO (30%) del embarque de los productos, y el restante

SETENTA PORCIENTO (70 %) después de 10 días de recibidos los productos por parte del comprador.

La inversión requerida será por un valor de S/ 86,024.21, donde el 50% será capital propio de dos accionistas y el 50 % será financiado por el Banco de Crédito del Perú (BCP). De acuerdo con la evaluación financiera realizada en el presente plan de negocios se determinó que es viable y rentable, puesto que se obtuvo los siguientes resultados con un VANF de S/ 135,813.34 TIRF de 86.04%, un PRFI de 1.67 y un B/C de 6.43.

## **I. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN**

La organización y aspectos legales figuran en la columna de socios claves, debido a que abarca las modalidades de contratos laborales y comerciales con la maquila, el distribuidor y el operador logístico.

El plan de marketing se resume en la propuesta de valor, relación con clientes y segmentación los potenciales consumidores, se detalla el producto a exportar brindando sus beneficios, se espera que el manjar de frejol llegue a los principales supermercados de la Región Metropolitana de Santiago de Chile

El plan de logística internacional está reflejado en los canales como plataformas virtuales, página web y un distribuidor especializado.

El plan de comercio internacional incluye las actividades claves como la elección de la maquila, el proceso de exportación y determinar el volumen de comercialización. Los recursos claves se determinan mediante el personal especializado, infraestructura y control de calidad.

El plan económico financiero abarca la estructura de costos que refleja los gastos y costos incurridos por la empresa y las fuentes de ingresos que genera la empresa.

## II. ORGANIZACION Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social

La razón social de la empresa será FRECOL SAC, esto debido a que el plan de negocio está orientado a la exportación de manjar de frejol con grageas, se tomó la decisión de unir las tres primeras letras de las siguientes dos palabras:

- Frejol: FRE
- Colado: COL

El nombre comercial de la empresa será manjar de frejol, se optó por este nombre porque el producto puede tener hasta máximo tres palabras, con el fin que sea fácil de recordar para los consumidores. El nombre comercial fue elegido por las siguientes dos razones:

- El nombre tiene relación directa con el producto a ofrecer, consideramos que el publico con el tiempo puede distinguirlo de otros productos similares como por ejemplo el manjar de leche
- En nuestro país, es muy conocido como frejol colado, pero sabemos que este producto es un manjar de frejol, de ahí sale la idea del nombre.

Lo que pretendemos con este nombre comercial es que los futuros consumidores identifiquen rápidamente al producto cuando lo vean.

### 2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

FRECOL SAC al tener como actividad principal el comercio, el código CIIU (Clasificación internacional industrial uniforme) sería el 4630 "Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco", se considera que este es el código ideal ya que la empresa se dedicará a la exportación de manjar de frejol.

## 2.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

### 2.3.1. Ubicación

Para el inicio de actividades de la empresa, es importante tener en cuenta donde estará ubicada la oficina administrativa y el almacén. Se analizó los pros y contras que tienen las diferentes zonas de Lima y Callao para tener una buena elección, cabe mencionar que esta decisión es importante porque es un punto de partida para la empresa.

A continuación, se detalla los posibles distritos para las ubicaciones de la oficina y almacén:

Tabla 1. Opciones de distritos de la oficina y almacén

<b>Opción</b>	<b>Distritos</b>
1	Callao
2	Comas
3	Rimac

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 1, se tiene tres alternativas, cada una en distritos distintos.

Posterior a esto, se identificó factores de evaluación, estos tienen relación directa con la oficina y almacén. Estos factores tienen una determinada ponderación por distrito, donde 1 es menos adecuado y 5 es más adecuado.

Tabla 2. Factores para la elección del distrito de la oficina y almacén

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>			<b>Ponderación</b>		
		<b>Callao</b>	<b>Comas</b>	<b>Rimac</b>	<b>Callao</b>	<b>Comas</b>	<b>Rimac</b>
Cercanía a los socios	0.20	5	2	3	1.00	0.40	0.60
Costo de alquiler	0.30	3	5	3	0.90	1.50	0.90
Seguridad	0.20	4	3	3	0.80	0.60	0.60
Cercanía al puerto y aeropuerto	0.15	5	2	2	0.75	0.30	0.30
Facilidad de acceso	0.15	4	1	3	0.60	0.15	0.45
<b>Total</b>	<b>1.00</b>				<b>4.05</b>	<b>2.95</b>	<b>2.85</b>

Fuente: Elaboración propia



Como resultado, tenemos que el distrito del Callao es el ideal para que este ubicado nuestra oficina y almacén, la dirección sería la Ciudad Satélite Santa Rosa, la cual se ubica entre las Av. Tomas Valle y Av. Bertello, la oficina estará localizada en el departamento donde actualmente vivo y el almacén estará ubicado en unos de los locales que están en el primer piso de mi edificio.

Esta ubicación es perfecta por las siguientes razones:

- Solo se alquilaría el almacén, el precio a pagar es muy cómodo.
- Respecto a la seguridad, al estar debajo de la oficina, es muy fácil tener vigilado el almacén.
- La cercanía al aeropuerto, aduanas, puerto del callao es muy favorable para temas de trámites y logísticos.
- El fácil acceso al almacén, permitirá la correcta maniobra de los productos.



Figura 1. Ubicación de la empresa FRECOL SAC

Fuente: Google Maps

### 2.3.2. Factibilidad municipal

Los trámites para el funcionamiento de nuestra oficina y almacén se realizarán en la municipalidad del Callao, los tramites y requisitos que la empresa debe cumplir estará indicado el punto 2.10 del presente plan de negocio.

### 2.3.3. Factibilidad sectorial

El rubro de la empresa está orientado a la exportación de manjar de frejol con grageas, por este motivo debemos cumplir con el permiso de la Dirección General de Salud Ambienta – DIGESA.

## 2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha

### 2.4.1. Misión

Somos una empresa de capital peruano que ofrece al mercado internacional un producto de dulce natural y de gran calidad, esperando satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores.

### 2.4.2. Visión

Convertirnos en una empresa que en corto o mediano plazo posicione nuestro producto en el mercado, compitiendo con productos posicionados como las mermeladas y manjares.

### 2.4.3. Valores

- Confianza
- Constancia
- Honestidad
- Puntualidad
- Responsabilidad
- Transparencia

#### 2.4.4. Objetivo general

Posicionar el producto en el mercado de destino con un producto nuevo e innovador, saludable y precio competitivo.

#### 2.4.5. Objetivos específicos

- Ser reconocidos en el mercado internacional como una empresa que brinda productos de calidad.
- Posicionar nuestro producto en los principales supermercados y ferias.
- Diferenciar nuestro producto de la competencia a través del sabor y presentación.
- Satisfacer las necesidades del mercado con un producto novedoso.

Los principios de la empresa en marcha

- Calidad
- Innovación
- Responsabilidad ambiental
- Trabajo en equipo

#### 2.5. Ley de MYPES, micro y pequeñas empresas, características

El 02 de julio del 2013, el congreso de la republica promulgo la ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, esta ley está relacionada a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tabla 3. Cuadro comparativo de leyes MYPES

Norma	Categorías	Ventas anuales	Trabajadores	Aplicación- Efectos jurídicos
Ley Mype D.S. N°00-7-2008-TR	Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Se aplica a las Mype registradas a partir del 30-09-2008 hasta el 02-07-2013
	Pequeña empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	
Ley N°30056	Microempresa	Hasta 150 UIT	No hay	Se aplica a las MYPE registradas a partir del 03-07-2013
	Pequeña empresa	Mas de 150 UIT hasta 1,700	No hay	
	Mediana empresa	Mas de 1,700 UIT hasta	No hay	

Fuente: Sunat; Elaboración propia

Para empezar, FRECOL SAC será una microempresa, debido a que es una empresa nueva en el mercado y sus ventas anuales no sobrepasaran los 150 UIT. Es importante indicar que el valor de la UIT en el año 2020 es de S/4,300.00.

## 2.6. Estructura orgánica

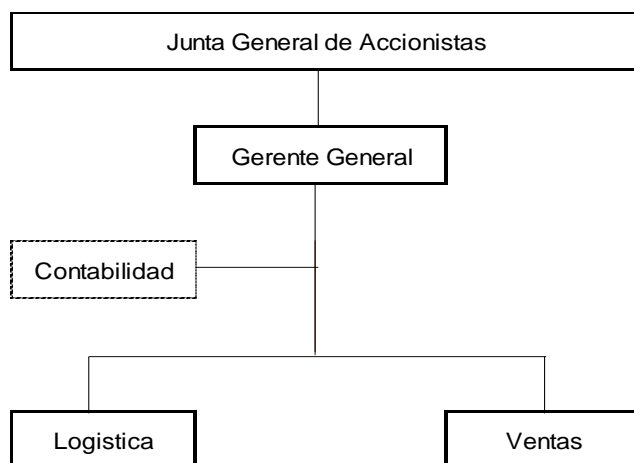


Figura 2. Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración propia

Las funciones de las áreas se detallan a continuación:

- Junta general de accionista

Esta junta está conformada por 2 socios, donde el primer tiene una participación del 80% y el segundo tiene una participación del 20%. Si bien ambos son los encargados de tomar decisiones para el bien de la empresa, el socio con mayor participación es que tiene la última palabra.

- Gerente General

Será el representante legal de la empresa, en FRECOL SAC este puesto lo tendrá el socio mayoritario. Su función es supervisar, dirigir y contralorar cada proceso que realice las áreas.

- Logística

Su función principal es tener todo en orden en el almacén, esto lo logrará realizando una correcta coordinación con los proveedores. También tiene la

función de supervisar las actividades cotidianas y que el producto llegue a tiempo y óptimas condiciones.

- Ventas

Esta persona estará a cargo de realizar el marketing de la empresa, buscará colocar nuestro producto en ferias internacionales y los principales super mercados de Chile.

- Contabilidad

Los dos primeros semestres de inicio de actividades de la empresa, se piensa tercerizar el servicio de contabilidad. No vemos la necesidad de tener un contador en nuestra planilla por el tiempo mencionado.

## 2.7. Cuadro de asignación personal

Tabla 4. Cargo y remuneración mensual del personal de la empresa  
(Expresado en soles)

<b>Cargo</b>	<b>Remuneración Mensual</b>
Gerente General	1200.00
Jefe de Logística	930.00
Jefe de Ventas	930.00

Fuente: Elaboración propia

Es importante recalcar que el servicio de contabilidad será tercerizado, y los gastos por este servicio serán sustentados por recibos por honorarios o facturas que emita el contador.

Las empresas acogidas a la ley creada para las microempresas, los trabajadores no tienen derecho a CTS y tampoco tienen derecho a percibir GRATIFICACION, pero es opcional si la empresa quiere darles esos beneficios a sus trabajadores, en FRECOL SAC nuestros trabajadores si tendrán una CTS y GRATIFICACION, por esta razón, en la siguiente tabla si se incluyen estos beneficios.

Tabla 5. Planilla mensual y anual  
(Expresado en soles)

Cargo del trabajador	N° de puestos	Remuneración mensual bruto	Remuneración mensual bruto	Remuneración anual	Gratificación	Contribuciones		Total bruto a pagar	Bruto a pagar anual por plaza	Bruto a pagar mensual por plaza
						CTS (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	1200.00	1200.00	14400.00	2400.00	1400.00	1512.00	19712.00	19712.00	1642.67
Jefe de logística	1	930.00	930.00	11160.00	1860.00	1085.00	1171.80	15276.80	15276.80	1273.07
Jefe de ventas	1	930.00	930.00	11160.00	1860.00	1085.00	1171.80	15276.80	15276.80	1273.07
Contador	1	300.00	300.00	3600.00	0.00	0.00	0.00	3600.00	3600.00	300.00
<b>Total</b>								53865.60	53865.60	4488.80

Fuente: Elaboración propia

## 2.8. Forma jurídica empresarial

La empresa se ha constituido como sociedad anónima cerrada, la razón social es FRECOL SAC. Esta clase de sociedad es la ideal para la empresa, porque somos una empresa nueva, a la vez está compuesta por accionistas y no es necesario un directorio.

El negocio se abrirá como persona jurídica, la elección se da por 3 puntos importantes:

- Mayor facilidad de acceder a préstamos bancarios y/o entidades bancarias.
- Si el negocio no llega a ser lo que se esperaba, esto afectaría a los fondos de la empresa y no a los bienes personales.
- Facilidad de transferir participaciones a futuras personas que quieran invertir en el negocio.

## 2.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

Para la solicitud de registro de marca debemos cumplir con los siguientes requisitos:

- Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrado).
- Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s):
  1. Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.

2. En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder.
- Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).
  - Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
1. Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).
  2. De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: [logos-dsd@indecopi.gob.pe](mailto:logos-dsd@indecopi.gob.pe) (Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles).
- Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen. Para saber las clases a las cuáles pertenecen los productos o servicios a distinguir, se sugiere entrar al buscador PERUANIZADO.
  - En caso de una solicitud multiclase, los productos y/o servicios se deben indicar agrupados por la clase, precedidos por el número de clase correspondiente y en el orden estipulado por la Clasificación Internacional de Niza.
  - De reivindicarse prioridad extranjera sobre la base de una solicitud de registro presentada en otro país, deberá indicarse el número de solicitud cuya prioridad se reivindica, así como el país de presentación de la misma. En esta situación particular, se deberá adjuntar copia certificada emitida por la autoridad competente de la primera solicitud de registro, o bien

certificado de la fecha de presentación de esa solicitud, y traducción al español, de ser el caso.

- Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 534.99 Nuevos Soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el Indecopi-Sede Sur, Calle De La Prosa N°104-San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

#### 2.10. Requisitos y trámite municipales

FRECOL SAC tendrá como ubicación de su oficina y Almacén el distrito del Callao, para que es necesario cumplir con los siguiente:

- Requisitos:
  1. Formulario Único de Tramite - FUT, debidamente llenado con los datos requeridos.
  2. Declaracion Jurada de Observancia de Defensa Civil (Hasta 100mts2).
  3. Vigencia de Poder del Representante Legal (cuando el solicitante sea una persona jurídica)
  4. Pago de la tasa estipulada en el TUPA. EL monto a pagar por la licencia de funcionamiento sin anuncio de 0 a 100 mts2 es de S/ 184.40.
  5. Se debe contar con la Carta Poder con firma legalizada notarialmente (cuando el solicitante es una persona jurídica)
- Trámites Municipales
  1. Presentación del Formulario Único de Trámite - FUT (formulario 11)



## 2. Presentación de la Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.

Es importante saber que el solicitante debe contar con número de Registro Único de Contribuyente - RUC vigente, exhibir el Documento Nacional de Identidad - DNI del representante legal de la empresa, la dirección del establecimiento y la actividad a desarrollar debe ser exacta y real.

La licencia de funcionamiento se entregará dentro de los 15 días calendarios del ingreso de la solicitud por mesa de partes de la municipalidad del Callao.

### 2.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

La empresa se acogerá al Régimen MYPE Tributario – RMT, este es un régimen que se creó especialmente para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento. Este régimen comprende a las personas naturales y jurídicas, donde sus ingresos netos anuales no superan las 1700 UIT.

Tabla 6. Aspectos importantes del RMT

	<b>Régimen MYPE Tributario (RMT)</b>
Persona Jurídica	Sí
Límite de ingresos	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)
Límite de compras	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	Sí
Valor de activos fijos	Sin límite
Trabajadores	Sin límite

Fuente: Elaboración propia

Las ventajas y beneficios que te ofrece el régimen son:

- Montos a pagar de acuerdo a la ganancia obtenida.
- Tasas reducidas.

- Realizar cualquier tipo de actividad económica.
- Emitir todos los tipos de comprobantes de pago.
- Llevar libros contables en función de tus ingresos.

Para pertenecer a este régimen debes declarar dentro de la fecha de vencimiento el periodo de inicio de actividades.

El Registro Único de Contribuyentes – RUC es un padrón en el que deben registrarse los contribuyentes respecto de los tributos que administra la SUNAT y constituye una base de datos cuya información es actualizada permanentemente por los contribuyentes y por la misma SUNAT.

Este registro permite otorgar a cada persona, entidad o empresa un RUC que consta de 11 dígitos que es de carácter permanente y de uso obligatorio en todo trámite ante la SUNAT. Para obtener su número de RUC deberá acercarse a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente cercano a su domicilio fiscal y presentar los siguientes documentos:

- DNI del Representante Legal
- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.

#### 2.12. Registro de planilla electrónica

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los prestadores de servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la

determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.7, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 025-2020/SUNAT la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de febrero de 2020 y debe utilizarse a partir del período enero 2020 en adelante. El PDT Planilla Electrónica - PLAME, Formulario Virtual N° 0601 - Versión 3.7, estará a disposición de los interesados a partir del 1 de febrero de 2020, siendo de uso obligatorio a partir de dicha fecha.

#### 2.13. Régimen laboral especial y general laboral

La empresa FRECOL SAC al ser una microempresa, pertenecerá al Régimen laboral especial, la cual está regulada en el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE.

- Beneficios laborales comunes de los trabajadores de la micro empresa:
  1. Remuneración: Los trabajadores del régimen especial tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital (actualmente, S/. 930.00), de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.
  2. Jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobretiempo: La jornada de trabajo de los trabajadores de las MYPE es de ocho (08) horas diarias o cuarenta y ocho (48) semanales, al igual que el régimen laboral común. Sin embargo, en los centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicará

la sobretasa del 35% de la remuneración vital prevista para el régimen común.

3. Descanso semanal obligatorio: El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
4. Descanso vacacional: El trabajador de las MYPE que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N°713, Ley de consolidación de descansos remunerados de los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. En ambos casos rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N°713 en lo que le sea aplicable, asimismo, el descanso vacacional podrá ser reducido de quince (15) a siete (07) días, con la respectiva compensación de ocho días de remuneración. El acuerdo de reducción debe constar por escrito.

- Indemnización por despido injustificado

El importe de la indemnización por despido injustificado para el trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias.

Las fracciones de año se abonan por dozavos

- Seguridad Social en Salud

Los conductores y trabajadores de las microempresas deben ser afiliados, como mínimo, al Componente Semicontributivo del Sistema Integral del Salud (SIS), el cual cubre determinadas prestaciones médicas y algunos gastos.

- Sistema de Pensiones

Se ha creado el Sistema de Pensiones Sociales para los trabajadores de las microempresas, el cual tiene por objeto principal otorgar pensiones con las características similares al de la modalidad de renta vitalicia familiar del SPP. Es importante precisar que este régimen es excluyente del SPP y del SNP, por lo que solo podrán afiliarse a este nuevo sistema los conductores o trabajadores que no se encuentren afiliados a ningún sistema pensionario o que se encuentren en alguno de los sistemas pensionarios vigentes, esto es, AFP u ONP.

Pese a lo expuesto, es preciso indicar que el Sistema de Pensiones Sociales aún no ha sido puesto en funcionamiento; por lo que, en la práctica, al igual que los 5 trabajadores de la pequeña empresa, los trabajadores de la microempresa deben optar por afiliarse al SNP o SPP.

Tabla 7. Beneficios de los empleados por ley

Beneficios de trabajadores	Microempresas
Remuneración Mínima vital	Todos los trabajadores del régimen laboral de la actividad privada tienen derecho a percibir una remuneración mínima vital.
Jornada máxima de trabajo	La jornada máxima de trabajo es de 8 horas diarias o de 48 horas a la semana como máximo. Si eres menor de edad, podrás trabajar siempre y cuando cuentes con la autorización del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y las labores no afecten tu integridad física, ni psicológica y permitan continuar con tus estudios escolares.
Derecho al refrigerio	Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo
Descanso semanal obligatorio	Los trabajadores tienen derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente en día domingo. También tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados
Licencia prenatal y post natal	Toda trabajadora gestante tiene derecho a gozar de 49 días de descanso pre-natal y 49 días de descanso postnatal. Asimismo, después tienen derecho a una hora diaria de permiso para darle de lactar a su hijo, la cual se extiende hasta cuando el menor tenga un año.
Licencia por paternidad	El trabajador tiene derecho a ausentarse del trabajo durante 10 días con ocasión del nacimiento de su hijo
Vacaciones truncas	Son vacaciones truncas aquellas que se dan cuando el trabajador ha cesado sin haber cumplido con el requisito de un año de servicios y el respectivo récord vacacional para generar derecho a vacaciones. En ese caso se le remunerará como vacaciones truncas tanto dozavo de la remuneración vacacional como meses efectivos haya laborado. Es preciso mencionar que para que se perciba este beneficio el trabajador debe acreditar por lo menos un mes de servicios a su empleador.
Vacaciones	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	No corresponde el pago de dicho beneficio.
Seguro de salud	Seguro Integral de Salud (SIS) – El empleador deberá realizar un aporte mensual equivalente al 50% del aporte mensual total del régimen semicontributivo del SIS, el otro 50% será completado por el Estado
Indemnización por despido arbitrario	10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

Fuente: Elaboración propia

## 2.14. Modalidades de contratos laborales

El contrato de trabajo es un acuerdo voluntario entre una persona natural y una persona jurídica o natural, por el cual el primero se obliga a poner en disposición del segundo su propio trabajo (subordinación) a cambio de una remuneración.

El contrato da inicio a la relación (vínculo) laboral, generando un conjunto de derechos y obligaciones para el trabajador y el empleador (partes), así como las condiciones dentro de las cuales se desarrollará dicha relación laboral. Los tipos de contrato son los siguientes:

- Contrato a plazo indeterminado o indefinido

Este tipo de contrato tiene fecha de inicio, pero no una fecha de terminación

- Contrato a plazo fijo o determinado:

También llamado Sujeto a Modalidad. Es aquel donde la prestación de servicios se da por un tiempo determinado y se celebra por una necesidad específica.

Dentro de la legislación laboral peruana encontramos tres tipos de contratos sujetos a modalidad, quienes a su vez se dividen en tres subgrupos:

1. Temporal: Inicio de actividad, necesidad mercado, reconvención empresarial.
2. Ocasional: Ocasionalidad, suplencia y emergencia.
3. Accidental: Específico, temporada e intermitente.

- Contrato a tiempo parcial

Se celebran cuando el horario de trabajo no supera las cuatro horas diarias. Este tipo de contrato, a diferencia de los contratos por plazo indeterminado o fijo, no cuentan con el beneficio de vacaciones, pago de CTS y del derecho a la indemnización por despido arbitrario

Considerando los tipos de contratos, la empresa FRECOL SAC utilizara para sus trabajadores el contrato a plazo fijo o determinado - temporal bajo la modalidad de Inicio o incremento de actividades.

#### 2.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de accionistas

Tal y como lo muestra el organigrama de la empresa, FRECOL SAC contrata los servicios de un abogado para ciertos momentos, de manera que este lleve por buen camino a la empresa en lo que respecta al ámbito legal, el abogado cumple un papel importante en nuestro plan de negocio, porque será la persona que nos brindara sus conocimientos al momento de crear la empresa y también cuando se inicie y finalice un contrato, como por ejemplo los contratos entre socios, proveedores, clientes y finalmente con el alquiler del almacén.

### III. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

#### 3.1. Descripción del producto

El presente plan de negocio tiene como finalidad la exportación de manjar de frejol con grageas a la Región Metropolitana de Santiago – Chile.

El manjar de frejol colado proviene de la forma como se preparaba este manjar antiguamente en el Perú, ya que después de sancochar el frejol se colaba o tamizaba a través de un mantel, para obtener una pasta o puré suave que llamaban “colado” y tenía un color marrón oscuro. Un factor diferenciador es que nuestro frejol colado estará acompañado de grageas, cuando lo tradicional es que este acompañado de ajonjolí tostado.

Los ingredientes para la preparación del frejol colado son: frejol negro o canario, leche, azúcar rubia, chancaca, clavo de olor, vainilla, y harina. El frejol colado puede ayudar a prevenir la anemia y reducir el nivel de colesterol, además de aportar una gran cantidad de energía. Además, es un producto con una gran cantidad de fibra, beneficiosa para nuestro organismo.



Figura 3. Manjar de frejol con grageas

Fuente: Peru Buffets



### 3.1.1. Clasificación arancelaria

Para la exportación del frejol colado o manjar de frejol, según SUNAT el número de la partida arancelaria es 1901.90.20.00.

Tabla 8. Clasificación arancelaria

<b>SECCIÓN:IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS</b>	
<b>CAPITULO:19Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería</b>	
<b>19.01</b>	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas n
<b>1901.10</b>	- Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor:
<b>1901.10.10.00</b>	- Fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad
<b>1901.10.91.00</b>	- - A base de harina, sémola, almidón, fécula o extracto de malta
<b>1901.10.99.00</b>	- - Los demás
<b>1901.20.00.00</b>	- Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 1905
<b>1901.90</b>	- Los demás:
<b>1901.90.10.00</b>	- Extracto de malta
<b>1901.90.20.00</b>	- <b>Manjar blanco o dulce de leche</b>
<b>1901.90.90.00</b>	- Los demás
<b>19.02</b>	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado.
	- Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma:
<b>1902.11.00.00</b>	- Que contengan huevo
<b>1902.19.00.00</b>	- Las demás
<b>1902.20.00.00</b>	- Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma
<b>1902.30.00.00</b>	- Las demás pastas alimenticias
<b>1902.40.00.00</b>	- Cuscús

Fuente: Sunat

### 3.1.2. Propuesta de valor

Producto nuevo e innovador en el mercado a base de productos de primera calidad, natural y saludable que te hará sentir una gran satisfacción al momento de probarlo. Así es nuestro manjar de frejol dirigido aquellas personas que están dispuestas a consumir algo nuevo y dejar atrás a el consumo de los productos tradicionales como la mermelada y mantequilla, pudiendo ser adquirido de

manera fácil y rápida porque la encontraras en los principales puntos de venta de la comuna.

### 3.1.3. Ficha técnica comercial

Tabla 9. Ficha técnica comercial

Producto	Manjar de frejol con grajeas
Descripción del producto	El frejol colado tiene una textura pastosa suave y de color marron oscuro, acompañado de grajeas
Envase	Envases de vidrio de 450ml
Partida arancelaria	1901.90.20.00
Informacion nutricional	1 Porcion = 80 gr Por Porcion
	<b>Energia</b> <b>234kj</b>
	Calorias 56
	<b>Proteina</b> <b>1.90g (14%)</b>
	<b>Carbohidratos</b> <b>7.20g (51%)</b>
	Azúcar 2.00g
	<b>Grasas</b> <b>2.20g (35%)</b>
	Grasa Saturada 0,000g
	Grasa Poliinsaturada 0,000g
	Grasa Monoinsaturada 1,300g
Beneficios	Ayuda a prevenir la anemia Reducir el nivel de colesterol Aporta una gran cantidad de energía Contiene una gran cantidad de fibra
Consideraciones de almacenamiento	Mantenerse en un lugar fresco y seco, después de abierto refrigerarse

Fuente: Sunat

La ficha técnica comercial hace referencia de lo que está compuesto nuestro manjar de frejol, también muestra las presentaciones que tendrá el producto, además de dar a conocer los beneficios del producto y las consideraciones a

tener en cuenta por los clientes cuando adquieran el producto para que su sabor y olor se mantengan.

### 3.2. Investigación de mercado objetivo

Para la elección del mercado objetivo ha sido muy importante conocer que países en el mundo y en especial de América del Sur son los principales importadores de la partida arancelaria 190190, los datos que se han obtenido y serán mostrados en las dos siguientes tablas han sido datos extraídos del Trade Map.

Tabla 10. Principales importadores de la partida 190190 en el mundo  
(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor Importado 2015	Valor Importado 2016	Valor Importado 2017	Valor Importado 2018	Valor Importado 2019
Países Bajos	171,959.00	163,020.00	355,276.00	480,236.00	566,981.00
Estados Unidos de América	347,051.00	400,488.00	410,104.00	464,165.00	514,897.00
China	357,509.00	366,918.00	383,242.00	468,496.00	475,059.00
Japón	364,609.00	333,893.00	376,155.00	380,914.00	366,728.00
Indonesia	163,886.00	136,349.00	149,537.00	163,016.00	228,986.00

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

Se puede visualizar en la tabla 10, los 5 países que más importan manjar en el mundo. En primer lugar, tenemos a los Países Bajos, en segundo lugar, vemos a Estados Unidos, finalmente el continente asiático se hace presente con China, Japón, Indonesia.

Se puede analizar que los Países Bajos tuvieron alta variación en consumo del año 2016 al 2017, se podría decir que duplico su consumo. Otro aspecto importante de este cuadro es que, en los últimos 3 años, estos países han aumentado año tras año el consumo de manjar.

Tabla 11. Principales importadores de la partida 190190 en América del Sur  
(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor Importado 2015	Valor Importado 2016	Valor Importado 2017	Valor Importado 2018	Valor Importado 2019
Brasil	20,186.00	19,206.00	41,307.00	47,744.00	52,907.00
Venezuela, República Bolivariana	6,434.00	2,787.00	8,664.00	46,637.00	35,999.00
Chile	16,880.00	15,336.00	14,894.00	20,341.00	32,112.00
Perú	24,272.00	20,800.00	22,583.00	26,379.00	27,359.00
Colombia	14,564.00	14,443.00	12,935.00	14,804.00	20,465.00
Argentina	2,206.00	3,054.00	4,592.00	5,579.00	5,362.00

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

La tabla 11, explica porque nuestro plan de negocio está dirigido a la Región Metropolitana de Santiago - Chile, teniendo en consideración que estos 5 países son los principales consumidores de manjar en América del Sur.

Chile ocupa el tercer lugar, las razones por las que elegimos este país son: Chile del 2018 al 2019 fue un país que tuvo un crecimiento aproximado de USD12,000.00, mientras que el primer lugar que lo ocupa Brasil solo tuvo un crecimiento aproximado de USD 5,000.

Otro factor importante es el lenguaje, en Chile el idioma que más habla la gente es el castellano, mientras que Brasil tienen como idioma oficial el portugués, finalmente es importante indicar que a pesar que Venezuela se posiciona en segundo lugar, nunca fue una opción porque es un país colapsado económicamente.

### 3.2.1. Segmentación del mercado objetivo

#### 3.2.1.1. Macro segmentación



Chile continental, comprende una franja en la costa occidental del Cono Sur, mayormente desde la ribera sudoriental del océano Pacífico hasta las cumbres más altas de la cordillera de los Andes. Alcanza un largo de 4.270 km, un ancho máximo de 445 km y un ancho mínimo de 90 km. Limita con Perú al norte, Bolivia al nordeste y Argentina al este, totalizando 7.801 km de fronteras terrestre

Figura 4. Mapa geográfico de Chile 2020  
Fuente: Google imágenes

Según el último censo realizado en el 2017 por el Instituto de Nacional de Estadística (INE) los resultados indicaron que la población censada llegó un total de 17,571,003 personas donde 8.601.989 (48,9%) son hombres y 8.972.014 (51,1%) son mujeres.

En la actualidad Chile está conformado por 16 regiones, las cuales están divididas en 56 provincias, finalmente en estas provincias existen 346 comunas, las cuales corresponden a la unidad básica de la administración local del país.

El idioma oficial en Chile es el español, llamado también castellano, la lengua indígena más hablada es lengua mapuche y por último las lenguas minoritarias son el aimara y quechua sureño, que se hablan en las regiones limítrofes con Bolivia y el Perú. En relación a los negocios nacionales e internacionales, el español o castellano sigue siendo el idioma más importante a la hora de hacer negocios, sin embargo, cada vez más chilenos hablan el inglés.

Respecto a la religión, el 70% de la población es católica, el 15% de la población es cristiana y 15% de la población creen en diferentes credos.

La economía de Chile tiene 3 sectores importantes:

- Minería

Chile es el mayor productor mundial de cobre, popularmente conocido como “el sueldo de Chile”, por el importante aporte que esta industria le genera en recaudación fiscal, luego le siguen el litio y el yodo.

- Agricultura

Los principales productos agrícolas chilenos son los cereales (avena, maíz y trigo), las frutas (duraznos, manzanas, peras y uvas) y las verduras (ajos, cebollas, espárragos y habas). La exportación de frutas y verduras ha alcanzado niveles históricos al abrirse las puertas de los mercados asiático y europeo; lo mismo ha sucedido con productos de la explotación forestal, pesquera y de crustáceos.

- Turismo

El turismo se ha convertido en uno de los principales recursos económicos de Chile desde mediados de los años 1990. Según la OMT, Chile fue el octavo destino para turistas extranjeros dentro de América en 2010. Los principales atractivos turísticos chilenos corresponden a lugares de paisajes naturales en las zonas.

### 3.2.1.2. Micro segmentación

- Segmentación geográfica

En el año 2017 el Estudio Nacional de Estadísticas (INE) realizó un censo, donde los resultados fueron los siguientes:

Tabla 12. Población total 2017 de las regiones de Chile

Región	Población	Porcentaje respecto al total nacional
Arica y Parinacota	226,068	1.3%
Tarapacá	330,558	1.9%
Antofagasta	607,534	3.5%
Atacama	286,168	1.6%
Coquimbo	757,586	4.3%
Valparaíso	1,815,902	10.3%
Metropolitana	7,111,808	40.5%
O'Higgins	914,555	5.2%
Maule	1,044,950	5.9%
Biobío	2,037,414	11.6%
La Araucanía	957,224	5.4%
Los Ríos	384,837	2.2%
Los Lagos	828,708	4.7%
Aysén	103,158	0.6%
Magallanes	166,533	0.9%
<b>Total País</b>	<b>17,573,003</b>	<b>100%</b>

Fuente: INE; Elaboración propia

Se puede observar en la tabla 12, es que un 62,4% de la población se concentra en las regiones Metropolitana (40,5%), Biobío (11,6%) y Valparaíso (10,3%), es

por esta razón que el presente plan de negocio tendrá como mercado objetivo la región Metropolitana de Santiago.

La Región Metropolitana de Santiago está formada por las 6 provincias:

Chacabuco, Cordillera, Maipo, Melipilla, Santiago y Talagante, cada Provincia está compuesta por un total de 52 Comunas (Municipios).

Nos enfocaremos en la provincia de Santiago, está conformada por 32 comunas, siendo la provincia que alberga a la mayoría de la población de la región y también ser la provincia con más comunas de Chile. Según el último censo realizado en el 2017 esta provincia tiene una población total de 5,250,565 habitantes y para el 2020 una proyección de 8,125,072 habitantes.

Tabla 13. Número de habitantes por comuna – Primera lista

Región	Provincia	Comuna	Habitantes
		Santiago	404,495
		Cerrillos	80,832
		Cerro Navia	132,622
		Conchalí	126,955
		El Bosque	162,505
		Estación Central	147,041
		Huechuraba	98,671
Metropolitana de Santiago	Santiago	Independencia	100,281
		La Cisterna	90,119
		La Florida	366,916
		La Granja	116,571
		La Pintana	177,335
		La Reina	92,787
		Las Condes	294,838
		Lo Barnechea	105,833
		Lo Espejo	98,804

Fuente: INE; Elaboración propia



Tabla 14. Número de habitantes por comuna – Segunda lista

Región	Provincia	Comuna	Habitantes
Metropolitana de Santiago	Santiago	Lo Prado	96,249
		Macul	116,534
		Maipú	521,627
		Ñuñoa	208,237
		Pedro Aguirre Cerda	101,174
		Peñalolén	241,599
		Providencia	142,079
		Pudahuel	230,293
		Quilicura	210,410
		Quinta Normal	110,026
		Recoleta	157,851
		Renca	147,151
		San Joaquín	94,492
		San Miguel	107,954
San Ramón	82,900		
Vitacura	85,384		

Fuente: INE; Elaboración propia

Según la tabla 13 y 14, podemos observar que la comuna de Maipú es la que más poblada con 521,627 habitantes, en segundo lugar, tenemos a la comuna de Santiago con 404,495 habitantes y en tercer lugar tenemos a la comuna de La Florida con 366,916 habitantes.

- Segmentación demográfica

Según el último censo realizado en el 2017, la región Metropolitana de Santiago tuvo una población total de 7,111,808 de habitantes, según el Estudio Nacional de Estadísticas (INE) para este año 2020 la población total será de 8,125, 072 de habitantes, se puede visualizar el número de habitantes por sexo y por rango de edad.

Tabla 15. Población de la región Metropolitana de Santiago por sexo y rango de edad

Población	2018	2019	2020
Ambos sexos	7,702,891	7,915,199	8,125,072
Hombres	3,793,180	3,903,339	4,010,416
Mujeres	3,909,711	4,011,860	4,114,656
Población según grandes grupos de edad	2018	2019	2020
0-14 años	1,470,582	1,489,319	1,512,170
15-64 años	5,399,795	5,558,014	5,708,605
65 y más años	832,514	867,866	904,297

Fuente: INE; Elaboración propia

A pesar que nuestras ventas no son directamente a la personas, se presenta esta tabla para poder dar una idea de cuanta es la población de la región Metropolitana de Santiago que podría consumir nuestro producto.

- Segmentación psicográfica

La presente segmentación muestra las clases sociales a la que vamos a dirigir nuestro producto, la clase media acomodada (C1a) y clase media emergente (C1b), la clase social, los estilos de vida y las características de las personas.

Tabla 16. Población de la región Metropolitana de Santiago por ingresos, estilos de vida y características

Descripcion	Clase Media Acomodada (B)		Clase Media emergente (B)	
	Dato	Porcentaje	Dato	Porcentaje
Ingreso promedio del hogar	2,739,000.00	-	1,985,000.00	-
Educación del jefe de hogar	Universitarios	95.00%	Universitarios	71.00%
Ocupación del jefe de hogar	Directivos y profesionales de alto nivel	92.00%	Directivos y profesionales de alto nivel	56.00%
Jefe del hogar (Edad Promedio)	45 años	-	45 años	-
Miembros del hogar	3,1	-	3,2	-
Cantidad de hogares	388,127	-	413,064	-
Hogar tradicional	112556.83	29%	128049.84	31%
Tiene mascota	213469.85	55%	227185.2	55%
Viven en casa	263926.36	68%	285014.16	69%
Casa propia pagada o por pagar	271688.9	70%	313928.64	76%
Conexión a internet	364839.38	94%	388280.16	94%

Fuente: INE; Elaboración propia

Según los datos de segmentación, la comuna de Santiago es la segunda comuna que más habitantes tiene en la región Metropolitana de Santiago. También las familias de la clase media acomodada (B) y clase media emergente (B) están ubicadas en esta comuna, lo que para nosotros como empresa nos es un mercado muy positivo para colocar nuestro manjar de frejol.

#### 3.2.1.3. Segmentación B2B

Los eventos como ferias, seminarios o congresos se siguen utilizando ampliamente como acciones de marketing B2B, aunque una campaña de email marketing también puede ser muy efectiva si se dirige a los contactos adecuados y se tienen en cuenta aspectos como las necesidades concretas del cliente, en este caso las empresas y el conocimiento profundo de cuál es el ciclo de compra de nuestro producto.

Además, en este punto se dará a conocer las principales distribuidoras de alimentos en la Región Metropolitana de Santiago, Frecol SAC al ser una empresa nueva que buscara hacer un nombre en el mercado chileno, tiene pensado contratar a un distribuidor de prestigio y que este se encargue de colocar el manjar de frejol en los supermercados y mercados más concurridos por la población.

A continuación, daremos a conocer a nuestros posibles potenciales aliados en la distribución:



Figura 5. PROMERCO  
Fuente: Google imágenes

PROMERCO, con más de 37 años de experiencia en la actualidad está operando con importantes empresas en las áreas de venta y distribución con confites, abarrotos, alimentos para mascotas, alimentos refrigerados y otros. se ubica en Galvarino 7401, Quilicura, Región Metropolitana, Chile.

Cuenta con bodegas de alta tecnológica y con una flota de camiones de alto y mediano tonelaje, además de contar una planta con más de 15,000 m<sup>2</sup>. Usa una tecnológica de última generación para sus procesos de negocios como es la herramienta SAP. Monitorea a toda su flota de transportes con sistema GPS.

DISTRIBUIDORA LAS PALMAS, fundada en 1998, pionera en la introducción y desarrollo del consumo de productos de alimentación saludable y cuidado personal en nuestro país, Av. Joaquín Rodríguez 2170, Macul, Santiago, RM, Chile.



Figura 6. Distribuidora LAS PALMAS  
Fuente: Google imágenes

Realiza importaciones directas desde las fábricas en el extranjero y distribuimos los productos hasta los locales de venta al público, como supermercados, farmacias, colegios y comercio especializado. Importan y distribuyen alimentos que cumplen rigurosa certificación en su producción, las que garantizan un producto de primer nivel. Sus principales canales de distribución con los super mercados líder, Jumbo que pertenece al grupo CENCOSUD y Unimarc

### 3.2.2. Tendencias de consumo

El consumo per cápita de manjar en los últimos años ha oscilado entre 1,9 y 2,1 kg anuales, alcanzando su máximo en el año 2014. Se estima que en 2009 el consumo fue de 1,9 kg, el que se mantuvo por tres años hasta 2012, subiendo a 2,0 kg en 2013. En 2014 se incrementó hasta 2,1 kg, a pesar del repunte que se observó en las exportaciones y la reducción de las importaciones. En todo caso, el consumo ha aumentado en los últimos años, si se considera que en 1992 no superaba 1 kg. En la medida que se diversifican sus usos, el consumo de manjar podría sobrepasar los 2,5 kilos per cápita. Las líneas de producto dietético también pueden colaborar en un mercado que tiende a demandar productos con menos calorías. Para el presente año, sobre la base de un incremento de producción cercano a 20%, se estima que podría incrementarse el consumo en una proporción mayor y alcanzar 2.9 kg per cápita, el mayor consumo nunca antes obtenido.

La Federación Internacional de Lechería (FIL) no tiene estadísticas oficiales de consumo de manjar, así como tiene para leche fluida o yogur. Sin embargo, sobre la base de datos de países, se observa que el consumo per cápita de manjar en Chile es alrededor de un kilo inferior al de Argentina, otro país de alto consumo es Uruguay. Países con consumo en expansión importante en los últimos años son, entre otros, México, Colombia y particularmente Perú, nuestro principal demandante del producto chileno.

El manjar es un producto que aún no tiene mucha presencia en el mercado, esto comparado con productos de uso similar como la mermelada o la mantequilla, pero hace algunos años el gobierno chileno creó una ley para que las personas comieran más saludable, debido a que los últimos años Chile tuvo muchas

muertes a casa de la obesidad. Desde el 2019 esta ley dado sus frutos y ahora la gente se fija mucho en los insumos que tiene el producto, nuestro manjar de frejol es un producto natural y hecho de insumos de calidad, dando como resultado un producto con un alto valor nutricional y sobre todo que cumpliría con lo solicitado por el gobierno.

### 3.3. Análisis de oferta y la demanda

#### 3.3.1. Análisis de la oferta

##### 3.3.1.1. Oferta mundial

Tabla 17. Principales países exportadores de la partida 190190  
(Expresando en miles de dólares)

Exportadores	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016	Valor exportado 2017	Valor exportado 2018	Valor exportado 2019
Singapur	1,009,971	954,179	1,084,478	1,163,082	1,152,438
Irlanda	697,356	734,857	808,546	797,305	872,686
Alemania	634,424	649,174	837,448	872,163	825,413
Países Bajos	469,152	471,561	502,448	529,135	579,745
Dinamarca	485,089	492,697	539,200	540,837	552,110
Malasia	403,308	394,926	475,271	445,225	511,283
Bélgica	273,873	357,613	377,237	410,905	417,639
Francia	366,250	335,979	422,812	417,254	390,862
Australia	246,069	288,024	329,678	284,461	350,395
Polonia	133,912	140,673	231,952	258,759	326,283

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

La tabla 17, nos muestra a los países con mayor exportación de la partida arancelaria 190190. en primer lugar, tenemos a Singapur, el cual no solo es el primer país exportador del 2019 con 1152,438 en dólares americanos, también es el que se ha mantenido como máximo exportador en los últimos 5 años, siguiendo con el año 1029 tenemos en segundo lugar a Irlanda y en un tercer lugar a Alemania.

Tabla 18. Principales países exportadores de la partida 190190  
(Expresado en toneladas)

Exportadores	Cantidad Exportada 2015	Cantidad Exportada 2016	Cantidad Exportada 2017	Cantidad Exportada 2018	Cantidad Exportada 2019
Malasia	271,223	308,831	364,359	367,485	447,796
Alemania	349,171	358,724	406,189	396,479	396,775
Irlanda	263,086	290,648	311,506	314,894	358,175
Países Bajos	237,519	249,386	258,106	272,661	296,809
Bélgica	190,733	234,038	223,658	229,445	274,023
Dinamarca	153,403	165,322	171,418	242,054	185,567
Francia	174,462	169,605	193,179	187,625	179,815
Estados Unidos	0	180,981	195,204	168,573	168,574
Polonia	66,661	77,593	112,821	132,670	157,007
Tailandia	78,630	83,189	82,748	79,782	91,680

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

En la tabla 18, se observa que Malasia lidera en las exportaciones de la partida 1901.90 realizadas entre los años 2015 – 2019 en cuanto a la variable de cantidad en toneladas.

Tabla 19. Crecimiento de las exportaciones de la partida 190190  
(Expresado en porcentaje)

Exportadores	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % 2015	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % 2016	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % 2017	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % 2018	Participación en valor en las exportaciones del mundo, % 2019
Singapur	13,9	13,6	13,4	13,8	13,1
Irlanda	9,6	10,5	10	9,5	9,9
Alemania	8,7	9,2	10,3	10,3	9,4
Países Bajos	6,5	6,7	6,2	6,3	6,6
Dinamarca	6,7	7	6,7	6,4	6,3
Malasia	5,6	5,6	5,9	5,3	5,8
Bélgica	3,8	5,1	4,7	4,9	4,7
Francia	5	4,8	5,2	5	4,4
Australia	3,4	4,1	4,1	3,4	4
Polonia	1,8	2	2,9	3,1	3,7

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

En la Tabla 19, muestra las tasas de crecimiento en los últimos 5 años, donde los 3 primeros de la lista Singapur, Irlanda y Alemania han tenido un crecimiento entre los años 2015 y 2016, luego el porcentaje de participación fue muy variable, pero durante estos 5 años Singapur se mantuvo en el primer lugar.

### 3.3.1.2. Oferta nacional

Tabla 20. Exportaciones peruanas por cada categoría de la partida 190190  
(Expresado en miles de dólares)

Exportador	Codigo	Descripcion	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016	Valor exportado 2017	Valor exportado 2018	Valor exportado 2019
	1901909000	Los demás	1,047	841	641	1,899	1,577
	1901902000	Manjar blanco o dulce de leche	847	823	732	705	856
	1901901000	Extracto de Malta	0	0	0	0	19
		Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas n					
Total	190190		1,871	1,661	1,373	2,605	2,452

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

En la tabla 20, podemos analizar que hubo una caída en las exportaciones del 2019 respecto al año 2018, en lo que respecta a la partida arancelaria 1901902000 que abarca nuestro producto hubo un crecimiento del 2018 al 2019, teniendo 856 expresado en miles de dólares como exportación en el 2019.

Tabla 21. Principales empresas exportadoras peruanas

Empresa	%Var 19-18	%Part. 19
LAIVE S A	23%	99%
SAN ROQUE S.A.	262%	0%
CABALLERO CARMELO IMPEXP EIRL	67%	0%
INTI PERU SUCURSAL DEL PERU	--	0%
ESPIGA INCA S.A.C.	-57%	0%
AGRO MI PERU FOODS S.A.C.	18%	0%
GRAINS PERU COMPANY E.I.R.L.	299%	0%
GRAHPA S.R.L.	-48%	0%
MAPA LOGISTICA INTERNACIONAL SAC	-46%	0%
Otras Empresas (5)	--	0

Fuente: Siicex; Elaboración propia



La tabla 21, muestra que en el 2019 solo hubo una empresa que exporto al mundo, LAIVE SA ocupo el primer en exportaciones abarcando un 99% de las exportaciones totales de Perú.

Tabla 22. Principales países de destino de las exportaciones de Perú  
(Expresado en miles de dólares)

Mercado	%Var 19-18	%Part. 19	OB-19 (miles US\$)
Estados Unidos	22%	100%	852.31
Canadá	61%	0%	1.2
Italia	-36%	0%	0.98
Francia	111%	0%	0.81
Países Bajos	--	0%	0.43
Suiza	--	0%	0.13
Austria	--	0%	0.02
Singapur	-1.5%	0%	0.01

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

La tabla 22, muestra los principales países de destino, dando como resultado que en el 2019 Estados Unidos fue el principal y único país al cual se le exporto.

### 3.3.2. Análisis de la demanda

Tabla 23. Principales países Importadores de la partida 190190  
(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor importado 2015	Valor importado 2016	Valor importado 2017	Valor importado 2018	Valor importado 2019
Países Bajos	171,959	163,020	355,276	480,236	566,981
Estados Unidos	347,051	400,488	410,104	464,165	514,897
China	357,509	366,918	383,242	468,496	475,059
Japón	364,609	333,893	376,155	380,914	366,728
Indonesia	163,886	136,349	149,537	163,016	228,986
Alemania	195,202	185,273	215,247	237,503	222,210
Iraq	49,996	50,888	69,103	153,413	216,146
Tailandia	248,041	193,530	239,051	214,228	208,256
Francia	138,090	158,354	167,020	190,472	188,692
Senegal	81,461	103,699	133,664	139,098	182,529

Fuente: Trade Map; Elaboración propia

En la tabla 23, se observa que los Países Bajos es el primer país que importa los productos de la partida 190190, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos y, en tercer lugar, tenemos a China.

### 3.4. Estrategia de ventas y distribución

#### 3.4.1. Estrategias de segmentación

Este plan de negocios utilizara esa una estrategia de segmentación concentrada, debido a que tenemos un solo producto y nos estamos enfocando en el sector B de Chile, de tal forma que haremos las investigaciones por hacer para cumplir con esas necesidades que tiene este mercado. Este tipo de estrategia de segmentación lo utilizan habitualmente microempresas. El producto se hará conocer al público atreves de las tiendas, ferias, minimarkets y supermercados.

#### 3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Para posicionarnos en el mercado chileno, utilizaremos las siguientes estrategias de posicionamiento:

- Según el estilo de vida

Chile en los últimos años ha optado por alimentarse con productos naturales, esto se debe a que había una alta tasa de mortalidad por obesidad, lo que llevo al gobierno a poner en vigencia la ley del etiquetado. Teniendo en consideración esta ley, el pueblo chileno tiene preferencia por los alimentos orgánicos y sin preservantes.

- En comparación a la competencia

El manjar de frejol es un producto nuevo, no tiene un competidor directo, pero si tiene productos sustitos como, por ejemplo: mermeladas, mantequilla, manjar de leche.

- Característica del producto

La presentación del producto es muy importante, por esta razón elegiremos un modelo de envase que sea agradable a la vista del consumidor y también buscaremos tener un envase que de facilidades al cliente para que pueda ser

consumido en su totalidad. El tipo de envase a utilizar será el de vidrio, porque consideramos que es higiénico, conversa mejor al producto, no altera el color y sabor del producto, finalmente puede ser reutilizable por las personas.

#### 3.4.3. Estrategias de distribución

Considerando que nuestro producto es nuevo, utilizaremos una distribución masiva, teniendo en cuenta que es de uso popular y de precio accesible para los segmentos que anteriormente habíamos seleccionado.

También utilizaremos un canal indirecto de distribución largo, porque necesitamos dos intermediarios, el distribuidor y el mayorista. Se opto por ese canal porque necesitamos un intermediario que conozca el mercado.

Las estrategias de distribución mediante un canal indirecto, son las siguientes:

- Contar con intermediarios que serán los distribuidores del manjar de frejol a la comuna de Santiago.
- Contar con distribuidores que tengan experiencia en el mercado en el rubro de consumo masivo que distribuya productos lácteos, especialmente manjares.
- Operar con intermediarios que trabajen con los productos de la competencia.

#### 3.5. Estrategias de promoción

La promoción de los productos se realizará considerando los antecedentes recabados en el estudio de mercado, donde el plan de marketing a utilizar, debe ser orientado a empresas o B2B, por tanto, la estrategia a usar va tener un foco en el cliente y sus clientes.

La estrategia será centrada en el cliente para lo cual nos basaremos en los siguientes:

- Participación en ferias

La participación en ferias, nos permitirá divulgar la imagen y aumentar el conocimiento de la marca, ampliar la red de clientes, fortalecer la relación con los clientes ya existentes, y lo más importante nos permitirá realizar investigación de mercado a través del conocimiento de los consumidores, sus gustos y preferencias, esto representa una oportunidad para conocer a la competencia, sus productos, la oferta, tendencias.

- Presencia en revistas especializadas

Se participará en revistas relacionadas con alimentación, la presencia en estas revistas se llevará a cabo a través de publicaciones de nuevos desarrollos, entrevistas relacionadas al rubro y banner promocionales, que tienen por objeto fortalecer la imagen del producto.

- Marketing Digital

El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales como lo son las redes sociales y la creación de una página web.

### 3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes

Al ser una empresa pequeña no contaremos con una planta, a continuación, daremos a conocer a las empresas que se encargaran de la producción, envasado y etiquetado de nuestro manjar de frejol.

La empresa INDUSTRIAS ALIMENTARIAS DEL SUR será la encargada de la producción, es una empresa con varios años de experiencia en el mercado, enfocan sus esfuerzos en mantener y mejorar nuestros procesos de acuerdo a las normas y reglamentaciones técnicas vigentes, basados en los principios HACCP y BPN (Buenas Prácticas de Manufactura).

La empresa FRAENCAR es una empresa peruana certificada dedicada a vender cajas de cartón. Su equipo de trabajo apoyado con tecnología de punta garantiza la calidad del servicio y la satisfacción total de sus clientes, contribuyendo con el desarrollo económico del país y la protección del medio ambiente.

La empresa SUBLI PRINTER se encargará de realizar el servicio de envasado, utilizaremos frascos de vidrio que contengan 450g, además cuenta con certificaciones de FDA, DIGESA y SENASA.

La empresa LOGOTEX SRL es una empresa con más de 30 años de experiencias, ellos se encargarán de la elaboración de las etiquetas autoadhesivas con tecnología de última generación y personal estrictamente capacitado.

#### **IV. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL**

##### **4.1. Envases, empaques y embalajes**

###### **4.1.1. Envase**

El envase de nuestro producto será de vidrio con cierres Twist-Off de cuello ancho, generalmente utilizados para alimentos como el manjar de frejol, es importante recalcar que los envases y tapas estarán perfectamente limpios y esterilizados.

La principal ventaja que posee el envase de vidrio es la conservación del aroma del producto contenido, sobre todo en almacenamientos prolongados ya que el vidrio es impermeable a los gases, vapores y líquidos. Por otro lado, es químicamente inerte frente a líquidos y productos alimentarios no planteando problemas de compatibilidad.

Otra característica es que es un material higiénico, que posee fácil limpieza y es esterilizable, así como inodoro, no transmite sabores ni los modifica. Puede colorearse y aportar, así, una protección frente a los rayos ultravioletas que pudieran dañar al contenido. Asimismo, cabe indicar que el envasado será al vacío con el fin de poder asegurar la calidad y vida del producto.

La presentación de nuestro manjar de frejol será en frascos medianos, con una capacidad de 450 gramos del majar de frejol, a continuación, podemos apreciar el envase:



Figura 7. Envase de vidrio con cierre Twist-Off  
Fuente: SUBLI PRINTER

Es importante mencionar que este tipo de envase de vidrio es resistente a los golpes, temperatura y no son frascos para sublimación. Las medidas del envase son las siguientes:

Tabla 24. Medidas del envase

<b>Medidas</b>	
Ancho	8.65 cm
Alto	9.62 cm
Peso Neto	220 g
Peso Bruto	645 g

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.2. Embalaje

Siendo nuestro envase de vidrio, está muy expuesto a que pueda sufrir algún accidente o percance en el manipuleo o transcurso de un lugar a otro, es por eso, que el empaque escogido son las cajas de cartón corrugado de pared doble, esto garantizara que nuestro producto está protegido y llegara en buenas condiciones al punto de destino.



Figura 8. Cartón corrugado pared doble  
Fuente: FRAENCAR

Este tipo de cartón presenta dos caras exteriores con papeles “liner” entre los que hay dos ondulaciones separadas por un tercer “liner”, lo que hace un total de cinco papeles. Este tipo de cartón se utiliza para embalajes de gran resistencia.

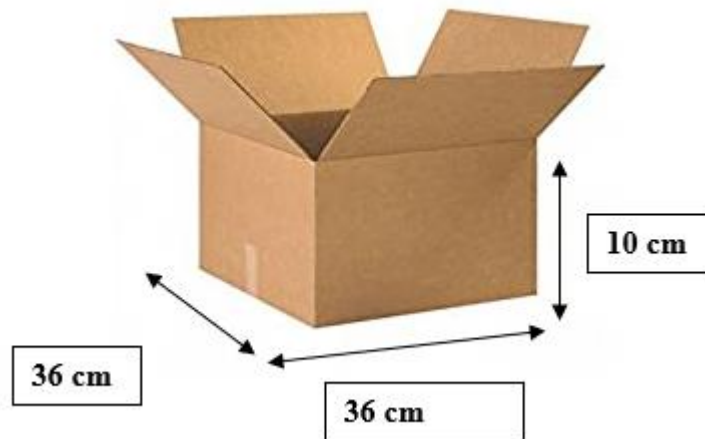


Figura 9. Medidas de la caja de cartón corrugado pared doble  
Fuente: FRAENCAR

Las medidas de las cajas serán de 36 cm de largo, 36 cm de ancho y 10 cm de alto. Utilizando las medidas del envase, calculamos que la caja tendrá una capacidad de 16 envases de manjar de frejol, los cuales serán divididos por separadores de cartón corrugado para evitar el contacto de los frascos entre sí e impedir alguna rotura de envase.



Figura 10. Separadores de cartón  
Fuente: FRAENCAR

Las separadoras de cartón garantizan que no se produzcan daños a lo largo de toda la cadena de suministro en aquellos productos vulnerables o frágiles, manteniéndolos en una posición fija en el interior de la caja. Su fabricación es con cartón corrugado.



Tabla 25. Medidas del embalaje

Medidas de la caja	36 x 36 x 10	Centímetros
Largo	36	Centímetros
Ancho	36	Centímetros
Altura	10	Centímetros
N° de envases x Largo de la caja	4	Unidades
N° de envases x Ancho de la caja	4	Unidades
Niveles	1	Nivel
N° de envases por caja	16	Unidades
Peso Neto de caja	6.8	Kilogramos
Peso Bruto de caja	7.00	Kilogramos

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla N° 25, podemos ver que en una caja de las siguientes medidas de 36x36x10cm entran 16 envases de vidrio en una fila. Se decidió solo colocar una fila por caja, porque al ser envases de vidrio no queremos que la mercadería vaya a sufrir algún altercado como que los envases se rompan al momento de colocarlo uno de encima de otro.

#### 4.2. Diseño del rotulado y marcado

##### 4.2.1. Diseño del rotulado

El rotulo de nuestro producto tiene por objeto suministrar al consumidor información sobre las características particulares del manjar de frejol, su forma de preparación, manipulación, conservación, contenido y sus propiedades nutricionales.



Figura 11. Rotulo del producto  
Fuente: Elaboración propia

El país de Chile desde el 27 de junio de 2019 entro en vigencia la tercera etapa de la Ley de Alimentos, que aumenta las exigencias de reducción de nutrientes críticos de los alimentos.

La ley expresa que los productores de alimentos deben entregar información clara y comprensible al consumidor por medio de sellos de advertencia “ALTO EN” en la parte frontal de etiquetas, que indican cuando un producto tiene adición de sodio, grasas saturadas o azúcares, que superan los límites establecidos por el Ministerio de Salud para esos nutrientes.

Una consecuencia de la ley es la reformulación de los alimentos para mejorar la oferta que existe en el mercado, favoreciendo el acceso a productos sanos que en el tiempo mejoren los índices de nutrición alimentaria.

En Chile el Reglamento Sanitario de los Alimentos (RSA) se encarga de regularizar las etiquetas y rótulos de todos los productos que se comercializan en

ese país. Existen 2 tipos de rotulación que tiene que llevar obligatoriamente los productos alimenticios en Chile:

- Rotulación general: Es la información relacionada con la identificación de la empresa (nombre o razón social, domicilio, etc.), las condiciones productivas (lote, fecha de elaboración, fecha de vencimiento, etc.), y la información propia del producto (nombre del alimento, contenido neto, etc.).
- Rotulación nutricional: Comprende toda la información sobre las características nutricionales del alimento. Esta información nutricional tiene componentes obligatorios y otros opcionales.

Los componentes adicionales que se le pueda colocar al producto son las propiedades nutricionales y las propiedades saludables.

<b>Info. Nutricional</b>	
<b>Tamaño de la Porción</b>	
<b>1 cucharada (30 g)</b>	
<b>Por porción</b>	
<b>Energía</b>	<b>397 kJ</b> 95 kcal
<b>Proteína</b>	<b>2,00g</b>
<b>Grasa</b>	<b>2,40g</b>
Grasa Saturada	1,600g
Grasa Poliinsaturada	0,090g
Grasa Monoinsaturada	0,600g
Grasa Trans	0,110g
Coolesterol	5mg
<b>Carbohidratos</b>	<b>16,20g</b>
Fibra	0,0g
Azúcar	14,10g
Sodio	38mg
Potasio	0mg

Figura 12. Información nutricional del producto  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.2. Diseño del mercado

El mercado de la carga, ayudara a identificar los productos y facilitará la identificación de cada paquete que nosotros como exportadores enviaremos, de manera que éste llegue al cliente en el mercado de destino, en condiciones

óptimas. Los paquetes estarán debidamente marcados a fin de identificarlas, durante su manipuleo y transporte, y no se tengan dudas en cuanto llegue al lugar de destino y el modo como manipularlas.

- Marcas estándar

Importador : Importaciones Mapuche

Número de orden : 0001-2020

Puerto de descarga: San Antonio

País de descarga : Chile

Número de bultos : 432 cajas

- Marcas informativas

Exportador : Frecol SAC

Puerto de origen : Callao

País de origen : Perú

Número de bultos : 432

Peso neto : 6.8 kg

Peso Bruto : 7.0 kg

Dimensiones x caja : 36cm x 36cm x 10 cm

- Pictogramas

Frágil

Hacia arriba

Proteger del sol

Proteger de la humedad



Figura 13. Diseño del marcado de la caja  
Fuente: Elaboración propia

En la figura N°7, podemos visualizar la caja a exportar con los tipos de marcas y pictogramas mencionados anteriormente:

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

##### 4.3.1. Paletización

La paletización es el proceso logístico de agrupar mercancía encima de un pallet con el fin de unificar la carga y que sea más fácil de transportar. El pallet es una plataforma horizontal formada por tablas, sirve de base a los productos para que las horquillas de una carretilla o un transpaleta puedan recoger y mover toda la carga a la vez.

La finalidad de la paletización no solo es facilitar el transporte, también es proteger la mercancía desde que se inicia su paletizado hasta su destino, manteniendo el producto en perfectas condiciones hasta su siguiente proceso logístico o hasta que llegue al cliente final.

En el presente plan de negocio vamos a utilizar los pallets americanos, a continuación, vamos a ver la imagen del pallet americano y se detallara en un cuadro las dimensiones:



Figura 14. Pallet americano  
Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Dimensiones del pallet americano

<b>Dimensiones</b>	
Largo	1000 mm
Ancho	1200 mm
Alto	144 mm
Peso	30 kg
Limite de carga segura	1500 kg
Carga adicional máxima	4500 kg cuando se apilan (cargas estaticas)

Fuente: Elaboración propia

- En Perú

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) bajo la normativa nacional tiene como objetivo reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas cuarentenarias relacionadas con embalajes de madera, especificar los procedimientos fitosanitarios para la autorización de funcionamiento y ejecución de los tratamientos a los embalajes de madera para la exportación.

- En Chile

Para la exportación a Chile, se aplica la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 15 que regula el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional y que describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de

madera, esta norma fue elaborada por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF).

El Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) supervisa el cumplimiento de estas medidas fitosanitarias en todos los puntos de ingreso de productos al país: puertos marítimos, aeropuertos y controles fronterizos. Lo mismo hace en los lugares de destino de las mercaderías al interior del país.

Para certificar la aplicación de estos tratamientos, los embalajes deben llevar impresa una marca gráfica, la cual tiene que ser legible, permanente y no transferible, de color negro, azul o café oscuro. Además, debe ser estampada en a lo menos dos caras externas visibles de cada unidad de embalaje y en cada unidad de madera de estiba de carga.



Figura 15. Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias, NIMF N°15  
Fuente: Servicio agrícola y ganadero de Chile

Frecol SAC para la exportación del manjar de frejol a la región Metropolitana de Santiago en Chile, como primer envío exportara 432 cajas (cada caja contiene 16 envases de vidrio), las cuales irán como carga suelta en 6 pallets por vía marítima.

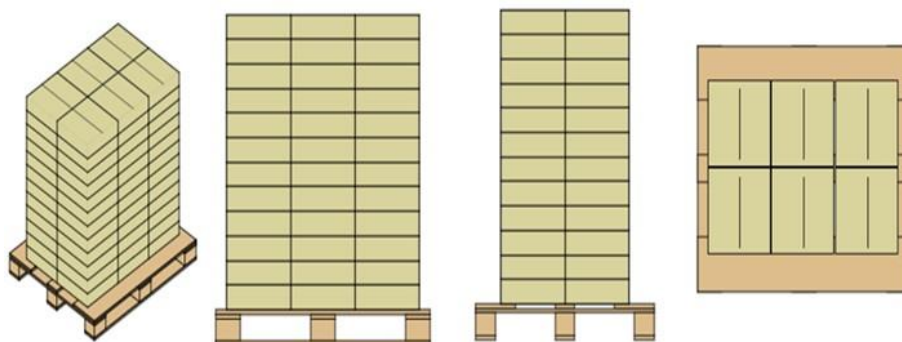


Figura 16. Distribución de cajas por pallet americano  
Fuente: Quick Pallet Maker; Elaboración propia

En la figura N° 10, se puede apreciar la distribución de las cajas en el pallet, en las cuales podemos ver 12 filas (una encima de otra), a lo largo del pallet se colocan 2 cajas como base y a lo ancho del pallet se coloca 3 cajas como base.

#### 4.3.2. Unitarización de la carga – Medidas del envase, empaque y pallet

Tabla 27. Unitarización de la carga

<b>Medidas del envase</b>		
Ancho	8.65	Centímetros
Alto	9.62	Centímetros
Peso del envase	220	Gramos
<b>Medidas del empaque</b>		
Largo	36	Centímetros
Ancho	36	Centímetros
Alto	10	Centímetros
N° de envases x Largo de la caja	4	Unidades
N° de envases x Ancho de la caja	4	Unidades
Niveles	1	Nivel
N° de envases por caja	16	Unidades
Peso neto por caja	6.8	Kilogramos
Peso bruto por caja	7	Kilogramos
<b>Medidas del pallet</b>		
Largo	100	Centímetros
Ancho	120	Centímetros
N° de envases x Largo del pallet	2	Cajas
N° de envases x Ancho del pallet	3	Cajas
Cajas por altura de paleta	12	Niveles
Cajas por nivel	6	Cajas
Total de cajas por paleta	72	Cajas
Total de unidades por pallet	1152	Unidades
Peso neto por pallet	504	Kilogramos
Peso bruto por pallet	529	Kilogramos
N° de pallets por embarque	6	Pallets
N° de unidades por embarque	6912	Unidades
N° de cajas por embarque	432	Cajas
Peso neto por embarque	3024	Kilogramos
Peso bruto por embarque	3174	Kilogramos
N° de envíos al año	6	Envíos
N° de unidades al año	41472	Unidades
N° de cajas al año	2592	Cajas
Peso bruto anual	18144	Kilogramos
Peso neto anual	19044	Kilogramos

Fuente: Elaboración propia



#### 4.4. Cadena de DFI de exportación

La Distribución Física Internacional (DFI), es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.

A través cadena de DFI, Frecol SAC tiene como propósito identificar la opción más eficiente para desplazar la cantidad correcta de la mercadería desde el Puerto del Callao-Perú hasta la región Metropolitana de Santiago-Chile, en el tiempo esperado y al mínimo costo posible.

##### 4.4.1. Determinación del requerimiento de servicios e infraestructura

###### 4.4.1.1. Servicios de proveedores

FRECOL SAC al ser una empresa nueva en el mercado, tercerizará los siguientes servicios con las siguientes empresas:

FRECOL SAC al ser una empresa nueva en el mercado, tercerizará los siguientes servicios con las siguientes empresas:

Tabla 28. Lista de proveedores seleccionados

<b>Empresa</b>	<b>Tipo de servicio</b>
Industrias Alimentarias del Sur SAC	Maquila
J & L Sublprint SAC	Envasado
Faencar SRL	Embalaje

Fuente: Elaboración propia

- Industrias Alimentarias del Sur SAC

Será la empresa encargada de la producción, es una empresa con más de 30 años de experiencia en el mercado, enfocan sus esfuerzos en mantener y mejorar

sus procesos de acuerdo a las normas y reglamentaciones técnicas vigentes, El sistema de calidad está soportado en estándares y certificaciones de calidad, nacionales e internacionales, reconocidos a nivel mundial. Industrias alimentarias cuenta con las certificaciones HACCP, BRC, KOSHER, mediante las cuales garantizan la excelencia de los procesos productivos y los productos que comercializa.

- J & L Subliprint SAC

Es una empresa peruana certificada dedicada al servicio de envasado y empaque de productos alimenticios. Su equipo de trabajo apoyado con tecnología de punta garantiza la calidad del servicio y la satisfacción total de sus clientes, contribuyendo con el desarrollo económico del país y la protección del medio ambiente.

- Faencar SRL

Es la empresa que se encargara de la fabricación de las cajas de cartón corrugado doble, se optó por esta empresa porque en la actualidad está trabajando con grandes empresas exportadoras a nivel nacional de reconocido prestigio, abasteciéndolas con nuestros diversos y variados productos.

A continuación, se mostrará los factores que la empresa Frecol SAC considero para tomar la decisión de trabajar con las empresas mostradas en la tabla 28, también se mostraran las matrices de ponderación de los servicios a contratar:

Tabla 29. Factores para la selección de la empresa productora de maquila

<b>Factores</b>	<b>Industrias Alimentarias del Sur SAC</b>	<b>Bio Naturista</b>
Precio	Medio	Alto
Certificaciones	Si	Si
Ubicación	San Juan de Lurigancho	San Juan de Miraflores
Experiencia	17 años	29 años
Confianza	Alto	Alto

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Matriz de ponderación para la selección de empresa productora de maquila

<b>Factores</b>	<b>Importancia</b>	<b>Industrias Alimentarias del Sur SAC</b>		<b>Bio Naturista</b>	
		<b>Valor</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Precio	30%	4	1.2	2	0.6
Certificaciones	20%	4	0.8	4	0.8
Ubicación	15%	4	0.6	3	0.45
Experiencia	15%	4	0.6	4	0.6
Confianza	20%	4	0.8	3	0.6
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4</b>		<b>3.05</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 30, muestra la matriz de ponderación para la selección de empresa productora de maquila, da como resultado que la mejor opción a la empresa maquiladora es Industrias Alimentarias del Sur SAC.

Tabla 31. Factores para la selección de la empresa productora de envases de vidrio

<b>Factores</b>	<b>Ecoglass SAC</b>	<b>J &amp; L Sublprint SAC</b>	<b>Envases del Perú Wildor EIRL</b>
Precio	Medio	Medio	Medio
Certificaciones	No	Si	No
Ubicación	La Victoria	La Victoria	Chorillos
Experiencia	9 años	14 años	9 años
Confianza	Medio	Alto	Medio

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de envases de vidrio

Factores	Importancia	Ecoglass SAC		J & L Subliprint SAC		Envases del Perú Wildor EIRL	
		Valor	Puntaje	Valor	Total	Valor	Total
Precio	30%	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Certificaciones	20%	2	0.4	5	1	2	0.4
Ubicación	15%	2	0.3	2	0.3	3	0.45
Experiencia	15%	3	0.45	4	0.6	3	0.45
Confianza	20%	3	0.6	4	0.8	3	0.6
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>2.65</b>		<b>3.9</b>		<b>2.8</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 32, muestra la Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de envases de vidrio, da como resultado que la mejor opción a la empresa maquiladora es J & L Subliprint SAC.

Tabla 33. Factores para la selección de la empresa productora de cajas de cartón

Factores	Prodecar	Faencar SRL	KLO Peru SAC
Precio	Medio	Medio	Alto
Certificaciones	No	Si	Si
Ubicación	Ate Vitarte	Chosica	Lurin
Experiencia	40 años	5 años	15 años
Confianza	Medio	Alto	Medio

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de cajas de cartón

Factores	Importancia	Prodecar		Faencar SRL		KLO Peru SAC	
		Valor	Puntaje	Valor	Total	Valor	Total
Precio	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Certificaciones	20%	2	0.4	4	0.8	4	0.8
Ubicación	15%	2	0.3	4	0.6	3	0.45
Experiencia	15%	4	0.6	2	0.3	3	0.45
Confianza	20%	3	0.6	4	0.8	3	0.6
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>2.8</b>		<b>3.4</b>		<b>3.2</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 34, muestra la Matriz de ponderación para la selección de la empresa productora de cajas de cartón, da como resultado que la mejor opción a la empresa maquiladora es Faencar SRL.

#### 4.4.1.2. Infraestructura

FRECOL SAC se encuentra ubicada en la Conjunto habitacional Santa Rosa en el Callao, una referencia exacta sería entre las Av. Tomas Valle y Av. Pacasmayo.

Se eligió esta ubicación por el precio del alquiler del local es cómodo y por la cercanía al aeropuerto, puerto y empresas como Lima Cargo, Talma, entre otros.

El local tiene un área de 75m<sup>2</sup> y conforma la oficina y el almacén.

A continuación, podemos ver la distribución de las áreas del local:



Figura 17. Distribución de áreas de la empresa  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.2. Determinación del proceso productivo:

A continuación, se presentará un flujo grama del proceso productivos para la elaboración de producto final, en este caso el manjar de frejol:

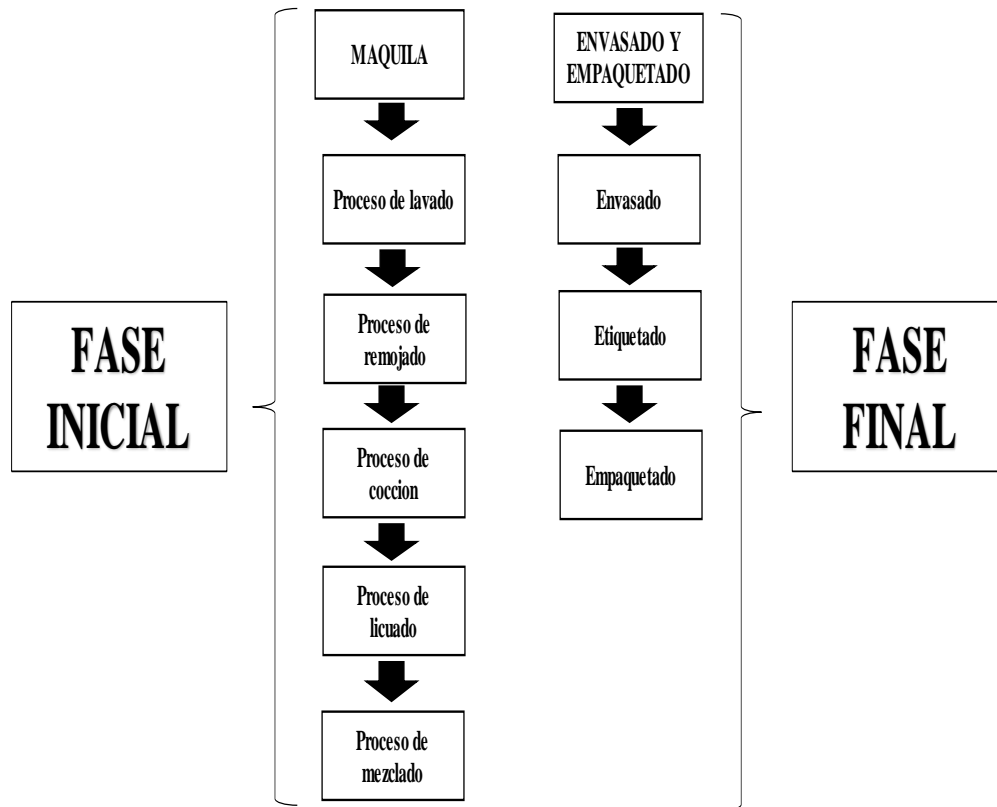


Figura 18. Flujograma del proceso productivo  
Fuente: Elaboración propia

### Fase inicial

- Proceso de lavado y remojo: El primer día, se lava y se pone a remojar los frejoles bien cubiertos de agua, cambiar el agua por lo menos un par de veces durante el día.
- Proceso de cocción: El segundo día, escurre los frejoles, se hecha en recipiente, se cubre con agua y finalmente se deja cocer por un par de horas.
- Proceso de licuado: Una vez listos los frejoles, se usa el procesador de alimentos para obtener una crema lo menos líquida posible.
- Proceso de mezclado: Colocar la crema de frejol en un recipiente, añadir los insumos y mezclar bien, se tiene que estar moviendo constantemente para que tome una textura semi espesa.

## **Fase final**

- **Invasado:** En este proceso, el manjar de frejol se coloca en los envases de vidrio de 425g.
- **Etiquetado:** Luego que se procedió con el envasado y sellado del producto, se colaran las etiquetas elaboradas por la empresa.
- **Empaquetado:** Es el último proceso de la fase final, aquí se usarán las cajas de cartón corrugadas doble, se colocarán los separadores para evitar la fricción entre los envases.

### 4.4.3. Establecer estrategias de suministro

## **Entidades reguladoras en el Perú**

- Dirección general de salud ambiental (DIGESA)

De acuerdo con DIGESA, (2017) es el órgano técnico dependiente del viceministerio de salud pública, competente para otorgar y reconocer derechos, certificaciones, opiniones técnicas, autorizaciones, permisos, etc.; y encargarse del saneamiento básico, salud ocupacional, higiene alimentaria y protección del medio ambiente.

La principal función es normar y evaluar el proceso de salud ambiental, los factores de riesgos químicos y biológicos externos; así como también la inocuidad de los alimentos destinados para consumo humano elaborados de manera nacional o internacional.

- Superintendencia nacional de aduanas y administración tributaria (SUNAT)

La SUNAT es el organismo adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas encargado de recaudar los impuestos y administrar la actividad aduanera como finalidad primordial.

Implementa, inspecciona y controla la política aduanera de manera nacional y el tráfico internacional de mercancías, personas y medios de transporte para facilitar el comercio exterior y el correcto cumplimiento de convenios y tratados internacionales.

La principal función de la SUNAT es regular y supervisar el proceso de salida de territorio nacional de productos destinados a la exportación, lo que implica supervisar el cumplimiento de la legislación aduanera sobre las exportaciones e implementar técnicas de gestión de riesgos a las mercancías exportadas.

### **Entidades certificadoras en Perú**

Existen distintos gremios empresariales utilizados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) para recibir información proporcionada por el usuario para evaluar y verificar que cumple con las normas de origen o régimen de preferencia invocado. Al verificar satisfactoriamente los requisitos se expide el certificado de origen.

Para que se solicite la preferencia arancelaria en destino, contemplada en los acuerdos comerciales realizados por el país, el importador debe contar con el certificado de origen. Las entidades que emiten certificados de origen en la ciudad de Lima son:

- Cámara de Comercio de Lima (CCL)
- Asociación de Exportadores (ADEX)
- Sociedad Nacional de Industrias (SIN)

### **Entidades de riesgos en Perú**

- Sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP)

Determina aquellos riesgos que puedan surgir y adoptar medidas preventivas para evitarlos. Consiste en un sistema de gestión para alimentos en donde se



controla los puntos críticos de la manipulación de los alimentos y así propiciar la eficacia de los recursos y la mejor propuesta a problemas.

Facilita la inspección por parte de las autoridades encargadas de regular el control de los alimentos favoreciendo el comercio internacional ya que aumenta la confianza de los compradores.

### **Entidades reguladoras en Chile**

- Servicio Nacional de Aduanas (SNA)

La entidad que regula la importación y exportación en Chile es el Servicio Nacional de Aduanas (SNA). El SNA es una entidad pública que monitorea y supervisa el transporte de mercancías a través de costas, fronteras y aeropuertos chilenos. Cumplen funciones claves para el desarrollo de su país, además de resguarda los intereses del estado y fiscaliza las operaciones de exportación e importación recaudando los derechos e impuestos que se vinculan a estas.

- Ministerio de Salud

Es el Ministerio de Salud en Chile, el organismo encargado de regular la entrada de productos alimenticios, es uno de los organismos públicos que trabajan en conjunto con Aduanas, velando porque en las operaciones del comercio exterior se resguarde la seguridad, salud de las personas y el patrimonio histórico de Chile.

### **Documentos obligatorios (importación con carácter comercial) en Chile**

Entre los principales documentos que la autoridad aduanera exige tenemos los siguientes que se detallan a continuación:

- Conocimiento de embarque original, carta porte o guía aérea que acredite la propiedad de la mercancía por parte del consignatario. Es el documento

por medio del cual se confirma que la mercancía ha sido recibida en el medio de transporte requerido.

- Factura comercial original, que acredite la mercancía objeto de la compraventa y sus valores. La factura comercial es el documento comercial como su nombre lo indica, más importante entre los documentos de una exportación. Ahí se fijan las condiciones de venta de una mercancía, así como también sus especificaciones.
- Declaración jurada del importador, por el precio de la mercancía (entregado por el agente de aduanas)
- Mandato constituido por el endoso del original del conocimiento de embarque Certificado de origen para acceder a beneficios arancelarios del TLC con Chile.
- Es el documento en donde el exportador declara bajo juramento que la mercancía que se exporta cumple con las exigencias de elaboración y normas de origen del acuerdo comercial. La emisión de este documento beneficia al importador por las preferencias arancelarias.
- Lista de empaque, para mercancías en contenedores. Es un documento de control en donde se detallan los bultos, cajas, paquetes, pesos, cubicajes, contenedor entre otros.
- Norma Internacional para la protección fitosanitaria, aprobada por la convención internacional de protección fitosanitaria (CIPF), que determina que las tarimas y embalajes de madera deben someterse a tratamientos térmicos para prevenir plagas. Las tarimas o embalajes de madera deben tener un sello que muestre que han sido tratadas conforme a las regulaciones establecidas en NIMF15.

#### 4.4.4. Determinar el operador logístico

El operador logístico diseña los procesos de una o varias etapas de su cadena de suministro como son el aprovisionamiento, transporte, almacenaje y distribución.

Busca dirigir de manera eficiente la adquisición, el almacenamiento de los productos o mercadería y el control de inventarios, así como todo el flujo de la información.

Para la elección del operador logístico, Frecol SAC considero los siguientes aspectos:

- Costos del servicio
- Ubicación de la empresa
- Experiencia en el ámbito logístico
- Confianza en que la mercadería llegara al destino final
- Servicio para envíos marítimos

La empresa tomo en cuenta a 3 operadores logísticos, a los cuales se les solicito nos hagan una cotización para la exportación del manjar de frejol:

Tabla 35. Matriz de ponderación para la selección del operador logístico

Factores	Importancia	Novotrans	Puntaje		New World	Puntaje		Souht	Puntaje	
		Peru	Valor	Total	Aduanas	Valor	Total	Express Cargo	Valor	Total
Costos	30%	Alto	2	0.6	Medio	4	1.2	Bajo	3	0.9
Ubicación	15%	San Miguel	3	0.45	Callao	4	0.6	Callao	4	0.6
Experiencia	15%	13 años	3	0.45	19 años	4	0.6	9 años	2	0.3
Confianza	20%	Bueno	3	0.6	Bueno	4	0.8	Medio	3	0.6
Calidad del servicio	20%	Si	3	0.6	Si	4	0.8	Si	3	0.6
<b>Total</b>	<b>100%</b>			<b>2.7</b>			<b>4</b>			<b>3</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla N° 35, nos muestra que el puntaje que obtuvo cada operador logístico, dando como mejor opción a la empresa New World Aduanas, dentro de sus cotizaciones nos ofrecen el servicio completo (Agente de aduanas, transporte, y

los demás servicios). Las cotizaciones de las 3 empresas se pueden visualizar en los anexos que se encuentran al final del documento.

#### 4.5. Seguro de mercancías

FRECOL SAC contratara una póliza de seguro de transporte nacional, esto debido a que queremos asegurar nuestra mercadería en caso ocurra algún accidente. Al ser nuestra primera exportación, lo que buscamos como empresa es cumplir con nuestros clientes y tener las mejores medidas de seguridad para el cuidado de nuestros productos.

FRECOL SAC se puso en contacto con la empresa PROENSE SA., la cual es un bróker de seguros con más de 30 años en el mercado asegurador, autorizados y supervisados por la Superintendencia de Banca y Seguros, además de ser una empresa comprometida con la satisfacción de los requerimientos del cliente.

Además de contar con la certificación ISO 9001 desde el año 2001, la cual es una norma internacional de sistemas de gestión de la calidad (SGC) que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una organización debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar sus productos y servicios.

Es importante mencionar que la empresa PROENSE trabaja con las siguientes aseguradoras como Mapfre, La positiva, Pacífico y Rimac.

Finalmente, PROENSE nos hizo llegar la cotización de la póliza de transportes individual de la Aseguradora Pacífico Seguros, a continuación, se mostrará el precio de la prima, la cobertura del servicio y los deducibles:

#### **Prima**

El valor estimado de la mercadería es de S/ 53,974.34, considerando que el producto este envasado en frascos de vidrio y que el transporte será desde San

juan de Lurigancho hasta el Callao, el precio de la prima total es de S/ 212

(Incluido IGV)

### **Coberturas**

- Carga General
- Accidente al Medio de Transportes.
- Robo por Asalto
- Carga y Descarga
- Cláusula de Localidad del Instituto
- Cláusula extendida del instituto sobre exclusión de contaminación radioactiva
- Cláusula de Terminación del Tránsito (terrorismo)
- Cláusula de tránsito.
- Cláusula del Instituto para Huelgas (Cargamentos)

### **Deducibles**

- Para robo por asalto: 20% del monto indemnizable, mínimo S/ 1,750.00
- Para otros riesgos: 10% del monto indemnizable, mínimo S/ 700.00
- Los deducibles aplican también para pérdida total real y pérdida total constructiva.

En los anexos ubicado al final del documento, se puede visualizar la primera página de cotización realizada por la Asegurado Pacifico Seguros que nos hizo llegar PROENSE.

## V. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1. Fijación de precios

#### 5.1.1. Costos y precio

Tabla 36. Sueldos del personal administrativo en el primer año  
(Expresado en soles)

<b>SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>										
Cargo del trabajador	Vacantes	Remuneración mensual bruto	Remuneración mensual bruto	Remuneración anual	Gratificación	Contribuciones		Total bruto a pagar	Bruto anual a pagar por plaza	Bruto mensual a pagar por plaza
						CTS (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	1,200.00	1,200.00	14,400.00	2,400.00	1,400.00	1,512.00	19,712.00	19,712.00	1,642.67
Jefe de logística	1	930.00	930.00	11,160.00	1,860.00	1,085.00	1,171.80	15,276.80	15,276.80	1,273.07
Jefe de ventas	1	930.00	930.00	11,160.00	1,860.00	1,085.00	1,171.80	15,276.80	15,276.80	1,273.07
Contador	1	300.00	300.00	3,600.00	0.00	0.00	0.00	3,600.00	3,600.00	300.00
<b>TOTAL SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>								<b>53,865.60</b>	<b>53,865.60</b>	<b>4,488.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37. Gastos administrativos en el primer año  
(Expresado en soles)

GASTOS ADMINISTRATIVOS												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sueldo administrativo	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73	3,215.73
<b>Total sueldos administrativos</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>	<b>3,215.73</b>
Alquiler	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Agua	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Electricidad	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Internet y telefonía fija	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Limpieza	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Útiles de escritorio	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Caja Chica	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
<b>Total otros gastos</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>	<b>1,910.00</b>
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>	<b>5,125.73</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38. Gastos administrativos en 5 años  
(Expresado en soles)

GASTOS ADMINISTRATIVOS EN 5 AÑOS					
Concepto	2021	2022	2023	2024	2025
Sueldo administrativo	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
<b>Total sueldos administrativos</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>
Alquiler	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Agua	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Electricidad	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Internet y telefonía fija	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Limpieza	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Útiles de escritorio	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Caja Chica	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
<b>Total otros gastos</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39. Gastos de ventas en el primer año  
(Expresado en soles)

<b>GASTOS DE VENTAS</b>												
<b>Concepto</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
Sueldo de ventas	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07	1,273.07
Material publicitario	1,500.00	0.00	1,500.00	0.00	1,500.00	0.00	1,500.00	0.00	1,500.00	0.00	1,500.00	1,500.00
Broker	1,449.10	0.00	1,449.10	0.00	1,449.10	0.00	1,449.10	0.00	1,449.10	0.00	1,449.10	0.00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>4,222.16</b>	<b>1,273.07</b>	<b>4,222.16</b>	<b>1,273.07</b>	<b>4,222.16</b>	<b>1,273.07</b>	<b>4,222.16</b>	<b>1,273.07</b>	<b>4,222.16</b>	<b>1,273.07</b>	<b>4,222.16</b>	<b>2,773.07</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Gastos de ventas en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>GASTOS DE VENTAS EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldo de ventas	15,276.80	15,276.80	15,276.80	15,276.80	15,276.80
Material publicitario	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00
Broker	8,694.58	8,694.58	8,694.58	8,694.58	8,694.58
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>

Fuente: Elaboración propia



Tabla 41. Costos de materia prima  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS DE MATERIA PRIMA</b>					
<b>Insumo</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Materia prima (16 Unidades)</b>	<b>Materia prima (Unidad)</b>
Frejol	Kilogramos	4	5.75	23.00	1.44
Leche	Litros	10	2.20	22.00	1.38
Azucar	Kilogramos	1	2.10	2.10	0.13
Chancacas	Unidades	1	1.80	1.80	0.11
Vainilla	Minilitros	0.5	0.45	0.23	0.01
Canela	Unidades	0.5	0.05	0.03	0.00
Clavo de olor	Unidades	0.5	0.05	0.03	0.00
Grageas	Gramos	12.5	0.20	2.50	0.16
<b>TOTAL COSTOS DE MATERIA PRIMA</b>				<b>51.68</b>	<b>3.23</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42. Costos de mano de obra directa  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA</b>			
<b>Empresa</b>	<b>Servicio Maquila</b>	<b>Costo MOD (16 Unidades)</b>	<b>Costo MOD (Unidad)</b>
Industrias Alimentarias del Sur	Maquila	2.00	0.13
Logotex SRL	Etiquetas adhesivas	0.02	0.00
Subli Printer	Envase	8.00	0.50
Faencar SRL	Embalaje	0.05	0.00
Jrm Pallets SAC	Pallets	0.05	0.00
<b>TOTAL COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA</b>		<b>10.12</b>	<b>0.63</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43. Costos logísticos  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS LOGISTICOS</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Costos (Anual)</b>	<b>Costo unitario</b>
Transporte Almacén – Puerto del Callao	6,000.00	0.14
Trámites documentarios (Derecho de aprovechamiento, visado, control fitosanitario)	4,200.00	0.10
<b>TOTAL COSTOS LOGISTICOS</b>	<b>10,200.00</b>	<b>0.25</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 44. Costos fijos en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS FIJOS EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 45. Costos variables en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS VARIABLES EN 5 AÑOS</b>					
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costos Producción	173,891.53	177,011.11	180,189.39	183,422.19	186,713.68
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>208,362.90</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46. Costo total unitario y precio unitario  
(Expresado en soles)

<b>COSTO TOTAL UNITARIO POR ENVASE Y PRECIO UNITARIO</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Costo (Soles)</b>	<b>Costo (Dólares)</b>
CVU	5.02	1.40
CFU	1.48	0.41
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>6.51</b>	<b>1.81</b>
MARGEN DE GANANCIA	20%	20%
<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>7.81</b>	<b>2.17</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47. Precio FOB por embarque  
(Expresado en soles y dólares)

<b>PRECIO FOB POR EMBARQUE</b>			
<b>Cocepto</b>	<b>Precio unitario (Soles)</b>	<b>Precio unitario (Dólares)</b>	<b>Costos unitarios (Soles)</b>
Certificado de origen	42.43	11.80	0.00
Certificado de Digesa	429.45	119.44	0.01
Comisión Agente Aduana	423.95	117.91	0.01
Aforo	127.28	35.40	0.00
Terminal de Almacenamiento Marítimo	1,617.98	450.00	0.04
Pick Up	386.84	107.59	0.01
Comisión bancaria (BBVA)	481.80	134.00	0.01
<b>TOTAL PRECIO FOB POR EMBARQUE</b>	<b>3,509.71</b>	<b>976.14</b>	<b>0.08</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 47, muestra el precio FOB por embarque, siendo en soles el importe de 3,509.71 y en dólares el importe de 976.14, así también podemos visualizar el costo unitario en soles, este costo unitario se obtiene de la proyección demanda en el año 2021 dividido por el precio unitario de cada concepto de la tabla.

Tabla 48. Precio FOB unitario  
(Expresado en soles y dólares)

<b>PRECIO FOB UNITARIO</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Totales (Soles)</b>	<b>Totales (Dólares)</b>
Costos de Materia Prima	3.23	0.90
Costos MOD	0.63	0.18
Costos Logístico	0.25	0.07
<b>Exwork</b>	<b>4.11</b>	<b>1.14</b>
Certificado de origen	0.00	0.00
Certificado de Digesa	0.01	0.00
Comisión Agente Aduana	0.01	0.00
Aforo	0.00	0.00
Terminal de Almacenamiento Maríti	0.04	0.01
Pick Up	0.01	0.00
Comisión bancaria (BBVA)	0.01	0.00
<b>Embarque</b>	<b>0.08</b>	<b>0.02</b>
<b>TOTAL PRECIO FOB UNITARIO</b>	<b>4.19</b>	<b>1.17</b>

La tabla 48, nos muestra el precio FOB por cada envase de manjar de frejol, siendo el precio FOB en soles el importe de 4.19 y en dólares el importe de 1.17.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49. Cantidades a exportar en 5 años

<b>CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>				
<b>Exportación 2021 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2022 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2023 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2024 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2025 (Unidades)</b>
41,472	42,216	42,974	43,745	44,530

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50. Costos operativos en relación al precio FOB unitario y cantidades a exportar en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS OPERATIVOS EN RELACION AL PRECIO FOB UNITARIO Y CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costo MP	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo MOD	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo Logístico	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Embarque	3,509.71	3,572.67	3,636.82	3,702.07	3,768.51
<b>TOTAL</b>	<b>173,891.53</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51. Costos totales FOB en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS FOB</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>
Costo Materia Prima	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo Mano de Obra Directa	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo de Embarque FOB	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Logístico	3,509.71	3,572.67	3,636.82	3,702.07	3,768.51
<b>Costos de producción</b>	<b>173,891.53</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>208,362.90</b>	<b>211,482.49</b>	<b>214,660.77</b>	<b>217,893.56</b>	<b>221,185.06</b>
<b>COSTOS FOB TOTALES</b>	<b>269,871.70</b>	<b>272,991.29</b>	<b>276,169.57</b>	<b>279,402.36</b>	<b>282,693.86</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 51, podemos analizar cuales son los costos por usar el incoterm FOB en los próximos 5 años, se puede apreciar que cada año los costos van en aumento porque tal como lo indican la tabla 49, las cantidades a exportar van de manera creciente.

Tabla 52. Precio CFR por embarque  
(Expresado en soles y dólares)

<b>PRECIO CFR POR EMBARQUE</b>			
<b>Cocepto</b>	<b>Precio unitario (Soles)</b>	<b>Precio unitario (Dólares)</b>	<b>Costos unitarios (Soles)</b>
Certificado de origen	42.43	11.80	0.00
Certificado de Digesa	429.45	119.44	0.01
Comisión Agente Aduana	423.95	117.91	0.01
Aforo	127.28	35.40	0.00
Terminal de Almacenamiento Marítimo	1,617.98	450.00	0.04
Pick Up	386.84	107.59	0.01
Comisión bancaria (BBVA)	481.80	134.00	0.01
Costo embarque CFR	3,128.09	870.00	0.08
<b>TOTAL PRECIO CFR POR EMBARQUE</b>	<b>6,637.80</b>	<b>1,846.14</b>	<b>0.16</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 52, muestra el precio CFR por embarque, siendo en soles el importe de 6,637.80 y en dólares el importe de 1,847.14, así también podemos visualizar el costo unitario en soles, este costo unitario se obtiene de la proyección demanda en el año 2021 dividido por el precio unitario de cada concepto de la tabla.

Tabla 53. Precio CFR unitario  
(Expresado en soles y dólares)

<b>PRECIO CFR UNITARIO</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Totales (Soles)</b>	<b>Totales (Dólares)</b>
Costos de Materia Prima	3.23	0.90
Costos MOD	0.63	0.18
Costos Logístico	0.25	0.07
<b>EXWORK</b>	<b>4.11</b>	<b>1.14</b>
Certificado de origen	0.00	0.00
Certificado de Digesa	0.01	0.00
Comisión Agente Aduana	0.01	0.00
Aforo	0.00	0.00
Terminal de Almacenamiento Marítimo	0.04	0.01
Pick Up	0.01	0.00
Comisión bancaria (BBVA)	0.01	0.00
Costos de embarque	0.16	0.04
<b>Embarque</b>	<b>0.24</b>	<b>0.07</b>
<b>TOTAL PRECIO CFR UNITARIO</b>	<b>4.35</b>	<b>1.21</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 48, nos muestra el precio FOB por cada envase de manjar de frejol, siendo el precio FOB en soles el importe de 4.19 y en dólares el importe de 1.17.

Tabla 54. Cantidades a exportar en 5 años

<b>CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>				
<b>Exportación 2021 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2022 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2023 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2024 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2025 (Unidades)</b>
41,472	42,216	42,974	43,745	44,530

Fuente: Elaboración propia

Tabla 55. Costos operativos en relación al precio CFR unitario y cantidades a exportar en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS OPERATIVOS EN RELACION AL PRECIO CFR UNITARIO Y CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costo MP	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo MOD	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo Logístico	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Embarque	10,147.51	10,329.55	10,515.02	10,703.67	10,895.75
<b>TOTAL</b>	<b>180,529.32</b>	<b>183,767.99</b>	<b>187,067.59</b>	<b>190,423.79</b>	<b>193,840.92</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 56. Costos totales CFR en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS CFR</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>
Costo Materia Prima	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo Mano de Obra Directa	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo de Embarque CFR	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Logístico	10,147.51	10,329.55	10,515.02	10,703.67	10,895.75
<b>Costos de producción</b>	<b>180,529.32</b>	<b>183,767.99</b>	<b>187,067.59</b>	<b>190,423.79</b>	<b>193,840.92</b>
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>215,000.70</b>	<b>218,239.36</b>	<b>221,538.97</b>	<b>224,895.16</b>	<b>228,312.30</b>
<b>COSTOS CFR TOTALES</b>	<b>276,509.50</b>	<b>279,748.16</b>	<b>283,047.77</b>	<b>286,403.96</b>	<b>289,821.10</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 56, podemos analizar cuales son los costos por usar el incoterm CFR en los próximos 5 años, se puede apreciar que cada año los costos van en aumento porque tal como lo indican la tabla 54, las cantidades a exportar van de manera creciente.

Tabla 57. Depreciación de activos fijos  
(Expresado en soles)

<b>DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</b>		
<b>Activo fijo</b>	<b>Inversión</b>	<b>Tasa de depreciación</b>
Laptops	10,000.00	25%
Televisores	4,000.00	25%
Impresoras	2,000.00	25%
Microondas	300.00	25%
Frigobar	400.00	25%
Juego de comedor (4 Personas)	250.00	10%
Muebles de oficina (Oficinas)	3,600.00	10%
Sillas de oficina (Oficinas)	1,000.00	10%
Muebles de oficina (Sala de reunión)	700.00	10%
Sillas de oficina (Sala de reunión)	1,500.00	10%
Juego de sofas (Recepcion)	1,500.00	10%
Mesa de centro (Recepcion)	200.00	10%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 25,450.00</b>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 58. Depreciación de activos fijos en 5 años  
(Expresado en soles)

<b>DEPRECIACION DE ACTIVOS EN 5 AÑOS</b>						
<b>Activo fijo</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Laptops	0.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Televisores	0.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Impresoras	0.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Microondas	0.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Frigobar	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Juego de comedor (4 Personas)	0.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Muebles de oficina (Oficinas)	0.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Sillas de oficina (Oficinas)	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Muebles de oficina (Sala de reunión)	0.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
Sillas de oficina (Sala de reunión)	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Juego de sofas (Recepcion)	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Mesa de centro (Recepcion)	0.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
<b>TOTAL</b>	<b>0.00</b>	<b>5,050.00</b>	<b>5,050.00</b>	<b>5,050.00</b>	<b>5,050.00</b>	<b>5,050.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 59. Valor residual  
(Expresado en soles)

<b>VALOR RESIDUAL</b>				
<b>Año</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Cargo anual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor residual</b>
2020	0.00	0.00	0.00	25,450.00
2021	25,450.00	5,050.00	5,050.00	20,400.00
2022	20,400.00	5,050.00	10,100.00	15,350.00
2023	15,350.00	5,050.00	15,150.00	10,300.00
2024	27,000.00	5,050.00	20,200.00	21,950.00
2025	21,950.00	5,050.00	25,250.00	16,900.00

Fuente: Elaboración propia

La tabla 59, nos muestra el valor residual por la depreciación de los activos fijos de la empresa, podemos decir que cuarto año de operación de la empresa el valor residual aumenta, esto se debe a que los equipos como laptops, televisores, impresoras, microondas y frigobar están totalmente depreciados a los 4 años, esto requiere que se renueven los equipos en mención, por ende hay un aumento.



## 5.1.2. Cotización internacional

<b>COTIZACION / QUOTE</b>				
Fecha / Date	21/11/2020		Cotización N° / Quote N°	17
<b>FRECOL SAC</b>		<b>AGRICOLA TRADING PANQUEHUE SPA</b>		
<b>Dirección / Address</b> Ciudad Satélite Santa Rosa Edificio 15 Piso 8 - Callao <b>Ciudad / City</b> Callao <b>Pais / Country</b> Perú <b>Telefono / Phone Number</b> (+51-1) 345-9391		<b>Dirección / Address</b> Pedro Lira Urquieta 11539 Lo Barnechea <b>Ciudad / City</b> Metropolitana de Santiago <b>Pais / Country</b> Chile <b>Telefono / Phone Number</b> (+56) 34 259 2104		
<b>Item</b>	<b>Cantidad / Number</b>	<b>Descripción de la mercadería / Description of merchandise</b>	<b>Precio Unitario / Unit Price</b>	<b>Total / Total Value \$USD</b>
1	1152	Manjar de frejol (450g)	1.17	1347.84
<b>TOTAL \$USD</b>				<b>1347.84</b>
<b>Pais de origen de la mercadería / Country of origin</b>		<b>INCOTERM</b>		
CALLAO / PERU		FREIGHT TERM : FOB		
		LOADING : CALLAO - PERU		
		DISCHARGE :		
<b>Empresa / Company</b>		<b>Empresa / Company</b>		<b>Responsable / Responsible</b>
Frecol SAC		Agricola Trading Panquehue SPA		Alfonso Bunes Concha
<b>Responsable / Responsible</b>				
Steven Vargas Diaz				
<b>Firma y sello / Signature and Stamp</b>				

5.2. Contrato de compra venta internacional (exportaciones) y sus documentos

El contrato de compra venta internacional se puede visualizar al final del informe, este lo encontraran en los anexos.

A continuación, vamos a presentar el modelo de la factura comercial:

FACTURA COMERCIAL							
<b>Exportador</b>			<b>Factura N° &amp; Fecha</b>				
Frecol SAC			FACTURA E001-5      21/01/2021				
Ciudad Sateélite Santa Rosa Edificio N°15 Piso 1			<b>Orden del comprador N° &amp; Fecha</b>		Proforma		
Callao - Perú			OC 015-2020		05/12/2020		
Telefono: (+51-1) 345-9391			<b>Otra referencia(s)</b>		Guia de carga N° & Fecha		
<b>Consignatario</b>			<b>Comprador (si no es consignatario)</b>				
Agricola Trading Panquehue SPA							
Pedro Lira Urquieta 11539 Lo Barnechea							
Metropolitana de Santiago - Chile							
Telefono: (+56) 34 259 2104							
<b>Pre-Transporte por</b>		<b>Lugar de recepción</b>		<b>Pais de origen</b>		<b>Pais de destino</b>	
MAR				Perú		Chile	
				<b>Terminos de pago</b>			
				T/T			
<b>Puerto de carga</b>		<b>Detalles</b>		30% at the beginning and the other 70% from the date of B/L			
Callao							
<b>Puerto de descarga</b>		<b>Destino final</b>					
San Antonio		Santiago					
<b>Marcas de cajas</b>	<b>Numeración de cajas</b>	<b>Numero de cajas</b>	<b>Descripcipon de la mercancia</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Presentación</b>	<b>Precio Unit. FOB SUSD</b>	<b>Precio Total FOB SUSD</b>
Frecol SAC	1 hasta 72	72	Manjar de frejol Envases de vidrio de 425g	1152	Unidades	1.17	1,347.84
		72			<b>Total FOB</b>	<b>1,347.84</b>	
Cantidad a cobrar (En letras): one thousand three hundred forty seven with 84/100							
Peso Total Neto		Total Expedido		72			
Peso Total Bruto		Total CBM					
						<b>Total FOB</b>	<b>1,347.84</b>
Por la presente certificamos que los bienes son de origen de nosotros							
Declaramos que esta lista de embalaje muestra la especificación correcta de los bienes descritos							
Todos los datos son verdaderos y correctos							

### 5.3. Elección y aplicación del Incoterm

La empresa FRECOL SAC utilizara el Incoterm FOB (Free on Boar o Franco a bordo), se considera que económicamente es la mejor opción para una pequeña y nueva empresa, nos permitirá tener una liquidez de manera rápida, además de no tener mayor inversión en los gastos de transportes de la mercadería a destino. A continuación, se mostrará un gráfico 3, que detalla las la transmisión de riesgos y costos en relación a este Incoterm:



Las principales características generales del Incoterm FOB son las siguientes:

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque que designa el comprador.

El riesgo se transmite cuando la mercancía está en el buque. En este caso la naviera debe asumir los costes y riesgos de manipulación para subir a bordo la mercancía.

El vendedor estará a cargo del despacho de aduanas de exportación.

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

FRECOL SAC optara por utilizar el medio de pago por transferencia bancaria, que es el pago que realizara el importador al exportador por intermedio de los bancos.

T/T (Telegraphic Transfer) es quizás el método de pago más sencillo y simple, casi siempre vía SWIFT (Telex), en el comercio internacional, el exportador normalmente lo da como opción de pago, siempre que lo efectúes antes del embarque, como es nuestro caso. Cabe recalcar que es el método de pago más

económico y a la vez el más arriesgado, salvo que se tenga una total confianza con el comprador.

Finalmente, se eligió este medio de pago porque comprador deberá realizarse el pago por adelantado equivalente al 30% y el restante que es el 70% después de 10 días de recibidos los productos, tal como está indicado en el contrato de compra venta.

#### 5.5. Elección del régimen de exportación

El régimen aduanero a utilizar por la empresa Frecol SAC para la exportación de manjar de frejol con grageas será la “Exportación Definitiva”, la cual permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Además, este régimen aduanero no está afecta a tributo alguno y es importante mencionar que la mercancía al superar los \$USD 5000.00 requiere contratar los servicios de una Agencia de Aduana.

Los documentos que se necesitarán para poder exportar son:

- Factura Comercial
- Conocimiento de embarque
- Certificado de Origen
- Certificado de DIGESA

#### 5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

La empresa Frecol SAC tomara los servicios del operador logístico New World Aduanas, ellos serán los encargados de los procedimientos aduaneros que se tengan que realizar.

A continuación, se mencionarán las etapas del procedimiento de exportación:

- Numeración de la DAM, el despachador de aduanas transmite electrónicamente la información de datos provisionales contenidos en la DAM a la intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía, SIGAD convalida la información y genera el número de DAM.
- Ingreso de mercancía a zona primaria, el despachador de aduanas ingresa la mercancía a un depósito temporal donde será embarcada para su exportación, ubicado en cualquier puerto, como requisito previo a la selección del canal de control de la DAM.
- Transmisión de los datos de la recepción de la carga por el depósito temporal y selección de canal de control.
- Reconocimiento físico, el despachador de aduanas solicita el reconocimiento físico.
- Regularización, la administración aduanera mediante técnicas de análisis de riesgo determina cuales declaraciones regularizan.

5.7. Gestión de las operaciones de exportación. Flujo Grama

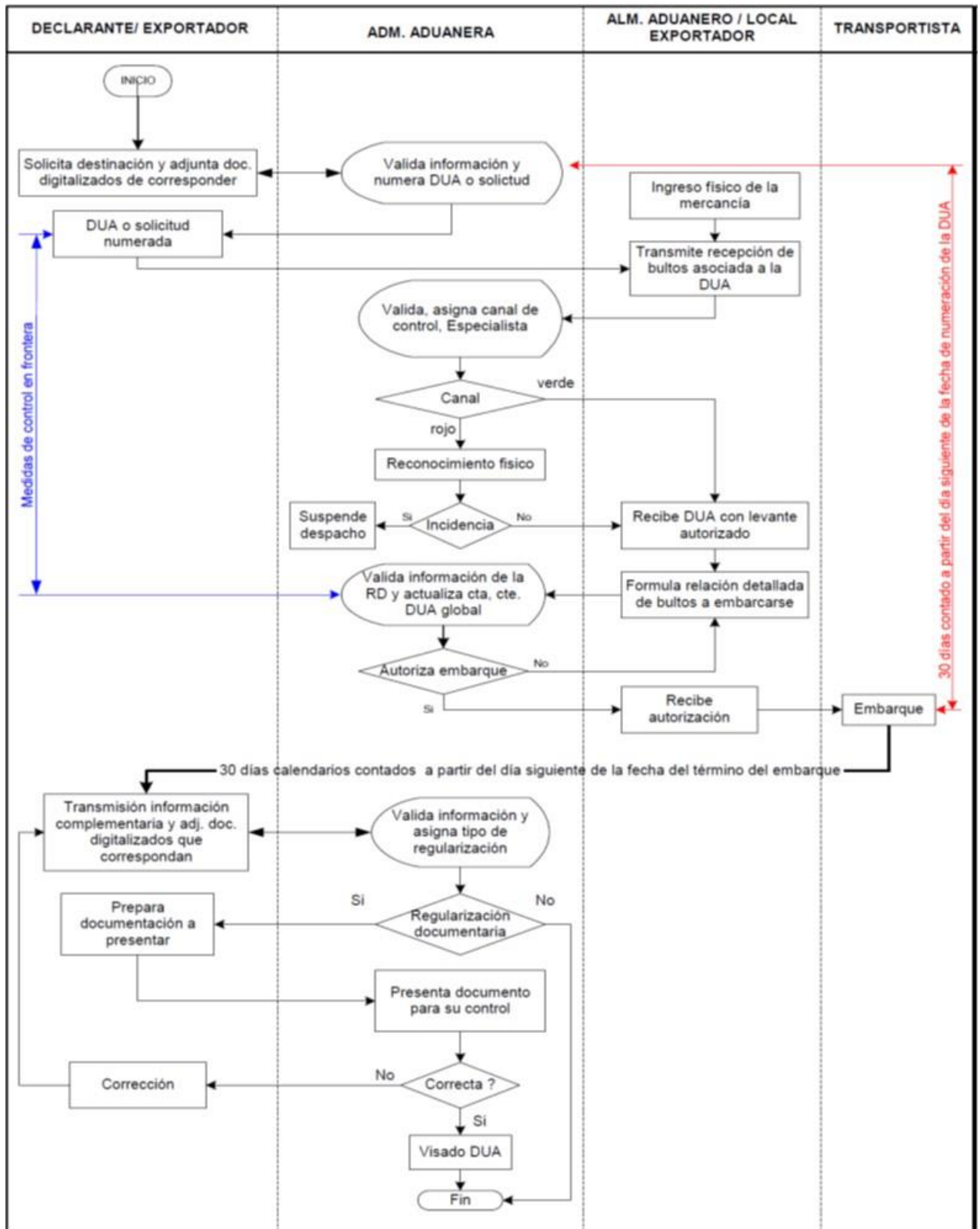


Figura 19. Flujograma del proceso de exportación definitiva  
Fuente: Sunat

5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar.

Flujo Grama

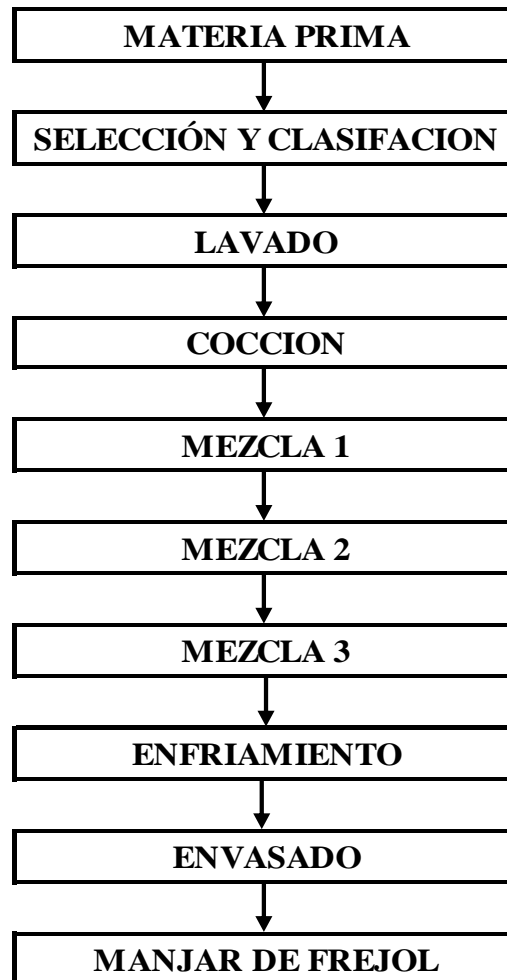


Figura 20. Flujograma de las operaciones de producción del manjar de frejol  
Fuente: Sunat

**Materia prima**

La materia prima será llevada a la planta maquiladora, donde iniciaran el proceso de producción del manjar de frejol.

**Selección y clasificación**

Los frejoles pasaran por un proceso de evaluación, que consiste en seleccionar y clasificar los frejoles que estén en buen estado y que están en óptimas condiciones para seguir con el siguiente proceso.

### **Lavado de frejoles**

Los frejoles tienen que estar bien lavados, para que al momento de sacar la cascara sea de manera rápida y fácil.

### **Cocción de frejoles**

Los frejoles deben ser colocados en un recipiente grande, se le agrega una cantidad de agua que cubra totalmente a los frejoles.

### **Mezcla 1**

Cuando los frejoles estén sancochados estos deben ser aplastados y luego se agrega la leche.

### **Mezcla 2**

En otro recipiente se hace el almíbar, la cual consiste en la mezcla del azúcar, chancaca, vainilla, clavo de olor y canela.

### **Mezcla 3**

Cuando el almíbar esté listo, se le agrega el frejol colado, el cual se deja al fuego sin dejar de mover, hasta que este tome un aspecto denso.

### **Enfriamiento**

Es importante que apenas la última mezcla tome un punto se debe enfriar lo más rápido posible, en medio de este proceso se debe agregar las grageas. Un enfriamiento inadecuado puede hacer que el manjar de frejol sea espeso y no tenga el color oscuro que se busca.

### **Envasado**

El envasado se debe realizar con la mayor rapidez posible y cumpliendo las buenas prácticas de manufactura sin alterar la calidad del producto. Así mismo, se realiza el pesado de acuerdo a la presentación del producto y la aplicación del



conservante en superficie para evitar el desarrollo de mohos y levaduras. El envasado en caliente garantiza una mejor calidad higiénica del producto.

### **Manjar de frejol**

El manjar de frejol finalmente envasado se puede almacenar a temperatura ambiente, en un lugar adecuado.

## VI. PLAN FINANCIERO

### 6.1. Inversión fija

La inversión fija es la asignación de recursos reales y financieros para servicios básicos del plan de negocio o proyecto, cuyo monto por su naturaleza no tiene necesidad de ser transado en forma continua durante el horizonte de planeamiento, solo en el momento de su adquisición o transferencia a terceros. Estos recursos una vez adquiridos son reconocidos como patrimonio de la empresa, siendo incorporados a la nueva unidad de producción hasta su extinción por agotamiento, obsolescencia o liquidación final.

#### 6.1.1. Activos tangibles

Tabla 60. Inversión fija  
(Expresado en soles)

<b>INVERSION FIJA TANGIBLE</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Laptops	4	2,500.00	10,000.00
Televisores	2	2,000.00	4,000.00
Impresoras	2	1,000.00	2,000.00
Microondas	1	300.00	300.00
Frigobar	1	400.00	400.00
Juego de comedor (4 Personas)	1	250.00	250.00
Muebles de oficina (Oficinas)	4	900.00	3,600.00
Sillas de oficina (Oficinas)	4	250.00	1,000.00
Muebles de oficina (Sala de reunión)	1	700.00	700.00
Sillas de oficina (Sala de reunión)	6	250.00	1,500.00
Juego de sofás (Recepcion)	1	1,500.00	1,500.00
Mesa de centro (Recepcion)	1	200.00	200.00
<b>INVERSION FIJA TANGIBLE TOTAL</b>			<b>25,450.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Los activos tangibles son los bienes que pertenecen a la empresa, para el tema de equipos hay que evaluar las propuestas de los proveedores, considerar la calidad del bien, sus costos de mantenimiento, el tiempo de obsolescencia y el valor de reventa. Asimismo, debe considerarse el costo de la instalación y flete.

### 6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles están constituidos básicamente por todos aquellos gastos preoperativos necesarios para la puesta en marcha del plan de negocio o proyecto. Se registran como gastos preoperativos, activándose en el balance de apertura del plan, para luego poder pasar como gasto cuando el plan comienza a operar.

Tabla 61. Activos intangibles  
(Expresado en soles)

<b>INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Constitución de la empresa	1	725.00	725.00
Registro de marca	1	534.99	534.99
Licencia de funcionamiento	1	184.40	184.40
Creacion de pagina web y dominic	1	800.00	800.00
Investigación y desarrollo	1	20,000.00	20,000.00
<b>INVERSION FIJA INTANGIBLE TOTAL</b>			<b>22,244.39</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo considera aquellos recursos que requiere el plan de negocio para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al ciclo productivo del plan de negocio en su fase de funcionamiento. En conclusión, es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el plan, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.

Tabla 62. Capital de trabajo  
(Expresado en soles)

CAPITAL DE TRABAJO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas		53,974.34		53,974.34		53,974.34		53,974.34		53,974.34		53,974.34
Ingresos	0.00	53,974.34	0.00	53,974.34	0.00	53,974.34	0.00	53,974.34	0.00	53,974.34	0.00	53,974.34
Gastos Administrativos	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73	5,125.73
Costos Operativos	28,981.92	0.00	28,981.92	0.00	28,981.92	0.00	28,981.92	0.00	28,981.92	0.00	28,981.92	0.00
Gastos de Ventas	4,222.16	1,273.07	4,222.16	1,273.07	4,222.16	1,273.07	4,222.16	1,273.07	4,222.16	1,273.07	4,222.16	2,773.07
Costos	38,329.82	6,398.80	38,329.82	6,398.80	38,329.82	6,398.80	38,329.82	6,398.80	38,329.82	6,398.80	38,329.82	7,898.80
Flujo de Efectivo (Ingresos - Costos)	-38,329.82	47,575.54	-38,329.82	47,575.54	-38,329.82	47,575.54	-38,329.82	47,575.54	-38,329.82	47,575.54	-38,329.82	46,075.54
Flujo de Efectivo Acumulado	-38,329.82	9,245.72	-29,084.09	18,491.45	-19,838.37	27,737.17	-10,592.65	36,982.89	-1,346.92	46,228.62	7,898.80	53,974.34
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>38,329.82</b>										

Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Inversión total

Para el presente plan de negocio, la empresa necesitara una inversión total de S/86,024.21, en el siguiente cuadro se puede visualizar que se está incluyendo:

Tabla 63. Inversión total  
(Expresado en soles)

INVERSION	
Inversion fija tangible	25,450.00
Inversion fija intangible	22,244.39
Capital de trabajo	38,329.82
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>86,024.21</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.4. Estructura de inversión y financiamiento

En el siguiente cuadro se puede visualizar como está compuesto la estructura de inversión de la empresa:

Tabla 64. Estructura de la inversión  
(Expresado en soles)

<b>ESTRUCTURA DE INVERSION</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Aporte propio</b>	<b>Prestamo</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversion fija tangible	12,725.00	12,725.00	25,450.00	0.30
Inversion fija intangible	11,122.20	11,122.20	22,244.39	0.26
Capital de trabajo	19,164.91	19,164.91	38,329.82	0.45
<b>ESTRUCTURA DE INVERSION</b>	<b>43,012.10</b>	<b>43,012.10</b>	<b>86,024.21</b>	<b>100%</b>
<b>PORCENTAJE</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 64, podemos decir que el 50% de la inversión es el aporte de los dos socios de la empresa y el otro 50% restante se solicitará un préstamo a una entidad bancaria, de este modo podemos decir que el 100% de la inversión está completa.

Respecto al préstamo, el Banco de Crédito del Perú (BCP) es el banco elegido por nuestra empresa, para esta elección se consideró la Tasa Efectiva Anual (TEA) que nos ofreció el banco, teniendo en cuenta que nuestra empresa somos una micro empresa. El préstamo tendrá una duración de dos años y será en soles, cada pago mensual asciende al importe de S/2,059.74.

Considerando que el préstamo será por S/43,012.10, después de los dos años pagaremos S/49,433.82, esto debido a que la suma de los intereses, seguro de desgravamen y los intereses a las transacciones financieras dan un total de S/6,421.72.

Tabla 65. Estructura de financiamiento  
(Expresado en soles)

<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>	
<b>MONTO</b>	S/. 43,012.10
<b>CUOTAS</b>	24
<b>TIPO DE MONEDA</b>	Soles
<b>TASA EFECTIVA ANUAL (TEA)</b>	13.40%
<b>INTERES MENSUAL</b>	1.05%
<b>SEGURO DE DESGRAVAMEN</b>	0.045%
<b>ITF</b>	0.01%
<b>MESES DE GRACIA</b>	0
<b>FINANCIA</b>	BCP
<b>PERIODO DE GRACIA</b>	0
<b>VALOR DE CONVERSION</b>	S/. 43,012.10
<b>SEGURO DE DESGRAVAMEN</b>	S/. 464.53
<b>MONTO A FINANCIAR</b>	S/. 43,476.63
<b>CUOTA DEL PRESTAMO</b>	S/. 2,059.64
<b>ITF</b>	S/. 0.10
<b>CUOTA A PAGAR</b>	S/. 2,059.74

Fuente: Elaboración propia

Tabla 66. Tabla de amortizaciones  
(Expresado en soles)

<b>TABLA DE AMORTIZACIONES</b>							
<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>	<b>Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Seguro desgravamen</b>	<b>Cuota del prestamo</b>	<b>ITF</b>	<b>Cuota a pagar</b>
1	43,476.63	1,584.53	458.00	19.26	2,059.64	0.10	2,059.74
2	41,872.85	1,601.22	441.13	19.26	2,059.64	0.10	2,059.74
3	40,252.37	1,618.09	424.08	19.27	2,059.64	0.10	2,059.74
4	38,615.01	1,635.13	406.85	19.28	2,059.64	0.10	2,059.74
5	36,960.59	1,652.36	389.44	19.29	2,059.64	0.10	2,059.74
6	35,288.94	1,669.76	371.84	19.30	2,059.64	0.10	2,059.74
7	33,599.88	1,687.35	354.06	19.31	2,059.64	0.10	2,059.74
8	31,893.22	1,705.13	336.09	19.32	2,059.64	0.10	2,059.74
9	30,168.77	1,723.09	317.94	19.32	2,059.64	0.10	2,059.74
10	28,426.35	1,741.24	299.59	19.33	2,059.64	0.10	2,059.74
11	26,665.77	1,759.59	281.05	19.34	2,059.64	0.10	2,059.74
12	24,886.85	1,778.12	262.31	19.35	2,059.64	0.10	2,059.74
13	23,089.37	1,796.85	243.38	19.36	2,059.64	0.10	2,059.74
14	21,273.16	1,815.78	224.25	19.37	2,059.64	0.10	2,059.74
15	19,438.00	1,834.91	204.91	19.38	2,059.64	0.10	2,059.74
16	17,583.72	1,854.24	185.37	19.39	2,059.64	0.10	2,059.74
17	15,710.09	1,873.77	165.63	19.39	2,059.64	0.10	2,059.74
18	13,816.92	1,893.51	145.68	19.40	2,059.64	0.10	2,059.74
19	11,904.00	1,913.46	125.51	19.41	2,059.64	0.10	2,059.74
20	9,971.13	1,933.62	105.14	19.42	2,059.64	0.10	2,059.74
21	8,018.09	1,953.99	84.55	19.43	2,059.64	0.10	2,059.74
22	6,044.68	1,974.57	63.74	19.44	2,059.64	0.10	2,059.74
23	4,050.67	1,995.37	42.72	19.45	2,059.64	0.10	2,059.74
24	2,035.85	2,016.39	21.47	19.46	2,059.64	0.10	2,059.74
		<b>43,012.10</b>	<b>5,954.72</b>	<b>464.53</b>	<b>49,431.35</b>		<b>49,433.82</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Para la selección del financiamiento se tomó en cuenta la base de datos de la SBS, finalmente en base a las facilidades que nos otorgaron y las experiencias de los socios de la empresa con el Banco de Crédito del Perú (BCP), se tomó la decisión que el banco en mención financie el 50% de la inversión que debe realizar la empresa.

## 6.6. Presupuestos de costos

Tabla 67. Gastos administrativos  
(Expresado en soles)

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldo administrativo	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
<b>Total sueldo administrativo</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>	<b>38,588.80</b>
Alquiler	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Agua	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Electricidad	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Internet y telefonía fija	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Limpieza	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Útiles de escritorio	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Caja Chica	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
<b>Total otros gastos</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>	<b>22,920.00</b>
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 67, podemos visualizar los gastos administrativos, estos gastos están compuestos por los sueldos del personal y otros gastos como por ejemplo los servicios, útiles de escritorio u oficina y caja chica.

Tabla 68. Costos de materia prima  
(Expresado en soles)

COSTOS DE MATERIA PRIMA					
Insumo	Unidade de media	Cantidad	Precio	Materia prima (16 Unidades)	Materia prima (Unidad)
Frejol	Kilogramos	4	5.75	23.00	1.44
Leche	Litros	10	2.20	22.00	1.38
Azucar	Kilogramos	1	2.10	2.10	0.13
Chancacas	Unidades	1	1.80	1.80	0.11
Vainilla	Minilitros	0.5	0.45	0.23	0.01
Canela	Unidades	0.5	0.05	0.03	0.00
Clavo de olor	Unidades	0.5	0.05	0.03	0.00
Grageas	Gramos	12.5	0.20	2.50	0.16
<b>TOTAL COSTOS DE MATERIA PRIMA</b>				<b>51.68</b>	<b>3.23</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 68, nos muestra los costos para elaborar un envase, el cual contiene 425 gramos de manjar de frejol y su costo de elaboración es de S/1.44. También podemos apreciar los costos para elaborar 16 envases, se sacó el cálculo con 16 envases, porque es la cantidad de envases que entran en una caja de 36cm x 36cm x 10 cm.

Tabla 69. Costos de mano de obra directa  
(Expresado en soles)

COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA			
Empresa	Servicio	Materia prima (16 Unidades)	Materia prima (Unidad)
Industrias Alimentarias del	Servicio Maquila	2.00	0.13
Logotex SRL	Etiquetas adhesivas	0.02	0.00
Subli Printer	Envase	8.00	0.50
Faencar SRL	Embalaje	0.05	0.00
Jrm Pallets SAC	Pallets	0.05	0.00
<b>TOTAL COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA</b>		<b>10.12</b>	<b>0.63</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 69, está compuesta por las empresas que nos brindaran servicios para producción del manjar de frejol, la decisión de tercerizar todos los procesos de producción, se debe a que se quiere reducir costos.



Tabla 70. Costos de embarque FOB  
(Expresado en soles)

<b>PRECIO FOB POR EMBARQUE</b>			
<b>Cocepto</b>	<b>Precio unitario (Soles)</b>	<b>Precio unitario (Dólares)</b>	<b>Costos unitarios (Soles)</b>
Certificado de origen	42.43	11.80	0.00
Certificado de Digesa	429.45	119.44	0.01
Comisión Agente Aduana	423.95	117.91	0.01
Aforo	127.28	35.40	0.00
Terminal de Almacenamiento Marítimo	1,617.98	450.00	0.04
Pick Up	386.84	107.59	0.01
Comisión bancaria (BBVA)	481.80	134.00	0.01
<b>TOTAL PRECIO FOB POR EMBARQUE</b>	<b>3,509.71</b>	<b>976.14</b>	<b>0.08</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 70, nos muestra cuales son los costos de embarque en el INCOTERM FOB que nuestra empresa debe considerar para cada exportación de manjar de frejol.

Tabla 71. Costos logísticos  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS LOGISTICOS</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo unitario</b>
Transporte Almacén – Puerto del Callao (*)	6,000.00	0.14
Trámites documentarios (Derecho de aprovechamiento, visado, control fitosanitario)	4,200.00	0.10
<b>TOTAL COSTOS LOGISTICOS</b>	<b>10,200.00</b>	<b>0.25</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 71, podemos visualizar cuales son los costos logísticos por cada embarque, según esta tabla podemos conocer cuál es el costo unitario y el costo total.

Tabla 72. Costos FOB unitarios y totales  
(Expresado en soles y dólares)

<b>PRECIO FOB UNITARIO</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Totales (Soles)</b>	<b>Totales (Dólares)</b>
Costos de Materia Prima	3.23	0.90
Costos MOD	0.63	0.18
Costos Logístico	0.25	0.07
<b>Exwork</b>	<b>4.11</b>	<b>1.14</b>
Certificado de origen	0.00	0.00
Certificado de Digesa	0.01	0.00
Comisión Agente Aduana	0.01	0.00
Aforo	0.00	0.00
Terminal de Almacenamiento Marítii	0.04	0.01
Pick Up	0.01	0.00
Comisión bancaria (BBVA)	0.01	0.00
<b>Embarque</b>	<b>0.08</b>	<b>0.02</b>
<b>TOTAL PRECIO FOB UNITARIO</b>	<b>4.19</b>	<b>1.17</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 72, podemos conocer el precio FOB por cada unidad, este precio esta expresado en soles y dólares.

Tabla 73. Cantidad de unidades a exportar

<b>CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>				
<b>Exportación 2021 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2022 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2023 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2024 (Unidades)</b>	<b>Exportación 2025 (Unidades)</b>
41,472	42,216	42,974	43,745	44,530

Fuente: Elaboración propia

La tabla 73, nos muestra la cantidad de unidades que FRECOL SAC exportará, en el primer año se planea exportar 41,472 unidades de manjar de frejol. Se puede apreciar que cada año las exportaciones van de forma ascendente, teniendo como resultado que en el quinto año se estará exportando 44,530 unidades.

Tabla 74. Costos operativos  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS OPERATIVOS EN RELACION AL PRECIO FOB UNITARIO Y CANTIDADES A EXPORTAR EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costo MP	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo MOD	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo Logístico	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Embarque	3,509.71	3,572.67	3,636.82	3,702.07	3,768.51
<b>TOTAL</b>	<b>173,891.53</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 74, nos muestra cuales son los costos operativos en los próximos 5 años.

Los costos totales cada año van a incrementando, debido a que cada año la empresa tiene establecido exportar más unidades que el año anterior.

Tabla 75. Gastos de ventas  
(Expresado en soles)

<b>GASTOS DE VENTAS EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldo de ventas	15,276.80	15,276.80	15,276.80	15,276.80	15,276.80
Material publicitario	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00
Broker	8,694.58	8,694.58	8,694.58	8,694.58	8,694.58
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 75, indica cuales son los gastos de ventas para los próximos 5 años, si bien la empresa planea exportar y/o vender más cada año, la empresa considera que estos gastos tienen que mantenerse para beneficio de la empresa.

Tabla 76. Costos totales FOB  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS FOB</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>
Costo Materia Prima	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo Mano de Obra Directa	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo de Embarque FOB	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Logístico	3,509.71	3,572.67	3,636.82	3,702.07	3,768.51
<b>Costos de producción</b>	<b>173,891.53</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>208,362.90</b>	<b>211,482.49</b>	<b>214,660.77</b>	<b>217,893.56</b>	<b>221,185.06</b>
<b>COSTOS FOB TOTALES</b>	<b>269,871.70</b>	<b>272,991.29</b>	<b>276,169.57</b>	<b>279,402.36</b>	<b>282,693.86</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 76, muestran los costos totales en los próximos 5 años. El costo total para el primer año asciende a S/269,871.70, cada año los costos crecen, finalmente para el quinto año el costo total asciende a S/282,693.86.

### 6.7. Punto de equilibrio

Tabla 77. Costos fijos para hallar el punto de equilibrio  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS FIJOS EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 78. Costos variables para hallar el punto de equilibrio  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS VARIABLES EN 5 AÑOS</b>					
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costos Producción	173,891.53	177,011.11	180,189.39	183,422.19	186,713.68
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>208,362.90</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 79. Costos totales para hallar el punto de equilibrio  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS TOTALES EN EL PRIMER AÑO</b>						
<b>Costos fijos</b>	<b>Costos variables</b>	<b>Costo total</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costos unitario</b>	<b>Margen de utilidad</b>	<b>Precio unitario</b>
61,508.80	208,362.90	269,871.70	41,472.00	6.51	20%	7.81

Fuente: Elaboración propia

Tabla 80. Costo total unitario y precio unitario  
(Expresado en soles)

<b>COSTO TOTAL UNITARIO POR ENVASE Y PRECIO UNITARIO</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Costo (Soles)</b>	<b>Costo (Dólares)</b>
CVU	5.02	1.40
CFU	1.48	0.41
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>6.51</b>	<b>1.81</b>
MARGEN DE GANANCIA	20%	20%
<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>7.81</b>	<b>2.17</b>

Fuente: Elaboración propia

Para calcular el punto de equilibrio utilizamos la siguiente formula:

$$Q = \text{Costos Fijo} / (\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario})$$

$$Q = 61,508.80 / (7.81 - 5.02)$$

$$Q = 22,089$$

Tabla 81. Punto de equilibrio  
(Expresado en soles)

PUNTO DE EQUILIBRIO						
	Cantidad	Costos variables	Costos fijos	Costos totales	Ingresos	Ganancias
1	2,088.88	10,494.90	61,508.80	72,003.70	16,311.60	-55,692.10
2	7,088.88	35,615.82	61,508.80	97,124.62	55,355.54	-41,769.08
3	12,088.88	60,736.73	61,508.80	122,245.53	94,399.48	-27,846.05
4	17,088.88	85,857.64	61,508.80	147,366.44	133,443.42	-13,923.03
5	22,088.88	110,978.56	61,508.80	172,487.36	172,487.36	0.00
6	27,088.88	136,099.47	61,508.80	197,608.27	211,531.29	13,923.03
7	32,088.88	161,220.38	61,508.80	222,729.18	250,575.23	27,846.05
8	37,088.88	186,341.30	61,508.80	247,850.10	289,619.17	41,769.08
9	42,088.88	211,462.21	61,508.80	272,971.01	328,663.11	55,692.10

Fuente: Elaboración propia

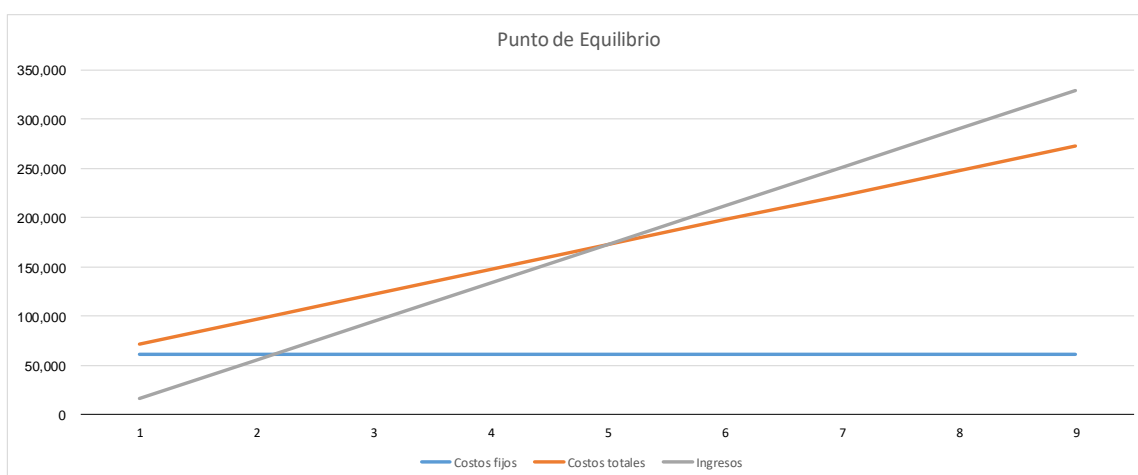


Figura 21. Punto de equilibrio  
Fuente: Elaboración propia

## 6.8. Tributación de exportación

La exportación no está gravada con ningún impuesto. En este sentido, se grava la venta de bienes y la prestación de servicios en el país en el que se consumirán y no en el país de origen. El caso peruano no es distinto a lo observado internacionalmente, pues la Ley del Impuesto General a las Ventas establece que la exportación de bienes o servicios, así como los contratos de construcción que se ejecuten en el exterior, no están afectos al Impuesto General a las Ventas (IGV).

## 6.9. Presupuestos de ingresos

Para el presente plan de negocio solo tendremos ingresos operacionales, a continuación, se mostrarán las siguientes tablas:

Tabla 82. Mercado disponible en la Región Metropolitana de Santiago de Chile

<b>MERCADO DISPONIBLE EN LA REGION METROPOLITANA DE SANTIAGO DE CHILE</b>				
<b>Cantidad de habitantes</b>	<b>Porcentaje entre los 15 a 64 años</b>	<b>Mercado potencial</b>	<b>Segmentación al sector B</b>	<b>Mercado disponible</b>
8,125,072	70.26%	5,708,605	15.50%	884,834

Fuente: Elaboración propia

La tabla 82, muestra que la cantidad de habitantes en el 2020 es de 8,125,072. El manjar de frejol estará orientado para aquellas personas que estén entre los 15 y 64 años de edad, el cual está representado por el 70.26%

Tomando en cuenta el párrafo anterior, el mercado potencial es de 5,708,605 habitantes, pero solo nos enfocaremos en el sector B, por lo que nuestro mercado disponible para el 2020 sería de 884,834, que porcentualmente estamos hablando del 15.50% del mercado disponible.

Tabla 83. Ingresos por ventas según el mercado disponible  
(Expresado en soles y dólares)

<b>INGRESOS POR VENTAS SEGÚN MERCADO DISPONIBLE</b>					
<b>Año</b>	<b>Crecimiento poblacional</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>Precio unitario (Dólares)</b>	<b>Ingresos (Soles)</b>	<b>Inflación</b>
2020	0.00%	884,834	2.17	6,909,479.15	0.0%
2021	1.79%	900,712	2.17	7,159,691.14	3.0%
2022	1.79%	916,876	2.17	7,288,174.73	3.0%
2023	1.79%	933,330	2.17	7,418,964.02	3.0%
2024	1.79%	950,079	2.17	7,552,100.37	3.0%
2025	1.79%	967,128	2.17	7,687,625.91	3.0%
2026	1.79%	984,484	2.17	7,825,583.51	

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 83, muestra que la Región Metropolitana de Santiago de Chile tiene un crecimiento poblacional del 1.79%, podemos ver que la demanda proyectada se basa al mercado disponible y que el precio del manjar de frejol se mantendrá constante en los próximos 5 años. Esta tabla también muestra cuales serán los ingresos de ventas según el mercado disponible.

Tabla 84. Proyección de unidades vendidas

<b>PROYECCION DE UNIDADES VENDIDAS</b>				
<b>Año</b>	<b>Porcentaje de participación de la demanda proyectada</b>	<b>Oferta proyectada anual (Unidades)</b>	<b>Estimado bimensual (Unidades)</b>	<b>Embarques anuales</b>
2021	4.60%	41,472	6,912	6
2022	4.60%	42,216	7,036	6
2023	4.60%	42,974	7,162	6
2024	4.60%	43,745	7,291	6
2025	4.60%	44,530	7,422	6

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 84, se puede visualizar que se realizaran 6 embarques cada año, esto se realizara por 5 años consecutivos. También se puede deducir que cada año la cantidad de unidades a exportar van en aumento.

Tabla 85. Precio de venta y cantidades a vender por año  
(Expresado en soles)

<b>PRECIO DE VENTA Y CANTIDADES A VENDER POR AÑO</b>					
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Precio de venta (SIN IGV)</b>	7.81	7.81	7.81	7.81	7.81
<b>Cantidad</b>	6912	7036	7162	7291	7422
<b>TOTAL</b>	<b>323,846.05</b>	<b>329,655.78</b>	<b>335,574.84</b>	<b>341,595.42</b>	<b>347,725.32</b>

Fuente: Elaboración propia



En la siguiente tabla 85, podemos ver que el precio de venta será de S/7.81, este precio es sin IGV, las cantidades se han tomado de las anteriores tablas, finalmente muestra cuales son los ingresos totales durante los próximos 5 años.

#### 6.10. Presupuestos de egresos

El presupuesto de egresos es la salida de dinero que abarca todos los costos en el que incurrirá el presente plan de negocio para la exportación del manjar de frejol. Los presupuestos de egresos están conformados por los costos fijos y los costos variables desde que se inicia el plan por un periodo de 5 años futuros.

Tabla 86. Costos fijos para los próximos 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS FIJOS EN 5 AÑOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Sueldos Administrativos	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80	38,588.80
Gastos Administrativos	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00	22,920.00
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>	<b>61,508.80</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 87. Costos variables para los próximos 5 años  
(Expresado en soles)

<b>COSTOS VARIABLES EN 5 AÑOS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Costo Materia Prima	133,941.60	136,344.49	138,792.59	141,282.68	143,817.98
Costo Mano de Obra Directa	26,240.22	26,710.96	27,190.56	27,678.39	28,175.08
Costo de Embarque FOB	10,200.00	10,382.99	10,569.42	10,759.04	10,952.11
Costo Logístico	3,509.71	3,572.67	3,636.82	3,702.07	3,768.51
<b>Costos de producción</b>	<b>173,891.53</b>	<b>177,011.11</b>	<b>180,189.39</b>	<b>183,422.19</b>	<b>186,713.68</b>
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>	<b>34,471.38</b>
<b>COSTOS TOTALES VARIABL</b>	<b>208,362.90</b>	<b>211,482.49</b>	<b>214,660.77</b>	<b>217,893.56</b>	<b>221,185.06</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla 88. Flujo de caja económico  
(Expresado en soles)

	AÑO BASE		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
AÑO	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
<b>FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES</b>												
<b>INGRESOS TOTALES</b>	S/.	-	S/.	323,846.05	S/.	329,655.78	S/.	335,574.84	S/.	341,595.42	S/.	347,725.32
Ingresos Operativos	S/.	-	S/.	323,846.05	S/.	329,655.78	S/.	335,574.84	S/.	341,595.42	S/.	347,725.32
<b>COSTOS Y GASTOS TOTALES</b>	S/.	-	S/.	269,871.70	S/.	272,991.29	S/.	276,169.57	S/.	279,402.36	S/.	282,693.86
Costo Variables (Producción)	S/.	-	S/.	173,891.53	S/.	177,011.11	S/.	180,189.39	S/.	183,422.19	S/.	186,713.68
Costos Fijos	S/.	-	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80
Costos Variable (Gastos de Ventas)	S/.	-	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38
<b>EBITDA</b>	S/.	-	S/.	53,974.34	S/.	56,664.50	S/.	59,405.27	S/.	62,193.06	S/.	65,031.46
Depreciación	S/.	-	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00
Amortización	S/.	-	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	S/.	-	S/.	46,699.90	S/.	49,390.06	S/.	52,130.84	S/.	54,918.62	S/.	57,757.02
Impuesto a la Renta (1%) RMT	S/.	-	S/.	3,238.46	S/.	3,296.56	S/.	3,355.75	S/.	3,415.95	S/.	3,477.25
<b>UTILIDAD NETA</b>	S/.	-	S/.	43,461.44	S/.	46,093.50	S/.	48,775.09	S/.	51,502.66	S/.	54,279.77
Depreciación	S/.	-	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00
Amortización	S/.	-	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONES</b>	S/.	-	S/.	50,735.88	S/.	53,367.94	S/.	56,049.53	S/.	58,777.10	S/.	61,554.21
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>												
Activos tangibles	S/.	-25,450.00	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-16,700.00	S/.	-
Activos Intangibles	S/.	-22,244.39	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
Capital de Trabajo	S/.	-38,329.82	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	38,329.82
Valor Residual	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	16,900.00
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>	S/.	-86,024.21	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-16,700.00	S/.	55,229.82
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.</b>	S/.	-86,024.21	S/.	50,735.88	S/.	53,367.94	S/.	56,049.53	S/.	42,077.10	S/.	116,784.03
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO</b>	S/.	-86,024.21	S/.	-35,288.33	S/.	18,079.61	S/.	74,129.14	S/.	116,206.24	S/.	232,990.27
<b>ÚLTIMO AÑO NEGATIVO</b>	2											
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO SIN DEUDA ( 100% CAPITAL PROPIO)</b>												
<b>COK</b>	13.00%											
<b>VAN - E</b>	S/. 128,707											
<b>TIR - E</b>	58.22%											
<b>PRIE</b>	1.68											
<b>B/C ECONÓMICO</b>	S/3.71											
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO SIN DEUDA ( 100% CAPITAL PROPIO) CON INFLACIÓN</b>												
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.</b>	S/.	-86,024.21	S/.	50,735.88	S/.	53,367.94	S/.	56,049.53	S/.	42,077.10	S/.	116,784.03
<b>INFLACIÓN PROYECTADA</b>			3%		3%		3%		3%		3%	
<b>FCE ACUMULADO DESPUÉS INFLACIÓN</b>	S/.	-86,024.21	S/.	49,213.80	S/.	51,766.90	S/.	54,368.04	S/.	40,814.79	S/.	113,280.51
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO</b>	S/.	-86,024.21	S/.	-36,810.40	S/.	14,956.50	S/.	69,324.54	S/.	110,139.33	S/.	223,419.83
<b>ÚLTIMO AÑO NEGATIVO</b>	2											
<b>COK</b>	13.00%											
<b>VAN - E</b>	S/. 122,265											
<b>TIR - E</b>	56.20%											
<b>PRIE</b>	1.72											
<b>B/C ECONÓMICO</b>	S/3.60											

Fuente: Elaboración propia

Tabla 89. Flujo de caja financiero  
(Expresado en soles)

	AÑO BASE		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
AÑO	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
<b>FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES</b>												
<b>INGRESOS TOTALES</b>	S/.	-	S/.	323,846.05	S/.	329,655.78	S/.	335,574.84	S/.	341,595.42	S/.	347,725.32
Ventas	S/.	-	S/.	323,846.05	S/.	329,655.78	S/.	335,574.84	S/.	341,595.42	S/.	347,725.32
<b>COSTOS Y GASTOS TOTALES</b>	S/.	-	S/.	269,871.70	S/.	272,991.29	S/.	276,169.57	S/.	279,402.36	S/.	282,693.86
Costo Variables (Producción)	S/.	-	S/.	173,891.53	S/.	177,011.11	S/.	180,189.39	S/.	183,422.19	S/.	186,713.68
Costos Fijos	S/.	-	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80	S/.	61,508.80
Costos Variable (Gastos de Ventas)	S/.	-	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38	S/.	34,471.38
<b>EBITDA</b>	S/.	-	S/.	53,974.34	S/.	56,664.50	S/.	59,405.27	S/.	62,193.06	S/.	65,031.46
Depreciación	S/.	-	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00
Amortización	S/.	-	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	S/.	-	S/.	46,699.90	S/.	49,390.06	S/.	52,130.84	S/.	54,918.62	S/.	57,757.02
Impuesto a la Renta (1%) RMT	S/.	-	S/.	3,238.46	S/.	3,296.56	S/.	3,355.75	S/.	3,415.95	S/.	3,477.25
<b>UTILIDAD NETA</b>	S/.	-	S/.	43,461.44	S/.	46,093.50	S/.	48,775.09	S/.	51,502.66	S/.	54,279.77
Depreciación	S/.	-	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00	S/.	5,050.00
Amortización	S/.	-	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44	S/.	2,224.44
<b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>	S/.	-	S/.	50,735.88	S/.	53,367.94	S/.	56,049.53	S/.	58,777.10	S/.	61,554.21
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>												
Activos tangibles	S/.	-25,450.00	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-16,700.00	S/.	-
Activos Intangibles	S/.	-22,244.39	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
Capital de Trabajo	S/.	-38,329.82	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	38,329.82
Valor Residual	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	16,900.00
<b>FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES</b>	S/.	-86,024.21	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-16,700.00	S/.	55,229.82
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO SIN PERP.</b>	S/.	-86,024.21	S/.	50,735.88	S/.	53,367.94	S/.	56,049.53	S/.	42,077.10	S/.	116,784.03
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO ( CON DEUDA)</b>												
SALDO	S/.	43,012.10	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
AMORTIZACIÓN FINANCIERA			S/.	-20,155.62	S/.	-22,856.48	S/.	-	S/.	-	S/.	-
ESCUDO FISCAL			S/.	457.40	S/.	184.52	S/.	-	S/.	-	S/.	-
<b>FLUJO DE CAJA PROYECTO FINANCIERO</b>	S/.	-43,012.10	S/.	31,037.66	S/.	30,695.98	S/.	56,049.53	S/.	42,077.10	S/.	116,784.03
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO ACUMULADO</b>	S/.	-43,012.10	S/.	-11,974.45	S/.	18,721.54	S/.	74,771.06	S/.	116,848.17	S/.	233,632.19
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO CON DEUDA</b>												
ÚLTIMO AÑO NEGATIVO	2											
WACC	13.13%											
VAN-F	S/.	135,813										
TIR-F	86.04%											
PRIF	1.67											
B/C FINANCIERO	S/6.43											
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO (CON DEUDA) CON INFLACIÓN</b>												
<b>DEUDA POR CAPITAL</b>	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
FLUJO DE CAJA PROYECTO CON DEUDA	S/.	-43,012.10	S/.	31,037.66	S/.	30,695.98	S/.	56,049.53	S/.	42,077.10	S/.	116,784.03
INFLACIÓN PROYECTADA				3%		3%		3%		3%		3%
<b>FCE ACUMULADO DESPUÉS INFLACIÓN</b>	S/.	-43,012.10	S/.	30,106.53	S/.	29,775.11	S/.	54,368.04	S/.	40,814.79	S/.	113,280.51
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO ACUMULADO</b>	S/.	-43,012.10	S/.	-12,905.58	S/.	16,869.53	S/.	71,237.57	S/.	112,052.36	S/.	225,332.86
<b>ANÁLISIS DEL PROYECTO CON DEUDA</b>												
ÚLTIMO AÑO NEGATIVO	2											
WACC	13.13%											
VANF	S/.	130,449										
TIRF	86.04%											
PRIE	1.69											
B/C ECONÓMICO	S/6.24											

Fuente: Elaboración propia

## 6.12. Estado de ganancias y perdidas

El Estado de Ganancias y Pérdidas es un informe financiero que muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. Este plan de negocio incluye la depreciación de activos tangibles y la amortización de activos tangibles.

Tabla 90. Depreciación de activos tangibles  
(Expresado en soles)

<b>DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>Activo fijo</b>	<b>Inversión</b>	<b>Tasa de depreciación</b>	<b>Tiempo en que se deprecian (Años)</b>
Laptops	10,000.00	25%	4
Televisores	4,000.00	25%	4
Impresoras	2,000.00	25%	4
Microondas	300.00	25%	4
Frigobar	400.00	25%	4
Juego de comedor (4 Personas)	250.00	10%	10
Muebles de oficina (Oficinas)	3,600.00	10%	10
Sillas de oficina (Oficinas)	1,000.00	10%	10
Muebles de oficina (Sala de reunión)	700.00	10%	10
Sillas de oficina (Sala de reunión)	1,500.00	10%	10
Juego de sofás (Recepcion)	1,500.00	10%	10
Mesa de centro (Recepcion)	200.00	10%	10
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>	<b>S/. 25,450.00</b>		

Fuente: Elaboración propia

La tabla 90, nos muestra la tasa de depreciación de cada activo de la empresa y el tiempo en que se deprecia, según SUNAT la tasa de depreciación para los equipos de cómputo y otros es del 25%, mientras que para los muebles y otros es del 10%.

Tabla 91. Valor residual  
(Expresado en soles)

<b>VALOR RESIDUAL</b>				
<b>Año</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Cargo anual de</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor residual</b>
2020	0.00	0.00	0.00	25,450.00
2021	25,450.00	5,050.00	5,050.00	20,400.00
2022	20,400.00	5,050.00	10,100.00	15,350.00
2023	15,350.00	5,050.00	15,150.00	10,300.00
2024	27,000.00	5,050.00	20,200.00	21,950.00
2025	21,950.00	5,050.00	25,250.00	16,900.00

Fuente: Elaboración propia

La tabla 91, muestra el valor residual de los activos tangibles. El valor residual del cuarto año aumento en relación al tercer año, debido a que en el cuarto año los equipos de cómputo, televisores, microondas y frigobar se deprecian en su totalidad, por ende, la empresa vuelve a comprar lo mencionado anteriormente.

Tabla 92. Amortización de activos intangibles  
(Expresado en soles)

<b>AMORTIZACION DE ACTIVOS INTANGIBLES</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>Tasa de amortización</b>
Constitución de la empresa	725.00	10%
Registro de marca	534.99	10%
Licencia de funcionamiento	184.40	10%
Creacion de pagina web y dor	800.00	10%
Investigación y desarrollo	20,000.00	10%
<b>TOTAL AMORTIZACION</b>	<b>22,244.39</b>	

Fuente: Elaboración propia

La tabla 92, nos muestra la amortización de los activos intangibles.

Tabla 93. Valor neto en libros  
(Expresado en soles)

<b>VALOR NETO EN LIBROS</b>				
<b>Año</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Cargo anual de amortización</b>	<b>Amortización acumulada</b>	<b>Valor neto en libros</b>
2020	0.00	0.00	0.00	22,244.39
2021	22,244.39	2,224.44	2,224.44	20,019.95
2022	20,019.95	2,224.44	4,448.88	17,795.51
2023	17,795.51	2,224.44	6,673.32	15,571.07
2024	15,571.07	2,224.44	8,897.76	13,346.63
2025	13,346.63	2,224.44	11,122.20	11,122.20

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 93, podemos visualizar cuales son los valores netos en los libros por los siguientes 5 años.

Tabla 94. Estados de ganancias y pérdidas sin financiamiento  
(Expresado en soles)

<b>ESTADOS DE GANANCIAS Y PERDIDAS SIN FINANCIAMIENTO</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>323,846.05</b>	<b>329,655.78</b>	<b>335,574.84</b>	<b>341,595.42</b>	<b>347,725.32</b>
Ventas	323,846.05	329,655.78	335,574.84	341,595.42	347,725.32
<b>COSTOS</b>	<b>208,362.90</b>	<b>211,482.49</b>	<b>214,660.77</b>	<b>217,893.56</b>	<b>221,185.06</b>
Costo de Ventas	173,891.53	177,011.11	180,189.39	183,422.19	186,713.68
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>115,483.14</b>	<b>118,173.30</b>	<b>120,914.07</b>	<b>123,701.86</b>	<b>126,540.26</b>
Gastos Generales	61,508.80	61,508.80	61,508.80	61,508.80	61,508.80
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	16,900.00
Depreciación	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00
Amortización	2,224.44	2,224.44	2,224.44	2,224.44	2,224.44
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>46,699.90</b>	<b>49,390.06</b>	<b>52,130.84</b>	<b>54,918.62</b>	<b>74,657.02</b>
Impuestos	4,669.99	4,939.01	5,213.08	5,491.86	9,446.32
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>42,029.91</b>	<b>44,451.05</b>	<b>46,917.75</b>	<b>49,426.76</b>	<b>65,210.70</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 94, nos muestra los estados de ganancias y pérdidas sin financiamiento.

La utilidad bruta se obtiene de los ingresos menos los costos. Para el primer año tenemos una utilidad operativa de S/46,699.90, se obtiene de la utilidad bruta menos los gastos generales, depreciación y amortización. El presente plan de negocio solo está proyectado para 5 años, luego de eso se cerrará la empresa, por ende, en el quinto los activos tangibles se venderán debido a que no hay perpetuidad.

Por último, la Utilidad Neta en el primer año es de S/.42,029.91 que se obtiene de la utilidad operativa menos los impuestos.

Tabla 95. Estado de ganancias y pérdidas con financiamiento  
(Expresado en soles)

<b>ESTADOS DE GANANCIAS Y PERDIDAS CON FINANCIAMIENTO</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>323,846.05</b>	<b>329,655.78</b>	<b>335,574.84</b>	<b>341,595.42</b>	<b>347,725.32</b>
Ventas	323,846.05	329,655.78	335,574.84	341,595.42	347,725.32
<b>COSTOS</b>	<b>208,362.90</b>	<b>211,482.49</b>	<b>214,660.77</b>	<b>217,893.56</b>	<b>221,185.06</b>
Costo de Ventas	173,891.53	177,011.11	180,189.39	183,422.19	186,713.68
Gastos de Ventas	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38	34,471.38
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>115,483.14</b>	<b>118,173.30</b>	<b>120,914.07</b>	<b>123,701.86</b>	<b>126,540.26</b>
Gastos Generales	61,508.80	61,508.80	61,508.80	61,508.80	61,508.80
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	16,900.00
Depreciación	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00	5,050.00
Amortización	2,224.44	2,224.44	2,224.44	2,224.44	2,224.44
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>46,699.90</b>	<b>49,390.06</b>	<b>52,130.84</b>	<b>54,918.62</b>	<b>74,657.02</b>
Gastos Financieros	4,574.01	1,845.24	0.00	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>42,125.89</b>	<b>47,544.82</b>	<b>52,130.84</b>	<b>54,918.62</b>	<b>74,657.02</b>
Impuestos	4,212.59	4,754.48	5,213.08	5,491.86	9,446.32
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>37,913.30</b>	<b>42,790.34</b>	<b>46,917.75</b>	<b>49,426.76</b>	<b>65,210.70</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 95, muestra los estados de ganancias y pérdidas con financiamiento.

Se puede decir que esta tabla es similar a la tabla anterior, hasta la utilidad

operativa. Para obtener la utilidad antes de los impuestos, la utilidad operativa se

resta con los gastos financieros (compuestos por los interés y seguro de desgravamen). Los gastos financieros solo se reflejarán en los dos primeros años del plan de negocio, debido a que el préstamo con el banco es por 24 meses. Por último, la Utilidad Neta en el primer año es de S/.37,913.30 que se obtiene de la utilidad antes de impuestos menos el impuesto a la renta.

Tabla 96. Escudo fiscal  
(Expresado en soles)

<b>ESCUDO FISCAL</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
IR SIN FINANCIAMIENTO	4,669.99	4,939.01	5,213.08	5,491.86	9,446.32
IR CON FINANCIAMIENTO	4,212.59	4,754.48	5,213.08	5,491.86	9,446.32
<b>ESCUDO FISCAL</b>	<b>457.40</b>	<b>184.52</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

Fuente: Elaboración propia

El escudo fiscal es todo aquel gasto registrado en el estado de resultados de la empresa, determinan, al reducir el monto imponible, un menor pago del impuesto a la renta. La empresa podrá hacer uso del escudo fiscal los primeros dos años, que es el tiempo que dura el préstamo bancario.

### 6.13. Evaluación de la inversión

En el presente plan de negocios se evaluaron cuatro indicadores financieros:

- VAN (Valor Actual Neto)

Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

- TIR (Tasa Interna de Retorno)

Es la tasa de rentabilidad, un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión. Debe ser mayor al costo de oportunidad para que mi proyecto sea rentable.



- PRIE

Es un indicador que permite conocer en cuanto tiempo se va a recuperar el dinero invertido.

- B/C (Beneficio/ Costo)

Es un ratio que relaciona la sumatoria de flujos actualizados con respecto a la inversión. El resultado debe ser mayor a 1.

#### 6.13.1. Evaluación económica

La evaluación económica es el análisis económico donde se evalúan los costos y las ganancias de un plan de negocio a través de flujos económicos de la empresa.

Tabla 97. Evaluación económica  
(Expresado en soles)

<b>EVALUACION ECONOMICA</b>	
<b>VAN - E</b>	128,707.23
<b>TIR - E</b>	58.22%
<b>PRIE</b>	1.68
<b>B/C ECONÓMICO</b>	3.71

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 97, según el análisis del proyecto sin deuda (100% capital propio) tenemos como resultados que el plan de negocios es rentable, pues se tiene una VANE de S/128,707.00, una TIRE de 58.22%, un PRIE que indica que el periodo de recuperación de la inversión será en un año y seis meses, y una relación de beneficio/costo de 3.71, lo que significa que por cada S/1.00 invertido se ganara S/3.70.

Tabla 98. Evaluación económica con inflación  
(Expresado en soles)

<b>EVALUACION ECONOMICA CON INFLACION</b>	
<b>VAN - E</b>	122,265.28
<b>TIR - E</b>	56.20%
<b>PRIE</b>	1.72
<b>B/C ECONÓMICO</b>	3.60

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 98, según el análisis del proyecto sin deuda (100% capital propio con inflación) tenemos como resultados que el plan de negocios es rentable, pues se tiene una VANE de S/122,265.00, una TIRE de 56.20%, un PRIE que indica que el periodo de recuperación de la inversión será en un año y siete meses, y una relación de beneficio/costo de 3.60, lo que significa que por cada S/1.00 invertido se ganara S/3.60.

### 6.13.2. Evaluación financiera

La evaluación financiera presenta un análisis de los flujos financieros de la empresa y su rentabilidad sobre la inversión total.

Tabla 99. Evaluación financiera  
(Expresado en soles)

<b>EVALUACION FINANCIERA</b>	
<b>VAN-F</b>	135,813.34
<b>TIR-F</b>	86.04%
<b>PRIF</b>	1.67
<b>B/C FINANCIERO</b>	6.43

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 99, según el análisis del proyecto con deuda tenemos como resultados que el plan de negocios es rentable, pues se tiene una VANF de S/135,813.00, una TIRF de 86.04%, un PRIE que indica que el periodo de recuperación de la inversión será en un año y seis meses, y una relación de beneficio/costo de 6.43, lo que significa que por cada S/1.00 invertido se ganará S/6.43.

Tabla 100. Evaluación financiera con inflación  
(Expresado en soles)

<b>EVALUACION FINANCIERA CON INFLACION</b>	
<b>VANF</b>	130,448.58
<b>TIRF</b>	86.04%
<b>PRIE</b>	1.69
<b>B/C ECONÓMICO</b>	6.24

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 100, según el análisis del proyecto con deuda (con inflación) tenemos como resultados que el plan de negocios es rentable, pues se tiene una VANF de S/130,449.00, una TIRE de 86.04%, un PRIE que indica que el periodo de recuperación de la inversión será en un año y seis meses, y una relación de beneficio/costo de 6.24, lo que significa que por cada S/1.00 invertido se ganara S/6.24.

#### 6.13.3. Evaluación social

El presente plan de negocio de exportación no provoca un impacto social negativo, por el contrario, el objetivo principal radica en el impacto positivo con responsabilidad social empresarial con prácticas que cumplan los estándares de calidad y según los procedimientos indicados en la norma técnica para su producto generando nuevos puestos de trabajo.

#### 6.13.4. Impacto ambiental

El presente plan de negocio no genera un impacto ambiental negativo, pues el proceso de elaboración, envasado, empaquetado y otros es compatible con la preservación del medio ambiente y manejo de recursos naturales. En conclusión, este plan de negocio es viable a nivel ambiental.

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

- COK

El COK (Costo de Oportunidad de Capital) se refiere al costo del capital propio, y es la tasa de rentabilidad mínima que los accionistas esperan obtener por haber invertido en el presente plan de negocio y corresponde a la rentabilidad que están dejando de ganar por invertir en un plan de negocio de similar riesgo. Si la inversión fuese del 100% de los socios, el primer socio invertiría el 80% del total de la inversión, mientras que el segundo socio invertiría el 20% restante del total

de la inversión, ambos socios esperarían obtener una TREMA del 13%, por lo que tendríamos un COK del 13%

Tabla 101. Costo de oportunidad de capital (COK)

<b>COK</b>		
TREMA Inversionista 1		13%
Participación Inversionista 1		80%
TREMA Inversionista 2		13%
Participación Inversionista 2		20%
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL</b>	<b>COK</b>	<b>13%</b>

Fuente: Elaboración propia

#### ▪ **WACC**

Para el presente plan de negocios, se indicó que una parte de la inversión sería financiada por el banco, según la tabla N° 43, podemos decir que el 50% de la inversión está siendo asumida por los socios de la empresa, y el otro 50% está siendo financiado por el banco, dando como resultado una WACC del 13%.

Tabla 102. Costo medio ponderado de capital

<b>WACC</b>		
Costo del patrimonio (COK)		13%
Participación del patrimonio		50%
Costo Financiamiento		13%
Participación de terceros (Banco)		50%
Impuesto a la renta		1%
<b>COSTO MEDIO PONDERADO DE CAPITAL</b>	<b>WACC</b>	<b>13%</b>

Fuente: Elaboración propia

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

A continuación, se presenta un análisis de sensibilidad teniendo al tipo de cambio en diferentes escenarios como bajo, esperado y alto, también se podrá demostrar como el tipo de cambio afecta al VANE, TIRE, VANF y TIRF B/C. Se tomo en consideración el tipo de cambio esperado para el presente plan de negocio.

Tabla 103. Riesgo del tipo de cambio  
(Expresado en soles)

<b>CUADRO DE RIESGO TIPO DE CAMBIO</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>Tipo de cambio bajo</b>	<b>Tipo de cambio esperado</b>	<b>Tipo de cambio alto</b>
	<b>3.396</b>	<b>3.596</b>	<b>3.796</b>
VENTAS	140,818.18	149,112.58	157,406.98
UTILIDAD NETA	37,878.04	37,913.30	37,948.57
VAN ECONOMICO	128,581.85	128,707.23	128,832.60
VAN FINANCIERO	135,685.41	135,813.34	135,941.27
TIR ECONOMICA	58.20%	58.22%	58.25%
TIR FINANCIERA	86.00%	86.04%	86.07%

Fuente: Elaboración propia

Para no tener problemas futuros con el tipo de cambio, la empresa ha optado por ponerse en contacto con el banco y solicitarle tener un contrato forward de tipo de cambio, con la finalidad de protegernos de las posibles fluctuaciones futuras de este valor.

En este tipo de contratos las dos partes acuerdan intercambiar en una fecha determinada, un monto de una moneda a cambio de otra. Se establece previamente el tipo de cambio y se refleja el diferencial de tasas. Por tanto, no se realiza ningún desembolso hasta la finalización del contrato, donde se produce el intercambio de las monedas en el tipo de cambio pactado.

Estos contratos tienen la finalidad de administrar el riesgo que se incurre por posibles efectos negativos de la volatilidad del tipo de cambio, por ejemplo, en el flujo de una empresa o en el valor de un portafolio de un inversionista.

## VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

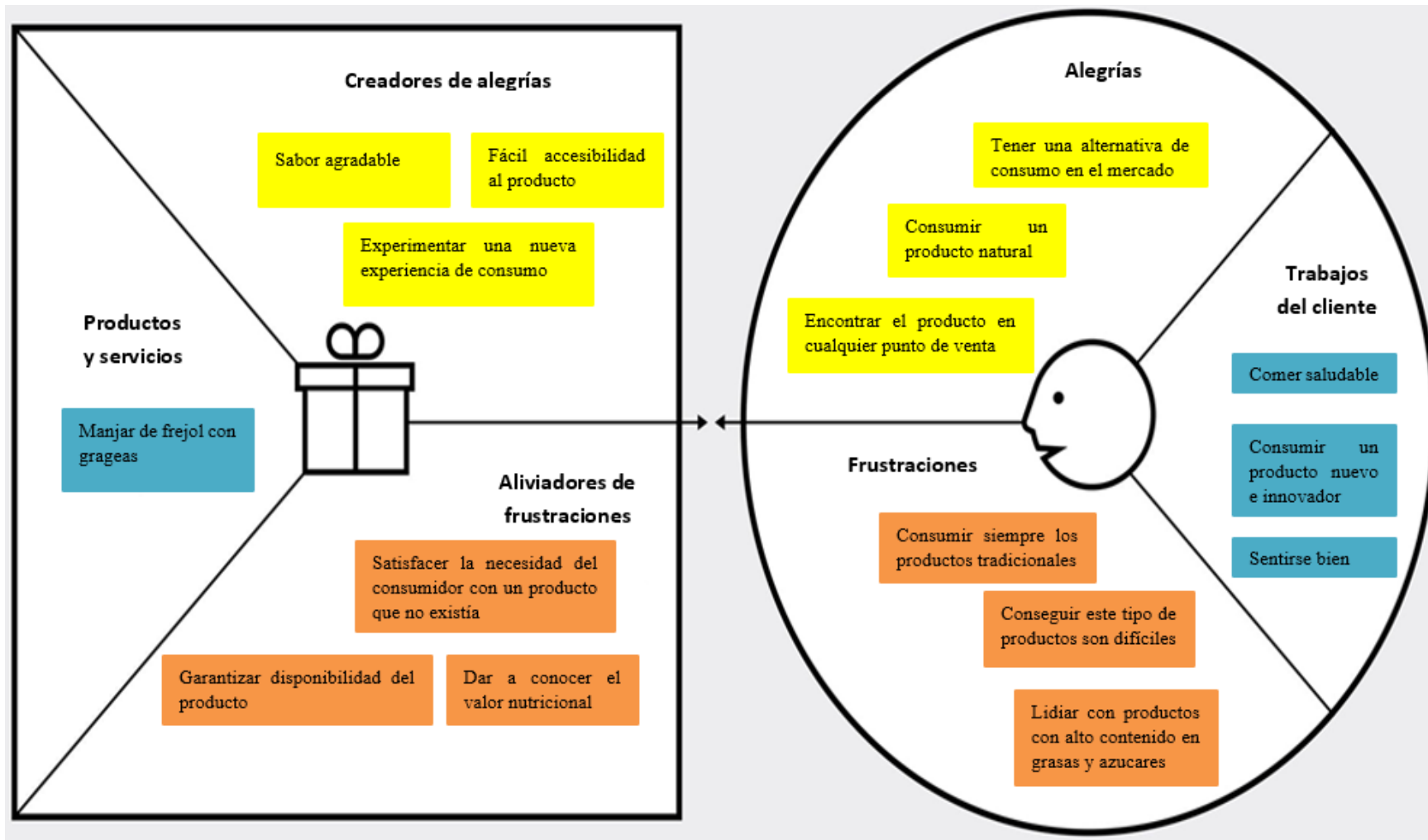
### 7.1. Conclusiones

- La empresa FRECOL S.A.C exportara un producto innovador que actualmente no hay en el mercado chileno, además de ser un producto delicioso y que posee propiedades que benefician a la salud, su presentación será en envases de vidrio.
- Se concluye del estudio de mercado, que el mercado chileno es el mejor destino para el manjar de frejol debido a su carácter importador y su aumento en la demanda de productos nutritivos y saludables.
- La inversión requerida para el proyecto será por un valor de S/ 86,024.21 el cual, el 50% será capital propio de dos accionistas y el otro 50 % será financiado por el banco de Crédito del Perú (BPC).
- El producto se venderá a un precio FOB de \$2.17 con un margen de ganancia del 20%, el medio de pago se realizará por un pago adelantado equivalente al TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70 %) después de 10 días de recibidos los productos por parte del comprador.
- En el aspecto financiero nos muestra que el presente plan es rentable, considerando que el VANF de S/135,813.00, una TIRF de 86.04%, un PRIE que indica que el periodo de recuperación de la inversión será en un año y seis meses, y una relación de beneficio/costo de 6.43, lo que significa que por cada S/1.00 invertido se ganará S/6.43.

## 7.2. Recomendaciones


- Aprovechar los tratados de libre comercio (TLC) que el Perú tiene con distintos países del mundo, cada vez los empresarios peruanos tienen más facilidades para exportar bienes y servicios.
- Elaborar un producto que cumplan con todos los estándares de calidad, hoy en día los países son muy exigentes con los productos alimenticios, la gente ahora come sano y una mala experiencia con el consumidor sería fatal para las expectativas de la empresa.
- Trabajar con proveedores con experiencia y operadores logísticos que sean de la total confianza del empresario, es importante conocer con quien se está trabajando, con el fin de que el producto sea de calidad y llegue al lugar y hora establecido.
- Recurrir al sistema bancario para financiar un porcentaje de la inversión de un plan de negocio, está demostrado que esta operación mejorar el rendimiento de la empresa.
- Realizar un permanente monitoreo de los logros y avances, así como la revisión constante de los indicadores económicos y financieros que permitan evaluar la viabilidad del mismo.

Anexo A. Lienzo de la propuesta de valor





Anexo B. Cotización de operador logístico Novotrans

				PROFORMA 001/0020202/0182		
				EMPRESA CONTACTO		
DESPACHO	POL		DIAS DE TRÁNSITO // FRECUENCIA		ADUANA	VALIDEZ / ZARPE
EXPORTACION	SAN ANTONIO		5 DIAS DE TRANSITO // SEMANAL		118	15/11/2020
BULTOS	PESO TN	PESO KG	VOLUMEN	DESCRIPCION	REGIMEN	FECHA
6	3.1740	3.174.0	8.71	CARGA GENERAL	40	10/11/2020
VALOR FOB	FLETE	SEGURO	CIF US\$	TIPO DE CAMBIO	CIF S/.	
0.00	0.00	0.00	0.00	3.51	0.00	
DERECHOS			TOTAL GASTOS			
ADVALOREM	6%	0.00	CARGOS LOCALES		P.U	TOTAL
IGV	16%	0.00	S.L.I DE EXPORTACIÓN			\$550.00
IPM	2%	0.00				
ISC						
PERCEPCIÓN	3.50%	0.00				
SPN	9703.00.00.00 ***					
APROX DE DERECHOS USD			0.00	AGENCIAMIENTO DE ADUANAS	P.U	TOTAL
TERMINOS			DESPACHO DE ADUANA			\$130.00
ESTA COTIZACIÓN ESTA EN BASE A UN ESTIMADO DEL CIF			GASTOS OPERATIVOS			\$50.00
GASTOS DE DESADUANAJE REEMBOLSABLES, SON APROX			INSPECCION			\$60.00
Y SUJETOS A VARIACIÓN			PICK UP ( POR CONFIRMAR)			
SEGURO: DE TABLA SUNAT			TOTAL DE GASTOS			\$790.00
EN CASO DE AFORO: 60.00 USD ( SOLO CANAL ROJO)			IGV			\$142.20
SLI DE EXPORTACION PARA CANAL VERDE.			GASTOS DE ORIGEN + FLETE		P.U	
			FLETE MARITIMO		\$20.00	\$174.24
			BL FEE			\$30.00
			OTHF			\$25.00
			TOTAL A PAGAR NOVOTRANS : USD			\$1,161.44
			APROX DE IMPUESTOS A CANCELAR			\$0.00



Callao 10 de Noviembre 2020

Señores  
**STEVEN VARGAS**  
Presente.-


Ref: Servicio de Agenciamiento (Gastos FOB)  
6 Pallets / 3,174Kg

Estimados Señores

Por medio de la presente los saludamos y a la vez presentamos nuestra propuesta para el servicio de la referencia

Agencia.....	USD 118.00
Gasto Operativo.....	USD 35.40
Documentacion.....	USD 11.80
Aforo.....	USD 35.40 (Si la Aduana determina Canal Rojo)
Pick Up.....	USD 107.59
Terminal Maritimo.....	USD 450.00 (Aprox)

Atentamente,

		<b>COTIZACION EXPORTACION MARITIMA</b>													
Señores		Callao, 10 de Noviembre del 2020													
<u>Presente</u>															
Atención: <b>Steven Vargas</b>															
Ref.: Cotización de Servicio – Exportación Marítima															
Estimados															
A través de la presente, junto con saludar nos es grato adjuntar a usted, tarifa para carga como se señala a continuación:															
Producto	:	CARGA GENERAL - NO PELIGROSA. // NO APILABLE													
Origen	:	CALLAO , PERU													
Destino	:	SAN ANTONIO - CHILE													
Peso	:	3,174.00 KG // 06 PALLET													
Volumen	:	14.40 CBM // 100cm y ancho 120cm, alto 2.00 (*)													
Términos de Venta	:	CFR													
Moneda	:	USD													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #003366; color: white;">Descripción de Tarifa</th> <th style="background-color: #003366; color: white;">Tarifa por unidad</th> <th style="background-color: #003366; color: white;">Totales</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FLETE - EXPORTACION MARITIMA</td> <td>USD 15.00 X W/M – MIN. USD 80.00</td> <td style="text-align: right;">USD 216.00</td> </tr> <tr> <td>BL FEE</td> <td>USD 40.00</td> <td style="text-align: right;">USD 40.00</td> </tr> <tr> <td>HANDLING ORIGEN</td> <td>USD 50.00 + IGV x BL</td> <td style="text-align: right;">USD 59.00 INC. IGV</td> </tr> </tbody> </table>		Descripción de Tarifa	Tarifa por unidad	Totales	FLETE - EXPORTACION MARITIMA	USD 15.00 X W/M – MIN. USD 80.00	USD 216.00	BL FEE	USD 40.00	USD 40.00	HANDLING ORIGEN	USD 50.00 + IGV x BL	USD 59.00 INC. IGV		
Descripción de Tarifa	Tarifa por unidad	Totales													
FLETE - EXPORTACION MARITIMA	USD 15.00 X W/M – MIN. USD 80.00	USD 216.00													
BL FEE	USD 40.00	USD 40.00													
HANDLING ORIGEN	USD 50.00 + IGV x BL	USD 59.00 INC. IGV													
<ul style="list-style-type: none"> <li>En caso la cargas tengan más de 3 metros de largo, 2 metros de alto y ancho, peso mayor a 2500 kg por bulto se debe CONSULTAR TARIFA POR CADA CASO.</li> <li>El embalaje de su carga debe ser el apropiado para transporte consolidado por vía marítima. Bultos sueltos con más de 25 kgs c/u deben ser paletizados o agrupados</li> <li>No incluye Aduana/transporte en origen y destino. Solo flete internacional.</li> <li>(*)Favor considerar un alto de 2.00 mts como medida taxable (Notar que al tratarse de carga No Apilable y para hallar el flete a pagar solo deben reemplazar la altura real por 2.00 M.</li> <li>Tarifa válida para carga general NO peligrosa / no Apilable / NO Sobredimensionada.</li> <li>Favor enviar el nombre del producto en inglés y PA con la finalidad de realizar las consultas con nuestro agente para tener la confirmación de embarque.</li> <li>Los tiempos de transito son aproximados, no incluye tiempo por tramite aduanal de tránsito.</li> <li>Sujeto a cargos locales en destino.</li> </ul>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #003366; color: white;">Características del Servicio</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Tipo de Servicio</td> <td>DIRECTO – SUJETO A DISPONIBILIDAD DE ESPACIO</td> </tr> <tr> <td>Frecuencia</td> <td>SALIDAS SEMANALES</td> </tr> <tr> <td>Tiempo de Transito</td> <td>4 días aprox.</td> </tr> <tr> <td>Almacén de ingreso</td> <td>VILLAS OQUENDO</td> </tr> <tr> <td>Validez</td> <td>15/11/2020.</td> </tr> </tbody> </table>		Características del Servicio		Tipo de Servicio	DIRECTO – SUJETO A DISPONIBILIDAD DE ESPACIO	Frecuencia	SALIDAS SEMANALES	Tiempo de Transito	4 días aprox.	Almacén de ingreso	VILLAS OQUENDO	Validez	15/11/2020.		
Características del Servicio															
Tipo de Servicio	DIRECTO – SUJETO A DISPONIBILIDAD DE ESPACIO														
Frecuencia	SALIDAS SEMANALES														
Tiempo de Transito	4 días aprox.														
Almacén de ingreso	VILLAS OQUENDO														
Validez	15/11/2020.														

Anexo E. Cotización de la Aseguradora Pacificos Seguros

9/11/2020

Cotizador Transportes Individuales (TRIN)

Vista Imprimir

Funciona con:



COTIZACION PARA EL SEGURO DE CARGA  
(TRANSPORTE NACIONAL)



Enviar Mail

Nro ID:

Regresar

CONTRATANTE: STEVEN VARGAS DIAZ  
RUC: 10707463223 E-mail Facturación: zmarcos@proense.com.pe  
ASEGURADO: STEVEN VARGAS DIAZ  
TIPO DE MERCADERIA: Alimentos en otros empaques

DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA:

FREJOL LICUADO EN FRASCOS DE BOTELLA

MEDIO DE TRANSPORTE:

TERRESTRE

FECHA DE SALIDA: 09/11/2020

SUMA ASEGURADA: S/ 53,974.34

RADIO DE ACCIÓN: Desde: SAN JUAN DE LURIGANCHO  
Hasta: CALLAO

PRIMA NETA: S/ 175.00

TASA NETA: 0.3500 %

Tasa Prima Mínima

COSTO DE EMISION: S/ 5.25

PRIMA COMERCIAL: S/ 180.25

PRIMA TOTAL: (Inc. IGV) S/ 212.70

CONDICIONES

- Clausulas Generales Contratación Riesgos Generales
- Transportes Individual – Condiciones Generales

COBERTURAS

Carga General

- Accidente al Medio de Transportes.
- Robo por Asalto
- Carga y Descarga
- Cláusula de Localidad del Instituto
- Cláusula extendida del instituto sobre exclusión de contaminación radioactiva
- Cláusula de Terminación del Tránsito (terrorismo)
- Cláusula de tránsito.
- Cláusula del Instituto para Huelgas (Cargamentos)

DEDUCIBLES

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

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: Frecol SAC, empresa constituida bajo las leyes de la República Peruana, debidamente representada por su Gerente General Steven Vargas Diaz, con Documento de Identidad N° 70746322, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Ciudad Satélite Santa Rosa Edificio N°15 Piso 1 – Callao, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte Agrícola Trading Panquehue SPA con RUT 76542401-1, debidamente representado por su Gerente General Alfonso Bulnes Concha, identificado con cédula de identidad N°17.596.145-3. Y señalando domicilio el ubicado en Pedro Lira Urquieta 11539 Lo Barnechea - Región Metropolitana de Santiago - Chile, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

### **GENERALIDADES**

#### **CLAUSULA PRIMERA:**

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

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

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
  - a. La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
  - b. En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

### **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA SEGUNDA:**

- 2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá el siguiente producto: Manjar de frejol con gageas, y EL COMPRADOR pagará el precio de dicho producto de conformidad con el presente contrato de compra venta internacional.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 45 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de USD 1.17 FOB por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador.

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

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

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al TREINTA PORCIENTO (30 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante SETENTA PORCIENTO (70 %) después de 10 días de recibidos los productos por parte del comprador.

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

## **INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO**

### **CLAUSULA SEXTA:**

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

## **RETENCION DE DOCUMENTOS**

### **CLAUSULA SEPTIMA:**

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

## **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

**CLAUSULA OCTAVA:**

El Incoterm con el cuál trabajará el presente acuerdo es FOB (Free on board).

EL VENDEDOR asumirá los costos aduaneros necesarios, la mercancía se entregará a bordo del buque designado por EL COMPRADOR y por último entregará la documentación necesaria para la importación de la mercancía y su tránsito por otros países.

EL COMPRADOR deberá pagar los gastos generados durante la entrega de la mercancía, deberá contratar el transporte desde el puerto de origen hasta destino, asumirá los costos del seguro de la mercancía, realizar trámites de importación y descargar los bienes en su lugar de destino

EL VENDEDOR transfiere los riesgos al comprador, una vez que la mercadería se encuentre a bordo del buque.

**RETRASO DE ENVIOS****CLAUSULA NOVENA:**

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

**INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS****CLAUSULA DECIMA:**

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

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

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

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

- a. Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b. Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

**COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES****CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

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

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

## **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

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

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

## **RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS**

### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas por la LEY GENERAL DE ARBITRAJE N°26572 y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Perú.

## **ENCABEZADOS**

### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

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

## **NOTIFICACIONES**

### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

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

## **ACUERDO INTEGRAL**

### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 30 Días del mes de noviembre 2020.

Fecha y Firma de las partes

	Vendedor	Comprador
Fecha	.....	.....
Nombre	.....	.....



Firma

Firma