



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

**EXPORTACIÓN DE QUINUA ORGÁNICA PROVENIENTE DE
PUNO A LOS EMIRATOS ARABES**

**PRESENTADA POR
JULIA DEL ROSARIO MENDOZA QUICHE**

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

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

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

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



PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
EXPORTACIÓN DE QUINUA ORGÁNICA PROVENIENTE DE PUNO
A LOS EMIRATOS ARABES
PRESENTADO POR:

Bachiller: Julia Del Rosario Mendoza Quiche

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

Lima-Perú

2018

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres y hermanos, quienes me han apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi novio y bebé que está por nacer por ser hoy mi mayor fuente de motivación para ser cada día más grande.

A mis profesores, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Julia Mendoza Quiche

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy infinitamente gracias Dios por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres por el apoyo brindado, que sin duda alguna en el trayecto del camino me han demostrado su apoyo incondicional, amor y confianza, corrigiendo mis faltas y celebrando cada uno de mis triunfos.

A mis hermanos por su amor, amistad y apoyo en cada momento.

A todas las personas que ayudaron de manera directa e indirecta en la realización de este Plan de Negocios.

Julia Mendoza Quiche.

1 Contenido

Resumen ejecutivo.....	12
1 ESTRUCTURA DEL PLAN.....	14
1.1 Plan de Negocios.....	14
2 ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	16
2.1 Nombre o Razón social.....	16
2.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	17
2.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	18
• Factibilidad Sectorial.....	21
2.4 Objetivos de la Empresa, principios de la empresa en Marcha.....	22
2.4.1 Objetivo General.....	22
2.4.2 Objetivo específico.....	22
2.4.3 Misión.....	23
2.4.4 Visión.....	23
2.4.5 Principios Corporativos de la Empresa.....	23
2.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, características.....	24
2.6 Estructura Orgánica.....	26
2.7 Cuadro De Asignación de Personal.....	32
2.8 Forma Jurídica Empresarial.....	32
2.9 Registro de Marca y Procedimientos en INDECOPI.....	38
2.10 Requisitos y Trámites Municipales.....	47
2.11 Régimen Tributario Procedimiento Desde la Obtención del RUC Y modalidades de Obtención del RUC.....	48
2.11.1 Modalidades de obtención del RUC:.....	49
2.11.1.1 Inscripción a través del Sistema Integrado de Servicios Públicos Virtuales (SISEV).....	49
2.11.1.2 Inscripción en oficinas de la SUNAT.....	50
2.11.2 Requisitos para obtención del RUC:.....	51
2.11.3 Costos.....	52
2.11.4 Régimen Tributario:.....	53
2.12 Registro de planillas electrónicas (PLAME).....	54

2.13	Régimen laboral especial	56
2.14	Modalidades de contratos laborales.....	57
2.15	Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas.....	58
2.15.1	Contratos comerciales	58
2.15.2	Responsabilidad de los accionistas.....	59
3	PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	63
3.1	Descripción del producto.....	63
3.1.1	Clasificación Arancelaria	69
3.1.2	Propuesta de Valor.....	70
3.1.3	Ficha Técnica Comercial.....	76
3.2	Investigación de Mercado Objetivo.....	78
3.2.1	Segmentación del mercado objetivo	78
3.2.1.1	Segmentación del mercado objetivo Macro	84
	Principales sectores económicos.....	88
3.2.1.2	Segmentación del mercado objetivo Micro.....	91
3.2.2	Tendencias de consumo	92
3.3	Análisis de la Oferta y Demanda.....	97
3.3.1	Análisis de la Oferta	97
3.3.2	Análisis de la Demanda.....	105
3.4	Estrategia de ventas y distribución	111
3.4.1	Estrategia de segmentación	111
3.4.2	Estrategia de posicionamiento	113
3.4.3	Estrategia de distribución	115
3.5	Estrategia de promoción.....	117
3.6	Tamaño de planta-Factores condicionantes	123
4	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	124
4.1	Envase, empaque y embalaje	124
4.1.1	Envase	124
4.1.2	Embalaje	125
4.2	Diseño del rotulado y marcado.....	127
4.2.1	Diseño del rotulado	127
4.2.2	Diseño del marcado	133

4.3	Unitarización y cubicaje de la carga	134
4.3.1	Unitarización:.....	134
4.3.2	Cubicaje de la carga	135
	Medidas de la carga.....	135
4.4	Cadena de DFI de exportación	138
4.4.1	Fases de la Cadena de Distribución Física Internacional:.....	139
4.4.1.1	Acopiamiento/ Insumo:	139
4.4.1.2	Envasado y etiquetado	143
4.4.1.3	Paletizado	145
4.5	Requisito de acceso al mercado objetivo	147
4.5.1	Requisito en Perú para exportación:	147
4.5.2	Requisito de acceso en Emiratos Árabes Unidos:	148
4.6	Determinación del operador logístico a intervenir	164
4.7	Seguro de la mercancía	167
5	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	170
5.1	Fijación de precios.....	170
5.1.1	Costos y precio	170
5.1.2	Cotización internacional	170
5.2	Contrato de compra venta internacional (exportaciones/importaciones) y sus documentos	170
5.3	Elección y aplicación del Incoterms.....	170
5.4	Determinación del medio de pago y cobro	171
5.5	Elección del régimen de exportación o de importación	171
5.6	Gestión Aduanera de comercio Internacional.....	172
5.7	Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama	174
6	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	175
6.1	Inversión Fija	175
6.1.1	Activos Tangibles.....	175
6.1.2	Activos intangibles.....	176
6.2	Capital de trabajo	176
6.3	Inversión total.....	178
6.4	Estructura de inversión y financiamiento	179

6.5	Fuentes financieras y condiciones de crédito	182
6.6	Presupuestos de costos	184
6.7	Punto de equilibrio.....	186
6.8	Presupuesto de ingresos.....	189
6.9	Presupuestos de egresos.....	190
6.10	Flujo de caja proyectado	191
6.10.1	Flujo de caja económico.....	191
6.10.2	Flujo de caja financiero.....	192
6.11	Estado de ganancias y perdidas	193
6.12	Evaluación de la inversión	195
6.12.1	Evaluación económica.....	195
6.12.2	Evaluación financiera.....	196
6.12.3	Evaluación social	197
6.12.4	Impacto ambiental	198
6.13	Evaluación del costo de oportunidad del capital de trabajo.....	198
6.14	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	200
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	202
7.1	Conclusiones.....	202
7.2	Recomendaciones.....	¡Error! Marcador no definido.
8	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	205
9	ANEXOS	208

Índice tablas

Tabla 1 - Distritos propuestos para ubicación de empresa	18
Tabla 2 - Ponderado de factores para la localización del proyecto.....	19
Tabla 3 - Datos de pequeña empresa.....	25
Tabla 4 - Planilla de Sueldos anual	32
Tabla 5 - Características de una Sociedad Anónima Cerrada.....	33
Tabla 6 - Costos para constituir una empresa.....	37
Tabla 7 - Cuadro de detalle de socios	38
Tabla 8 - Pago por licencia de funcionamiento.....	48
Tabla 9 - Requisitos para registro de RUC	50
Tabla 10 - Datos RUC SUNAT	52
Tabla 11 - Modalidades de régimen tributario	53
Tabla 12 - Componentes de la Plantilla Electrónica	55
Tabla 13 – Obligados a llevar la planilla electrónica.....	56
Tabla 14 - Cuadro Derechos laborales al régimen especial para pequeña empresa	56
Tabla 15 - Variedad de Quinoa producidas en el país	65
Tabla 16 - Características variedad de Quinoa- Blanca de Juli.....	66
Tabla 17 - Características de la quinoa variedad Juli.....	67
Tabla 18 - Composición nutricional en 100 gr	67
Tabla 19 - Clasificación Arancelaria Quinoa orgánica en Perú y Emiratos Árabes Unidos.	69
Tabla 20 - Exportaciones de la partida 1008.50.90.00 por descripción comercial	69
Tabla 21 - Actividades primarias de la empresa ECO-QUINUA EXPORT SAC.....	71
Tabla 22 - Actividades de Apoyo de la empresa Eco Quinoa Export S.A.C.....	72
Tabla 23 - Proveedores de materia prima	72
Tabla 24 – Proveedores de Maquila.....	73
Tabla 25 - Ficha Técnica Español	76
Tabla 26 - Importación internacional a nivel mundial de la partida 100850.....	78
Tabla 27 - Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 1008509000.....	79
Tabla 28 - Exportaciones peruanas del año 2017 para la partida 1008509000.....	80
Tabla 29 - Criterios de selección de mercado - detalle	81
Tabla 30 - Criterios de selección de mercado - detalle (puntaje 1 al 5)	83
Tabla 31 - Principales sectores económicos.....	89
Tabla 32 - Índice de competitividad Global GCI	89
Tabla 33 - Índice de competitividad Global	90
Tabla 34 – Balanza Comercial Perú – Emiratos Árabes Unidos 2016 Enero-Diciembre (Millones de dólares FOB)	90
Tabla 35 - Relación Comercial Perú - Emiratos Árabes Unidos	91
Tabla 36 - Principales ciudades y número de habitantes – Emiratos Árabes Unidos.....	91
Tabla 37 - Principales puertos de la partida 1008509000	92
Tabla 38 - Principales puertos de la partida 1008509000	92

Tabla 39 - Medición del Mercado Objetivo	95
Tabla 40 - Principales países exportadores de la partida 1008.50.90.00 a nivel mundial..	97
Tabla 41 - Principales países exportadores de la partida 100850.90.00 a nivel mundial...	98
Tabla 42 - Total de exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 a nivel mundial	99
Tabla 43 - Total de exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 a nivel mundial	100
Tabla 44 - Empresas peruanas que comercializan la partida 100850.90.00.....	101
Tabla 45 - Empresas peruanas que comercializan a Emiratos Árabes Unidos 100850.90.00	101
Tabla 46 - Producción de quinua TM	103
Tabla 47 - Superficie cosechada (HA)	103
Tabla 48 -Rendimiento de la quinua (kg/ha).....	104
Tabla 49 - Precio en chacra (s/. kg)	104
Tabla 50 - Principales países importadores de la partida 100850	106
Tabla 51 - Principales países importadores de la partida 100850	107
Tabla 52 - Demanda de la región Emiratos Árabes del 2012 - 2016 de la partida 1008.50.90.00	108
Tabla 53 - Métodos de mínimos cuadrados.....	108
Tabla 54 - Demanda proyectada del mercado	109
Tabla 55 - Proyección de las exportaciones de la empresa.....	110
Tabla 56 - Ferias internacionales en Emiratos Arabes Unidos en el 2018 y 2020	117
Tabla 57 - Presupuesto de participación en feria SIAL MIDDLE EAST	119
Tabla 58 - Rueda de negocios internacionales	120
Tabla 59 - Características del Envase	125
Tabla 60 - Características del Embalaje.....	126
Tabla 61 - Medida de las bolsas de quinua.....	135
Tabla 62 - Medidas de las cajas: Cada caja llevara 36 bolsas	136
Tabla 63 - Medidas del pallet y contenedor: Cada pallet llevara 30 cajas.	136
Tabla 64 - Medidas del contenedor de 20".....	136
Tabla 65 – Principal Cooperativa proveedora de insumo en Puno	140
Tabla 66 - Requisitos de Materia Prima.....	141
Tabla 67 - Proveedores de la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.	142
Tabla N° 68: Criterios para la selección de la empresa proveedora de materia prima	142
Tabla 69 - Ponderación para la selección de la empresa proveedora de materia prima.	143
Tabla 70 - Criterios para la selección de la empresa maquiladora	144
Tabla 71 - Ponderación para la selección de la empresa maquiladora.....	144
Tabla 72 - Distribución de ambientes de la empresa ECO QUINUA EXPORT S.A.C-....	146
Tabla 73 - Criterios de selección para operadores logísticos	165
Tabla 74 - Proceso de exportación - operador logístico.....	166
Tabla 75 - Tipos de pólizas.....	168
Tabla 76- Activos tangibles (Expresado en soles).....	175
Tabla 77 - Activos intangibles (expresado en soles)	176
Tabla 78 - capital de trabajo (expresado en soles).....	177

Tabla 79 - Inversión total.....	178
Tabla 80 - Estructura de financiamiento (Expresado en Soles).....	179
Tabla 81 - Flujo de caja de deuda (Expresado en Soles).....	180
Tabla 82 - Tasas de Interés Promedio de cajas Municipales -2017	182
Tabla 83 - Condiciones de crédito	183
Tabla 84 - Costo de Producto Tercerizado	184
Tabla 85 - Costos de exportación	184
Tabla 86 - Materiales indirectos	184
Tabla 87 - Gastos de personal	185
Tabla 88 - Gastos fijos.....	185
Tabla 89 - Gastos administrativos	185
Tabla 90 - Gastos de ventas.....	186
Tabla 91 - Costos fijos (Expresado en soles)	186
Tabla 92 - Costos variables	187
Tabla 93 - Costos totales	187
Tabla 94 - Estructura de precios (expresado en soles).....	187
Tabla 95 - Ventas en los próximos años (Expresado en Soles).....	189
Tabla 96 - Saldo a favor del exportador (Expresado en soles).....	189
Tabla 97 - Tasa de inflación de los años 2012 al 2017	190
Tabla 98 - Costos variables	190
Tabla 99 - Presupuesto proyectado de costos fijos	190
Tabla 100 - Flujo de caja económico	191
Tabla 101 - Flujo de caja financiero	192
Tabla 102 - Depreciación de activos tangibles	193
Tabla 103 - Amortización de activos intangibles	193
Tabla 104 - Depreciación y amortización	194
Tabla 105 - Estado de ganancias y pérdidas.....	194
Tabla 106 - Resultados Económicos.....	195
Tabla 107 - Periodo de recuperación económica (Expresado en Soles)	196
Tabla 108 - Resultados financieros	196
Tabla 109 - Periodo de recuperación financiera.....	197
Tabla 110: Costo promedio ponderado de Capital	199
Tabla 111: Análisis de sensibilidad con tipo de cambio	201

ÍNDICE FIGURAS

Figura 1 - Jerarquía.....	17
Figura 2 – Mapa de Ubicación	21
Figura 3 - Organigrama de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.....	26
Figura 4 - Formato de Solicitud de reserva de preferencia registral de nombre de persona jurídica.....	35
Figura 5 - Formato para búsqueda de antecedentes registrales.....	40
Figura 6 - Ilustración 6 - Solicitud de registro de marca.....	43
Figura 7 - Solicitud de registro de marca.....	44
Figura 8 - Formato de inscripción de Nombre Comercial – Pg1.....	45
Figura 9 - Formato de inscripción de Nombre Comercial – Pg2.....	46
Figura 10 - Diseño de empaque de la bolsa de Quinua orgánica	63
Figura 11 - Cadena de Valor de Michael Porter	70
Figura 12 - Valor agregado del producto.....	75
Figura 13 - Periodo de estacionalidad de la quinua.....	77
Figura 14 - Coeficiente de correlación	110
Figura 15 - Estrategias de distribución según Porter.....	112
Figura 16 - Posibles propuestas de valor	113
Figura 17 - Matriz Ansoff.....	122
Figura 18 - Modelo del envase de polipropileno para la Quinua Orgánica	125
Figura 19 - Caja de cartón corrugado	127
Figura 20 - Etiqueta Información General	129
Figura 21 - Etiqueta Información General	129
Figura 22 - Producto con etiqueta frontal	130
Figura 23 – Etiqueta Valor nutricional.....	131
Figura 24 - Etiqueta de información nutricional (Parte adversa)	132
Figura 25 - Modelo de rotulado y marcado	133
Figura 26 - Modelo de paleta con esquinero y film	135
Figura 27 - Medición de cajas por paletas	136
Figura 28 - Cadena de Distribución Física Internacional	138
Figura 29 - Mapeo de distribución de ambientes de ECOQUINUA EXPORT SAC.....	146

Resumen ejecutivo

Este Plan de Negocios, tiene como finalidad exportar Quinoa orgánica proveniente de la zona de Puno al mercado de Emiratos Árabes Unidos. Por ello se crea y constituye la Microempresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C, cuyo capital social lo componen 2 socios. Para poner en marcha el negocio de “Exportación de Quinoa orgánica a Emiratos Árabes Unidos – Abu Dabi”, esta microempresa va a calificarse bajo la Ley MYPE definida por el régimen laboral especial.

El presente plan de negocios se ha dividido en cinco puntos: Organización y aspectos legales, plan de marketing internacional, plan de logística internacional, plan de comercio internacional y finalmente plan económico financiero.

En punto número 1, se encuentra la información sobre la empresa, donde se detalla la constitución, recursos, tamaño de planta, experiencia y personal que requiere la empresa para la realización del proyecto. Por ende, se mencionan datos como el nombre o razón social, la actividad económica, la ubicación, factibilidad municipal y sectorial, los objetivos de la empresa, ley de MYPE, estructura orgánica entre otros.

En el punto número 2, se tiene el plan de marketing internacional, donde se puede observar la tendencia del consumidor en el mercado Español, siendo este un pilar fundamental para la internacionalización del producto. Además, se tiene información sobre la descripción del producto, la investigación del mercado, el análisis de la oferta y la demanda; y las estrategias de venta y distribución.

En el punto número 3, se presenta el plan de logística internacional donde se muestra las operaciones que se realizan en el proceso de exportación, asimismo se detalla, la cantidad a exportar, el material de envase, empaque y embalaje a usar, siendo, actualmente, este punto crítico en el mercado español, ya que lo que buscan los consumidores son referencias más sofisticadas, con características Premium y con valor agregado. En este punto se brinda detalle de la cadena de DFI de exportación.

El punto 4, se presenta el plan de comercio internacional, en él se podrá encontrar detalle de contrato de compra y venta internacional y las características básicas de las transacciones comerciales entre los dos países, adicionalmente se puede observar la fijación de precios, elección y aplicación del Incoterms, determinación del medio de pago y cobro, elección del régimen de exportación entre otros.

En el quinto y último punto, se tiene el plan económico financiero, aquí se detalla información de carácter económica y financiera del plan de negocios, y se demuestra que éste plan es viable a llevar a cabo, cabe mencionar que para ello se ha analizado las condiciones de rentabilidad, solvencia y liquidez necesarias para evitar pérdidas y asegurar el éxito. En éste plan se puede observar la inversión fija, el capital de trabajo, la estructura de la inversión y el financiamiento, las fuentes financieras y condiciones de crédito, presupuesto de costos, ingresos y egresos, punto de equilibrio, flujo de caja, estado de ganancias y pérdidas, evaluación de la inversión, evaluación de costos.

Para concluir, mencionar que el plan de negocios contiene información válida y de fuentes fiables, donde se precisa data actualizada e información histórica

1 ESTRUCTURA DEL PLAN

1.1 Plan de Negocios

La presente idea de negocio surge a través de la necesidad de los consumidores por adquirir productos ecológicos, con alto valor nutricional y rico en proteínas, con certificación, creando una conciencia ecológica sobre el impacto que genera la agroindustrial, buscando así mismo una agricultura sostenible. Los Emiratos Árabes es una de los países que está teniendo gran demanda por el grano de quinua, ya que el consumo de alimentos y bebidas orgánicas está mostrando un crecimiento sobre un 100% en la última década. Los EAU se han convertido en uno de los países con gran número de extranjeros, concentrados principalmente en Abu Dabi y Dubái, por tal motivo los productos orgánicos están teniendo una gran aceptación. Emiratos Árabes es uno de los países que ofrece mayores oportunidades de negocio haciendo que la quinua sea un éxito y uno de los productos con gran nivel de aceptación por los consumidores árabes.

Las ventajas competitivas son:

- Grano con mayor valor nutricional.
- Producto 100% ecológico.

- La quinua es el único alimento de origen vegetal que tiene todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos y vitaminas y es capaz de adaptarse a diferentes ambientes ecológicos y climas.

2 ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1 Nombre o Razón social

La razón social de la empresa es:

<p>“ECO-QUINUA EXPORT S.A.C”</p> <p>RUC: 20345678982</p> <p>SECTOR: COMERCIALIZACION</p>

El nombre ECO-QUINUA proviene de las palabras “*ecología*” proviene del griego oikos “casa” y logos “ciencia o tratado”; es decir que el propio nombre de la ecología es un enunciado de principios, pues llama a considerar el planeta como el hogar que todos debemos cuidar y compartir, buscando el uso óptimo de los recursos naturales, prohibiendo totalmente el uso de cualquier tipo de producto químico o genéticamente modificado y “*quinua*” con origen en el quechua kínua, conocido como cereal madre, refiere a una planta cuyas semillas y hojas pueden comerse. Es cultivada la región andina (Bolivia, Ecuador, Colombia, Argentina, Perú y Chile) y en los Estados Unidos. Es el único alimento vegetal que posee todos los aminoácidos esenciales, además de oligoelementos y vitaminas y no contiene gluten.

2.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

Estructura detallada:

CIIU Rev. 3 Código 4620¹



Figura 1 - Jerarquía
Fuente: Elaboración Propia

¹ United Nations Statistics Division. (s.f.). *Estructura detallada y notas explicativas del código CIIU*. Recuperado de:

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

2.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para dar inicio a las actividades del giro del negocio, es primordial determinar la ubicación del mismo, para lo cual se establecerá un peso a los factores de localización, como son: proximidad al puerto, al proveedor, socios de la empresa a fin de poder determinar la ubicación más conveniente.

Tabla 1 - Distritos propuestos para ubicación de empresa.

Opciones	Distritos
A	Los Olivos
B	Santa Anita
C	Villa el Salvador
D	Breña
E	Callao

Elaboración propia

Tabla 2 - Ponderado de factores para la localización del proyecto

Factores	Peso relativo	Calificación									
		A	Cal	B	Cal	C	Cal.	D	Cal.	E	Cal.
Cercanía a socios de la empresa	25%	4	1	2	0.5	1	0.25	3	0.75	5	1.25
Cercanía al proveedor	15%	2	0.3	4	0.6	5	0.75	3	0.45	1	0.15
Costo de instalación	10%	3	0.3	2	0.2	1	0.1	5	0.5	4	0.4
Transporte interno	15%	4	0.6	2	0.3	1	0.15	3	0.45	5	0.75
Costos Laborales	10%	4	0.4	3	0.3	2	0.2	1	0.1	5	0.5
Cercanía al puerto	25%	4	1	2	0.5	1	0.25	3	0.75	5	1.25
Puntaje total	100%	21	3.6	15	2.4	11	1.7	18	3	25	4.3

Elaboración: propia

$$\text{Puntuación A: } 0.25*4+0.15*2+0.1*3+0.15*4+0.1*4+0.25*4 = 3.6$$

$$\text{Puntuación B: } 0.25*2+0.15*4+0.1*2+0.15*2+0.1*3+0.25*2 = 2.4$$

$$\text{Puntuación C: } 0.25*1+0.15*5+0.1*1+0.15*1+0.1*2+0.25*1 = 1.7$$

$$\text{Puntuación D: } 0.25*3+0.15*3+0.1*5+0.15*3+0.1*1+0.25*3 = 3$$

$$\text{Puntuación E: } 0.25*5+0.15*1+0.1*4+0.15*5+0.1*5+0.25*5 = \mathbf{4.3}$$

Desde el punto de vista en el cual vamos a tener una mejor gestión, podemos observar que la alternativa E (CALLAO) es la más apropiada, ya que ha sido la que ha obtenido la mayor calificación siendo la mejor alternativa para la LOCALIZACION.

Considerando una ubicación con proximidad al puerto y aeropuerto se detalla a continuación la ubicación de la empresa:

- **Oficina Administrativa:**

Dirección fiscal: La empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. se ubicara en el distrito de la Provincia Constitucional del Callao, donde se desarrollara las actividades administrativas, documentarias, de comercio marketing y operaciones. Cuenta con un área de 200 m² el mismo que tendrá un ambiente adecuado a las actividades que realizara la empresa. La elección del distrito se debe a que los costos de transporte y servicios presentan un menor costo comparado con otros distritos, tiene mucha cercanía tanto al puerto como al aeropuerto Jorge Chávez, permitiendo de esta manera tener una rápida logística para el acceso a los diversos depósitos temporales para continuar luego con las operaciones de embarque sea puerto o aeropuerto.

El alquiler del local tiene un costo de: S/. 850 mensuales, solicitando el arrendador una garantía de 3 meses (S/. 2550).

“Dirección: Calle Las Azucenas Mz C lote 10 Urb. Alameda Portuaria. Callao.
Teléfono: 01 5743910”

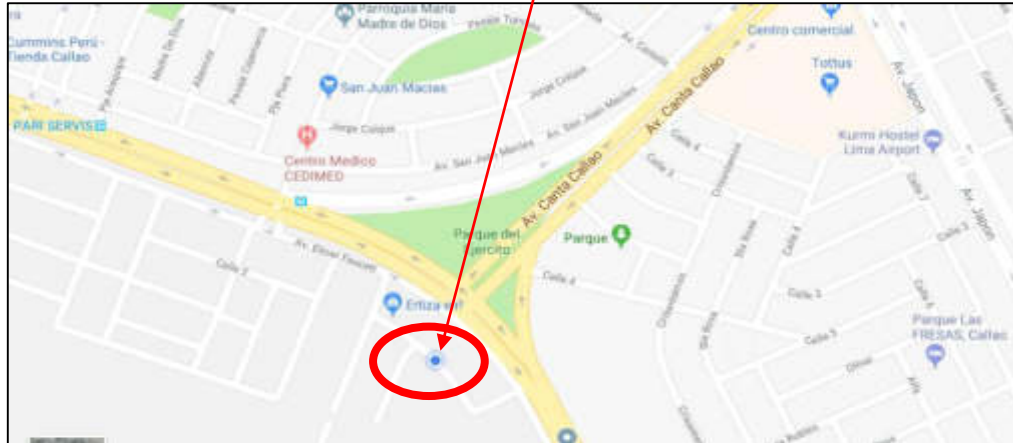


Figura 2 – Mapa de Ubicación
Fuente: Google Maps

- **Factibilidad Sectorial**

De acuerdo, El Peruano, 2007, señala en la Ley N°28976, que las instituciones, establecimientos o dependencias incluidas las del sector público, que conforme a esta ley se encuentran exoneradas de la obtención de una licencia de funcionamiento. En el caso de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C por tratarse de una empresa privada, esta se encuentra obligada a respetar la zonificación vigente y comunicar a la municipalidad el inicio de sus actividades, debiendo acreditar el cumplimiento de las condiciones de seguridad en defensa civil y licencia de funcionamiento.

- **Factibilidad Municipal:**
Para poder establecer la empresa en este distrito es necesario tener el permiso municipal el distrito donde quedara ubicada la empresa, para tal caso se acudirá a la Municipalidad del Callao donde se tramitará la Licencia de funcionamiento.

2.4 Objetivos de la Empresa, principios de la empresa en Marcha

2.4.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad económica para las operaciones de exportación de quinua orgánica al mercado de Emiratos Árabes, Abu Dabi.

2.4.2 Objetivo específico

- Ser reconocidos a nivel internacional por promover la venta de productos orgánicos, 100% nutritivos para el consumidor final.
- Aumentar el nivel de ventas en 4% en el año 2019, considerando el incremento de la demanda de la quinua Peruana a los Emiratos Árabes.
- Incrementar el volumen de ventas en los próximos años a través de la captación de nuevos clientes a través de ferias nacionales e internacionales en apoyo con el área de Marketing. Así mismo lograr mayor participación en Emiratos Árabes Unidos con nuestras estrategias de promoción.
- Generar un crecimiento sostenible en base a una adecuada gestión.

- Establecer alianzas estratégicas con nuestros proveedores y distribuidores en el mercado nacional e internacional.
- Medir la trazabilidad del producto con la finalidad que cumpla con los requisitos que exige el mercado de destino internacional.

2.4.3 Misión

“Buscar la exportación del grano de quinua orgánica en el mercado internacional Árabe, con alto valor nutricional que satisfaga las necesidades de nuestros clientes, cumpliendo las normas de sanidad, buscando el desarrollo sostenible de nuestra agricultura y generando conciencia éticamente ecológica en la búsqueda del cuidado del medio ambiente”.

2.4.4 Visión

“Llegar a ser reconocidos en el año 2022, por ofrecer productos de calidad a nivel internacional en el rubro de la quinua orgánica, generando nuevas alternativas de consumo, a través del fomento de información de beneficios y propiedades de nuestro producto”.

2.4.5 Principios Corporativos de la Empresa

- Búsqueda del cuidado del medio ambiente.
- Trabajo organizado en equipo.
- Control de Gastos.

- Satisfacción de los que conforman la cadena logística, teniendo como principal al cliente, empleados de la empresa y proveedores de insumos.
- Buscar la más alta participación de mercado.
- Personalización de envases que hagan más fácil su uso y conservación del producto.
- Capacitación constante del personal para un buen manejo del producto.

2.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, características.

Para la creación de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C., nos acogeremos de acuerdo a la legislación peruana a la Ley N° 30056, que corresponde a la “LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL” cuya norma entro en vigencia el año 2013.

Sobre lo mencionado líneas arriba, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son

las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

De acuerdo a las proyecciones realizadas está considerada como Pequeña Empresa ya que comparte las siguientes características:

Tabla 3 - Datos de pequeña empresa

CATEGORIA	DS N° 007-2008		LEY 30056 (ACTUAL)	
PEQUEÑA EMPRESA	N° DE TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	N° DE TRABAJADORES	VENTAS ANUALES
	De uno (1) hasta 100 trabajadores	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)	No hay límite de trabajadores	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Fuente: DS N° 007-2008 – Ley 30056

Elaboración Propia

2.6 Estructura Orgánica

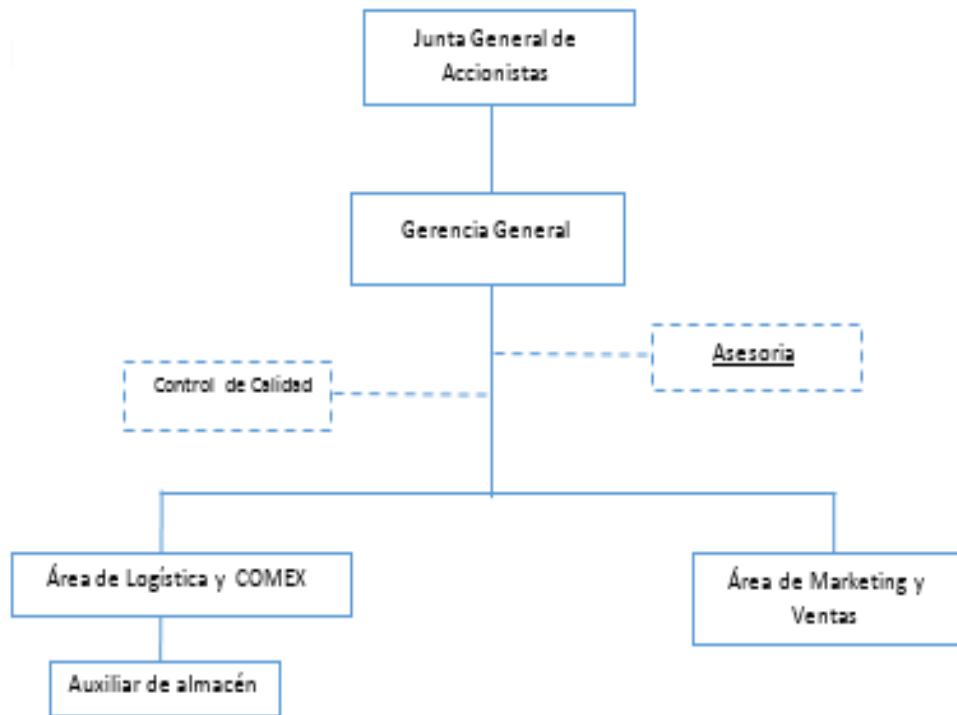


Figura 3 - Organigrama de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.
Fuente: Elaboración Propia

Funciones:

➤ **Junta General de Accionistas.-**

- Conformado por 2 socios.

➤ **Gerente General.-**

- Responsable de la adecuada gestión financiera de la empresa.
- Es el representante legal de la empresa.
- Representante de la empresa en reuniones con proveedores y clientes.

- Supervisar las actividades de las diversas áreas.
- Firmar solicitudes de pago.
- Supervisar y vela por el cumplimiento del plan comercial.
- Vela por el bienestar de los empleados creando políticas que ayuden en el desempeño.
- Lleva el control de inventario de materiales de oficina y equipos.
- Responsable de los permisos y gestiones administrativas.
- Encargado de la selección de personal.
- Elaborar contratos y gestiones en el MINISTERIO DE TRABAJO, ESSALUD, AFP'S u ONP.
- Elaborar planillas y coordinar pago de sueldos con tesorería.
- Autoriza el pago a proveedores y trabajadores.

➤ **Área de logística:**

Asistente de Logística y COMEX

- Analiza cuáles son las mejores alternativas de embalaje del producto a exportar.
- Buscar las mejores rutas de Puno al Callao.
- Cierra contratos con proveedores locales (abastecedores del grano de quinua, material de empaque, etiquetado).
- Realiza las traducciones de las órdenes de compra proporcionadas por el/la área de ventas.

- Elabora el packing list, facturas, certificados de calidad, origen, entre otros documentos.
- Solicita cotización de servicios en los diversos agentes de aduana, agentes marítimos, aéreos y depósitos temporales de acuerdo al INCOTERM pactado por el comprador.
- Gestiona la documentación e información para enviarla al agente de carga y aduanas
- Firma documentos de exportación, certificados y permisos.
- Analiza los cuadros de costos de exportación.
- Coordina pago a proveedores locales.
- Negocia y se reúne con las agencias de aduana, líneas aéreas, marítimas, depósitos temporales y transporte.
- Envía el requerimiento de productos al área de almacén para que preparen la mercancía para el embarque.

Para este cargo se requiere un egresado de las carreras de administración ingeniería industrial, administración o negocios internacionales, con un mínimo de 1 año de experiencia, con formación en gestión logística y comercio exterior.

Auxiliar de almacén:

- Recepción de los paquetes de quinua listos para su exportación.
- Registra el ingreso de los productos.

- Encargado de la unitarización en paletas de la carga.
- Indicar al Asistente de comercio exterior que la mercadería esta lista para envío.
- Debe llevar la mercadería al punto indicado por el Asistente de Exportaciones.

➤ **Área de marketing y Ventas.**

Asistente de Marketing y Ventas:

- Definir el plan estratégico de marketing.
- Analizar la demanda del grano de quinua en el mercado internacional.
- Análisis de competidores y sustitutos a fin de diseñar estrategias de comercialización.
- Asistir a las reuniones con clientes, participar y promover los productos en las ferias internacionales así como en entidades del estado tales como PROMPERU, MINCETUR, CCL.
- Elaborar la lista de precios, incluido descuentos a otorgar a fin de fidelizar clientes.
- Realiza reportes de venta mensuales.
- Responsable de la marca e imagen de la empresa.

- Buscar agregar más atributos al producto y al empaque (ventajas diferenciales)
- Recepcionar las OC enviadas por los clientes y hace seguimiento hasta que llegue al cliente, así mismo brindar atención POST-VENTA
- Participa en las ferias internacionales en conjunto con el gerente de marketing.
- Promocionar la información de productos a través de redes sociales como páginas web.
- Elaborar material publicitario para dar a conocer el producto en el mercado internacional.
- Realizar el presupuesto publicitario y de marketing.
- Colocar la orden de compra y hacer seguimiento al pedido.

Para este cargo se requiere un egresado de las carreras de administración de empresas, marketing, comunicaciones o carreras afines, con un mínimo de 1 años de experiencia, con formación en gestión logística y comercio exterior.

➤ **Órgano de Asesoría externa (no están en el organigrama)**

▪ **Legal**

- Legalización de documentos.
- Buscar solución en caso de controversias.

- Brinda asesoría especializada a todas las áreas.

- **Contador.-**
 - Lleva el control de los diversos documentos como facturas, boletas, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.
 - Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.

Para este cargo se requiere un egresado de las carreras de Contabilidad, con un mínimo de 1 años de experiencia, con competencias personales: Organización y planificación, orientación al objetivo, trabajo bajo presión, comunicación efectiva, trabajo en equipo, proactividad.

- **Calidad:**
 - Verificar que el producto se esté elaborando con los estándares de calidad solicitada en el país de destino.
 - Verificar que la empresa que brinda la maquila cumpla con todos los procesos de empaque de acuerdo a lo estipulado en el contrato.

Para este cargo se requiere un egresado de las carreras de Ingeniería de industrias alimentarias o carreras afines, con un mínimo de 1 años de experiencia, con capacidad de resolución de problemas y/o conflictos.

2.7 Cuadro De Asignación de Personal

Tabla 4 - Planilla de Sueldos anual

Descripción	N° de empleados	Remuneración	Pago mensual	Pago anual	CTS 1 Sueldo	Gratificación 2 sueldos	Vacaciones	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	1	2,500	2,500	28,750	1,250	2,500	1,250	33,750.00	3,037.50	36,787.50
Asistente de Logística y Comercio Exterior	1	1,500	1,500	17,250	750	1,500	750	20,250.00	1,822.50	22,072.50
Asistente Marketing y ventas	1	1,500.	1,500	17,250	750	1,500	750	20,250.00	1,822.50	22,072.50
auxiliar de almacén	1	930	930	10,695	465	930	465	12,555.00	1,129.95	13,684.95
TOTAL S/.	4									94,617.45

Elaboración: propia

2.8 Forma Jurídica Empresarial

La empresa se constituirá como **Sociedad Anónima Cerrada**, que debe manifestarse a través de una escritura pública de constitución ante un notario público. La empresa está conformada por 2 socios, cuenta con un directorio, gerencia y asistentes. Los socios formaran un capital social que permitirá

desarrollar el negocio de exportación de quinua orgánica blanca a los Emiratos Árabes Unidos.

Proinversión (2012) presenta, las características de una Sociedad Anónima Cerrada.

Tabla 5 - Características de una Sociedad Anónima Cerrada

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 accionistas.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

Fuente: PROINVERSION

Para constituir una sociedad anónima cerrada básicamente se requiere:

Paso 1:

1. El nombre de la sociedad. Lo óptimo es hacer una búsqueda previa en registros públicos (costo S/. 5.00), incluyendo una reserva de nombre, para saber que el nombre que haya elegido no esté tomado por alguien más. A través de la Reserva de Nombre se garantiza que durante los próximos 30 días nadie pueda utilizar el nombre en reserva. El costo de la reserva es de S/.20.00. la reserva del nombre es un paso previo para la constitución de la empresa, no es obligatorio. Dicho trámite se puede agilizar desde la página web de SUNARP.

“Previo al trámite de Reserva de Nombre, se puede realizar la consulta gratuita de Búsqueda de Nombre a través de la web (www.sunarp.gob.pe) o la APP Sunarp.”



**SOLICITUD DE RESERVA DE PREFERENCIA
REGISTRAL DE NOMBRE DE PERSONA
JURIDICA**

2018- V0854337

1. RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

CONSTITUCION

2. DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL

eCO-QUINUA EXPORT
ECOQUINUA EXPORT

3. TIPO DE PERSONA JURÍDICA

Tipo de persona jurídica

SOCIEDADES ANONIMAS

4. DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA

Departamento	Provincia
LIMA	CALLAO

5. DATOS DEL SOLICITANTE

MENDOZA Apellido Paterno	QUICHE Apellido Materno	JULIA DEL ROSARIO Nombres
-----------------------------	----------------------------	------------------------------

Identificado(a) con: DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD No: 43807167
 Domiciliado(a) en: CALLE LAS AZUCENAS MZ C LOTE
 Correo Electrónico: YULAIFFSN2@GMAIL.COM

6. SOLICITO:

La inscripción de (acto o derecho):

RESERVA DE DENOMINACION

7. INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA

MENDOZA QUICHE JULIA DEL ROSARIO	DNI: 43807167
----------------------------------	---------------

8. ASIENTO

--

Figura 4 - Formato de Solicitud de reserva de preferencia registral de nombre de persona jurídica
Fuente: SUNARP

2. Capital social. No hay mínimo y puede ser en efectivo o en bienes. Si es en efectivo se debe de abrir una cuenta bancaria.
3. Tener mínimo 2 socios y no más de 20 socios. Es la ventaja de esta sociedad dado que usualmente las sociedades anónimas cerradas se forman con 2 socios.
4. Designar un gerente general y establecer sus facultades.
5. Establecer si va a tener o no directorio.
6. Domicilio y duración.

Paso 2: Elaboración de la minuta

La minuta es un documento en el cual el miembro o los miembros de la futura empresa manifiestan su voluntad de constituir la, y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos. La minuta consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a ésta.

El costo es de S/. 330 soles.

Paso 3: Elevar la minuta a escritura pública

Consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta a un notario público para que la revise y la eleve a Escritura Pública.

Los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

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

- Certificado de búsqueda y reserva del nombre emitido por la SUNARP

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

Costo de Tramite de la escritura pública: S/ 380.00

Paso 4: Elevar la escritura pública en la SUNARP.

Una vez que hemos obtenido la Escritura Pública, debemos llevarla a la SUNARP, en donde se realizarán los trámites necesarios para inscribir la empresa.

Si no queremos realizar todos estos trámites por nuestra cuenta, podemos acudir a una notaría. Otra opción es ir a la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

Tabla 6 - Costos para constituir una empresa

Concepto	Costo en S/.
1. Búsqueda de nombre	5
2. Reserva de nombre	20
3. Elaboración minuta con un abogado	330
4. Pago a la notaría por trámite de Escritura Pública	380
5. Derechos registrales – Tasas	
1.08% UIT por derechos de calificación	44.82
2/1000 del valor del capital por derechos de inscripción: 3 soles por cada 1000 soles	203.77
Total	983.59

Elaboración: propia

A continuación, se detallan los socios y su nivel de participación.

Tabla 7 - Cuadro de detalle de socios

Nombre del Accionista	Capital	Valor	Acciones	%
Primer accionista	71,365.19	10	7,136.52	70%
Segundo accionista	30,585.08	10	3,058.51	30%
Total aporte propio	101,950.27		10,195.03	100%

Elaboración: Propia

Al acogerse a este tipo de sociedad los socios no responden personalmente por las deudas sociales. Por ser una persona jurídica de derecho privado las acciones pueden ser inscritas en el registro público de mercado de valores.

La junta general de accionistas será el órgano supremo de la institución y está compuesta por 2 socios. Se elegirá a un gerente general quien será el representante legal de la empresa y, a la vez, se encargará de convocar a junta general. Se constituirá la sociedad con la escritura pública ante notario, con la presentación de una minuta.

2.9 Registro de Marca y Procedimientos en INDECOPI

El registro de marca ayudará a garantizar ante el mercado que el producto es único y que no es parecido a otros o que sus logos en forma o color tampoco son similares a otros ya existentes.

El registro tiene validez por 10 años y sirve en el país donde se registra.
Renovables por 10 años consecutivos.

Pasos a seguir:

Realizar una búsqueda fonética, denominación previa, para evitar solicitudes de marcas ya registradas así no hay doble pago.

Fonética	<input type="checkbox"/>	(Marcar con un "X" la opción deseada)	Figurativa	<input type="checkbox"/>
----------	--------------------------	---------------------------------------	------------	--------------------------

SOLICITANTE:

Nombres y Apellidos / Razón Social <small>(Nombre de la persona natural o jurídica a la que se emitirá la <u>Boleta de Venta o Factura</u>. Por favor, llene con letra clara y legible)</small>		Nº DNI / Nº RUC / Nº C.E.
ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.		20345678982
Teléfono:	935866569	E-mail: Julia.mendoza.neg@gmail.com

Nota: Los resultados se entregarán con la presentación de la Boleta de Venta o Factura. Para el caso de **Búsquedas Figurativas**, el **reporte o resultado** se emitirá con el nombre aquí consignado.

DATOS DE LA SOLICITUD:

Para atender su solicitud es **INDISPENSABLE** que consigne los siguientes datos:

ANTECEDENTES FONÉTICOS	
Denominación / Nombre del Titular	Clase (s)
EcoKinoa	Clase 31
ANTECEDENTES FIGURATIVOS (Debe adjuntar copia del logotipo)	
Descripción del logotipo	Clase (s)



31

Importante:

1. Se deja constancia que la presente búsqueda de antecedentes no es definitiva para el registro de un signo, pues una vez presentada la solicitud, la Dirección de Signos Distintivos efectuará el examen correspondiente.
2. La entrega del resultado o reporte de búsqueda de antecedentes fonéticos en una clase demora aproximadamente 30 minutos. La búsquedas de antecedentes fonéticos en más de una clase, por titular, denunciante y denunciado se entregarán en un día (01) hábil.
3. Las búsquedas de antecedentes figurativos demorarán entre tres (03) y diez (10) días hábiles, dependiendo del número de clases solicitadas. El plazo se cuenta desde el día siguiente de su presentación y el **resultado o reporte** se entregará al día siguiente de vencido el plazo.
4. El plazo máximo para recoger los reportes es de 30 días calendario, concluido ese plazo, la información será destruida y no habrá lugar a reclamo.

Figura 5 - Formato para búsqueda de antecedentes registrales
 Fuente: SUNARP

- En caso no encontrar mi marca en la búsqueda fonética se presenta el formato de solicitud para registro (entregado en la mesa de partes de INDECOPI o en la página web de INDECOPI). El formato debe ser completado y debe entregarse 3 ejemplares.

- Debe indicar datos del solicitante como el RUC por ser persona jurídica incluyendo la dirección fiscal para el envío de notificaciones en el País (incluyendo referencias).

- Colocar los signos que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional u otros).
 - 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).
 - De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe (*Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles*).

- Especificar los servicios o productos que se va a registrar

- Definir la clase a la que corresponde

- La solicitud debe ser firmada por el solicitante o representante de la empresa.
- Adjuntar la constancia de pago por el derecho de tramite (cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 576.85 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).

**DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS
SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE**

1. DATOS DEL SOLICITANTE 1 N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input checked="" type="checkbox"/> PERSONA JURIDICA
Tipo de empresa (*) (marcar la correspondiente): <input type="checkbox"/> Micro <input checked="" type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)	
ECO-QUINUA EXPORT S.A.C	
Nacionalidad / País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda): Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídicas: RUC <input type="checkbox"/>
PERU	20346678962
Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):	
JULIA DEL ROSARIO MENDOZA QUIRCHI	
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú	
Dirección: CALLE LAS AZUCENAS MX C LOTE 10 URB ALAMEDA PORTUARIA Distrito: CALLAO Provincia: CALLAO Departamento: LIMA Referencias de domicilio: CRUCE AV. CANTA CALLAO Y FAUCETT	
En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecopi.gov.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.	Número de teléfono fijo y/o celular

2. INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder):

(De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación que consta en dicha partida)

Se adjunta documentación que acredita representación.

Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente N°: _____
 (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)

Bajo declaración jurada informo que la facultad de representación se encuentra inscrita ante Sunarp, en la Partida registral N° _____ Asiento N° _____

3. PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta voucher)

N° de comprobante 067894 Fecha de pago 04/05/2018

4. PRIORIDAD EXTRANJERA (marcar la opción de corresponder):

Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera (Llenar ANEXO C)

5. INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (llenar sólo de ser el caso):

5.1 Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la opción formulada en el(los) Expediente(s) N°	5.2 Clase(s)


(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayor a las 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 150 U.I.T. ni mayor a las 1700 U.I.T. y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menor a las 1700 U.I.T. ni mayor a las 2300 U.I.T.

INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
 Calle De la Prosa 104, San Borja, Lima 41 - Perú Telf: 224 7800
 E-mail: asesoriavirtualidad@indecopi.gov.pe / Web: www.indecopi.gov.pe

F-MAR-0303

Figura 6 - Ilustración 6 - Solicitud de registro de marca
Fuente: INDECOPÍ

6. DATOS RELATIVOS A LA MARCA A REGISTRAR

<p>6.1. Tipo de Marca:</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa (compuesto sólo por palabras y/o números)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Denominativa con grafía (compuesta por una o más palabras con un tipo de letra particular, con o sin color)</p> <p><input type="checkbox"/> Mixta (combinación de palabras y elementos gráficos)</p> <p><input type="checkbox"/> Tridimensional (constituida por envases u otras formas, vistas de todos sus ángulos)</p> <p><input type="checkbox"/> Figurativa (compuesta sólo por una o más figuras, con o sin colores)</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>	<p>6.2. En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA, escriba la denominación a solicitar</p> 	<p>6.3. Reproducción del Signo</p> <p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.</p> <p><small>Se sugiere enviar copia fiel del mismo logotipo al correo: datos_datos@indecopi.gob.pe (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles). Se considerarán los colores que se aprecian en la reproducción adjunta, salvo comunicación en contrario en cada expediente.</small></p>						
<p>6.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: Si <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> (en caso de NO MARCAR alguna opción, y de contener el signo algún color, se protegerán éstos conforme aparecen en la reproducción adjuntada)</p>								
<p>6.5. LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS (De solicitar una marca multiclasa, deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicita el registro. Asimismo, es responsabilidad del usuario la correcta inclusión de los productos y/o servicios en la solicitud y su posterior verificación en la Gaceta electrónica del Indecopi)</p>								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Clase</th> <th>Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)						
Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi)							
<p>De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el ANEXO B</p>								

7. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO

<p>Firma (conforme aparece en su documento de identidad)</p>	<p>Nombre y/o calidad del firmante</p>
	<p>JULIA DEL ROSARIO MENDOZA QUICHE</p>

IMPORTANTE: Toda información consignada en esta solicitud se considera cierta, en atención al Principio de presunción de veracidad reconocido en el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, la misma que estará sujeta a fiscalización posterior.

EXAMEN DE FORMA: Dentro de los quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, la Dirección verificará si la misma cumple con todos los requisitos previstos en los artículos 50 y 51 del Decreto Legislativo 1075. Si la solicitud contiene todos los requisitos, la Dirección emitirá la correspondiente orden de publicación.

PLAZO DEL PROCEDIMIENTO: 180 días hábiles contados desde el día siguiente de la presentación de la solicitud de registro.

Figura 7 - Solicitud de registro de marca
Fuente: INDECOPI



PERÚ

Presidencia del Consejo de Ministros

INDECOPI

DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

1. DATOS DEL SOLICITANTE

1 N° de Solicitantes (en caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input checked="" type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA
Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input checked="" type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparezca en su documento de identidad o de constitución) ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.	
Nacionalidad / País de Constitución: Perú	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica RUC <input type="checkbox"/> 20345678982
Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica): JULIA DEL ROSARIO MENDOZA QUICHE	
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú CALLE LAS AZUCENAS MX C LOTE 10 URB ALAMEDA PORTUARIA Distrito: CALLAO Provincia: CALLAO Departamento: LIMA Referencias de domicilio: CRUCE AV. SANTA CALLAO Y FAUCETT	
En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecopi.gob.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.	Número de teléfono fijo y/o celular 935866519

2. INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder):

(De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación que consta en dicha partida)

<input checked="" type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente N°: _____ (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)
<input type="checkbox"/> Bajo declaración jurada informo que la facultad de representación se encuentra inscrita ante Sunarp, en la Partida registral N° _____ Asiento N° _____

3. PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta voucher)

N° de comprobante 5679999	Fecha de pago 04/05/2018
----------------------------------	---------------------------------

Figura 8 - Formato de inscripción de Nombre Comercial – Pg1
Fuente: INDECOPI

2.10 Requisitos y Trámites Municipales

Se ha investigado los pasos para la obtención de la licencia de funcionamiento en la zona así como los costos, entre los cuales vamos a detallar a continuación:

- **Trámites para la obtención de la licencia de funcionamiento**
 - ✓ Presentar el FUT (Formulario Único de Trámite), llenado debidamente con la información requerida.
 - ✓ Vigencia de poder del Representante Legal (en este caso por tratarse de persona jurídica).
 - ✓ No se requiere copia simple de la Autorización sectorial ya que nuestro giro de negocio no está considerado como actividades especiales.
 - ✓ Pago de la tasa estipulada en el TUPA.
 - ✓ Carta poder confirmada legalizada notarialmente por tratarse de persona jurídica.

La Licencia es otorgada en un plazo de 15 días calendarios del ingreso de la solicitud por mesa de parte de la Municipalidad.

- **Pagos para la obtención de la licencia de funcionamiento**

En este caso por ser una empresa que solo se trata de almacenar y exportar el producto final considero que la licencia de funcionamiento debe realizarse sin anuncio. Por tanto los costos son de acuerdo a la Municipalidad del Callao:

Tabla 8 - Pago por licencia de funcionamiento

Monto de licencia de funcionamiento sin anuncio	
Concepto	Costo
Lic. Indefinida de 100 a 500 m2	185.00

Fuente: Municipalidad del Callao

Elaboración: Propia

Hay que tener en cuenta que para la obtención de la licencia de funcionamiento se debe contar con RUC (Registro Único de contribuyente), documento nacional de Identidad (DNI del solicitante o representante legal del solicitante), dirección del establecimiento y la actividad a desarrollar exacta.

2.11 Régimen Tributario Procedimiento Desde la Obtención del RUC Y modalidades de Obtención del RUC

El registro único del contribuyente, es el registro que lleva SUNAT y que contiene tu información como contribuyente: Nombre de la empresa, domicilio fiscal, actividad o giro del negocio, número telefónico, entre otros datos.

El registro debe realizarse en cualquiera de los Centros de Servicios al Contribuyente, trámite que debe realizarlo el representante legal de la empresa.

El registro único del contribuyente, es el registro que lleva SUNAT y que contiene tu información como contribuyente: Nombre de la empresa, domicilio fiscal, actividad o giro del negocio, número telefónico, entre otros datos.

El registro debe realizarse en cualquiera de los Centros de Servicios al Contribuyente, trámite que debe realizarlo el representante legal de la empresa.

2.11.1 Modalidades de obtención del RUC:

2.11.1.1 Inscripción a través del Sistema Integrado de Servicios Públicos Virtuales (SISEV)

Este trámite lo puedes realizar si individualmente o de manera asociada formarás una persona jurídica (empresa). Ingresarás a un sistema en línea para constitución de empresas facilitado por SUNARP, luego el Notario validará tu información con RENIEC y SUNAT y te entregará tu número de RUC y una Constancia de Inscripción SUNARP de la persona jurídica que has formado, debiendo activar el RUC a la brevedad.

Para la activación del RUC, el representante legal de tu empresa podrá realizarlo en cualquiera de las dos modalidades:

- **A través de SUNAT Virtual:** Ingresando a SUNAT Operaciones en Línea y ubicar la opción Inscripción al Registro Único de Contribuyentes –

Personas Jurídicas, registrar la información solicitada y finalizar con la impresión de la ficha RUC

- **De manera presencial:** El representante legal de tu empresa debe acudir a un Centro de Servicios de la SUNAT de la jurisdicción donde se inscribió la empresa y presentar los requisitos necesarios para la inscripción al RUC

2.11.1.2 Inscripción en oficinas de la SUNAT

Para que obtengas tu RUC como persona con negocio o el RUC de la empresa que hayas formado y de la cual seas el representante legal, deberás acercarte a un Centro de Servicios de la SUNAT y presentar allí los requisitos necesarios para la Inscripción al RUC.

Tabla 9 - Requisitos para registro de RUC

REQUISITOS NECESARIOS PARA LA INSCRIPCIÓN AL RUC (vigentes desde el 22 de agosto de 2016)
PERSONA JURÍDICA
DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.
Si tu documento de identidad es distinto al DNI, presenta el original y copia de dicho documento.
Original y copia de la Ficha o partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
Puedes utilizar cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como domicilio fiscal

Fuente: SUNAT

Elaboración: SUNAT

2.11.2 Requisitos para obtención del RUC:

- El original y copia fotostática de su DNI vigente.
- El original y copia fotostática del documento que sustenta su domicilio fiscal con una antigüedad no mayor a 2 meses, según haya marcado cuando realizó su inscripción por Internet (recibo de agua, recibo de luz, recibo de cable, contrato de alquiler, etc.) o cualquiera de ellos si no marcó alguno.
- Copia de la minuta de inscripción en la notaria o Escritura.
- El trámite es personal, sin embargo, en caso la persona que va a activar su RUC sea un tercero autorizado, deberá adicionalmente exhibir el original de su DNI y copia fotostática, así como una carta poder legalizada notarialmente. En este caso ya no se requiere el original y copia del DNI del titular.
- Al momento de activar su RUC, solicite su código de usuario y clave de acceso (Clave SOL), la cual le permitirá realizar diversos trámites a través de Internet, tales como: pagar y presentar sus declaraciones, solicitar autorización de impresión de comprobantes de pago a través de imprentas conectadas a este sistema, entre otros. Ingrese aquí para descargar su solicitud de Clave SOL.

2.11.3 Costos

El procedimiento es gratuito.

Tabla 10 - Datos RUC SUNAT

CONSULTA RUC: 20345678962 – ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.			
Número de RUC:	20345678962 – ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	ECO KINOA		
Fecha de Inscripción:	04/04/2018	Fecha Inicio de Actividades:	04/04/2018
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CALLAS AZUCENAS MZA. C LOTE. 10 URB. ALAMEDA PORTUARIA I ETAPA PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		

Sistema de Emisión	
Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 31/01/2018
Afiliado al PLE desde:	01/01/2018
Padrones :	

Elaboración: Propia

2.11.4 Régimen Tributario:

La empresa se acogerá al régimen de Mype tributario “Es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.”

Asimismo, posee las mismas características:

Tabla 11 - Modalidades de régimen tributario

Características	Régimen MYPE Tributario	Régimen Especial a la Renta (R.E.R.)	Régimen General del Impuesto a la Renta
Ingresos Anuales	No Deben superar 1700 UIT	No deben superar los S/. 525 000.00 anuales	No tiene restricciones de Ingreso
Valor de activo fijo	Sin restricciones	No mayor a S/. 126 000	Sin restricciones
Tributos	Renta Neta Anual: Hasta 15 UIT: 10% Más de 15 UIT: 29.5% 1% mensual Contribuciones a Essalud: 9% sobre sueldos de trabajadores. Retención de 13% por ONP, salvo afiliación a AFP. IGV mensual 18% Por rentas de 3° categoría.	Impuesto a la renta mensual: 1.5% de ingresos netos. IGV mensual: 18%. Contribuciones a Essalud: 9% sobre sueldos de trabajadores. Retención de 13% por ONP, salvo afiliación a AFP. Por rentas de 2° y 5° categoría.	Impuesto a la Renta 30% IGV mensual 18% Retención de 13% por ONP, salvo afiliación a AFP. Por rentas de 2°, 4° y 5° categoría.

Comprobantes	Facturas, boletas de venta, tickets de máquina registradora con derecho a crédito fiscal y efectos tributarios.	Facturas, boletas de venta, tickets de máquina registradora con derecho a crédito fiscal y efectos tributarios.	Facturas, boletas de venta, tickets de máquina registradora con derecho a crédito fiscal y efectos tributarios.
Medios de pago	a. Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual; b Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual; c. Declara Fácil d. PDT. 621.	Declaración simplificada por SUNAT Virtual (Form. Virtual 621). 2.- PDT 621 por Internet.	Pago mensual vía PDT 621 IGV por bancos o SUNAT Virtual y PDT Renta Anual.
Libros	Hasta 300 UIT de ingresos anuales: Registro de compras, Registro de ventas y Libro Diario de Formato Simplificado. Más de 300 UIT de ingresos anuales: libros conforme a lo dispuesto por el segundo párrafo del artículo 65 de la ley de impuesto a la renta.	Registro de compras, Registro de ventas. Registro de ventas y compras electrónicas (opcional).	Hasta 150 UIT de ingresos anuales: Registro de compras, Registro de ventas y Libro Diario de Formato Simplificado. Más de 150 UIT de ingresos anuales: Contabilidad completa.

Fuente: (SUNAT, 2015) Elaboración Propia

2.12 Registro de planillas electrónicas (PLAME)

La empresa contará con planilla electrónica, la cual se activará a través del sistema 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. Tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

Tabla 12 - Componentes de la Plantilla Electrónica

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

Fuente: SUNAT

Elaboración: SUNAT

Se encuentran obligados a llevar la Planilla Electrónica los Empleadores que:

Tabla 13 – Obligados a llevar la planilla electrónica

OBLIGADOS
Tengan a su cargo uno (1) ó más trabajadores
Cuente con uno (1) o más prestadores de servicios y/o personal de terceros
Paguen pensiones de jubilación, cesantía, invalidez y sobrevivencia u otra pensión, cualquiera fuera el régimen legal al cual se encuentre sujeto.
Contraten a un personal en formación – modalidad formativa laboral..
Cuenten con uno o más trabajadores o pensionistas que sean asegurados al Sistema Nacional de Pensiones.
Se encuentren obligados a efectuar alguna retención de cuarta o quinta categoría
Tengan a su cargo uno o más artistas, de acuerdo a lo previsto en la Ley N° 28131
Hubieran contratado los servicios de una Entidad Prestadora de Salud u otorguen servicios propios conforme a los dispuesto en la Ley N° 26790
Hubieran suscrito con el Essalud un contrato por SCTR
Gocen de estabilidad jurídica y/o tributaria

Fuente/Elaboración: SUNAT

2.13 Régimen laboral especial

La empresa se acogerá al régimen laboral especial de pequeña empresa ya que al exportar la quinua orgánica a Emiratos Árabes, se exigen que se brinden las mejores condiciones a su personal.

Tabla 14 - Cuadro Derechos laborales al régimen especial para pequeña empresa

Beneficios Laborales a tus trabajadores como PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración: No menor a la Remuneración Mínima Vital (RMV).
Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo.
Descanso vacacional 15 días calendarios.
Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración).
Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
Cobertura Previsional.
Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR).

Derecho a percibir 2 gratificaciones al año de 1/2 sueldo (Fiestas Patrias y Navidad).
Derecho a participar en las utilidades de la empresa.
Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: Elaboración Ministerio de Trabajo.

2.14 Modalidades de contratos laborales

La empresa está sujeta a la siguiente clase de contrato laboral:

- **Sujeto a Modalidad Contratos de Naturaleza Temporal**

- 1. Contrato de Periodo de Prueba:** Se considera un tiempo de 3 meses, se realiza con la finalidad de poner a prueba las condiciones del contratado.
- 2. Contrato inicio de actividad:** Se lleva a cabo después de haber culminado los tres meses de prueba. Tiene una vigencia entre 6 a 1 año.
- 3. Contrato por necesidad de mercado:** Tiene un tiempo de hasta 4 años y medio. Aquí se busca atender los incrementos coyunturales de la producción, originados por variación sustanciales de la demanda en el mercado, aun cuando se trate de labores ordinarias que forman parte de la actividad normal y que no pueden ser satisfechas por el personal permanente.

2.15 Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

2.15.1 Contratos comerciales

- i. **Acta constitutiva.-** Es aquel documento o constancia notarial en la cual se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de la sociedad. Entre otras cuestiones, en la misma, se especificarán sus bases, fines, integrantes, las funciones específicas que les tocarán desempeñar a cada uno de estos, las firmas autenticadas de ellos que servirán para dar cuenta llegado el momento de tener que probar la identidad de alguno y toda aquella información de importancia y fundamental de la sociedad que se constituye.
- ii. **Contrato de trabajo.-** Es el acuerdo voluntario entre el trabajador y el empleador para intercambiar actividad subordinada por remuneración. El contrato de trabajo da inicio a la relación laboral, generando un conjunto de derechos y obligaciones para el trabajador y el empleador.
- iii. **Contrato de compra-venta.-** Es un contrato de característica bilateral, pues genera obligaciones para ambas partes, es decir, tanto para el vendedor como para el comprador relacionados a los INCOTERMS de acuerdo al requerimiento del comprador.
- iv. **Contrato de prestación de servicios.-** Es un contrato mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a

otra a realizar una serie de servicios a cambio de un honorario. El pago del contrato es dirigido al cumplimiento de metas, horas, objetivos, proyectos; etc. el incumplimiento de dichas metas no obliga al pago Proporcional.

- v. **Contrato de transporte:** La empresa utilizara este tiempo de contrato cuando se desee transportar las materias primas hasta nuestras instalaciones, ya que se estima que será ocho veces aproximadamente al año.

- vi. **Contrato de arrendamiento:** Como la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C S.A.C. rentará una oficina para llevar a cabo sus operaciones, tendrá que delimitar los derechos y obligaciones que se tienen cómo arrendatario del inmueble.

- vii. **Contratos de comisión:** Este tipo de contrato será útil para la empresa si desea expandir su demanda ya que necesitará captar nuevos clientes recurriendo a un comisionista.

2.15.2 Responsabilidad de los accionistas

i. Responsabilidad civil de los gerentes

De acuerdo a la Ley General de Sociedades N° 26887, el gerente de una sociedad anónima responde ante la sociedad, los accionistas y terceros, por los daños y perjuicios que ocasione por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo,

abuso de facultades y negligencia grave. La Ley señala que el gerente es particularmente responsable por los siguientes aspectos:

- ✓ La existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar a la sociedad y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante.
- ✓ El establecimiento y mantenimiento de una estructura de control interno diseñada para proveer una seguridad razonable de que los activos de la sociedad estén protegidos contra uso no autorizado y que todas las operaciones son efectuadas de acuerdo con autorizaciones establecidas y son registradas apropiadamente.
- ✓ La veracidad de las informaciones que proporcione al Directorio y la Junta General.
- ✓ El ocultamiento de las irregularidades que observe en las actividades de la sociedad.
- ✓ La conservación de los fondos sociales a nombre de la sociedad.
- ✓ El empleo de los recursos sociales en negocios distintos del objeto de la sociedad.
- ✓ La veracidad de las constancias y certificaciones que expida respecto del contenido de los libros y registros de la sociedad.
- ✓ Dar cumplimiento en la forma y oportunidades que señala la Ley General de Sociedades a lo dispuesto en los artículos 130° y 224° de dicha Ley.
- ✓ El cumplimiento de la ley, el estatuto y los acuerdos de la Junta General y del Directorio.

- ✓ La responsabilidad del gerente es solidaria con los miembros del Directorio cuando participe de los actos que den lugar a responsabilidad de dichos funcionarios o cuando, conociendo la existencia de esos actos, no informe sobre ellos al Directorio o a la Junta General.
- ✓ La acción de responsabilidad contra el gerente debe ser acordada por el Directorio o por la Junta General de Accionistas. Dicho acuerdo implica la remoción automática del gerente, quien no podrá ser nombrado nuevamente en el cargo ni para cualquier otra función en la sociedad, sino en el caso en que se declare infundada la demanda en su contra o si la sociedad se desiste de la acción.
- ✓ Para ejercer la acción de responsabilidad civil la sociedad tiene un plazo de dos años contados a partir de la realización del acto u omisión.

ii. Responsabilidad penal de los gerentes

Según el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos (1991), el gerente general, debido a sus funciones, puede incurrir en los mismos delitos que los miembros del Directorio, es decir, los delitos de administración fraudulenta, contabilidad paralela financiamiento por medio de información fraudulenta y los delitos tributarios tipificados en el Decreto Legislativo N° 813. En todos los tipos penales antes mencionados, el gerente podría ser sancionado en calidad de autor de los delitos.

i. Responsabilidad administrativa de los gerentes

De manera similar que en el caso de los miembros del Directorio, al gerente general le son aplicables las sanciones administrativas que se derivan del incumplimiento de las obligaciones tributarias de la sociedad cuando se hubiera incurrido en alguno de los supuestos de responsabilidad solidaria previstos en el artículo 16° del Código Tributario. Asimismo, le serán de aplicación las sanciones administrativas relativas a su función que se puedan haber regulado en otras disposiciones legales.

ii. Responsabilidad civil de los Accionistas

El Artículo 16 del Código Tributario Peruano establece que los representantes legales y los designados por las personas jurídicas, así como los mandatarios, administradores, gestores de negocios y albaceas están obligados a pagar los tributos y cumplir las obligaciones formales en calidad de representantes, con los recursos que administren o dispongan, entre otros.

3 PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1 Descripción del producto



Figura 10 - Diseño de empaque de la bolsa de Quinoa orgánica
Elaboración: Propia

De acuerdo a lo indicado en el diario el Peruano, en la Ordenanza Regional N° 002-2015-GRP-CRP donde declaran a la quinua cultivada en la región de Puno como producto Orgánico se detalla que “La Quinoa (*Chenopodium Quinoa Willd*), es un cultivo domesticado y originario de las orillas del Titicaca, con ubicación en los Andes de América del Sur, su cultivo data desde hace 5,000 años domesticado por los incas, Tiahuanaco, quechuas, aymaras y otros. En la actualidad, nutricionalmente es un alimento considerado entre los más completos, por su balance ideal de aminoácidos esenciales y que son aptos para

restablecer y revitalizar a niños, ancianos, mujeres embarazadas, deportistas y a todos aquellos que deseen mejorar la calidad de su alimentación y salud.” (2015-pg.553716)

El producto a exportar consiste en granos de Quinoa Blanca, siendo su presentación bolsas de polipropileno transparente con cierre deslizante de 8” x 8”, fácil de abrir y cerrar para su buen mantenimiento, así mismo las bolsas pueden ser reutilizables, en la bolsa ira el rotulado, marca, indicaciones, receta de la quinoa, etc. Se presentara en bolsas de 1 kg, de acuerdo al requerimiento del proveedor y necesidad del consumidor. Es un producto 100 % orgánico, por ello no contiene ningún tipo de preservante para su conservación.

Las bolsas irán dentro de una caja master de material cartón corrugado, la cual contendrán 36 bolsas de 1 kg, dando un peso aproximado de 36 kgs.

El producto será comercializado al por mayor, con marca propia, siendo esta: ECO KINOA.



El producto a exportar será proveniente de la región de Puno. Esta región es considerada el primer productor de quinua a nivel nacional, configurando el 86% de la producción total, asimismo, cabe destacar que el Perú es considerado el primer exportador mundial de la quinua. En Puno existen diversas variedades y ecotipos de quinua en sus diversas zonas agroecológicas aptas para este tipo de cultivo, el mismo que se detallara en el cuadro siguiente:

Tabla 15 - Variedad de Quinua producidas en el país

Nombre de la variedad	Efusión de saponina	Color de pericarpio	Color de epispermo	Tamaño de Grano	Zona de producción
NA 431 Altiplano	Nada	Crema	Blanco	Grande	Altiplano Costa
NA 427 - Amarilla Sacaca	Mucha	Amarillo	Blanco	Grande	Valles interandinos
NA 420 Negra Collana	Nada	Gris	Negro	pequeño	Altiplano, Valles interandinos, costa
NA 415 Pasanka	Nada	Gris	Rojo	Mediano	Altiplano, Valles interandinos, costa
ILLPA INIA	Nada	Crema	Blanco	Grande	Altiplano
Salcedo Inia	Nada	crema	Blanco	Grande	Altiplano, Valles interandinos, costa
Quillahuaman INIA	Regular	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos
Ayacuchana INIA	Regular	Crema	Blanco	pequeño	Valles interandinos
Amarilla Marangani	Mucha	Anaranjado	Blanco	Grande	Valles interandinos
Blanca de Juli	Poca	Crema	Blanco	pequeño	Altiplano
Blanca de Junion	Regular	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos, Costa
Cheweca	Poca	Crema	Blanco	Mediano	Altiplano
Huacariz	Poca	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos
Hualhuas	Nada	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos
Huancayo	Regular	Crema	Crema	Mediano	Valles interandinos
Kankolla	Poca	Crema	Blanco	Mediano	Altiplano
Mantaro	Nada	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos
Rosada de Junin	Regular	Crema	Blanco	pequeño	Valles interandinos
Rosada Taraco	poca	Crema	Blanco	Grande	Altiplano
Rosada de Yanamango	Nada	Crema	Blanco	Mediano	Valles interandinos

Fuente: MINAGRI

Elaboración: MINAGRI

Asimismo, dentro de las variedades de grano de quinua que se cultiva en la zona de Puno, el grano seleccionado para exportar será el de variedad Blanca de Juli (Grano blanco), el mismo que tiene mayor demanda internacional. A continuación se detalla los datos generales de la variedad de quinua Blanca de Juli:

Tabla 16 - Características variedad de Quinua- Blanca de Juli

Características	
Nombre de la variedad	Adaptación
Blanca de Juli	Zona ecológica circunlacustre y Suni del altiplano, entre 3800 y 3900 msnm, con clima frío seco, precipitación pluvial de 450 a 600 mm, con temperatura de 4 a 15°C, en suelos de textura franco, franco arenoso con pH de 5,5 a 8,0.
Lugar y año de liberación	
Región Puno, 1974	
Obtentor y mantenedor	Principales usos
Distrito de Juli, Provincia d Chucuito, Región Puno.	1- Consumo en: sopas, ensaladas, guisos, postres y bebidas. 2- Agroindustria: Perlada, laminada, molienda, fideos, saponina
Método de mejoramiento	
Selección masal, a partir de material genético colectado en 1969, alrededor de lago Titicaca, del distrito de Juli, provincia de Chucuito, Región Puno.	

Fuente: Catalogo de variedades comerciales de Quinua en el Perú MINAGRI

Elaboración: Propia

La quinua tiene un alto valor nutritivo, el mismo que contiene grandes cantidades de aminoácidos como la Leucina, Isoleucina, Metionina, Fenilalanina, Treonina, Triptófano y Valina. La concentración de lisina en la Quinua es casi el doble en relación de otros cereales y gramíneas. No contiene colesterol, ni gluten es apto para celiacos (aquellos que tienen problemas intestinales). Además de sus enormes propiedades nutritivas, se caracteriza por ser un grano blando, muy digestivo, de rápida cocción y apreciable sabor.

Tabla 17 - Características de la quinua variedad Juli

Características Fisicoquímicas	
Variedad	Blanca
Color	Grano de forma lenticular
Olor	Crema
Sabor	Ligeramente dulce
Humedad	12% Max.
Saponinas	Ausencia

Fuente: Catalogo de variedades comerciales de Quinua en el Perú MINAGRI

Elaboración: propia

Tabla 18 - Composición nutricional en 100 gr

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL EN 100GR		
Lípidos	5.2	Gr
Fibra	6.5	Gr
Agua	10.1	Gr
Proteínas	14.4	Gr
Hidratos de Carbono	67.8	Gr
Tiamina B1	0.13	mg
Riboflavina b2	0.38	mg
Niacina	1.1	mg
Hierro	5	mg
Calcio	120	mg
Fosforo	220	mg
valor energético	370	Kcal

Fuente: CODEBIO

Elaboración: Propia

La quinua orgánica tiene gran variedad de usos de los cuales destacan los siguientes:

- Alimentación Humana: Se usa el grano y las hojas tiernas hasta el inicio de la formación de la panoja.
- Alimentación Animal: la planta entera se usa como forraje verde.

- Uso medicinal: hojas, tallos y grano, con propiedades cicatrizantes, desinflamantes, analgésicas.
- Otros usos industriales: Se extrae el almidón para producir aerosoles, talcos, papel autocopiante, entre otros.
- La quinua es un alimento ligero, sabroso, de fácil digestión y de sabor agradable. Se utiliza como guarnición ya que puede reemplazar al grano de arroz inclusive, puede ser utilizado en postres.

La quinua tiene diversas formas de presentación, las cuales detallamos a continuación:

- Quinua limpia: libre de impurezas y clasificada
- Quinua perlada: el grano limpio se somete a un proceso mixto (escarificado y lavado) para eliminar casi toda presencia de saponina (0.06%). Mantiene características proteicas. Humedad de 8 a 11%.
- Harina: se obtiene de la molienda y tamizado de la quinua lavada.
- Hojuelas: se obtiene del laminado de la quinua lavada.
- Pop o pipocas: se obtiene mediante un proceso de expandido de la quinua lavada.
- Otros derivados: barras energizantes, ingrediente para chocolates.

3.1.1 Clasificación Arancelaria

La quinua orgánica se encuentra clasificado dentro del Arancel de Aduanas (VI enmienda) de la siguiente manera:

Tabla 19 - Clasificación Arancelaria Quinua orgánica en Perú y Emiratos Árabes Unidos.

En Perú (PAIS DE ORIGEN)	
Sección: II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo: 10	Cereales
1008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.
1008.50.90.00	Los demás
En Emiratos Árabes Unidos (PAÍS DE DESTINO)	
1008.90	Los demás...

Fuente: Elaboración propia en base a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)

Tabla 20 - Exportaciones de la partida 1008.50.90.00 por descripción comercial

Razón Social	Partida	Descripción Comercial 1
AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	1008509000	QUINUA BLANCA CONVENCIONAL
AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	1008509000	QUINUA BLANCA ORGANICA
AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	1008509000	QUINUA NEGRA ORGANICA
AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	1008509000	QUINUA TRICOLOR ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA BLANCA CONVENCIONAL
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA BLANCA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA ROJA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA NEGRA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA BLANCA ORGANICA TOSTADA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA BLANCA CONVENCIONAL

SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA BLANCA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA ROJA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA NEGRA ORGANICA
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	1008509000	QUINUA ORGANICA TRICOLOR

Fuente: Adex data Trade

3.1.2 Propuesta de Valor

El producto a comercializar en los Emiratos Árabes Unidos es la quinua orgánica Blanca de Juli, en grano.

Para detallar la propuesta de valor se analizará el desarrollo de cada una de las actividades de la empresa, para ello se tomará como referencia la “Cadena de Valor” según Porter:

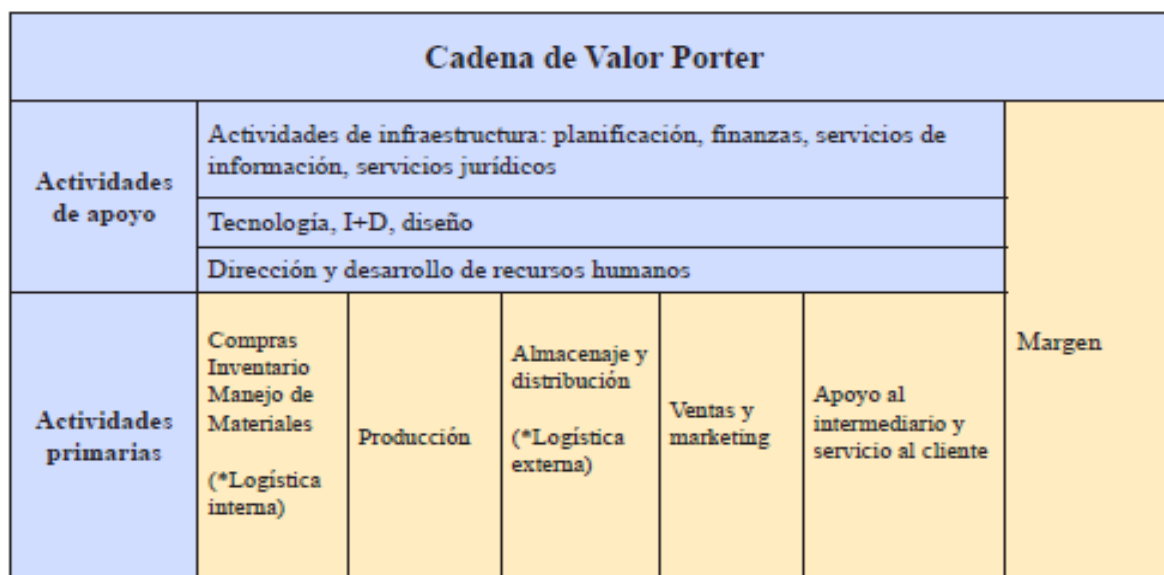


Figura 11 - Cadena de Valor de Michael Porter
Fuente: Revista de la empresa

Actividades Primarias



Tabla 21 - Actividades primarias de la empresa ECO-QUINUA EXPORT SAC

LOGÍSTICA INTERNA
La empresa tendrá como proveedor principal a la Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain, quien abastecerá de materia prima conforme a los requerimientos de la empresa. Dentro del área de Logística se contará con un auxiliar de almacén, quien se encargara de mantener un control adecuado de inventarios y ejecutar la recepción y almacenamiento de los productos terminados.
OPERACIONES
El producto se elaborará en la empresa Art Pack Perú, quien se encargará de brindarnos el servicio de producción y envasado. Terminado este proceso, se procederá a la entrega de las cajas de quinua, en la cantidad y plazo que se estipulo previo contrato.
LOGÍSTICA EXTERNA
La empresa contará con un asistente de Logística y Comercio Exterior con conocimientos en logística internacional, quien será la persona que se encargue de realizar las coordinaciones respectivas con el operador logístico hasta que el producto llegue a destino en buenas condiciones.
MARKETING Y VENTAS
La empresa busca resaltar la novedad del producto y dar a conocer los beneficios que posee. Para ello, se buscará “llamar la atención” del mercado Emirati y mostrar las bondades de este, por ser un producto 100% orgánico, libre de preservantes y con alto grado de valor nutricional y proteico libre de Gluten. Se realizarán estrategias de promoción como la participación en ferias internacionales, página web, merchandising.
SERVICIOS
El asistente comercial brindará un servicio personalizado a los clientes a través de un correo corporativo que permita responder cualquier consulta o duda acerca del producto antes y después de la venta. Esto se realizará mediante una página web de fácil acceso, en el cual también se podrá encontrar información acerca de la empresa y en forma más detallada, del producto.

Fuente: Elaboración Propia

Actividades de apoyo

Tabla 22 - Actividades de Apoyo de la empresa Eco Quinoa Export S.A.C

INFRAESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN				
<p>Dentro de la organización de la empresa habrá tres áreas administrativas y dos ambientes externos (almacén y área de reuniones), los cuales se detallan a continuación: Gerencia general, marketing y ventas y; logística y Comercio Exterior. Cada una de las áreas, contará con un ambiente adecuado de iluminación y espacio, equipos mobiliarios y material de escritorio, todo lo necesario para que permita realizar de manera eficiente las labores diarias.</p>				
RECURSOS HUMANOS				
<p>A pesar de que la empresa no cuenta con un área específica de recursos humanos, esta función será a cargo de Gerencia General; se busca mantener un ambiente agradable de trabajo con los colaboradores, cumpliendo con una remuneración justa y de acuerdo al régimen laboral vigente al cual se acoge la empresa. Se trabajará con incentivos como: entradas para cine, vales de consumo, paseos, etc</p>				
LOGÍSTICA EXTERNA				
<p>La materia prima que se requiere son los granos de quinua, el mismo que se va adquirir de la Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain, que tiene sus instalaciones en Jr. Lima Nro. S/N Cercado (a 3 Cdras. de la Plaza de Armas de Cabana), San Román, Puno. La maquila estará a cargo de la Empresa Artpack Perú S.A.C. ubicada en Av. Mariscal Eloy Ureta N° 475 – San Luis. Como plan de contingencia, en caso de que alguno de nuestros proveedores no pueda cumplir el abastecimiento, la empresa contará con proveedores alternativos, los cuales se detalla a continuación:</p>				
Tabla 23 - Proveedores de materia prima				
	RAZÓN SOCIAL	RUC	UBICACIÓN	LOGO
MATERIA	COOPERATIVA AGRARIA DE GRANOS DE ORO DE LOS DIOS DE LA REGION PUNO - CECAGRO LTDA	20448750630	JR. SINCHI ROCA NRO. 169 URB. SANTA CATALINA (A 2 CDRS DE LA ESCUELA SANTA CATALINA) PUNO - SAN ROMAN – JULIACA	
	AGROINDUSTRIAS ANDINAS ALTIPLANO S.R.L.	20600056337	AV. CIRCUNVALACION MZA. D LOTE. 15A (AL COSTADO DEL COLEGIO MEDIC AREA DEPORT) PUNO - SAN ROMAN – JULIACA	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24 – Proveedores de Maquila

	RAZÓN SOCIAL	RUC	UBICACIÓN	LOGO
S. DE MAQUILA	Peruvian Nature S & S S.A.C	20502203461	Call Las Gardenias Mz L lote 12 Urb. Praderas de Lurín Lima 16	
	Art Pack Peru S.A.C.	20512906584	Av. Diego de Agüero 161 Ex Jirón Yungay San Miguel	

Fuente: Elaboración Propia

Cabe mencionar, que la empresa AGP Labs realizara una inspección y revisión final de la mercadería antes de ser transportada a nuestras oficinas para su posterior almacenaje. Esta función será llevada a cabo por el especialista de calidad, quien además se encuentra a cargo de supervisar cada proceso en el cual garantice la calidad del producto.

Valor agregado

En base al análisis realizado durante el proceso de la cadena de valor, la empresa ECO QUINUA EXPORT S.A.C. presenta como valor agregado:

➤ **Calidad:**

Este aspecto es de suma importancia para la empresa y para el consumidor final, debido a ello se tomará en cuenta que cada fase de la elaboración del producto sea supervisado por el especialista de calidad, quien verificará la calidad del producto en cada etapa del proceso de elaboración garantizando así la inocuidad del producto final.

La quinua orgánica Blanca, como su misma denominación lo indica, posee un alto valor nutritivo, contiene grandes cantidades de aminoácidos como la Leucina. Es una de las mejores fuentes de proteínas del reino vegetal, es una fuente de proteínas comparable a la leche. De cada 100 gr de quinua 12 gr es de proteínas cantidad superior a la encontrada en la soja, el trigo, el arroz y avena. Es un producto que no contiene colesterol, ni gluten, por tanto ayuda a la reducción en el colesterol y los triglicéridos totales, lo que tiene efectos positivos sobre el corazón.

La quinua es una aliada en la lucha contra enfermedades como la osteoporosis.

La Quinua Blanca se caracteriza por ser un grano blando, muy digestivo, de rápida cocción y apreciable sabor, tiene un sabor suave y sutil. Este grano blanco perlado es el más comúnmente disponible de todas las variedades de quinua.

➤ **Diseño:**

El producto será presentado en una bolsa de polipropileno transparente, con cierre deslizante, que permite una fácil utilización y conservación del producto. Se optó por ese diseño debido a que el producto va dirigido a personas entre los 15 y 55 años. Se exportará en bolsas de 1 kilo. Los colores en el empaque a usar son el verde y amarillo.



ECO QUINUA
EXPORT S.A.C

Figura 12 - Valor agregado del producto
Elaboración propia

3.1.3 Ficha Técnica Comercial

Tabla 25 - Ficha Técnica Español

Ficha técnica comercial:									
	<p>Quinua orgánica Blanca</p> <table border="0"> <tr> <td style="text-align: center;">Partida Arancelaria</td> <td style="text-align: center;">descripción</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">1008.50.90.00</td> <td style="text-align: center;">...los demás</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Información Básica:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Descripción Comercial:</td> <td style="text-align: center;">Quinua Orgánica</td> </tr> </table>	Partida Arancelaria	descripción	1008.50.90.00	...los demás	Información Básica:		Descripción Comercial:	Quinua Orgánica
Partida Arancelaria	descripción								
1008.50.90.00	...los demás								
Información Básica:									
Descripción Comercial:	Quinua Orgánica								
<p>Descripción: La quinua es un grano andino que presenta una gran diversidad biológica. Es un producto de alto contenido de macro nutrientes, aminoácidos y minerales, base de la dieta alimenticia de los pobladores de las zonas andinas desde hace más de 5000 años, en especial del antiguo Perú. El producto a exportar se trata de quinua orgánica en grano.</p>									
<p>Propiedades de la Quinua Orgánica: La quinua es un alimento de alto valor biológico, es decir, tiene todos los aminoácidos esenciales que nuestro cuerpo necesita para funcionar correctamente. Es una fuente de calcio, hierro y ácidos grasos omega 3 y 6. Al igual que cualquier cereal, es muy rica en fibra, siendo así una gran fuente de hidratos de carbono. Por otra parte, la quinua tiene cantidades significativas de vitaminas del grupo B.</p>									
<p>Materia Prima: Quinua orgánica en grano</p>									
<p>Formas de Presentación: El envase será en bolsas de polipropileno transparente con cierre deslizante. En dos presentaciones 500 grs y 1 kilo. Embalaje: Caja de cartón corrugado Medidas: 40cm *40cm*40cm, conteniendo 36 bolsas de 1 kg.</p>									
<p>Variedades: Existen diversas variedades, la más solicitada es la quinua Blanca, seguida de la quinua roja, negra, tricolor entre otras.</p>									
<p>Zonas de Producción: Puno, Arequipa, Junín, Ayacucho</p>									
<p>Usos: Complemento Alimenticio, Este alimento, por sus características nutricionales superiores, puede ser muy útil en las etapas de desarrollo y crecimiento del organismo, fácil de digerir, no contiene colesterol y se presta para la preparación de dietas completas y balanceadas. Puede ser utilizada tanto en las dietas comunes como en la alimentación vegetariana, así como para dietas especiales de determinados consumidores como adultos mayores, niños, deportistas de alto rendimiento, diabéticos, celíacos y personas intolerantes a la lactosa.</p>									

Conservación y Vida útil: El producto deberá ser conservado en un lugar fresco, limpio y seco. Su tiempo de vida útil es de 08 meses.

Principales Mercados: Estados Unidos, Países Bajos, Alemania, Canadá, Suecia, Italia, Francia, Bélgica, España, Austria.

Ventana comercial:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Elaboración: Propia

ESTACIONALIDAD:

Según la información del Ministerio de Agricultura (MINAGRI) del calendario de siembras y cosechas, entre los meses de abril y junio se acumula cerca del 88% de la producción total nacional (como se observa en el gráfico), destacando la zona productora de Puno que cosecha su mayor producción en abril y mayo, mientras que Ayacucho la concentra entre marzo y junio.

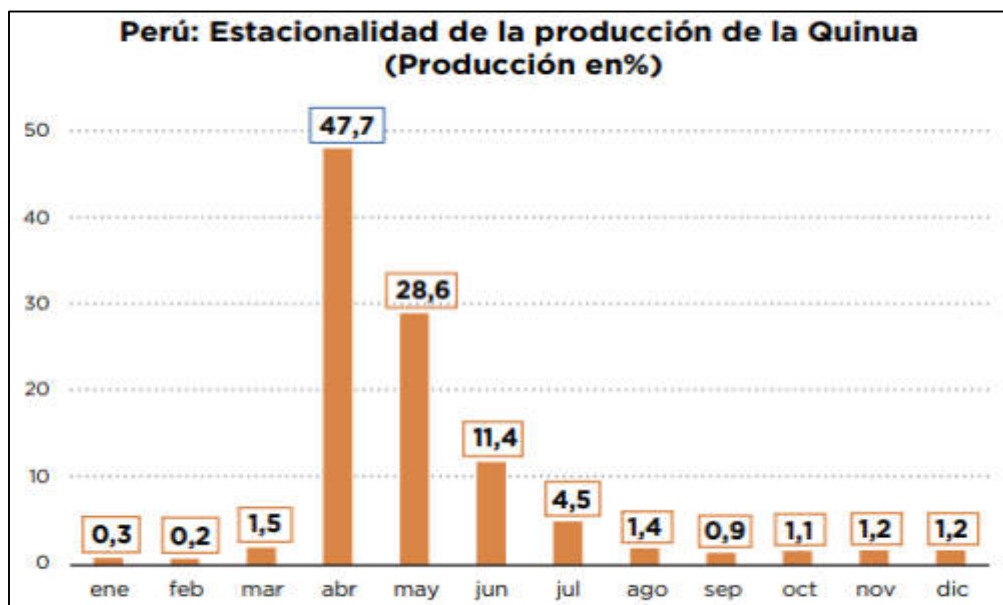


Figura 13 - Periodo de estacionalidad de la quinua
Fuente: MINAGRI

3.2 Investigación de Mercado Objetivo

3.2.1 Segmentación del mercado objetivo

Para elegir al mercado objetivo, se realizó una búsqueda en portales web como SUNAT, SIICEX, TRADE MAP, de donde se obtuvo información internacional y nacional de la partida 100850.

Tabla 26 - Importación internacional a nivel mundial de la partida 100850

Países Importadores	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016	Valor importada en 2017
Estados Unidos de América	93254	159180	114530	91342	85688
Canadá	32024	54836	38876	31397	26708
Francia	17904	29588	25526	18709	19855
Alemania	2921	21150	23429	16088	15772
Países Bajos	11401	21216	16786	15236	14180
España	2252	5698	6219	9647	10299
Italia	4243	10568	12248	9067	8842
Reino Unido	7024	14836	12449	8913	8372
Australia	7633	19189	9705	6088	7125
Bélgica	901	4548	5816	4673	6007
Emiratos Árabes Unidos	349	1982	1241	1149	585

Fuente: TradeMap

Como se observa en la tabla 26, Estados Unidos es el país que registra mayor importación de la partida desde el año 2013, sin embargo a partir del año 2014 registra disminución en el valor importado. También se observan países importadores como Canadá, Francia, Alemania, Países Bajos y Emiratos Árabes Unidos. Esto significa que hay mercados atractivos para el producto, pero podemos observar que Emiratos Árabes Unidos, si bien es cierto el monto importado es menor comparado con otros países, se puede deducir que desde el 2013, a la actualidad, ha reflejado un aumento en el valor importado, comparado con los otros países, donde se ha visto una disminución significativa.

Tabla 27 - Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 1008509000

(Expresado en Miles de dólares.)

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Estados Unidos de América	21010	43603	100017	66437	35112
Países Bajos	550	2691	12774	11136	10850
Canadá	1564	6372	20074	11111	8044
Italia	654	1535	6629	7434	7598
Reino Unido	506	4437	9113	8039	7285
Francia	242	2562	5770	5760	5223
España	92	120	1451	1325	5039
Alemania	1441	2433	7632	7032	4026
Australia	1443	5959	9672	4500	2269
Israel	976	2010	3776	3045	2183
Brasil	597	2232	4614	2289	1937
Emiratos Árabes Unidos	2	26	237	348	402

Fuente: Trademap

En la tabla 27, en cuanto a las exportaciones peruanas para el mundo de la partida 1008509000, se puede concluir que destacan los países como Estados Unidos, Países Bajos, Canadá, Italia, entre otros. En cuanto a las exportaciones hacia Emiratos Árabes Unidos, se registra un incremento significativo en los últimos cinco años, siendo una oportunidad de negocio para la quinua orgánica.

Tabla 28 - Exportaciones peruanas del año 2017 para la partida 1008509000

País de Destino	Valor	Peso	Peso	Porcentaje
	FOB(dólares)	Neto(Kilos)	Bruto(Kilos)	FOB
US - UNITED STATES	44,924,323.19	18,603,246.263	18,979,183.024	37.24
CA - CANADA	10,141,549.97	4,265,419.332	4,351,403.739	8.41
IT - ITALY	7,577,959.31	3,479,030.868	3,519,334.470	6.28
NL - NETHERLANDS	7,566,414.50	3,390,283.880	3,433,240.994	6.27
GB - UNITED KINGDOM	5,755,007.15	2,770,964.675	2,802,180.878	4.77
DE - GERMANY	5,390,174.17	1,614,587.556	1,629,689.925	4.47
ES - SPAIN	4,977,141.01	2,384,689.814	2,419,076.117	4.13
FR - FRANCE	4,684,781.59	2,136,844.560	2,181,606.326	3.88
AU - AUSTRALIA	3,075,759.51	1,384,258.300	1,397,627.044	2.55
BR - BRAZIL	2,522,019.56	1,329,023.648	1,343,037.881	2.09
CL - CHILE	2,400,999.60	1,089,339.408	1,101,195.981	1.99
IL - ISRAEL	1,892,032.31	1,080,704.000	1,091,595.306	1.57
BE - BELGIUM	1,736,686.50	771,565.000	788,260.000	1.44
TW - TAIWAN, PROVINCE OF CHINA	1,670,068.49	632,585.380	640,694.604	1.38
RU - RUSSIAN FEDERATION	1,421,648.96	466,515.752	469,510.317	1.18
PL - POLAND	1,355,059.35	487,900.000	490,765.000	1.12
HK - HONG KONG	971,678.87	354,357.306	360,245.596	0.81
MX - MEXICO	894,899.34	442,681.127	451,080.576	0.74
BG - BULGARIA	875,981.00	65,918.000	66,691.440	0.73
JP - JAPAN	826,360.44	352,116.702	357,439.972	0.68
DK - DENMARK	824,542.04	429,030.709	436,510.586	0.68
VN - VIET NAM	734,542.25	311,182.500	313,353.960	0.61
AE - UNITED ARAB EMIRATES	699,939.87	215,591.204	226,524.923	0.58

Fuente: Trademap

Tal como se observa en la tabla N° 28, gran parte de la producción nacional se destina básicamente a Estados Unidos, seguido de Canadá e Italia. Sin embargo también hemos observado en la Tabla N° 27 que en los años 2013 al 2016 han presentado reducción en su nivel de exportaciones a esos países, por lo que hemos considerado ingresar el producto a Emiratos Árabes donde se había observado un crecimiento en los últimos 5 años. Desde la macro segmentación se evalúan tres posibles alternativas a los cuales es viable derivar el producto como mercado de destino, es por ello que para validar la información se tomará la data de SUNAT, TRADE MAP, VERITRADE, CIA, CESCE, MACMAP y SIICEX.

Como se mencionó anteriormente los países con los cuáles se hará el análisis serán:

- ✓ Emiratos Árabes, Italia y España

Siguiendo con el análisis y con el fin de ir definiendo la selección del mercado objetivo, se mostrará información a detalle de datos importantes de cada país como son la población, inflación, PBI, entre otros.

Tabla 29 - Criterios de selección de mercado - detalle

CRITERIOS	EAU	ITALIA	ESPAÑA	FUENTE
Población 2017	6072475	62137802	48958159	CIA
Tasa de inflación 2017	2.10%	1.40%	2.00%	CIA
Crecimiento del PIB	1.30%	1.50%	3.10%	CIA
Demanda de la partida kg	699939.87	7,577,959.31	4,977,141.01	TRADEMAP

Riesgo país (confianza)	Situación económica interna: Favorable / Situación política: estable / Situación Externa: Favorable	Situación económica interna: desfavorable / Situación política: Estable / Situación Externa: desfavorable	Situación económica interna: regular / Situación política: muy estable / Situación Externa: favorable	CESCE
Barreras arancelarias Ad valoren	no existe	39.61 USD / TM	39.61 USD / TM	MACMAP
Preferencias arancelarias	no existe	0%	0.00%	Macmap
Barreras no arancelarias	REGULAR	ALTA	ALTA	Siicex
PIB 2017	\$691.9 billion	\$2.307 trillion	\$1.769 trillion	CIA
PIB per cápita, PPA 2017	\$68,200	\$38,000	\$38,200	CIA, B.M.
Idioma	Arabe	Italiano	Español	CIA
Tasa de desempleo 2017	3.60%	11.40%	17.10%	CIA
Número de usuarios de internet	5370299	38025661	39123384	CIA
Estrategia de entrada	no existe acuerdo comercial	Acuerdo Comercial entre Peru y la Union Europea	Acuerdo Comercial entre Peru y la Union Europea	Siicex

Fuente: SUNAT, TRADEMAP, CIA, CESCE, MACMAP, SIICEX, VERITRADE, Elaboración: propia

Para realizar la búsqueda de un mercado objetivo, ha sido necesario recolectar data que proporcione información relevante, la información indicada en la tabla N° 29, ha sido determinado en base a los datos que brindan fuentes como SUNAT, Trade Map, Veritrade, CIA, CESCE, Macmap y SIICEX, que para los fines de este estudio resultan de vital importancia.

En una primera mirada se puede observar, que la tasa de inflación es menor en Italia, en cambio las barreras arancelarias tienen un porcentaje menor en Emiratos Árabes Unidos así como el nivel de competencia.

En vista de la información detallada líneas arriba, se procede a realizar una ponderación objetiva con la finalidad de obtener el principal país de destino.

Tabla 30 - Criterios de selección de mercado - detalle (puntaje 1 al 5)

CRITERIOS	Nivel de importancia	EAU	Puntaje	ITALIA	Puntaje	ESPAÑA	Puntaje
Población 2017	8%	2	0.16	4	0.32	3	0.24
Tasa de inflación 2017	6%	2	0.12	4	0.24	3	0.18
Crecimiento del PIB per cápita	9%	2	0.18	3	0.27	4	0.36
Demanda de la partida 1008.50.90	9%	2	0.18	4	0.36	3	0.27
Riesgo país (confianza)	7%	5	0.35	1	0.07	2	0.14
Barreras arancelarias Ad valoren	7%	5	0.35	3	0.21	3	0.21
Preferencias arancelarias	8%	5	0.4	3	0.24	3	0.24
Barreras no arancelarias	7%	5	0.35	3	0.21	3	0.21
PIB 2017	9%	2	0.18	4	0.36	3	0.27
PIB per cápita, PPA 2017	9%	5	0.45	2	0.18	3	0.27
Idioma	5%	2	0.1	3	0.15	4	0.2
Tasa de desempleo 2017	5%	5	0.25	3	0.15	2	0.1
Número de usuarios de internet	5%	2	0.1	3	0.15	4	0.2
Estrategia de entrada	6%	2	0.12	3	0.18	3	0.18
Total	100%		3.29		3.09		3.07

Fuente: SUNAT, TRADEMAP, CIA, CESCE, MACMAP, SIICEX, VERITRADE, Elaboración: propia

De acuerdo al análisis realizado en la tabla 30, respecto a los diversos criterios para la exportación de quinua orgánica blanca de la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C., se puede observar que si bien Italia presenta mayor puntajes en rubros como demanda de la partida y PBI que podrían reflejar un ambiente mucho más favorable, se debe tomar en consideración el riesgo país por lo que el nivel de incertidumbre es mayor comparado con Emiratos Árabes Unidos.

Los otros dos países, en base a este análisis y ponderación se obtiene como resultado final que el macro mercado objetivo es el país de Emiratos Árabes Unidos con un puntaje de 3.29 que presenta sus mayores puntajes en rubros como: riesgo país, idioma y los puntos más importantes y determinantes como el de las barreras arancelarias y nivel de competencia ya que en Emiratos Árabes Unidos no es mucha la competencia en la partida 1008.50.90.00 especialmente en la exportación de quinua orgánica Blanca.

3.2.1.1 Segmentación del mercado objetivo Macro

Emiratos Árabes Unidos:

➤ Situación, superficie y clima:

Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km², situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe. Emiratos Árabes Unidos tiene en total 1.328 Km de costa, donde se concentra la mayoría de la población. El clima en verano entre los meses de mayo a setiembre tiende a ser muy caluroso y húmedo, con altas temperaturas diurnas por encima de los 45° C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. En el invierno el clima es suave, con temperaturas entre los 14° C y 23° C.

➤ **Demografía y sociedad:**

Composición demográfica:

Emiratos Árabes Unidos, con una población de 9.397.598 personas, de los cuales un 88,43% son inmigrantes, un porcentaje muy significativo que le convierte en el país con mayor porcentaje de inmigrantes del mundo, se encuentra además en la posición 95 de la tabla de población, compuesta por 196 países y tiene una densidad de población de 111 habitantes por Km². El idioma oficial es el árabe.

Religión: El Islam es la religión oficial del Estado, predominando la variante sunita. Existe libertad de culto y un alto grado de tolerancia religiosa con otros credos.

Distribución de la población: La mayoría de la población es urbana. La distribución de la población en las principales ciudades es desigual, siendo Dubái la ciudad más poblada con 2,4 millones de habitantes en 4 2016, seguida de Abu Dhabi con 1,5 millones. Sharjah (1 millón de habitantes), Al Ain (631.005 habitantes), Ras Al Khaimah (300.000 habitantes) y Fujairah (202.667 habitantes) son las otras grandes ciudades del país. En la distribución por edad y sexo.

Distribución por edad:

- **0-14 años:** 20,94% (hombres 634.996/mujeres 605.985).
- **15-24 años:** 13,53% (hombres 476.813/mujeres 324.982).
- **25-54 años:** 61,27% (hombres 2.767.886/mujeres 863.816).

- **55-64 años:** 3,23% (hombres 142.661/mujeres 48.715).
- **65 años y más:** 1,04% (hombres 38.444/mujeres 23.184)

Población activa:

Dentro de la población de expatriados la tasa de actividad es muy elevada, probablemente por encima del 70%. Esto se debe ya que para obtener un visado de residencia hay que acreditar tener los medios suficientes para mantenerse en el país, ya sea por tener una empresa, un trabajo remunerado o un familiar que se haga responsable.

➤ **Marco económico:**

Estructura y evolución reciente de la economía

- El Producto Interno Bruto (PIB): al 2016 era de \$667.2 miles de millones
- Producto Interno Bruto (PIB) per cápita: \$67,700.

Características generales:

1. La economía de EAU es la más diversificada y menos dependiente del petróleo de todos los países productores;
2. La estabilidad política de EAU, especialmente en relación a todos sus vecinos de la región, sigue generando una gran afluencia de capitales hacia Emiratos procedentes de dichos países.
3. Existen ambiciosos programas de inversiones, sobre todo los relacionados con el fomento de las energías renovables y de la Expo 2020 de Dubái; y

4. Existe solidaridad real entre los emiratos, como demostró en su día el rescate financiero de una empresa de Dubái por parte de Abu Dhabi. La política monetaria viene condicionada por la política de tipo de cambio. EAU, como el resto de los países del CCG, mantiene un tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de $1\$=3,67$ dirhams (AED).

➤ **Puertos y aeropuertos: Infraestructura**

Los EAU han realizado grandes inversiones en su infraestructura, lo que resulta atractivo para las empresas, turismo, etc.

Servicio marítimo:

Emiratos Árabes Unidos cuenta con una infraestructura portuaria de seis puertos:

- Jebel Ali, Dubai, Mina Rashid, Dubai, Mina Zayed, Abu Dhabi, Mina Khalid, Sharjah, Khor Fakkan, Sharjah

Los principales puertos son: Puerto de Jebel Ali, Puerto Rashid, Puerto de Mina Zayed. Estos puertos conectan directamente la carga con los principales aeropuertos del país, permitiendo su fácil acceso a los diferentes destinos de exportación.

Servicio aéreo:

Emiratos Árabes Unidos dispone de una red de 42 aeropuertos, de los cuales 25 son pavimentados y 17 están sin pavimentar.

Entre los más importantes se encuentran:

“Dhabi International Airport, Dubai International Airport, Fujairah International Airport, Ras Al Khaimah International Airport, Sharjah International Airport”.

Dentro de terminales mencionados, se encuentran provistos de equipo suficiente para el cargue y descargue de mercancías, además sus instalaciones tienen la capacidad para el almacenamiento de carga seca, refrigerada y congelada.

Estos terminales cuentan con buenas vías de acceso por carretera, lo que facilita el traslado tanto de pasajeros como de carga.

Principales sectores económicos

SEGÚN (SANTANDER TRADE, 2017)La agricultura contribuye aproximadamente con el 1% del PIB, mientras que la explotación de materias primas representa alrededor del 36%. Los Emiratos Árabes Unidos son el tercer productor mundial de petróleo y cuenta con unas importantes reservas de gas y petróleo que al ritmo actual de consumo pueden durar hasta 100 años.

La actividad industrial ha experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos cinco años, especialmente en sectores como la metalurgia, los muebles, la elaboración industrial de alimentos, los fertilizantes, la fibra de vidrio, la producción de aluminio, los materiales de construcción, la industria petroquímica y las inmobiliarias.

Por su parte, el sector terciario (especialmente el comercio internacional, el transporte aéreo, el turismo y las actividades financieras) representa el 44,5% del PIB.

Tabla 31 - Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	3,5	21,1	75,4
Valor añadido (en % del PIB)	0,8	40,4	58,8
Valor añadido (crecimiento anual en %)	4,3	4,1	1,9

Fuente: World Bank, Últimos datos disponibles.

Nivel de competitividad:

Tabla 32 - Índice de competitividad Global GCI

Indicador	Puesto (De 138)	Puntaje (1-7)
GCI 2016-2017	16	5.3
Requerimientos Básicos	11	5.9
Potenciadores de eficiencia	15	5.2
Factores de innovación y sofisticación	21	4.9

Fuente: World Economic Forum 2017

Elaboración: propia

Tabla 33 - Índice de competitividad Global

Indicador	Puesto (De 144)	Puntaje (1-7)
Instituciones	9	5.7
Infraestructura	4	6.3
Ambiente macroeconómico	7	6.5
Salud y educación primaria	38	6.2
Educación superior y entrenamiento	37	5
Eficiencia del mercado de bienes	3	5.6
Eficiencia del mercado laboral	11	5.1
Desarrollo del mercado financiero	20	4.7
Preparación tecnológica	30	5.4
Tamaño de mercado	31	4.9
Sofisticación de negocios	15	5.3
Innovación	26	4.4

Fuente: World Economic Forum 2017

Elaboración: propia

Intercambio comercial Emiratos Árabes Unidos-Perú

Tabla 34 – Balanza Comercial Perú – Emiratos Árabes Unidos 2016 Enero-Diciembre (Millones de dólares FOB)

	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones totales	29	48	57	20	431
Importaciones Totales	13	10	14	17	68
Balanza comercial	16	38	43	3	363

Fuente: World Economic Forum 2017

Elaboración: propia

Tabla 35 - Relación Comercial Perú - Emiratos Árabes Unidos

	Exportación			Importación		
	Total	Tradicional	No tradicional	Total	Tradicional	No tradicional
Posición	21°	13°	51°	40°	34°	37°
Principales sectores		Minería tradicional	agropecuario y agroindustrias		Petróleo y gas natural	siderúrgico y metalúrgico
			Minería no metálica			químico

Fuente: World Economic Forum 2017

Elaboración: propia

3.2.1.2 Segmentación del mercado objetivo Micro

Habiéndose seleccionado a Emiratos Árabes Unidos como el país al cuál se exportará la quinua orgánica, será necesario hacer una evaluación detallada sobre el mercado objetivo micro para eso se analizarán las ciudades más importantes de Emiratos Árabes Unidos y el número de habitantes.

Tabla 36 - Principales ciudades y número de habitantes – Emiratos Árabes Unidos

Nombre	Población
Dubái	2.173.344
Abu Dabi	1.031.875
Al Ain	435.994
Ras al-Jaima	224.000
Fuyaira	82.915

Fuente: Santander Trade

Como se puede observar en la tabla 36 dentro de las principales ciudades de Emiratos Árabes Unidos se encuentra su capital Abu Dabi que además posee el segundo lugar en mayor población con respecto a las demás, con un total de 1031875 millones de habitantes seguido muy de lejos por Al Ain con un total de 435994.

Tabla 37 - Principales puertos de la partida 1008509000

U\$ FOB TOTAL					
ADUANAS	2013	2014	2015	2016	2017
DUBAI	1602	54686.03	9333	16395.28	85539.81
JEBEL ALI	24752.4	232982.98	92889.09	382541.82	618434.94
TOTAL GENERAL	26,354.40	287,669.01	102,222.09	398,937.10	703,974.75

Fuente: Elaboración Propia en base a la información de ADEX DATA TRADE

Tabla 38 - Principales puertos de la partida 1008509000

PESO EN KG					
ADUANAS	2013	2014	2015	2016	2017
DUBAI	374	8954.171	2147	3885.637	26159.625
JEBEL ALI	4405.19	39584.298	24819.889	148226.115	201358.794
TOTAL GENERAL	4,779.19	48,538.47	26,966.89	152,111.75	227,518.42

Fuente: Elaboración Propia en base a la información de ADEX DATA TRADE

Según se visualiza en la **Tabla 37 y 38**, existen dos puertos donde ingresan la mayor cantidad Quinua orgánica, de estos puertos la mercancía es direccionada a dos grandes ciudades, Abu Dabi y Dubái, a las cuales por su nivel de importación y número de habitantes se podría dirigir el producto puesto que si se toma en cuenta estas variables resulta menos complejo hallar un mercado con posibilidades mayores de aceptación y demanda.

3.2.2 Tendencias de consumo

El sector agroalimentario en EAU ha crecido en los últimos años a un nivel muy superior al PIB, debido principalmente al aumento de la población y al crecimiento del turismo. Se estima que alrededor del 80% del consumo local de alimentos y bebidas es de productos importados.

Se prevé que el monto de alimentos y bebidas halal² en el mercado mundial crezcan a US\$ 1.600 mil millones de dólares en 2018 creciendo a tasas de alrededor de 7%, según informe de la Cámara de Comercio e Industria de Dubái. El término “Halal” hace referencia a un término árabe que significa "permitido", y en idioma universal, se refiere a todo aquello que por sus características y contenido es apto para el consumo de musulmanes según la ley islámica.

Una mayor conciencia nutricional entre los ciudadanos de los EAU y los expatriados está afectando significativamente los hábitos alimenticios y alimentando la demanda de alimentos naturalmente saludables y orgánicos, tanto en los sectores minoristas como de servicios de alimentos. La producción y consumo de alimentos orgánicos se está impulsando localmente para satisfacer la demanda.

Existe gran potencial en EAU para la importación de productos alimenticios halal que luego puedan ser procesados y empaquetados para ser vendidos en mercados musulmanes de fuerte crecimiento de población e ingreso, donde las empresas pueden esperar aumentos en la demanda constantes.

- EAU posee un alto consumo de alimentos y bebidas per cápita.
- Existe oportunidades de “Premiumización” en casi todas las categorías.
- Existen oportunidades para los productos saludables.

² “Halal” hace referencia a un término árabe que significa "permitido",

- Sigue creciendo la demanda por productos orgánicos.
- Vidas más ocupadas y con la mujer entrando a trabajar dan a la comida preparada oportunidades de crecimiento.
- Se enfoca la compra de alimentos desde el “ready to eat “a ingredientes.
- Dubái da cuenta del 30% del mercado del lujo en Medio Oriente debido al consumo local y turismo intrarregional.
- Productos Gourmet son importados principalmente para la hotelería, porque las tiendas Gourmet en GCC están aún en periodo de desarrollo.

A continuación, se menciona las razones por la cual sería factible realizar el Plan de Negocio dirigido a Emiratos Árabes Unidos:

1. EAU. Lidera el desarrollo económico de los países del Golfo.
2. Según el FMI conforma una de los mercados más dinámicos de la región del Golfo pérsico, con el mayor PBI per cápita, 65149 dólares aprox.
3. Tiene una economía en crecimiento constante desde el 2015.
4. Las economías tanto de Dubái así como de Abu Dhabi son las más grandes, contando con cerca de la mitad de la población del país.
5. Dubái y Abu Dhabi tienen sus ingresos como parte de la reexportación, lo cual beneficia al exportador ya que los productos pueden llegar a otras ciudades y países vecinos.

6. Según el Trade Map es el primer país importador entre los países del oriente y la Península Arábiga. Sus importaciones registran 232 239 millones de dólares aprox.
7. Es un mercado de interés que disfruta de una ubicación estratégica, buenas conexiones marítimas y aéreas, eficiencia en los puertos y aeropuertos, bajos costos de almacenamiento y zonas francas.
8. Debido a las condiciones de tierra y clima así como la escasa industria manufacturera necesita importar casi el 90% del extranjero.
9. La demanda de productos alimenticios crece a un ritmo de 12% anual.³

Tabla 39 - Medición del Mercado Objetivo

CRITERIOS	2017
Población de Emiratos Árabes Unidos	6,072,475
% poblacional	16.99%
Ciudad de Abu Dabi	1,031,875
% Población empleada	70.00%
Población empleada	722,313
% Población de edades de 15 a 55 años	74.80%
Población de edades de 15 a 55 años	540,290
Mercado disponible (n)	540,290
Consumo per cápita (q)	1.4
Demanda potencial (Q)	756,405.65
Cuota de mercado %	4.57%
Cantidad a exportar	34,560

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 39, la población de Abu Dabi, Emiratos Árabes, representa más del 16.99% del total de la población, sin embargo la población entre los 15 y 55 años de edad

³ www.government.ae , www.abudhabi.ae

representa un 74.80%, llegando este a ser mi público objetivo. A pesar de que este producto puede ser beneficioso tanto para grandes y chicos.

De acuerdo a la información recaudada en la tabla 39 se procederá con la estructura de la demanda:

Mercado disponible (n)	540,290
Consumo per cápita (q)	1.4
Demanda potencial (Q)	756,405.65

Q: demanda potencial del mercado

n: mercado disponible

q: consumo per cápita

Con la Formula señalada se puede determinar y completar la información de la demanda Potencial. Una vez que se tiene los datos específicos en la tabla, se puede observar que “q” es la cantidad en kg de “Quinoa” consumida anualmente por persona, por ende la demanda potencial del mercado es de 756,405.65.

La demanda potencial es la demanda que se estima hasta donde puede crecer el mercado comparándose con otras realidades, para ello es necesario contar con datos como la cantidad de población, consumo per cápita, hábitos de compra, patrones de consumo entre otros.

3.3 Análisis de la Oferta y Demanda

3.3.1 Análisis de la Oferta

Para un mayor análisis de la oferta exportable del producto se revisará los mercados que exportan a nivel mundial. A continuación, se muestra una tabla que contiene información sobre los principales países exportadores de la partida 1008.50.90.00

Tabla 40 - Principales países exportadores de la partida 1008.50.90.00 a nivel mundial

Exportadores	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016	Valor exportada en 2017
Perú	79553	196405	143493	103062	109670
Bolivia, Estado Plurinacional de	153259	196637	107706	81437	85323
Estados Unidos de América	19332	31786	24815	20087	16334
Países Bajos	8739	8500	9238	12312	14084
Alemania	7463	10691	8049	6185	7378
Francia	5107	5351	6001	5996	5796
Ecuador	402	3387	5535	4794	4707
Italia	768	742	1450	3924	4706
España	796	2098	1519	1856	3552
Canadá	1004	2434	4197	3340	2837
Austria	181	350	1179	2653	2731
Emiratos Árabes Unidos	1	38	35	23	33

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

En la Tabla N°40, se puede observar la oferta que tiene la partida a nivel mundial el cual muestra una demanda creciente. Países como: Perú, Bolivia y Estados Unidos son los mayores comercializadores de la partida 1008.50.90.00

A continuación, se muestra la tabla de principales países exportadores de la partida 1008.50.90.00 en toneladas.

Tabla 41 - Principales países exportadores de la partida 100850.90.00 a nivel mundial

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Perú	18674	36424	41453	44353	44209
Bolivia, Estado Plurinacional de	34746	29505	25102	29416	32698
Países Bajos	2252	1175	2049	3652	4686
Estados Unidos de América	5429	12411	8342	5264	4408
Canadá	244	1373	3176	2212	3722
Ecuador	110	728	1438	1771	1938
Alemania	1356	1289	1328	1307	1748
Italia	152	116	390	923	1558
Francia	996	713	1074	1497	1455
España	137	248	229	431	1146
Emiratos Árabes Unidos	0	3	4	3	9

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

En relación, con lo que se muestra en la Tabla 41 podemos deducir que los principales países exportadores de la partida 1008.50.90.00 son los países de Perú, Bolivia y Países Bajos la cantidad de toneladas exportada en estos países ha ido en aumento consecutivamente en relación con años anteriores, lo mismo ha sucedido con países como Canadá y Ecuador.

Oferta de Perú a nivel mundial

A continuación, se muestra las exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 hacia el mundo, destacando como principal y potencial comprador el país de Estados Unidos.

Tabla 42 - Total de exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 a nivel mundial

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Estados Unidos de América	21010	43603	100017	66437	35112
Países Bajos	550	2691	12774	11136	10850
Canadá	1564	6372	20074	11111	8044
Italia	654	1535	6629	7434	7598
Reino Unido	506	4437	9113	8039	7285
Francia	242	2562	5770	5760	5223
España	92	120	1451	1325	5039
Alemania	1441	2433	7632	7032	4026
Australia	1443	5959	9672	4500	2269
Israel	976	2010	3776	3045	2183
Brasil	597	2232	4614	2289	1937
Emiratos Árabes Unidos	2	26	237	348	402

Fuente: Elaboración propia en Trade Map

Entre los principales destinos de exportación de Perú al mundo, tal y como se visualiza en la Tabla 42, destacan los países de Estado Unidos, Países bajos, Canadá. Asimismo, el cuadro permite observar que en los países de Reino Unido, Francia, Alemania las exportaciones en los años 2015 y 2016 han tenido una disminución en el volumen de las exportaciones, sin embargo podemos resaltar en el cuadro que uno de los países que destaca en su crecimiento en el nivel de exportaciones en los últimos 5 años y que es un mercado emergente es Emiratos Árabes Unidos.

A continuación, se muestra la información de exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 en toneladas.

Tabla 43 - Total de exportaciones peruanas de la partida 100850.90.00 a nivel mundial

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada, Kilogramos	Cantidad exportada, Kilogramos	Cantidad exportada, Kilogramos	Cantidad exportada, Kilogramos	Cantidad exportada, Kilogramos
Estados Unidos de América	7106739	9976828	18200198	18090104	13867705
Países Bajos	210000	649793	2168424	3104294	4574857
Reino Unido	202063	1083470	1911139	2811394	3511480
Italia	250803	402849	1294116	2145942	3297061
Canadá	591656	1620584	3785849	3262194	3148177
España	29632	32663	283962	463623	2615781
Francia	92502	652440	1128158	1628608	2333419
Alemania	442612	604812	1326260	1755711	1705046
Israel	379805	552595	853740	1240637	1305568
Brasil	228950	476641	899690	845976	1045389
Australia	446855	1310974	1746412	1229188	963560
Emiratos Árabes Unidos	504	4426	38007	90047	146319

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

En relación, a la Tabla 43 se puede observar que Estados Unidos de América y Países Bajos, siguen siendo los principales mercados de destino, en el periodo del 2012 al 2016, expresado en cantidades – toneladas.

Para llevar a cabo un mejor análisis, se procederá a detallar cuáles son las empresas peruanas dedicada a la comercialización de productos incluidos en la partida 1008.50.90.00. En la tabla que se presenta a continuación se brindará mayor detalle al respecto.

Tabla 44 - Empresas peruanas que comercializan la partida 100850.90.00

Empresa	%Var 17-16	%Part. 17
ALISUR S.A.C.	-7%	12%
INVERSIONES ANDINAS J & V S.A.C.	--	7%
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA.	52%	6%
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	40%	6%
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	-29%	5%
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS	18%	5%
VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA	-60%	5%
INTERLOOM S.A.C.	14%	4%
AGRO FERGI S.A.C.	81%	4%
Otras Empresas (174)	--	41%

Fuente: Elaboración propia en base a SIICEX

Como se puede observar en la Tabla 44, encontramos las empresas peruanas que exportan la partida 1008.50.90.00, las empresas que tienen mayor participación son dirigidas a los mercados de Estados Unidos.

Tabla 45 - Empresas peruanas que comercializan a Emiratos Árabes Unidos 100850.90.00

(valor \$ FOB)

Razon social	Suma de US\$ FOB	part. %
ALISUR S.A.C.	14539269.7	11.90%
INVERSIONES ANDINAS J & V S.A.C.	8153179.83	6.67%
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	7695702.5	6.30%
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	7681922.13	6.29%
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	6651328.05	5.44%
SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU S.A.C.	6304523.83	5.16%
VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	5944450.4	4.86%
INTERLOOM S.A.C.	4806926.46	3.93%

AGRO FERGI S.A.C.	4750149.66	3.89%
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	4528793.63	3.71%
ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	3294593.77	2.70%
AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	3133825.63	2.56%
AGRITRADE S.A.C.	2888185.83	2.36%
AGROINVERSIONES DE EXPORTACION SUR S.A.C.	2508167.52	2.05%
INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	2205905.52	1.80%
Otros	37125013	30.38%

Fuente: Elaboración propia en base a SIICEX

Como se puede observar en la Tabla 45, encontramos las empresas peruanas que exportan la partida 1008.50.90.00, las empresas que tienen mayor participación son dirigidas a los mercados de Emiratos Árabes Unidos.

Producción nacional

Producción Nacional de la Quinua por región:

Las zonas de producción potencial de la quinua orgánica en mención son Puno, Junín, Cuzco, Ayacucho, Arequipa y Apurímac.

Tabla 46 - Producción de quinua TM

Años	APURIMAC	AREQUIPA	AYACUCHO	CUZCO	JUNIN	PUNO
2012	2095	1683	4188	2231	1882	30179
2013	2010	5326	4925	2818	3852	29331
2014	2935	33193	10323	3020	10551	36158
2015	5785	22379	14630	4290	8518	38221
2016	6394	6206	16657	3937	3802	35166

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

De acuerdo a la tabla 46 respecto a la información proporcionada por el MINAGRI, en el departamento de Puno se produjo aproximadamente 169055 toneladas métricas de quinua en los últimos 5 años.

Tabla 47 - Superficie cosechada (HA)

Años	APURIMAC	AREQUIPA	AYACUCHO	CUZCO	JUNIN	PUNO
2012	1297	594	3643	2236	1432	27445
2013	1567	1395	4653	2401	2139	29886
2014	2150	8109	7696	2628	5281	32261
2015	3390	6116	10396	3326	4272	34167
2016	4100	1831	11515	3088	2008	35694

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

Según la información proporcionada por el MINAGRI, mostrada en la tabla 47, en el departamento de Puno se cosechan aproximadamente 35694 hectáreas de quinua. Región que destaca en los últimos 5 años por su gran volumen de producción a comparación de las demás regiones.

Tabla 48 -Rendimiento de la quinua (kg/ha)

Años	APURIMAC	AREQUIPA	AYACUCHO	CUZCO	JUNIN	PUNO
2012	1615	2834	1150	998	1314	1100
2013	1283	3818	1058	1173	1801	981
2014	1365	4093	1341	1149	1998	1121
2015	1707	3659	1407	1290	1994	1119
2016	1560	3390	1447	1275	1893	985

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

De acuerdo a la tabla 48 respecto a la información proporcionada por el MINAGRI, en el departamento de Puno tenemos un rendimiento de 985 hectáreas de quinua por kilogramo.

Tabla 49 - Precio en chacra (s/. kg)

Años	APURIMAC	AREQUIPA	AYACUCHO	CUZCO	JUNIN	PUNO
2012	3.2	3.55	3.51	3.53	4.1	4.01
2013	6.08	9.14	4.82	5.02	5.79	6.18
2014	5.42	6.92	7.73	8.13	7.52	9.58
2015	3.51	4.67	4.77	5.48	3.27	5.59
2016	3.49	3.82	4.14	3.65	3.79	4.06

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

De acuerdo a la tabla 49 respecto a la información proporcionada por el MINAGRI, en el departamento de Puno tenemos un precio promedio de quinua de S/. 4.06 por kilo.

3.3.2 Análisis de la Demanda

En este punto se analizará la demanda histórica para luego realizar una proyección de la demanda en un horizonte de cinco años, es decir hasta el año 2023, considerando que las actividades del negocio comenzaran a regir a partir del 2019. Para ellos se ha consultado los datos estadísticos registrados en Trade Map en relación a la demanda.

Importaciones mundiales

El producto se encuentra dentro de la partida 100850.90.00, es por ello que a través de la fuente de Trade Map se visualiza al detalle el valor importado durante los últimos 5 años (véase tabla N°49) así como la cantidad importada en toneladas (véase tabla N° 50)

A continuación la Tabla 50, muestra la información de países importadores de la partida 1008.50 en miles de dólares.

Tabla 50 - Principales países importadores de la partida 100850

Importadores	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015	valor importada en 2016	valor importada en 2017
Estados Unidos de América	93254	159180	114530	91342	85688
Canadá	32024	54836	38876	31397	26708
Francia	17904	29588	25526	18709	19855
Alemania	2921	21150	23429	16088	15772
Países Bajos	11401	21216	16786	15236	14180
España	2252	5698	6219	9647	10299
Italia	4243	10568	12248	9067	8842
Reino Unido	7024	14836	12449	8913	8372
Australia	7633	19189	9705	6088	7125
Bélgica	901	4548	5816	4673	6007
Austria	768	1604	2994	3949	3421
Emiratos Árabes Unidos	349	1982	1241	1149	585

Fuente: TRADEMAP

Como se puede observar en la tabla 50, Estados Unidos es el país que lidera en importaciones (desde el 2013, pero con un flujo decreciente). Asimismo, se tiene que países como Reino Unido, Canadá y Francia sobrepasan el millón de dólares en importaciones de esta partida. Con todo esto se puede afirmar que estos países se presentan como mercados atractivos para el producto. Sin embargo a pesar de eso y en busca de un mercado emergente escogeremos a Emiratos Árabes unidos como país de destino del producto.

Por otro lado, para tener mayor claridad y alcance de las importaciones y sus incrementos, a continuación se muestra las importaciones en cantidad (toneladas).

Tabla 51 - Principales países importadores de la partida 100850

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada, Toneladas	cantidad importada, Toneladas
Estados Unidos de América	21903	26155	27893	31399	34629
Canadá	6790	8147	8257	8664	9105
Francia	4392	4533	5273	6300	7524
Países Bajos	2963	3535	4159	6094	5942
Alemania	641	3232	5057	5281	5851
España	453	775	1380	3718	4043
Italia	955	1641	2946	3496	3928
Reino Unido	1828	2617	3309	3622	3449
Australia	1767	3113	2291	2196	2863
Pakistán	0	0	0	50	2553
Emiratos Árabes Unidos	55	225	188	237	251

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

Siguiendo en concordancia con la información descrita líneas arriba, la tabla 51 muestra los países que más importaron en toneladas, aquí también se puede observar que en el caso de los Países Bajos, la tendencia del 2013 al 2016 fue de aumento pero en los años 2017 esta disminuyó.

Específicamente si observamos la situación con Emiratos Árabes Unidos, se desprende de la tabla que el valor importado ha ido en aumento, lo cual está representando una oportunidad para la introducción del producto porque las cifras muestran una gran aceptación de los productos extranjeros.

Proyección de la demanda

Tabla 52 - Demanda de la región Emiratos Árabes del 2012 - 2016 de la partida 1008.50.90.00

Años	2013	2014	2015	2016	2017
Kg	4426	38007	90047	146319	215591

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map y Sunat

AÑOS	DEMANDA
------	---------

Tabla 53 - Métodos de mínimos cuadrados

X	X = Años	Y = Demanda	XY	X ²
2013	1	4,426.00	4,426.00	1
2014	2	38,007.00	76,014.00	4
2015	3	90,047.00	270,141.00	9
2016	4	146,319.00	585,276.00	16
2017	5	215,591.20	1,077,956.02	25
Total	15	494,390.20	2,013,813.02	55

Fuente: Elaboración propia

Fórmula de regresión lineal:

$$A = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} ; B = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

B =	53,064.24
A =	-60,314.68

Fórmula para proyectar linealmente:

$$Y = a + bx$$

$$Y = -60314.68 + 53064.24 * x$$

Proyección 2018	258,070.76
Proyección 2019	311,135.00
Proyección 2020	364,199.24
Proyección 2021	417,263.49
Proyección 2022	470,327.73
Proyección 2023	523,391.97

Tabla 54 - Demanda proyectada del mercado

2019	2020	2021	2022	2023
311,135	364,199	417,263	470,328	523,392

Fuente: Elaboración propia

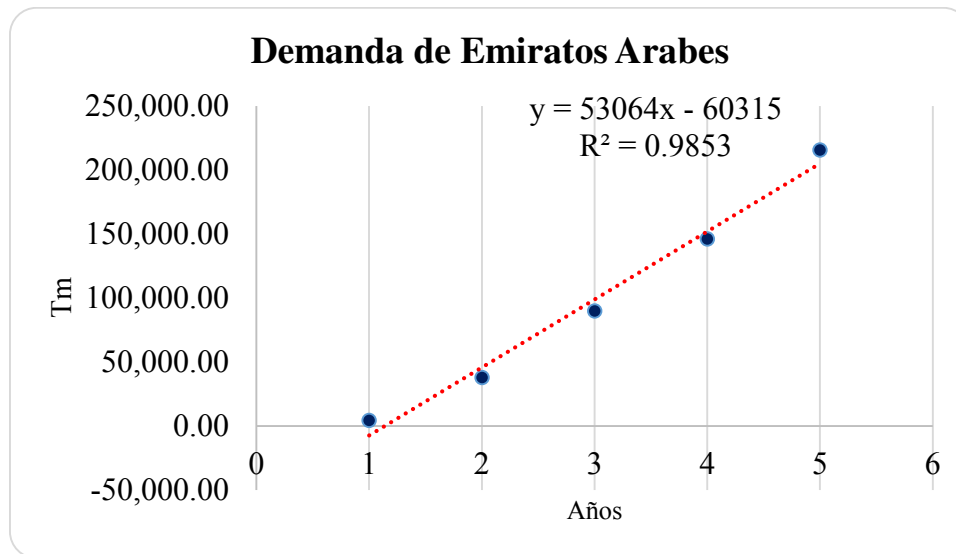


Figura 14 - Coeficiente de correlación
Elaboración propia

Como se observa en la figura N° 5, $R^2 = 0.98$, el monto es mayor a 0.85 por consiguiente se acepta dicha regresión.

Tabla 55 - Proyección de las exportaciones de la empresa.

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Cantidades proyectadas kg	34,560.00	35,942.40	37,739.52	40,003.89	42,804.16
Cantidades en cajas	36,063.36	37,505.89	39,381.19	41,744.06	44,666.14
Cantidades en unidades	34,560	35,942	37,740	40,004	42,804
Tasa de crecimiento		4%	5%	6%	7%

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar en la tabla 55, que para el primer año la empresa va a exportar 34,560.00 kilogramos que es equivalente a 36,063.36 cajas, aprovechando la alta demanda que existe en el mercado será de 4%, 5%, 6% y 7% la tasa de crecimiento.

3.4 Estrategia de ventas y distribución

ECO QUINUA EXPORT S.A.C. aplicará una estrategia genérica de segmentación ya que se elegirá un segmento de mercado o un grupo de compradores en particular para elaborar productos que respondan específicamente a sus necesidades, 100% naturales, sin aditivos y que mejoren su calidad de vida.

El producto está dirigido a jóvenes y adultos entre los 15 y 55 años, ya que es considerado como un complemento alimenticio y orgánico, y se están influenciando en el aumento del consumo de productos orgánicos, entre los que destaca la quinua. Cabe mencionar que este tipo de consumidores se preocupan por su salud, por productos libres de ingredientes artificiales y por la preservación del medio ambiente.

3.4.1 Estrategia de segmentación

La segmentación para el producto es de hombres y mujeres entre 15 y 55 años de clase media-alta de Emiratos Árabes Unidos.

- Geográficamente: El producto quinua orgánica estará dirigido a los consumidores en Abu Dabi.
- Demográficamente: El producto está dirigido a personas de ambos sexo entre los 15 y 55 años.
- Psicográficamente: El producto se comercializará a personas de clase media, con poder adquisitivo.

- **Conductualmente:** Consumidores en supermercados, tiendas de alimentos para cocinar, tiendas naturales, entre otros. El consumidor, en la actualidad, busca salud y calidad en los alimentos que consume, esa es su mayor inquietud y es el principal motivo para el crecimiento del mercado orgánico. Dentro de la gama de productos orgánicos se encuentra la quinua, la cual posee muchas propiedades y bondades nutricionales.

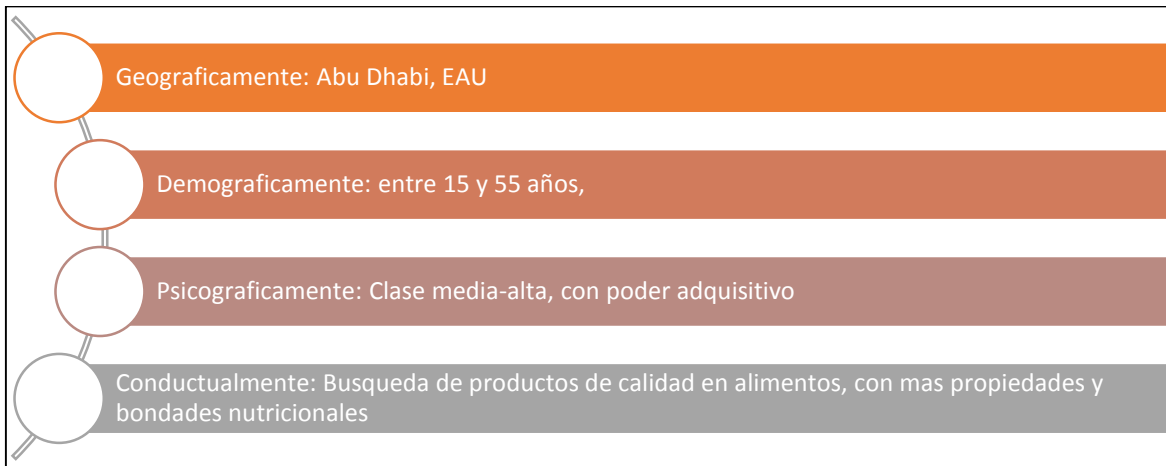


Figura 15 - Estrategias de distribución según Porter
Fuente: Elaboración propia en base a “Las tres estrategias genéricas de Porter”

La Estrategia a utilizar es Estrategia concentrada: Consiste en que se detectara la existencia de varios segmentos de mercado relevantes pero como no es posible atender a todos ellos de forma adecuada (ya que por el momento no se tiene los recursos suficientes) en lugar de tratar de abarcar todo el mercado se va a concentrar en uno o en unos pocos segmentos, aquellos en los que la empresa pueda tener alguna ventaja competitiva. Para este caso tendremos alianzas con empresas grandes que distribuyen a los diferentes puntos dentro de Emiratos Árabes Unidos.

3.4.2 Estrategia de posicionamiento

Es necesario establecer estrategias de posicionamiento, ya que existe variedad de productos en el mercado así como también incursionan nuevas empresas que ofrecen productos que pueden convertirse en competidores.

Las estrategias de posicionamiento de Eco quinua Export S.A.C. permitirán ofrecer un producto que tiene más beneficios, al mismo precio de la competencia, ofreciendo calidad en el producto. Se busca que el cliente tenga una percepción clara de las características o atributos del producto en su mente, para lograr mayor participación en el mercado.

		PRECIO		
		Mas	Lo mismo	Menos
BENEFICIOS	Mas	Más por más	Mas por lo mismo	Más por menos
	Lo mismo			Lo mismo por menos
	Menos			Menos por mucho menos

Figura 16 - Posibles propuestas de valor

Fuente: Elaboración propia en base a "Fundamentos del marketing Kothler"

Según Kotler (2003), la estrategia de posicionamiento de "más por lo mismo" permite atacar una estrategia de "más por más" ofreciendo un producto de calidad a precio menor que los competidores en el mercado de QUINUA ORGANICA. Esto permitirá ser conocidos en el mercado de Emiratos Árabes y dará una mayor ventaja por la "atractiva" propuesta de calidad y precio ofrecido.

Cabe mencionar que esta estrategia de posicionamiento será importante al inicio de las actividades, ya que las ventas serán dirigidas a distribuidores que manejan diferentes marcas y de alguna manera se buscará tener la mejor propuesta.

Eco quinua Exporta SAC. Dará a conocer y ofrecerá el producto a través de una página web y las redes sociales de la empresa. También se realizarán las coordinaciones para que en el etiquetado de los productos, se mencione ser de procedencia peruana “Hecho en Perú”.

Es importante indicar que en los últimos años los productos alimenticios peruanos vienen siendo reconocidos internacionalmente, esto es gracias a los esfuerzos realizados por parte de las autoridades competentes quienes se han dedicado a la promoción de estos.

Actualmente existe una demanda dinámica y para ello una oferta con la capacidad de satisfacer esta demanda, por ello es necesario definir y aplicar estrategias de posicionamiento para tener un lugar en el mercado que permita conseguir una mayor participación.

A continuación, se definen las variables para para posicionar el productos.

- Estrategia basada en las características del producto, que consiste en ofrecer quinua orgánica, libre de insecticidas.

- Estrategia basada en los beneficios que aporta la quinua, sirve como complemento alimenticio, puede sustituir a la lecha ya que contiene muchas vitaminas, es utilizado en las dietas y sobretodo fácil de preparar.

3.4.3 Estrategia de distribución

La distribución para el producto será de manera indirecta, y se espera que a largo plazo se realice de manera directa; la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. utilizará esta manera de distribución ya que es una micro empresa, para lo cual realizará a través de la exportación de los productos, a importadores y/o distribuidores en Emiratos Árabes Unidos; quienes se encargarán de distribuir el producto a empresas de industrias alimentarias como supermercados, o tiendas de cocina y otras. La venta se realizará a precios FOB Callao. Se cuenta con este canal, ya que es el que tiene mayor porcentaje de utilización cuando recién se inician las actividades de la empresa.

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

- ✓ Contar con intermediarios que serán los importadores y distribuidores de quinua orgánica en los Emiratos Árabes Unidos, Abu Dabi.
- ✓ Trabajar con intermediarios que puedan operar con productos de la competencia.
- ✓ Entrelazar los beneficios de la empresa con los del distribuidor con la finalidad que la retroalimentación permita conocer nuevas opciones en cuanto a precios, promoción, publicidad, ventas, etc.

✓ Cabe mencionar que el beneficio encontrado en la distribución por canal indirecto, es que la experiencia y el conocimiento del mercado por parte del importador y/o distribuidor impulsarán las ventas del producto y asegurará la cercanía con el cliente que es lo que se busca para en un principio, darlo a conocer. Para lo cual la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C deberá garantizar:

- Calidad del producto, ofreciendo un valor nutricional y sabor, libre de insumos artificiales y saludables en el consumo.
- Planes de contingencia, que permitan reaccionar de manera rápida y con la mejor alternativa ante contingencias que se puedan presentar, brindando así la mejor imagen de la empresa al cliente.
- Seguridad en la entrega, para la cantidad y tiempo acordado. Cada proceso en la empresa como transporte de materia prima, producto terminado y distribución física internacional se deberá realizar de manera eficaz y eficiente; satisfaciendo las expectativas del cliente.
- Servicio al cliente, pre y post venta, mediante una atención personalizada desde las consultas que puedan realizar acerca del producto, solicitudes de cotización, órdenes de compra, seguimiento de distribución; hasta la comunicación realizada luego de la compra a cerca de interrogantes, dudas, opiniones que puedan surgir respecto del producto.

3.5 Estrategia de promoción

ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. dará a conocer el producto como orgánico y saludable por lo que se resaltarán las cualidades y beneficios que traen consigo su consumo, participando en diferentes ferias realizadas por PROMPERU u otras entidades.

➤ **Asistencia a ferias:**

Las ferias internacionales son espacios comerciales donde los empresarios tienen la oportunidad de exhibir y comercializar sus productos y servicios, así como conseguir contactos de potenciales compradores, conocer la competencia, las tendencias de los mercados, así como nuevos productos. Podría mencionarse que es en estas ferias donde se concentran la mejor fuente de información del sector de manera presencial por lo que se puede intercambiar opiniones, tendencias, etc.

Eco Quinoa Export S.A.C. buscará información acerca de ferias de alimentos, la antigüedad con las que se vienen desarrollando, su reconocimiento en el sector, la periodicidad y sobre todo la capacidad de convocatoria que tiene, ya que ahí se demandarán y ofertarán productos. Es importante señalar, que a través de las ferias, se logra un trato directo con potenciales clientes, estrechando vínculos personalizados con agentes, distribuidores, mayoristas, etc.

Tabla 56 - Ferias internacionales en Emiratos Arabes Unidos en el 2018 y 2020

Fuente: Elaboración propia en base a ferias.

Según Neventum (2018), la feria SIAL Middle East 2018, nace en el año 2005, es un

FERIA	 Alimentación Bebidas, procesamiento de alimentos	 VIV MEA
SECTORES	Alimentación, comidas, hoteles, restaurantes	Alimentación, comida gourmet
PERIODICIDAD	Días	Días
ALCANCE	Nacional	Nacional
FECHA	Del lunes 10 al miércoles 12 de diciembre 2018	Del 09 al 11 de marzo 2020

lugar que sirve para que las empresas de alimentos, bebidas y hospitalidad hagan su marca en esta región. El SIAL Middle East es un escaparate para la innovación y es una plataforma de negocios en el Medio Oriente. Esta feria es un líder mundial en la industria alimentaria. Con expositores de la genzen mundo es el SIAL Middle East el evento para la industria alimentaria y la muestra de alimentos fabricantes, distribuidores, importadores, mayoristas y minoristas, y Verttretern institucional y comercial de catering las últimas tendencias en este sector.

Tabla 57 - Presupuesto de participación en feria SIAL MIDDLE EAST

Descripción	Total S/.	Total \$
Página web	600.00	184.62
Espacio en la feria (Stand)	10,000.00	3,076.92
Decoración del stand	3,500.00	1,076.92
Pasaje aéreo (02 personas)	2,170.00	667.69
Hospedaje	1,000.00	307.69
Movilidad	300.00	92.31
Alimentación	350.00	107.69
Merchandising (trípticos, tarjetas, obsequios) – muestras	6,000.00	1,846.15
Gasto total	23,920.00	7,360.00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Espacio Food Service, Promperú, ADEX, Ministerio de agricultura y riego (MINAGRI)

Nota: T/C 3.25

ECO QUINUA EXPORT S.A.C. deberá considerar que es fundamental invertir en la participación de la Feria Espacio Food Service, ya que el marketing y publicidad que se podrá emplear es la razón de las posibles ventas que se pueda tener.

➤ **Rueda de Negocios**

Según la Cámara de Comercio Internacional (2018), La Rueda de Negocios es un mecanismo simple de reuniones planificadas, que de forma directa, creando un ambiente propicio para negociaciones, promueve los contactos entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean entrevistarse para realizar negocios, desarrollar relaciones asociativas o alianzas estratégicas.

De manera internacional, Eco quinua Export S.A.C. participará de ruedas de negocios organizadas por PROMPERU. Estos eventos se detallarán a continuación:

Tabla 58 - Rueda de negocios internacionales

Nombre del evento	Fecha y lugar de realización	Tipo de evento
FOOD TAIPEI	27 De junio al 30 junio el 2018	Alimentos (Es la Feria más importante de alimentos en Taiwán y una de las más importantes del mercado asiático)

Fuente: Elaboración propia en base a PROMPERU

➤ **Agregados comerciales**

La mayoría de países, cuentan oficinas encargadas del apoyo comercial a los exportadores. En el caso peruano estas oficinas son llamadas agregados comerciales. Contamos con un representante enviado por MINCETUR, que es el señor Silva Santisteban Ferraro, Álvaro, que se encuentra en la ciudad de Dubai.

➤ **Uso de E-commerce:**

Hoy en día el uso del comercio electrónico es importante ya que se ha convertido en una herramienta con gran éxito para el mundo de los negocios gracias a la apertura y facilidad de acceso al Internet. Por ello, la empresa Eco Quinua Export S.A.C. considera importante crear una plataforma para brindar estas facilidades al consumidor final.

A continuación, detallaremos las formas dadas para el comercio electrónico

• **Página Web:**

Es importante contar con una página web ya que es la principal actividad social que puede tener un usuario. A través de la página web los clientes podrán visualizar nuestro producto, beneficios de su consumo y la información de la empresa en línea (visión,

misión, valores, etc.). La empresa Eco quinua Export S.A.C mediante este medio virtual busca brindar al consumidor las facilidades de información para que pueda conocer más acerca del producto y el consumidor se familiarice con este.

El costo del diseño de la página web es un pago único de S/.900.00

- **Google Awords**

Google Aword es conocido como posicionamiento SEM (Search Engine Marketing), que quiere decir Marketing en Buscadores. Es decir, Google introduce en su motor de búsqueda, enlaces patrocinados de sitios web, que realizan un pago por una campaña de Adwords, para convertirse en la primera opción de visita de un potencial cliente.

Es una atractiva forma de posicionar una página web, nace de la necesidad de llegar a más potenciales consumidores de manera más rápida y eficaz, dada la enorme competencia que existe actualmente en el mercado para los diversos rubros. Por lo tanto, para recurrir a estos enlaces patrocinados, se factura un valor determinado por cada clic realizado por un usuario o cliente en cuestión.

La empresa utilizará esta herramienta de Google AdWords para posicionarse en los primeros resultados de búsqueda al momento de realizar una consulta en el buscador Google. Permite también visualizar anuncios mediante el sitio web.

- **LinkedIn empresarial**

Eco Quinoa buscar incluir dentro de sus estrategias el uso e Linkeldin ya que es una red social enfocada a los profesionales y empresas, da un ámbito de actuación idóneo de cara a posibles negocios o tareas empresariales como pueden ser: Crear una página de empresa donde promocionar tus productos o servicios, encontrar proveedores, clientes y/o futuros empleados., generar nuevas oportunidades de negocio, mejorar la

imagen y el conocimiento intercambiando opiniones, participando en debates y foros, Interconectar con otras redes sociales o con nuestra web.

Estrategia de ingreso al mercado objetivo

Según el modelo de Ansoff, se obtendrá una cuota de mercado, ubicándose en uno de los cuadrantes de la matriz:

	Producto existente	Producto nuevo
Mercado existente	Penetración de mercado	Desarrollo de producto
Mercado nuevo	Desarrollo de mercado	Diversificación

Figura 17 - Matriz Ansoff

Fuente: Elaboración propia en base a matriz Ansoff

En el caso de Eco quinua Export S.A.C., se ubicará en el cuadrante I

- Producto existente: Quinua Orgánica
- Mercado existente: Abu, Dhabi
- Estrategia de penetración de mercado.

3.6 Tamaño de planta-Factores condicionantes

En principio contamos con 2 proveedores que cultivan el grano orgánico, para lo cual se ha de contratar una empresa seleccionadora del grano antes de ser trasladada a Lima para su empaque y acondicionamiento.

Nuestra oficina que es principalmente administrativa y parte operativa, cuenta con 220 m² se compone de:

- 1 oficina de gerencia 7 m²
- 1 oficina de Logística y Marketing 7 m²
- 1 baño de damas 3 m²
- 1 baño de caballeros 3 m²
- 1 comedor
- 1 almacén para recepción de la mercancía.

4 PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envase, empaque y embalaje

4.1.1 Envase

El envase es el recipiente inmediato que contiene el producto. La presentación del producto será en bolsas de polipropileno de 1 kg, con cierre deslizante de 8 x 10", fácil de abrir y cerrar para su buen mantenimiento.

Las bolsas de polipropileno han sido elegidas ya que son especialmente fabricadas para el envasado de alimentos, como es este caso de la quinua orgánica, ayudando a que no se filtre el agua, protegiéndola de la humedad. El polipropileno es más resistente al calor, más duro, más denso y más transparente que el polietileno.

El envasado de la quinua en grano debe realizarse en condiciones higiénicas que impidan la contaminación del producto, además de protegerlo del ingreso del agua o exceso de humedad. A continuación, se detalla las características del envase inmediato del producto:

Tabla 59 - Características del Envase

Características	
Envase	Bolsa de polipropileno con cierre deslizante.
Medidas	25.4 cm largo x 20.3 cm ancho
Color	Transparente
Peso	0.06 kgs
Cantidad de Quinoa por bolsa.	1 kgs

Elaboración propia



Figura 18 - Modelo del envase de polipropileno para la Quinoa Orgánica
Elaboración: Propia

4.1.2 Embalaje

El empaque tiene como función permitir la manipulación, transporte y almacenamiento de los productos debiendo ser resistente para protegerlo y conservarlo.

El empaque está compuesto por cajas de cartón sin diseño, las cuales agruparan las bolsas de polipropileno.

Se ha seleccionado las cajas de cartón de doble canal ya que es el recomendado para productos de hasta 40 kg de peso.

Las cajas deben tener una buena contención (ya que debe tener la capacidad adecuada para que el producto se encuentre bien distribuido), compatibilidad (para asegurar el perfecto estado de la mercancía durante todo su trayecto, conservando sus atributos y evitando cualquier tipo de contaminación), practicidad (el embalaje ha de resultar fácil de montar, llenar y cerrar, sencillo para que sea manejado por el transportista o usuario que lo manipule)⁴

Tabla 60 - Características del Embalaje

Características	
Envase	Caja de cartón corrugado
Medidas	Largo: 40 cm, Ancho: 40 cm, Altura: 40 cm
Color	Marrón
Peso	850 grs
Contiene	36 bolsas de 1.06 kgs c/u.

Elaboración: propia

⁴ www.rajapack.es

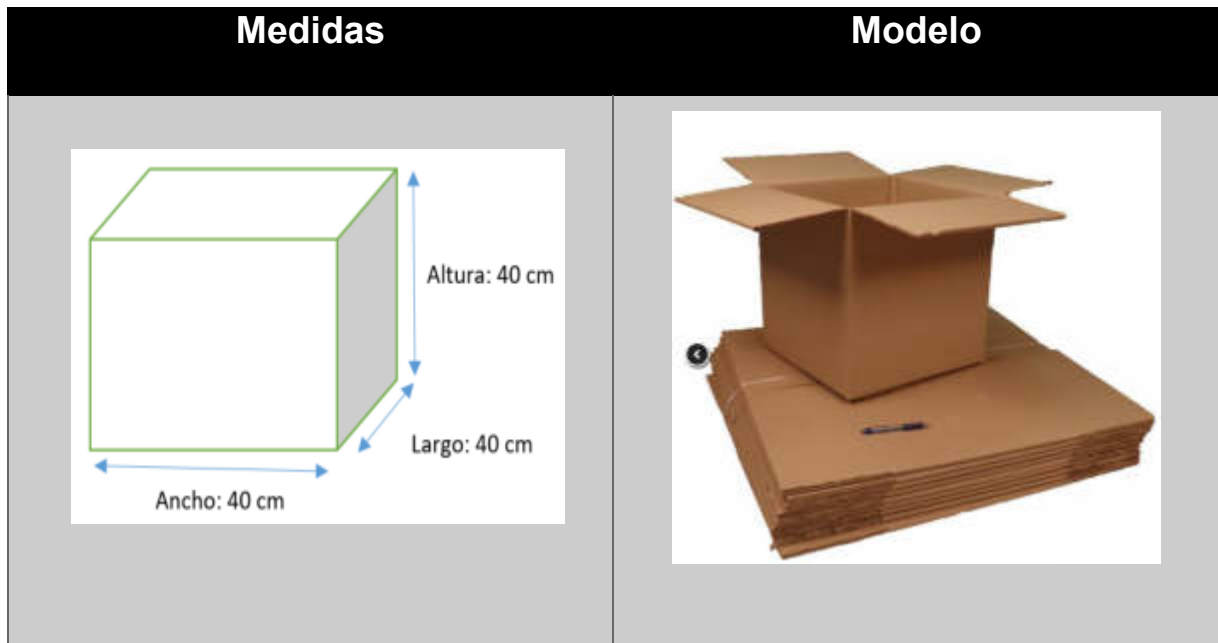


Figura 19 - Caja de cartón corrugado
Fuente: Elaboración propia

4.2 Diseño del rotulado y marcado

4.2.1 Diseño del rotulado

El rotulado tiene como objetivo brindar la información sobre las características del producto de acuerdo al requerimiento de las normas del país de exportación Emiratos Árabes Unidos.

Todo producto alimenticio debe ser aprobado por el departamento de Control de Alimentos, perteneciente a la Municipalidad de Dubái, que es una importante

institución del Gobierno de este Emirato. Entre sus funciones, es el organismo encargado de mantener la seguridad sanitaria del país.

Del etiquetado: Si es la primera vez que el producto llega a EAU, la empresa importadora debe obtener la aprobación del etiquetado para todo producto envasado que no haya sido aprobado previamente.

A continuación se muestra la etiqueta del empaque de la quinua orgánica en grano de acuerdo al requerimiento del país de destino: todo esto de acuerdo a

ORGANIZACIÓN DE NORMALIZACIÓN DEL GOLFO (GSO):

- Nombre del producto (nombre del alimento) en una posición prominente en la etiqueta.
- Nombre de la marca
- Lista de ingredientes en orden decreciente de proporciones y precedida por el título “Ingredientes”.
- Fecha de producción y de expiración del producto.
- La información nutricional (de declaración voluntaria para alimentos en general y obligatoria para alimentos de uso dietético especial). (*)
- El contenido neto declarado en el sistema métrico.
- El nombre y la dirección del fabricante, envasador, distribuidor, importador, exportador o vendedor.
- El país de origen del alimento.
- Lote de identificación.
- Instrucciones de uso y almacenamiento

- Código de barras
- Idioma de la etiqueta en árabe o inglés.

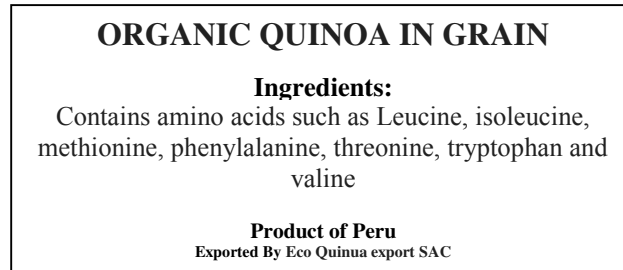


Figura 20 - Etiqueta Información General
Fuente: Elaboración propia (ingles)

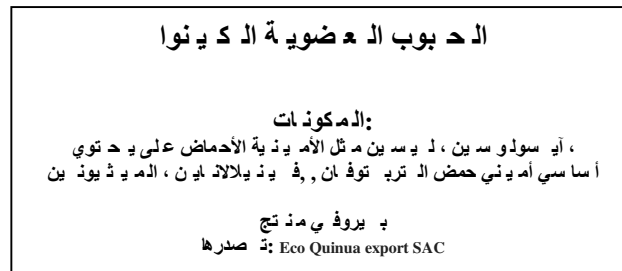


Figura 21 - Etiqueta Información General
Fuente: Elaboración propia (Árabe)



Figura 22 - Producto con etiqueta frontal
Elaboración: Propia

Product: KINOA ORGANIC
Nutritional Facts

Batch: xxxxxxxx **expiration date:xxxxxx**
Gross weight: 1.06 kgs **Net weight: 1.00 kgs**
R.S.: xxxxxxxxxxxxxx

For the food Industry:

Storage conditions: Keep in a cool, dry and ventilated place, preferably under the following conditions: Temperature: 18 - 20°C Relative humidity: 40 - 50% Air flow: 15 m / s

Nutritional information by 100 grs.

Proteins	14.4	Gr
Lipids	5.2	Gr
Carbohydrates	67.8	Gr
Thiamin B1	0.13	Mg
Riboflavina b2	0.38	Mg
Niacin	1.1	Mg
Vitamin C		
Calcium	120	mg
Iron	5	mg
Match	220	mg
energetic value	370	Kcal
Fiber	6.5	Gr
Water	10.1	Gr

Observation:

It is used essentially as food for human consumption in baking, cookies, prepared cereals, energy bars, desserts, pastas, soups, creams, stews, torrijas and drinks. Because of its nutritional value, it is ideal in the diet of babies, students, athletes, convalescents and the elderly.

Manufactured By: "ECO-QUINUA EXPORT S.A.C"

Made in Peru

Figura 23 – Etiqueta Valor nutricional
Fuente: Elaboración propia



Figura 24 - Etiqueta de información nutricional (Parte adversa)
Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Diseño del marcado

En el embalaje se consignara:

- ✓ País de origen : Perú
- ✓ Datos de exportador : “ECO-QUINUA EXPORT S.A.C “
- ✓ Datos del Importador : xxxxx
- ✓ Destino: País : Emiratos Árabes, Puerto: Jebel Ali,
Lugar de entrega: Ciudad de Dubái
- ✓ Símbolos pictográficos
- ✓ Numeración de bultos

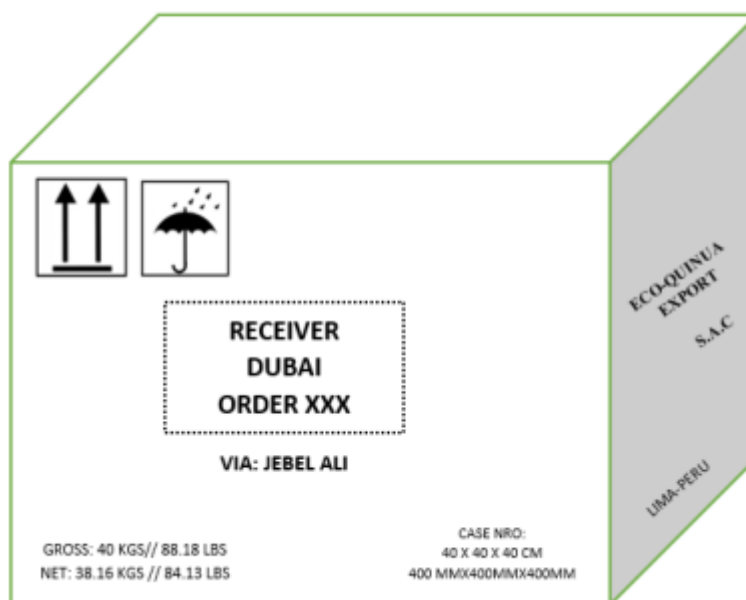


Figura 25 - Modelo de rotulado y marcado
Elaboración: Propia

4.3 Unitarización y cubicaje de la carga

4.3.1 Unitarización:

Para un correcto manejo de la mercancías, logrando así evitar que esta sufra deterioros durante su tránsito y su manipulación se ha procedió a unitarizar la carga, utilizando para ellos paletas, con esquineros y film.

La utilización de paletas ayudara a disminuir los costos de carga y descarga ya que puede ser manipulada de manera rápida y eficaz por un montacargas en menos tiempo.

A continuación se presenta un ejemplo de cómo se realizaría la paletización de la carga:

- Las paletas tendrán 9 cajas por cada fila
- Se apilaran 5 filas como máximo para evitar rupturas o daños a la mercancía.
- Se tendrán un total de 45 cajas por pallet.
- Cada fila tendrá un separador para tener mayor estabilidad
- Contará con esquineros para un mayor soporte.
- Las pallets serán envueltas con film.
- El servicio de paletizado tiene un costo aprox. de 28 dólares.



Figura 26 - Modelo de paleta con esquinero y film
Fuente: KMBemcor

4.3.2 Cubicaje de la carga

Medidas de la carga

A continuación se presenta el detalle de las medidas de las bolsas, cajas, paletas y contenedor así analizaremos el cubicaje de la carga:

Tabla 61 - Medida de las bolsas de quinua

PESO BOLSA	PESO CONTENIDO	MEDIDAS DE LA BOLSA
0.06 KGS	1.00 KGS	25.4 X 20.3 X 0.006 CM
0.006 GRS	500 GRS	12.2 X 10.1 X 0.003 CM

Elaboración: propia

Tabla 62 - Medidas de las cajas: Cada caja llevara 36 bolsas

LARGO	ANCHO	ALTO	PESO NETO	PESO BRUTO
40 CM	40 CM	40 CM	38.16 KGS	39.01 KGS

Elaboración: propia

Datos a fin de determinar cuántas cajas ingresan en una pallets:

Tabla 63 - Medidas del pallet y contenedor: Cada pallet llevara 30 cajas.

LARGO (MT)	ANCHO (MT)	ALTO (CM)	PESO
1.2	0.8	15 CM	15 KGS

Elaboración: propia

Tabla 64 - Medidas del contenedor de 20"

LARGO	ANCHO	ALTO	PESO
591 CM	234.6 CM	228.2 CM	XXX

Elaboración: propia

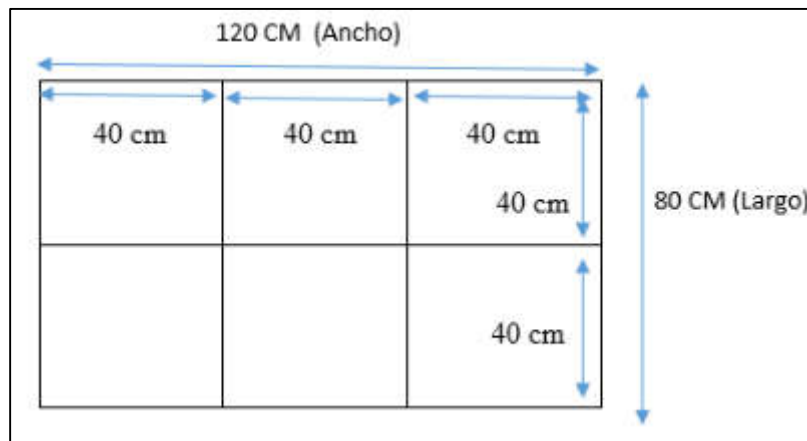


Figura 27 - Medición de cajas por paletas

Fuente: Propia

Datos:

- $3 \times 2 = 6$ cajas por base
- Altura contenedor: 228.2 cm
- Altura pallet: 15 cm
- Elevación de montacargas: 10 cm

----- $228.2 - 15 - 10 = 203.2$ cm a utilizar para acomodo de las paletas.

Nº cajas de apilamiento:

- Altura a utilizar: 203.2 cm
- Altura de la caja: 40 cm

----- $203.2 / 40 = 5$ filas de apilamiento

Nº cajas base = 6 cajas

Nº cajas apilamiento = 5 cajas

6 x 5 = 30 cajas por pallets

PESO NETO Y PESO BRUTO POR PALLET:

✓ **PESO NETO POR PALLET**

- Peso neto caja: 36 KG
- Numero de cajas por pallet: 30
- **$36 \times 30 = 1080$ KGS**

✓ **PESO BRUTO POR PALLET**

- Peso Bruto caja: 37.07 KGS
- Numero de cajas por pallet: 30
- Peso pallet: 15 KGS

- $(37.03 \times 30) + 15 = 1126.98 \text{ KGS}$

4.4 Cadena de DFI de exportación

A continuación se detalla un diagrama de la cadena de la distribución física internacional de nuestro producto a exportar:

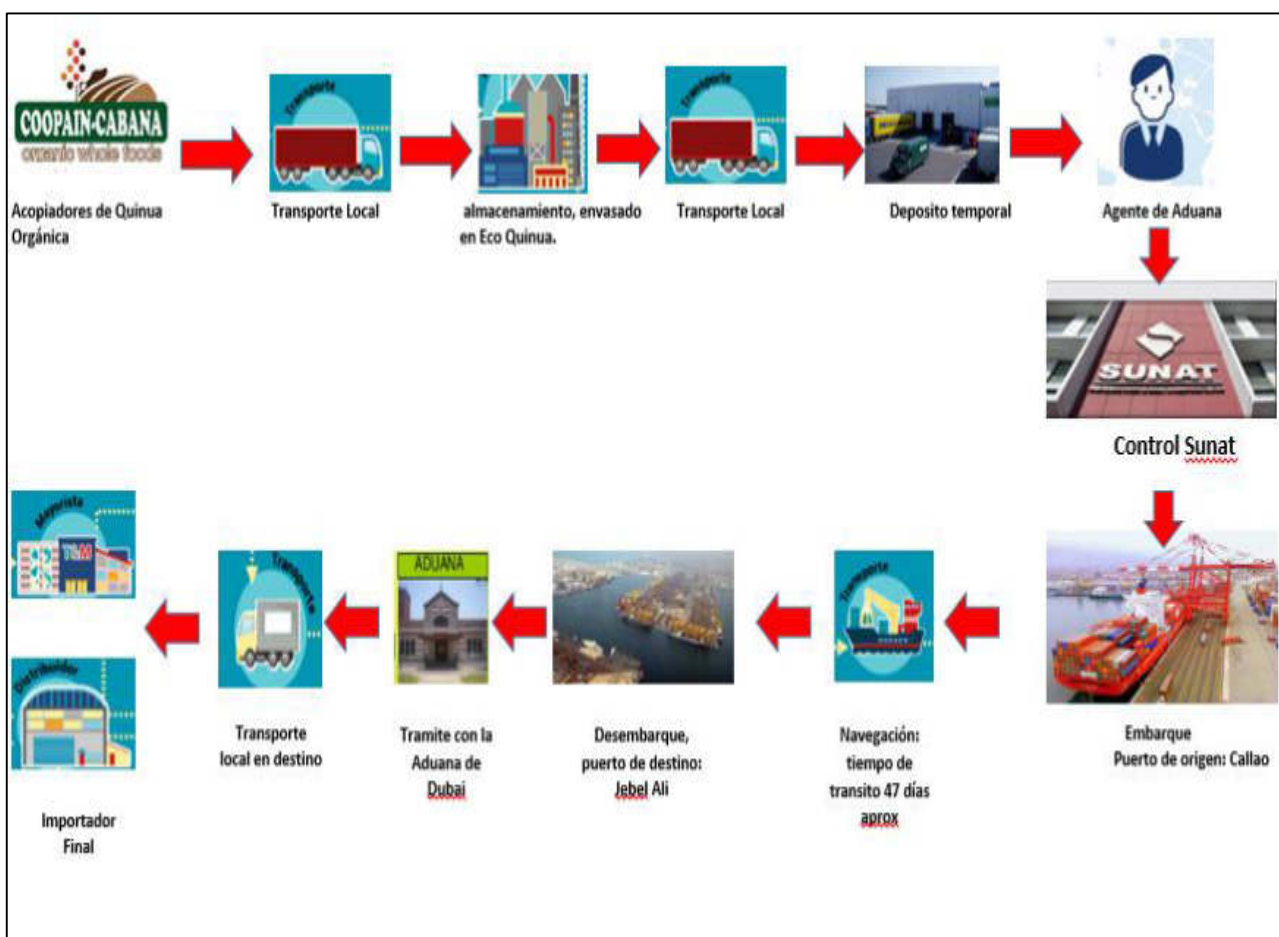


Figura 28 - Cadena de Distribución Física Internacional

Fuente: Cadena exportadora y políticas de gestión ambiental de la quinua en el Perú

Elaboración: Propia

4.4.1 Fases de la Cadena de Distribución Física Internacional:

4.4.1.1 Acopiamiento/ Insumo:

ECO-QUINUA EXPORT S.A.C, Adquirirá la materia prima (Grano orgánico) de la región Puno, principalmente de la provincia San Román de la Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain que tiene cosechada hasta un aproximada de 520 (Has).

Tabla 65 - Criterio de evaluación elección de departamento

Criterios	Importancia %	Arequipa	Puntaje 1	Puno	Puntaje 2	Apurímac	Puntaje 3
Certificación	20%	3	0.6	5	1	4	0.8
Precio	16%	4	0.8	2	0.4	3	0.6
Experiencia	18%	4	0.8	5	1	3	0.6
Tiempo de entrega	15%	3	0.6	5	1	2	0.4
Distancia	12%	3	0.6	2	0.4	3	0.6
Capacidad de producción	19%	3	0.6	4	0.8	5	1
total	100%	20	4	23	4.6	20	4

Como podemos observar Puno nos muestra mejor ventaja competitiva en relación a las demás ciudades productoras de Quinua, por su capacidad de producción, experiencia y tiempo de entrega donde son los factores más sobresalientes. Así mismo considerando que para exportar este producto otro de los factores principales en el análisis es que cuenten con Certificación, requerimiento exigido también en Emiratos Árabes.

Tabla 66 – Principal Cooperativa proveedora de insumo en Puno.

REGIÓN	PROVINCIA	COOPERATIVA	SUPERFICIE SEMBRADA (HAS)	SUPERFICIE COSECHADA (HAS)
Puno	San Román	Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain	520	520

Fuente: Fuente: Sierra Exportadora (2013), Directorio de la cadena productiva de la quinua de Perú/

Elaboración: Propia

La cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda. (COOPAIN CABANA), Es una organización que reúne a 476 usuarios, agrupados en 15 organizaciones de base, quienes tienen por objeto generar fuentes de trabajo, basados en la calidad de los productos que comercializan para diferentes mercados internacionales, en los que se manifiestan el interés por las buenas prácticas de producción agrícola, manufactura, comercio justo y sobre todo incorporando en sus procesos el cuidado del medio ambiente. Fundada el 12 de julio de 2010. COOPAIN cuenta hoy en día con una planta de procesamiento de quinua perlada, con una capacidad instalada de 1200 toneladas y capacidad operativa real de 80 a 100 toneladas al mes.

Tabla 67 - Requisitos de Materia Prima

ITEM	REQUISITOS	DESCRIPCIÓN
1	Generales de Materia prima	Los granos de Quinua deben poseer condiciones sanitarias adecuadas para el consumo humano, limpio y libre de saponina. No pueden llevar partículas oscuras ni fragmentos macroscópicos de cascara u otras sustancias gruesas y duras.
2	Componentes	Sólidos totales de 65 a 80%, Humedad de 13.1 a 15%, Cenizas de 2.4 a 3.4%
3	Organolépticos	Color Blanco o crema claro, Aspecto general textura dura, Uniformidad en las partículas.
4	Microbiológicos	Debe estar libre de bacterias patógenas. Debe estar libre de saponina.

Fuente: Fuente: Sierra Exportadora (2013), Directorio de la cadena productiva de la quinua de Perú /

Elaboración: Propia

En el caso de Cooperativa Agroindustrial Cabana – Coopain, tiene mayor cobertura a nivel nacional e internacional al ofrecer productos como quinua orgánica; quinua roja, blanca, negra, y cañihua. Asimismo, cabe resaltar que cubre toda la cadena de valor, hasta la exportación. Coopain es una cooperativa cuya oferta se sustenta en 15 asociaciones con producción orgánica. La empresa está comprometida con la producción orgánica.

Si bien es cierto esta cooperativa incluso puede encargarse de toda la cadena hasta la exportación, en este caso ECO Quinua comprara sacos de 50 kgs para posteriormente el embolsado y etiquetado en presentaciones de 1 kg, de acuerdo al requerimiento en el país de destino.

Tabla 68 - Proveedores de la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C.

Empresa	Servicio
Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain	Proveedor de materia prima
Artpack Peru S.A.C	Proveedor de las bolsas con cierre antideslizante y cajas de cartón corrugado (de acuerdo a medidas)

Fuente: Elaboración propia

La empresa ECO QUINUA EXPORT S.A.C. realizará la compra de materia prima a la cooperativa agroindustrial Cabana Coopain y esta será entregada a la empresa encargada de la maquila Artpack S.A.C. que se encargará del proceso de envasado, etiquetado para luego ser enviado al almacén de la empresa.

4.4.1.1.1 Estrategias de suministro

En la estrategia de suministro se tiene la compra de materia prima para lo cual se evaluarán 3 empresas proveedoras.

Tabla N° 69: Criterios para la selección de la empresa proveedora de materia prima

Criterios	Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain	Cooperativa agraria de Granos de oro de los dioses de la region Puno - Cecagro Ltda	Agroindustrias Andinas Altiplano S.R.L.
Precio por Kg.	Bajo	Medio	Medio
Flete	S/. 1334.8	S/. 1450.00	S/. 1360.00
Distancia	Puno	Puno	Puno
Experiencia	8 años	5 años	21 años
Puntualidad	Muy buena	Muy buena	Muy Buena
Capacidad de suministro	30TN	25TN	20TN

Fuente: Elaboración propia

Tabla 70 - Ponderación para la selección de la empresa proveedora de materia prima. Calificación: 1 muy malo – 5 muy bueno

Criterios	Importancia %	Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain	Puntaje1	Cooperativa agraria de Granos de oro de los dioses de la region Puno - Cecagro Ltda	Puntaje2	Agroindustrias Andinas Altiplano S.R.L.	Puntaje3
Precio por Kg.	20%	5	1.00	4	0.8	4	0.8
Flete	15%	4	0.60	4	0.6	5	0.75
Distancia	10%	4	0.40	4	0.4	5	0.50
Experiencia	15%	5	0.75	3	0.75	3	0.45
Puntualidad	20%	5	1.00	5	1.00	5	1.00
Capacidad de suministro	20%	5	1.00	4	0.8	3	0.60
Total	100%		4.75		4.35		4.1

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 70 se observa que la mejor opción como proveedora de materia prima es la Cooperativa Agroindustrial Cabana Coopain.

4.4.1.2 Envasado y etiquetado

El proceso de envasado será supervisado por un ingeniero de la industria alimentaria con la finalidad de verificar la calidad del producto en cada etapa de la elaboración.

La empresa Artpack Perú S.A.C, se encargará de proveer las bolsas con cierre antideslizante así como las cajas de cartón corrugado de acuerdo a las medidas y características que e determinen para el producto.

4.4.1.2.1 Estrategia de suministro

De la misma manera se deberá elegir la empresa proveedora maquiladora, por ello los criterios de selección son los siguientes:

Tabla 71 - Criterios para la selección de la empresa maquiladora

Criterios	Art Pack Peru S.A.C.	Doña Isabel E.I.R.L.
Certificación	Sí	Sí
Precio	Medio	Medio
Experiencia	10 años	36 años
Tiempo de entrega	Buena	Buena
Distancia	San Miguel	Puente Piedra
Capacidad instalada	40 TM	40 TM

Fuente: Elaboración propia

Tabla 72 - Ponderación para la selección de la empresa maquiladora

Criterios	Importancia %	Art Pack Perú S.A.C.	Puntaje2	Doña Isabel E.I.R.L.	Puntaje3
Certificación	20%	5	1.00	5	1.00
Precio	25%	4	1.00	3	0.75
Experiencia	10%	4	0.4	3	0.3
Tiempo de entrega	20%	4	0.8	4	0.8
Distancia	10%	4	0.4	2	0.2
Capacidad instalada	15%	5	0.75	4	0.6
Total	100%		4.35		3.65

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 72 se observa que la mejor opción es la empresa Art Pack Peru S.A.C como empresa maquiladora.

4.4.1.3 Paletizado

La unitarización en paletas de la carga se realizara en las instalaciones de la empresa ECO-QUINUA EXPORT S.A.C., la misma que se encuentra situada en Calle Las Azucenas Mz C lote 10. Urb Alameda Portuaria. Provincia Constitucional del Callao.

La empresa cuenta con un área de 220 m² para llevar a cabo las actividades de almacenaje, comercialización y distribución del producto, asimismo, las actividades administrativas; se consideró esta ubicación de la empresa porque se considera una distancia aceptable al puerto del Callao y su ubicación es accesible para los proveedores, clientes y otros.

Una vez paletizado las cajas finalmente serán llenadas en un contenedor de 20” para ser ingresadas al depósito temporal asignado por la línea y/o agente de carga de acuerdo con quien se haya cerrado el contrato de transporte y la vía solicitada.

A continuación: la distribución respectiva:



Figura 29 - Mapeo de distribución de ambientes de ECOQUINUA EXPORT SAC
Fuente: Propia

En la figura 29, se presenta la distribución de los ambientes de la empresa ECOQUINUA EXPORT S.A.C., la cual comprende 11 ambientes, cumpliendo con las normativas y condiciones de la municipalidad y Defensa Civil.

Tabla 73 - Distribución de ambientes de la empresa ECO QUINUA EXPORT S.A.C.-

Número	Ambiente
1	Estacionamiento de carga y descarga
2	Gerencia General
3	Almacén de productos terminados
4	Área de logística y Área de ventas
5	Sala de espera
6	Sala de reuniones
7	Baño de área administrativa y clientes
8	Baño de hombres
9	Baño de mujeres
10	Zona operativa para paletizado de carga.
11	Comedor

Fuente: Elaboración propia

4.5 Requisito de acceso al mercado objetivo

A continuación, se mencionan los requisitos del Perú País exportador y Emiratos Árabes Unidos (País Importador)

4.5.1 Requisito en Perú para exportación:

- **Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA):** Tiene como principal responsabilidad normar y evaluar el proceso de salud ambiental en el sector, los factores de riesgo físicos, químicos y biológicos externos a la persona; así como la inocuidad alimentaria de los alimentos destinados para el consumo humanos elaborados industrialmente de producción nacional y extranjera.
- **Entidad certificadora de emisión de certificados de origen:** Es la entidad gremial encargado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), quien recibe la información proporcionada por el usuario para evaluar y verificar que cumple efectivamente con las normad de origen del acuerdo y/o régimen preferencia invocado. Una vez concluida la verificación, se procede a expedir el certificado de origen. Para el caso de la exportación de las salsas de jalapeño están libres del pago de arancel con la presentación del certificado de origen. De esta forma, contamos con una ventaja competitiva a diferencia de otros países que no tiene trato preferencial y por ende pagan arancel. En la ciudad de Lima, las entidades que emiten certificados de origen

son: Cámara de Comercio de Lima, Asociación de Exportadores (ADEX) y la Sociedad Nacional de Industrias.

- **Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):** Organismo nacional competente recaudador de impuestos y administrador de la actividad aduanera. Una de sus responsabilidades es la inspección del cumplimiento de la política aduanera de comercio exterior, garantizando la correcta aplicación de los tratados y convenios internacionales.
- **Sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP):** En el Perú, el sistema HACCP es obligatorio su aplicación ya sea para productos para el mercado nacional o internacional de acuerdo a la norma sanitaria para la aplicación del sistema HACCP en la fabricación de alimentos y bebidas.

4.5.2 Requisito de acceso en Emiratos Árabes Unidos:

Barreras pararancelarias:

Normatividad y organismos que regulan la importación de alimentos en Emiratos Árabes Unidos.

La normativa de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) se basa en los estándares del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), los que, a su vez, están basados en normas internacionales. En caso de no existir estándar aprobado por el CCG, la Secretaria General de Municipalidades (GSM) de EAU es el organismo encargado

de entregar las regulaciones basado en las recomendaciones dadas por el Comité Nacional de Seguridad Alimentaria (NFSC), en materia de alimentos. En ausencia de normas nacionales sobre cualquier tipo de producto, Emiratos Árabes Unidos reconoce normas internacionales del Codex Alimentarius, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), la Organización Internacional de Normalización (ISO) y/o normas de la Unión Europea (UE) y Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU), por tanto, los proveedores pueden declarar que cumplen las normas internacionalmente aceptadas (se acepta la declaración del propio proveedor). Los principales organismos que regulan la importación de alimentos en EAU son:

- Organización de Normalización del Golfo (GSO)
- El Organismo de Normalización y Metrología de los Emiratos (ESMA)
- El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Hídricos (MOEW)
- El Ministerio de Agricultura y Pesca (MAF)
- La Secretaria General de Municipalidades (GSM)
- El Departamento de Salud correspondiente a cada Municipio
- Sistema de Importaciones y Re-exportación (FIRS)
- La Autoridad Aduanera Federal (FCA)

Requisitos y normas de ingreso:

Las normas de ingreso-importaciones a los Emiratos Árabes Unidos son para todo tipo de productos procesados, semi-procesados o frescos.

Las prohibiciones y restricciones a las importaciones de alimentos se pueden dar por razones sanitarias o fitosanitarias, razones de seguridad alimentaria o por cuestiones religiosas y culturales.

Todos los envíos de alimentos importados a los países del CCG⁵ y por ende a EAU estarán sujetos a requisitos normativos armonizados.

Los reglamentos técnicos y las normas de los países del CCG serán utilizados como la base principal para el cumplimiento de los requisitos y la certificación de los envíos de alimentos de los países exportadores.

Cuando los actuales reglamentos técnicos y las normas del CCG no son exhaustivos en cuanto a los requisitos específicos para ciertos alimentos importados, los países del CCG pueden diferir con las normas, directrices y recomendaciones del Codex, la OIE y la CIPF⁶ como base para la certificación (y otras garantías).

⁵ Consejo de Cooperación del Golfo

⁶ Codex Alimentarius, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)

Los requisitos reglamentarios están siendo sometidos a revisión continua por los países del CCG con la finalidad de obtener un marco regulador completamente unificado, por ello se recomienda a los exportadores se aseguren que todos los requisitos necesarios para el ingreso de sus envíos de alimentos hayan sido verificados con las autoridades locales a través de su importador extranjero antes de concluir la venta, ya que, finalmente, la aprobación de la importación de cualquier producto estará siempre sujeto a las normas y reglamentos según se interprete en el momento de entrada del producto.

Todos los envíos de alimentos deberán estar acompañados de la documentación completa, esto es un componente clave que exigen los países del CCG, por ello el exportador deberá tomar todas las medidas para asegurar la autenticidad y la exactitud de la certificación oficial y la certificación de los organismos oficialmente reconocidos.

A continuación, se detalla los requisitos y normas de ingreso tomando como referencia los tipos de productos alimenticios que reviste mayor importancia para los exportadores peruanos.

Estos son dados para:

- Alimentos procesados
- Alimentos frescos
- Productos pesqueros.
- Productos Orgánicos.

Requisitos para el ingreso de alimentos orgánicos

En general, los requisitos para el ingreso de alimentos orgánicos a EAU son muy similares a los de los alimentos convencionales (sean estos frescos o procesados) en cuanto a:

Tramitación de las importaciones

Los requisitos para la tramitación de las importaciones de alimentos procesados incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos que se deben cumplir para que los importadores de alimentos puedan operar, así como para que los envíos puedan ingresar libremente al mercado de EAU. Estas normas son aplicables en todos los lotes de alimentos en todos los puertos de entrada y a todos los establecimientos con licencia en los Emiratos Árabes Unidos para los cuales dicha licencia está relacionada con los productos alimenticios sujetos a la importación.

Dentro de estos requisitos tenemos:

- Registro y adquisición de la licencia comercial
- Adquisición de la licencia de importación
- Registro de la empresa importadora en el firs (food import&re-export system)
- Registro y aprobación del producto y la etiqueta
- Cumplimiento de los procedimientos aduaneros

Requisitos arancelarios y otros derechos e impuestos:

Se explicará en los siguientes puntos relacionados a barreras arancelarias.

Requisitos técnicos y sanitarios el CCG ha emitido la norma GSO 05/SC3/FDS - GSO CAC GL 32:2013⁷ “Directrices para la Producción, Elaboración, Etiquetado y comercialización de alimentos producidos orgánicamente”:

- A. Los productos que llevan, o se pretende que lleven, un etiquetado descriptivo relativo a métodos de producción orgánica: y que se importan sólo podrán comercializarse cuando la autoridad competente o el organismo designado en el país exportador haya emitido un certificado de inspección que indique que el lote designado en el certificado se ha obtenido con un método de producción, elaboración, comercialización e inspección que ha aplicado las reglas previstas

⁷ GSO 05/SC3/FDS - GSO CAC GL 32:2013 – “Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods”
http://www.sfda.gov.sa/ar/food/about/administration/management_regulations/Documents/CAC-GSO-32-2013.pdf

en todas las secciones y anexos de estas directrices (las directrices de la norma) y cumple la decisión de equivalencia a que se refiere el punto (d).

Las normas que rigen para el control del etiquetado de estos productos son:

- La Norma GSO 9:2007 “Etiquetado de productos alimenticios envasados” complementada por La Norma GSO 150/2007 " Fecha de vencimiento de los productos alimenticios”
- La Norma GSO 654:1996 " Requisitos generales para alimentos envasados para regímenes especiales”.
- La Norma GSO 839:1997 “Envases de alimentos - Parte, 1 - Requisitos Generales” Establece los lineamientos generales del etiquetado de alimentos procesados.

Los requisitos de etiquetado son de cumplimiento obligatorio. Los errores en las etiquetas e incumplimiento de las reglas de los Emiratos Árabes pueden resultar en la prohibición de importación de un lote del producto. Sin embargo, en ocasiones, los funcionarios de salud locales permitirán la importación de productos alimenticios con etiquetado que presenten infracciones leves. Las exenciones se concederán por una sola vez, y la venta de estos productos se suele limitar a usuarios institucionales finales.

Los requisitos pueden ser generales y específicos.

- **Requisitos generales:**

Estos requisitos establecen que los alimentos envasados no deberán describirse ni presentarse con una etiqueta o con cualquier etiquetado (sean palabras, pictogramas o cualquier otro medio) que se refieren o sugieran, directa o indirectamente a cualquier otro producto alimenticio, con el que podría ser confundido, o de tal manera que pueda inducir al comprador o consumidor a suponer que este alimento está conectado con el otro producto. Asimismo, los productos alimenticios no deberán describirse ni presentarse con una etiqueta o con un etiquetado que sea falso, engañoso que pueda implicar una errónea impresión en cuanto a sus características o cualquier otro aspecto.

La información obligatoria que debe contener una etiqueta de alimentos es la siguiente:

- i. Nombre del producto (nombre del alimento) en una posición prominente en la etiqueta.
- ii. Lista de ingredientes en orden decreciente de proporciones y precedida por el título "Ingredientes". Esta lista debe incluir la declaración de:
 - Los aditivos alimentarios (usados en el producto) con sus códigos numéricos del sistema internacional de clasificación (ICS).
 - Índice europeo seguido del nombre asignado al aditivo por la norma.

- Los productos alimenticios e ingredientes que son conocidos por causar hipersensibilidad.
- La presencia en un ingrediente que fue obtenido través de la biotecnología (OGM).
- La fuente de las grasas de origen animal (carne de vacuno, búfalos, etc....)
- La información nutricional (de declaración voluntaria para alimentos en general y obligatoria para alimentos de uso dietético especial).
 - a) El contenido neto declarado en el sistema métrico.
 - b) El nombre y la dirección del fabricante, envasador, distribuidor, importador, exportador o vendedor.
 - c) El país de origen del alimento.
 - d) Lote de identificación: (Fechas de producción y caducidad, instrucciones de uso y almacenamiento):

- **Requisitos específicos:**

Los requisitos específicos comprenden: el etiquetado nutricional, periodo de expiración o caducidad y la presentación de la información obligatoria.

i. Etiquetado Nutricional:

De acuerdo a la norma GSO 9:2007 “Etiquetado de productos alimenticios envasados”, la información nutricional estándar no es obligatorio, sin embargo, en el caso de los alimentos empleados para uso dietético especial (alimentos dietéticos, saludables y alimentos para bebés) la declaración de esta información en la etiqueta es obligatoria. La declaración del valor nutritivo de los alimentos envasados deberán incluir datos de elementos tan esenciales como: carbohidratos, grasas, proteínas, fibra dietética y Energía.

En el caso de la adición de vitaminas, sales minerales o de otros elementos de la dieta en la lista de ingredientes del producto alimenticio envasado el valor de cada elemento será declarado por separado. El valor nutritivo estará declarado en base a 100 gramos del producto. Por otro lado, el valor nutritivo y / o el contenido neto se establecerá como porcentaje en peso si, es menos de 100 g o 100ml.

La información se establecerán en unidades internacionales (g, mg, G-IU y kilocalorías para los datos de Energía). Si un producto alimenticio lleva declaraciones asociados a ciertos problemas de salud (por ejemplo "mantiene la presión arterial estable durante cierto número de horas"), tienen que ser aprobados por uno o más de los siguientes órganos:

- La sección de control de importaciones de alimentos del municipio
- La clínica médica del municipio.
- El Ministerio de Salud federal.

El etiquetado nutricional está reglamentado por la norma GSO CAC / GL 2:2008 (Codex GL 2:2005)50 "Directrices sobre Etiquetado Nutricional de los Alimentos", la que fue implementada por los Emiratos Árabes Unidos el 15 de Ene de 2010. La norma ha sido revisada en el 2011 por los Estados del CCG y el proyecto fue notificado a los países miembros de la OMC para su revisión y comentarios. Este nuevo proyecto requiere que el etiquetado nutricional sea obligatorio.

ii. Periodo de expiración o caducidad (fecha de producción /expiración):

La declaración de la fecha de producción y de expiración está reglamentado por la norma la GSO 150:2007 "Períodos de vencimiento de los productos alimenticios" (revisada). Esta norma incluye "períodos de vencimiento obligatorios" y "periodos de vencimiento indicativos". La norma aplica plenamente desde el 1 de noviembre de 2008 en los Emiratos Árabes Unidos A excepción de los 22 artículos que caen bajo los períodos de vencimiento obligatorios (que incluye los productos perecederos y alimentos infantiles), los exportadores de alimentos se pueden permitir el envío de productos con periodos de caducidad que el

fabricante recomienda esto en virtud de los “Períodos de vencimiento indicativos”

La norma indica que las fechas de producción y caducidad será declarada en la etiqueta del envase / o el embalaje de forma codificada y de la siguiente manera:

- [Día / mes / año] para los productos alimenticios que tienen un período de caducidad de tres (3) meses o menos.
- [Mes-Año] para los productos alimenticios que tienen un período de caducidad superior a 3 meses. Bajo el formato mes / año, el último día del mes es la fecha de caducidad. El mes podrá imprimirse en números o letras. Por ejemplo, tanto el 3/08 y 08 de marzo son formatos aceptables. Es obligatorio mencionar la fecha de producción, la cual estará precedida por la palabra "producción" o la letra "P".

El uso de cualquiera de las siguientes frases para expresar la fecha de caducidad es permisible:

- Fecha de caducidad.
- Utilizar hasta.....(fecha).
- Válido pora partir de la fecha de producción.
- Usar antes de(fecha).

- Vender hasta.....(fecha) (para los productos alimenticios que tienen un período de caducidad superior a 3 meses).

Las fechas de Producción / expiración deben ser grabadas, en relieve, impreso o estampado directamente sobre la etiqueta original o sobre el embalaje primario en el momento de la producción y con tinta indeleble.

Las fechas P / E impresas en etiquetas adhesivas no está permitido, no deberá haber más de una fecha de producción o de caducidad en el mismo paquete. Ambas fechas no serán objeto de supresión, modificación o engaño.

Los productos alimenticios cuyos envases estén libres de cualquier daño (rasgado o destruidos) se consideran como que cumplen con los estándares del Golfo. Los productos que no se mencionan en los períodos de vencimiento obligatorio, se pueden definir mediante consulta con la Organización, esta se apoyará en reglas científicas para determinar las fechas de caducidad y tomará un acuerdo.

Para los productos alimenticios que no se mencionan en los períodos de vencimiento voluntarias o cualesquiera nuevos productos alimenticios que

no se mencionan en la norma, las empresas que producen estos productos alimenticios deberán determinar los períodos de vencimiento reales para sus productos. Conforme a las normas del Golfo cualquier tipo de envase de alimentos puede utilizarse siempre que estén libres de cualquier daño (cortado, destruido, etc).

iii. Presentación de la información obligatoria:

Requisitos Generales Las etiquetas adheridas a los alimentos pre envasados deberán aplicarse de tal manera que se evite su eliminación del contenedor.

Las declaraciones que aparecen en la etiqueta deberán ser marcadas de manera claramente visible y fácilmente legible en las condiciones normales de compra y uso.

Cuando el envase esté cubierto por una envoltura, el etiquetado del envase deberá ser fácilmente legible a través de la envoltura y no oscurecida por la misma. El nombre y contenido neto del alimento deberán aparecer en un lugar destacado dentro de la etiqueta, el mismo que deberá estar al alcance de la visión. Cualquier nomenclatura, terminología, codificación, pictograma, etc ilegal o no autorizado no se utilizará. Si la etiqueta informativa está en contacto con el producto alimenticio, La tinta utilizada la misma no deberá sufrir exudación o fuga de ninguna manera. Los envases deberán satisfacer las exigencias

establecidas en la norma GSO 839/1999, aprobado como estándar UAE 839/2000 "Requisitos Generales para los envases de alimentos Parte I".

Idioma: El Etiquetado y las declaraciones explicativas adjuntas se harán en árabe o inglés. Toda la información dispensada en otro idioma deberá ser idéntica a lo escrito en árabe. Si la información en árabe se coloca en una etiqueta complementaria junto a la etiqueta original, deberán cumplirse lo siguiente:

- Será un adhesivo único previsto por el fabricante y deberá cumplir con toda la Disposiciones pertinentes establecidas en norma GSO 9/2007.
- No podrá ocultar cualquier información requerida por esta norma.
- No contendrá ninguna declaración discrepante con la etiqueta original.
- Serán inamovibles en la manipulación normal y las condiciones de circulación del producto alimenticio envasado.

- **Requisitos facultativos:**

Declaraciones adicionales, cuestiones pictóricas o gráficas pueden ser impresas en la etiqueta, siempre que no estén en contradicción con el método de etiquetado obligatorio, ni contengan ninguna declaración medicinal o terapéutica que incumpla las disposiciones de la Norma de etiquetado.

La declaración del tipo de producto deberá ser legible y comprensible de modo tal que no lleve al engaño de ninguna manera. Si el producto alimenticio se compone de dos o más ingredientes, el nombre de clase del principal ingrediente pueden ser listados con el resto de los ingredientes en una secuencia descendente por peso (m / m), pero un ingrediente con la proporción de menos del 5% del producto alimenticio no se incluirán en la lista de ingredientes.

- **Requisitos generales para envase y embalaje:**

La norma GSO 839:1997 “Envases para productos alimenticios - Requisitos generales - Parte 1”⁵⁷, establece que todos los envases de productos alimenticios, sean estos primarios o secundarios, deben estar fabricados con materiales de grado alimentario (food grade), independientemente si el material es metal, vidrio, plástico, papel, cartón, textiles de varias capas, madera o cualquier otro material. Así mismo, indica que los envases deben estar limpios y en condiciones tales que eviten cualquier tipo de contaminación del producto que contiene. Además debe de proteger adecuadamente el alimento durante el proceso de manipulación, transporte y almacenamiento.

Dado el incremento del uso de envases de plástico el CCG emitió la norma GSO 839/1999 "Envases para alimentos Part. 2 – Envases de plástico – Requisitos generales”, la cual establece que los envases de

plástico independientemente de la forma que estos tengan (bolsas, cajas, botellas, jarras o cualquier otra forma geométrica) debe ser conocido su origen y composición para no causar daños a la naturaleza ni composición del producto que contienen ni a la salud del consumidor. Además deben:

- Ser resistentes a los golpes, la exposición prolongada a la luz y a los ácidos y bases.
- Proveer una adecuada permeabilidad a los gases y vapor de agua de acuerdo tipo de producto que contienen.
- Proteger adecuadamente los alimentos durante la manipulación, el transporte y el almacenamiento.

4.6 Determinación del operador logístico a intervenir

Para determinar el operador logístico, se debe considerar determinadas características para su perfil.

- ✓ Experiencia en operaciones de comercio exterior
- ✓ Disponibilidad inmediata en casos de emergencia y eventualidades
- ✓ Variedad de opciones que ofrecer para que se adecúe a las necesidades como exportador

Se ha contactado con 03 operadores logísticos y solicitados cotización para la exportación de la salsa de jalapeño verde con tomate. El análisis y

evaluación de las cotizaciones se realizaron en base a los siguientes criterios:

Tabla 74 - Criterios de selección para operadores logísticos

Criterios	Nivel Importancia	ANTARES ADUANAS S.S.A.	Puntaje 1	TLI ADUANAS SAC	Puntaje 2	AUSA ADUANAS S.S.A.	Puntaje 3
Costos	30%	3	0.90	3	0.9	5	1.50
Atención al cliente	20%	5	1.00	4	0.8	4	0.8
Experiencia	20%	5	1.00	4	0.8	4	0.8
Eficiencia en transporte	15%	3	0.45	3	0.45	4	0.60
Seguridad	15%	4	0.60	4	0.60	4	0.6
Total	100%		3.95		3.55		4.30

Fuente: Elaboración propia en base a AUSA, TLI Aduanas SAC, Antares Aduanas S.A

Según la tabla 73, la empresa seleccionada para realizar el proceso de exportación es AUSA ADUANAS S.A., quien será responsable de transporte de la carga de ART PACK a ECO-QUINUA así como todo el proceso de exportación hacia el terminal portuario en el Callao, del ingreso de la carga al depósito temporal, del servicio de agente de aduanas (con respecto a los trámites para la salida definitiva de la carga y el agenciamiento de carga, el flete, la emisión del BL, transmisión del manifiesto y consolidación de la carga).

Tabla 75 - Proceso de exportación - operador logístico

Proceso	Detalle
Transporte local	Transporte del almacén de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C al terminal marítimo del Callao
Almacenaje	Ingreso de la mercadería al terminal marítimo para su inspección antes de que se realice el levante de la mercadería
Agente de aduanas	Personal encargado de realizar los trámites de exportación para la salida de la mercadería del puerto
Agente de carga	Es la empresa que se encarga de brindar fletes competitivos para la exportación

Fuente: Elaboración propia en base a AUSA ADUANAS S.A.

Cabe mencionar que AUSA ADUANAS S.A. Cuenta con la certificación BASC, implementando del sistema de gestión en control y seguridad (SGCS) BASC, de acuerdo con las normas y estándares que maneja como un programa de autogestión que se basa en las mejores prácticas y mejora continua para seguridad del comercio internacional. Se hace mención en caso que el cliente solicite la emisión del certificado de trazabilidad para el lote de exportación requerido.

Para la búsqueda de las alternativas de operadores logístico internacional que se muestra líneas abajo, se consideró y evaluó los siguientes puntos:

- El agente se encuentre constituido legalmente y debidamente instalado.
- Experiencia y actualizaciones en comercio internacional para aportar información y servicios eficientes y confiables.
- Disponibilidad inmediata para casos de emergencias y en decisiones eventuales que necesite decidir.

- Dar a conocer diferentes opciones para ofrecer la que mejor responda a las necesidades como exportador.

4.7 Seguro de la mercancía

El objetivo de contratar un seguro sobre la mercancía es el de proteger las mercancías frente a los riesgos que la puedan afectar durante su transporte nacional, incluyendo periodos intermedios de almacenaje y operaciones conexas como la carga y descarga.

Por medio del seguro se restituye al asegurado, una vez sucedido el siniestro, un monto económico patrimonial equivalente a lo que tenía antes del siniestro. El seguro de transporte es el contrato mediante el cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, ya sea al material de transporte y/o a los objetos transportados.jm

Documentos del contrato de seguro y su formalización

Siguiendo en la línea del contrato de seguro, se seguirá analizando los elementos principales del mismo como la póliza de seguro, las condiciones generales y particulares, y el certificado de seguro.

Si se habla específicamente de mercancía, las pólizas se clasifican según se detalla:

Tabla 76 - Tipos de pólizas

Tipo de póliza	Detalle
"Por viaje" o "a término"	Cubre los riesgos de una mercancía durante un transporte con un comienzo y duración determinados

Fuente: Elaboración propia en base a libro (Transporte internacional de mercancías, 2011)

Según la tabla N°75, los diferentes tipos de póliza permiten al exportador escoger una de acuerdo a sus necesidades específicas, para el caso de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. el tipo de póliza que se requiere será una de "a término", debido a que se contratará el seguro para la mercancía desde el almacén hasta que esté a bordo.

Respecto a las condiciones generales y particulares de un contrato de seguro de transporte podemos tener como condiciones generales a aquellas que recogen estipulaciones comunes para todas las pólizas del mismo sector (basadas en el código mercantil). Cabe decir, que las condiciones generales suelen contemplar riesgos cubiertos como: incendio, rayo o explosión, accidente del medio de transporte, accidente del buque a bordo, robo con intimidación.

El certificado del seguro, es el documento expedido por el asegurador que prueba la existencia de un contrato de seguro, este debe detallar el número de póliza y las coberturas o riesgos asegurados.

Ahora bien, después de explicación general de los seguros de mercancías, se abordará lo referido al seguro que requerirá ECO-QUINUA EXPORT S.A.C

Como ya se mencionó anteriormente, en la exportación de quinua orgánica se utilizará el Incoterm 2010 FOB -Franco a bordo- aquí la entrega de la mercancía se produce en el puerto de origen, una vez que se ha embarcado la misma al buque.

En ese sentido, el seguro a contratar por ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. deberá tener una cobertura desde que el contenedor de quinua orgánica salga del almacén, hasta que los mismos hayan sido puestos a bordo.

5 PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1 Fijación de precios

5.1.1 Costos y precio

Se presenta el costeo de Exportación y plantea un precio de venta bajo el Incoterms elegido. (Ver anexo 1)

5.1.2 Cotización internacional

Ver anexo 2

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

- Contrato de compra venta internacional (ver anexo 3)
- Factura comercial (ver anexo 4)

5.3 Elección y aplicación del Incoterms

El Incoterm elegido entre proveedor e importador es el FOB, debido a que al ser EMKE GROUP una grupo muy grande con sede en Abu Dabi que cuenta con cadena de supermercados, hipermercados y centros comerciales dentro de todo EAU no requieren una venta en términos CFR ni CIF, ya que cuentan con mejores negociaciones de fletes y seguros internacionales con las distintas

compañías. Por tanto solo nos encargaremos de dejar la mercancía a bordo del buque, previo todos los trámites de exportación y cumplimiento de los requisitos para exportar.

5.4 Determinación del medio de pago y cobro

Se ha elegido el medio de pago vía transferencia bancaria, coordinando que el pago debe realizarse 60% al inicio (una vez aceptada la cotización) y 40% en la fecha de embarque (una vez confirmada el zarpe de la nave y notificación del Agente de Carga y/o naviera).

Asimismo, se estipulo mediante contrato de compra y venta que los costos de transferencia bancaria serian asumidos por el Importador.

5.5 Elección del régimen de exportación o de importación

El régimen elegido es Exportación Definitiva, ya que la mercancía será enviada para uso y consumo en el exterior sin retorno. Esto se rige para el procedimiento interno DESPAG PG.02 donde se indica todo el proceso de exportación definitiva, documentos, plazos y regulaciones del mismo régimen.

5.6 Gestión Aduanera de comercio Internacional

El proceso de exportación definitiva se basa en diversos trámites a realizar:

1. Numeración de la DAM: El despachador de aduana transmite electrónicamente la información de los datos provisionales contenidos en la DAM 40 a la Intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía.
2. SIGAD: Convalida información, genera el número de DAM y deja expedita la mercancía para ser ingresada a Zona Primaria.
3. Ingreso de mercancías a zona primaria: El despachador de aduana ingresa la mercancía a un depósito temporal donde será embarcada para su exportación, ubicado en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre, como requisito previo a la selección del canal de control de la DAM.
4. Transmisión de los datos de la recepción de la carga por el depósito temporal y selección del canal de control: El depósito temporal debe transmitir la información de la recepción de la mercancía dentro de las dos (02) horas contadas a partir de lo que suceda último:
La recepción de la totalidad de la mercancía; o la presentación de la DAM por el despachador de aduana. El SIGAD la valida y asigna el canal de control (rojo o naranja).

5. Reconocimiento físico: El despachador de aduana solicita el reconocimiento físico, presentando:

- La DAM canal rojo; y autorizaciones especiales en original, de corresponder.
- La atención del reconocimiento físico se realiza las 24 horas del día.
- Se efectúa en presencia del exportador y/o despachador y/o representante del almacén.
- El Especialista u Oficial determina aleatoriamente las mercancías seleccionadas a reconocer físicamente.
- Producto del reconocimiento físico, pueden presentarse dos situaciones:
 - ✓ Reconocimiento físico sin incidencia.
 - ✓ Reconocimiento físico con incidencia: Diferencia de mercancías consignadas y encontradas.

6. Control de embarque: Los terminales de almacenamiento son responsable del traslado y entrega de la mercancía al transportista, este, a su vez, verifica el embarque de la mercancía y anota en la casilla 14 de la DUA, la cantidad de bultos, peso bruto total, fecha y hora en que terminó el embarque para concluir con el sello y firma.

El terminal de almacenamiento, permitirá el embarque de las mercancías en situación de levante autorizado. Esta condición la obtienen DAMs con canal naranja y DAMs con canal rojo debidamente diligenciadas. El embarque debe

efectuarse dentro de los treinta días calendario posterior a la numeración de la declaración.

7. La administración aduanera mediante técnicas de análisis de riesgos determina cuales declaraciones se regularizan. Con la sola aceptación de la transmisión de la información complementaria y de los documentos digitalizadas. Con la presentación física de la DAM y documentaciones que sustentaron la exportación a conformidad de la autoridad aduanera.

La regularización se debe efectuar dentro de los treinta días calendario posterior a la fechas del término del embarque

5.7 Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama

Ver anexo 6

6 PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1 Inversión Fija

6.1.1 Activos Tangibles

Tabla 77- Activos tangibles (Expresado en soles)

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo
Muebles y Enseres			
Escritorios	3	270.00	810.00
Sillas giratorias	4	100.00	400.00
Muebles de espera	2	1,230.00	2,460.00
Estante de madera	3	260.00	780.00
Mesas (mesa de centro y comedor)	2	380.00	760.00
Equipos			
Computadoras	3	1,280.00	3,840.00
Ventiladores	3	190.00	570.00
Impresora Multifuncional	1	1,450.00	1,450.00
Microondas	1	410.00	410.00
Costo de muebles, enseres y equipos S/.			11,480.00

Elaboración: propia

En la tabla 77 observamos que la inversión de los activos tangibles de la empresa Eco-Quinoa Export S.A.C. se basa en todos los equipos y maquinarias que desarrollará en la empresa, es decir en las actividades y no serán para la venta. Los Activos Tangibles son los muebles, enseres y equipos.

6.1.2 Activos intangibles

Tabla 78 - Activos intangibles (expresado en soles)

Datos de inversión	Inversión
Diseño de página web	900.00
Marca	576.85
Constitución de empresa	983.59
Licencia de funcionamiento	185.00
Certificado DIGESA	41.50
Garantía de local	2,550.00
Inversión intangible	5,236.94

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 78, podemos observar que la inversión intangible es todo aquello inmaterial, por lo que dentro de esta inversión contamos con el Diseño de página web, Marca, constitución de empresa, licencia de funcionamiento, certificado de DIGESA para exportación y garantía del local.

6.2 Capital de trabajo

La Capital de trabajo es la capacidad que la empresa tiene para llevar a cabo sus actividades en un tiempo determinado así venda o no.

Tabla 79 - capital de trabajo (expresado en soles)

Concepto	Costo unitario	Costo mensual	Costo trimestral
Total capital de trabajo		95,382	191,345
Capital de trabajo		80,382	176,345
Caja		15,000	15,000
Costo de producto tercerizado		34,764.90	104,294.71
Costo de tercerización (unidad)	1.20	5,184	15,552
Materia prima quinua (kg)	6.48	27,994	83,981
Costo de envase primario (unidad)	0.01	12	36
Costo de envase secundario caja (unidad)	0.70	84	252
Transporte de materia prima a maquiladora (kg)	0.30	1,335	4,005
Transporte de maquiladora hacia almacén Eco Quinoa (kg)	0.03	156	469
Gasto de personal		6,430.00	19,290.00
Gerente General	2,500	2,500	7,500
Asistente de Logística y Comercio Exterior	1,500	1,500	4,500
Asistente Marketing y ventas	1,500	1,500	4,500
auxiliar de almacén	930	930	2,790
Materiales indirectos		80.30	188.90
Recogedor (unidad)	6.00	6.00	6.00
Jabón líquido (unidad)	5.00	10.00	30.00
Lejía por galón 2 Lts	7.15	14.30	42.90
Papel Higiénico 24 Und.	15.00	30.00	90.00
Escoba (unidad)	8.00	8.00	8.00
Paño Yes (paquete x 10 und.)	6.00	12.00	12.00
Gastos indirectos de fabricación		1,250.00	3,750.00
Pago de alquiler de local	850	850.00	2,550
Servicios (luz, agua, telefo e internet)	400	400.00	1,200
Costo de exportación		4,331.98	12,995.93
Certificado de origen	48.75	48.75	146.25
Seguro interno de carga	299.98	299.98	899.93
Transporte del almacén hacia almacén consolidador	487.50	487.50	1,462.50
Op. Logística (Derechos de embarque ,vb, tracción, Gastos Admin)	2,262.00	2,262.00	6,786.00
Agenciamiento de Aduanas	812.50	812.50	2,437.50
Aforo físico	65.00	65.00	195.00
Mov, cuadrilla montacarga	341.25	341.25	1,023.75
Embalaje y unitarización	15.00	15.00	45.00

Gastos administrativos		1,236.80	3,536.80
Lapiceros varios (cajas)	10.00	10.00	10.00
Lápices (cajas)	8.00	8.00	8.00
Hojas bond A4 (millar)	13.00	13.00	13.00
Folder palanca color negro (unidad)	4.40	30.80	30.80
Perforador (unidad)	5.00	25.00	25.00
Asesor Contable	350.00	350.00	1,050.00
Control de calidad	800.00	800.00	2,400.00
Gastos de ventas		32,288.50	32,288.50
Página web	500	500	
Alquiler espacio en feria (Stand)	10,000	10,000	
Decoración del Stand	3,240	3,240	
Pasaje Aéreo	7,365	7,365	
Hospedaje	750	750	
Movilidad	250	250	
Alimentación	500	500	
Materiales promoción (brochures, regalos) + Muestras	2,500	2,500	
Google adword	1,980	1,980	
Pago a comisionista	4,404	4,404	
Rueda de negocio	800	800	

Elaboración propia

6.3 Inversión total

Tabla 80 - Inversión total

Datos de inversión	Inversión
Diseño de página web	900.00
Marca	576.85
Constitucion de empresa	983.59
Licencia de funcionamiento	185.00
Certificado DIGESA	41.50
Garantía de local	2,550.00
Inversión intangible	5,236.94
Equipos	6,270.00
Muebles y enseres	5,210.00

Inversión Tangible	11,480.00
Capital de trabajo	191,344.84
Inversión Total	
Inversión tangible	11,480.00
Inversión intangible	5,236.94
Capital de trabajo	191,344.84
Inversión Total	208,061.78

Elaboración propia

En la tabla 80, se explica la inversión total que será necesaria para poner en funcionamiento la empresa. Es importante precisar que la inversión total parte de sumar el cálculo de la inversión intangible, inversión tangible y el capital de trabajo; de los cuales el que mayor representa es el capital de trabajo, ya que cuenta con un 91.96% del total, seguido por la inversión tangible el cual es el 2.52% del total y, finalmente, inversión intangible que representa el 5.52% del total.

6.4 Estructura de inversión y financiamiento

Tabla 81 - Estructura de financiamiento (Expresado en Soles)

Datos de financiamiento	
% Aporte propio	49%
% Financiado	51%
Préstamo a mediano plazo	106,112
Aporte propio	101,950
Total	208,062

Elaboración propia

En la tabla 81 se puede apreciar la estructura de financiamiento, en donde se detalla cuál será el aporte propio y cuánto será financiado por alguna entidad financiera. Cabe señalar que esta estructura está constituida por el aporte del capital propio de un 49% que es necesario para poder vender el producto y un 51% financiado por Caja trujillo. Asimismo, es importante indicar que el capital propio es de 101,950 soles, mientras que el aporte financiado es de 106,112 soles.

Tabla 82 - Flujo de caja de deuda (Expresado en Soles)

Meses	Saldo deudor	Interes	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Servicio de deuda
0	106,112				Escudo Fiscal	
1	104,083	2,156.01	2,028.36	4,184	21.56	4,162.81
2	102,014	2,114.80	2,069.57	4,184	21.15	4,163.22
3	99,902	2,072.75	2,111.62	4,184	20.73	4,163.64
4	97,747	2,029.84	2,154.53	4,184	20.30	4,164.07
5	95,549	1,986.07	2,198.30	4,184	19.86	4,164.51
6	93,306	1,941.40	2,242.97	4,184	19.41	4,164.96
7	91,018	1,895.83	2,288.54	4,184	18.96	4,165.41
8	88,683	1,849.33	2,335.04	4,184	18.49	4,165.88
9	86,300	1,801.88	2,382.49	4,184	18.02	4,166.35
10	83,869	1,753.48	2,430.90	4,184	17.53	4,166.84
11	81,389	1,704.08	2,480.29	4,184	17.04	4,167.33
12	78,858	1,653.69	2,530.68	4,184	16.54	4,167.83
13	76,276	1,602.27	2,582.10	4,184	16.02	4,168.35
14	73,642	1,549.81	2,634.57	4,184	15.50	4,168.87
15	70,953	1,496.28	2,688.10	4,184	14.96	4,169.41
16	68,211	1,441.66	2,742.71	4,184	14.42	4,169.95
17	65,412	1,385.93	2,798.44	4,184	13.86	4,170.51
18	62,557	1,329.07	2,855.30	4,184	13.29	4,171.08

19	59,644	1,271.06	2,913.32	4,184	12.71	4,171.66
20	56,671	1,211.86	2,972.51	4,184	12.12	4,172.25
21	53,638	1,151.46	3,032.91	4,184	11.51	4,172.86
22	50,544	1,089.84	3,094.53	4,184	10.90	4,173.47
23	47,386	1,026.97	3,157.41	4,184	10.27	4,174.10
24	44,165	962.81	3,221.56	4,184	9.63	4,174.74
25	40,878	897.36	3,287.02	4,184	8.97	4,175.40
26	37,524	830.57	3,353.80	4,184	8.31	4,176.07
27	34,102	762.42	3,421.95	4,184	7.62	4,176.75
28	30,611	692.90	3,491.47	4,184	6.93	4,177.44
29	27,048	621.96	3,562.42	4,184	6.22	4,178.15
30	23,413	549.57	3,634.80	4,184	5.50	4,178.88
31	19,705	475.72	3,708.65	4,184	4.76	4,179.61
32	15,921	400.37	3,784.01	4,184	4.00	4,180.37
33	12,060	323.48	3,860.89	4,184	3.23	4,181.14
34	8,120	245.03	3,939.34	4,184	2.45	4,181.92
35	4,101	164.99	4,019.38	4,184	1.65	4,182.72
36	0	83.33	4,101.04	4,184	0.83	4,183.54

Elaboración propia

En la tabla 82 se detalla el flujo del prestamos que realizo la empresa, lo cual como se muestra el saldo deudor ira disminuyendo en medida que se vaya amortizando la deuda. La renta está realizada en cuotas iguales y es constante en el plazo en el que se tenga planeado pagar la deuda, cabe señalar que la renta está constituida por la suma del interés y la amortización. Asimismo, la empresa aprovechara el escudo fiscal que produce el préstamo a través de la disminución en el impuesto a la renta que la empresa tendrá que pagar.

6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

Tabla 83 - Tasas de Interés Promedio de cajas Municipales -2017

Tasa Anual (%)	CMA C Areq.	CMA C Cusc.	CMA C del Santa	CMAC Trujillo	CMA C Ica	CMA C Mayn	CMA C Paita
Microempresas	33.46	34.69	42.40	28.34	31.5 8	43.19	40.16
Tarjetas de Crédito	-	-	-	-	-	-	-
Descuentos	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos Revolventes	25.60	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	47.30	49.55	69.59	43.82	47.0 4	51.13	84.95
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	36.61	47.25	59.46	43.33	42.4 2	50.41	40.61
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	36.42	40.20	59.05	44.13	39.8 8	55.45	38.10
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	40.09	36.76	52.11	41.05	32.5 5	46.12	52.28
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	33.67	31.99	39.67	27.30	30.3 3	37.10	39.76

Fuente: Elaboración propia en base a COFIDE, Banco financiera y Caja metropolitana

Para la tabla N° 83 se realizó una investigación dentro de las principales entidades financieras en el mercado, de las tasas efectivas para inversión del capital de trabajo.

Al ser **ECO-QUINUA EXPORT S.A.C** una empresa que recién inicia sus operaciones y al no contar con un historial crediticio, es difícil que la entidad financiera pueda otorgar un préstamo, por ello la empresa vio por conveniente realizar un préstamo con el aval financiero de un familiar. “El familiar” al ser empresario y cliente del banco, cuenta con un historial crediticio que permite avalar a la empresa con un préstamo, que se convierte

en una estrategia para poder financiar la inversión que se requiere. Los requisitos para el préstamo son:

- Copia del documento de identidad de titular y cónyuge
- Copia del RUC
- Licencia de funcionamiento o boletas de compra de mercadería (y otros documentos que solicite el asesor financiero)
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos)
- Copia del documento de propiedad de vivienda
- En caso de no contar con vivienda propia, se solicitará el aval

Tabla 84 - Condiciones de crédito

Préstamo	106,112
Tiempo (mensual)	36
Tasa interés mensual	2.03%
Periodo de gracia con pago de intereses	0
Valor de la Cuota	4,184

Elaboración propia

En la tabla 84 se puede apreciar cuales son las características del préstamo, dentro de los cuales encontramos que se realizara un préstamo a la Caja Trujillo de 106,112 soles, el cual será pagado en un plazo de 3 años, con un costo de interés mensual de 2.03%. Cabe indicar que no hay un periodo de gracia con pago de intereses y el valor de la cuota asciende a 4,184 soles.

6.6 Presupuestos de costos

➤ Costos directo

Tabla 85 - Costo de Producto Tercerizado

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de producto tercerizado	278,119.24	297,786.35	321,910.02	351,302.12	386,994.65

Fuente: Elaboración propia

Tabla 86 - Costos de exportación

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Certificado de origen	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
Seguro interno de carga	2,399.80	2,495.79	2,620.58	2,777.82	2,972.26
Transporte del almacén hacia almacén consolidador	3,900.00	4,056.00	4,258.80	4,514.33	4,830.33
Op. Logística (Derechos de embarque ,vb, traccion, Gastos Admin)	18,096.00	18,819.84	19,760.83	20,946.48	22,412.74
Agenciamiento de Aduanas	6,500.00	6,760.00	7,098.00	7,523.88	8,050.55
Aforo físico	520.00	540.80	567.84	601.91	644.04
Mov, cuadrilla montacarga	2,730.00	2,839.20	2,981.16	3,160.03	3,381.23
Embalaje y unitarización	240.00	249.60	262.08	277.80	297.25
Total	34,775.80	36,151.23	37,939.29	40,192.25	42,978.41

Fuente: Elaboración propia

➤ Costos indirectos

Tabla 87 - Materiales indirectos

Materiales de limpieza	2019	2020	2021	2022	2023
Artículos de limpieza	531.80	547.51	563.68	580.32	597.46
Total de materiales indirectos	531.80	547.51	563.68	580.32	597.46

Fuente: Elaboración propia

Tabla 88 - Gastos de personal

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Gerente General	36,787.5 0	38,626.88	40,558.22	42,586.13	44,715.44
Asistente de Logística y Comercio Exterior	22,072.5 0	23,176.13	24,334.93	25,551.68	26,829.26
Asistente Marketing y ventas	22,072.5 0	23,176.13	24,334.93	25,551.68	26,829.26
auxiliar de almacén	13,684.9 5	14,369.20	15,087.66	15,842.04	16,634.14
Gasto de personal total	94,617.45	99,348.32	104,315.74	109,531.53	115,008.10

Fuente: Elaboración propia

Tabla 89 - Gastos fijos

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Pago de alquiler de local	10,200.00	10,404.00	10,612.08	10,824.32	11,040.81
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	4,800.00	4,941.76	5,087.71	5,237.96	5,392.66
Total Gastos Indirectos	15,000.00	15,345.76	15,699.79	16,062.29	16,433.47

Fuente: Elaboración propia

Tabla 90 - Gastos administrativos

Materiales de oficina	2019	2020	2021	2022	2023
Útiles de oficina	184.40	189.85	195.45	201.23	207.17
Asesor contable	4,200.00	4,368.00	4,586.40	4,861.58	5,201.89
Control de calidad	6,400.00	6,656.00	6,988.80	7,408.13	7,926.70
Total de gastos administrativos	10,784.40	11,213.85	11,770.65	12,470.94	13,335.76

Fuente: Elaboración propia

Tabla 91 - Gastos de ventas

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Página web	500	380	380	380	380
Alquiler espacio en feria (Stand)	10,000	10,600	11,342	12,249	13,352
Decoración del Stand	3,240	3,434	3,675	3,969	4,326
Pasaje Aéreo	7,365	7,806	8,353	9,021	9,833
Hospedaje	750	795	851	919	1,001
Movilidad	250	265	284	306	334
Alimentación	500	530	567	612	668
Materiales promoción (brochures, regalos) + Muestras	2,500	2,650	2,836	3,062	3,338
Google adword	1,980	2,099	2,246	2,425	2,644
Pago al agente comercial internacional	4,404	4,668	4,995	5,395	5,880
Rueda de negocio	800	848	907	980	1,068
Total gasto de ventas	32,288.50	34,075.8	36,434.5	39,318.8	42,823.38
		1	2	8	

Fuente: Elaboración propia

6.7 Punto de equilibrio

Tabla 92 - Costos fijos (Expresado en soles)

Gastos de personal	94,617.45
Material indirecto	531.80
Gastos fijos	15,000.00
Gastos administrativos	10,784.40
Gasto de ventas	32,288.50
Costo Fijo Total S/.	153,222.15

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 92 se pueden observar los costos fijos en lo que la empresa incurrirá. Los costos fijos con aquellos costos que la empresa debe pagar de manera independiente de su nivel de operación es decir comercialice o no, debe pagarlos.

Los costos fijos de la empresa están constituidos por gastos de personal, materiales indirectos, gastos fijos, gastos administrativos y gastos de ventas lo que hacen un total de USD 153222 para el primer año.

Tabla 93 - Costos variables

Costo de producto tercerizado	278,119.24
Costos de exportación	34,775.80
Costo Variable Total S/.	312,895.04

Elaboración propia

En la tabla 93 se aprecia los costos variables de la empresa, los cuales están formados por el costo total del producto que comercializamos, el cual genera un total de 312,895.04 soles para el primer año.

Tabla 94 - Costos totales

Costo Fijo	Costo variable	Costo Total
153,222.15	312,895.04	466,117.19

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 94 se observa el costo total en el que incurrirá ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. El costo total de la empresa está constituido por la suma del costo fijo y el costo variable que hacen un total de S/. 466117.19 para el primer año.

Tabla 95 - Estructura de precios (expresado en soles)

CVU	9.05
CFU	4.43
Costo unitario	13.49
Margen de ganancia	16%
Valor de venta S/.	15.96
IGV	0.00

Precio de venta FOB S/.	15.96
Punto de equilibrio (En cantidad)	22,182
Punto de equilibrio (En dinero S/.)	354,051

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se calculará el punto de equilibrio para el producto:

Donde:

Q = Cantidad en unidades

Pv = Precio de venta por unidad

Cvu = Costo variable por unidad

CFT = Costo fijo total

Producción mínima en unidades: $Q = CFT / Pv - Cvu$

Para cubrir los costos entonces:

Costo fijo total: S/ 153222.15

Precio: 15.96 por unidad

Costo variable unitario = S/. 9.05

Desarrollando con la fórmula:

153,222.15

----- = 22,182 unidades.

15.96– 9.05

Por lo tanto, la cantidad mínima que se debe comercializar en donde los ingresos son iguales a los egresos es 22,182 unidades anuales para no ganar ni perder y la venta adicional de una unidad representará la ganancia para la empresa.

Punto de equilibrio en dinero: $22182 * 15.96 = S/ 354024.72$

6.8 Presupuesto de ingresos

Tabla 96 - Ventas en los próximos años (Expresado en Soles)

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	551,618	573,683	602,367	638,509	683,204
Tasa de crecimiento	0	4.00%	5.00%	6.00%	7.00%

Según la tabla 96, las ventas reflejan los cinco años proyectados de la evaluación del negocio.

Tabla 97 - Saldo a favor del exportador (Expresado en soles)

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra de producto		278,119	297,786	321,910	351,302	386,995
Gastos administrativos		10,784	11,214	11,771	12,471	13,336
Gasto de ventas		32,289	34,076	36,435	39,319	42,823
Materiales indirectos		532	548	564	580	597
Total		321,724	343,624	370,679	403,672	443,751
IGV de ventas 18%		0	0	0	0	0
IGV Compras 18%		57,910	61,852	66,722	72,661	79,875
Devolucion del IGV		57,910	61,852	66,722	72,661	79,875

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 97 se observa el crédito fiscal que es la diferencia del I.G.V. de ventas menos el I.G.V. Sin embargo, por tratarse de una exportación, se exonera del pago de I.G.V.

Por lo tanto, la diferencia del I.G.V. de ventas menos el I.G.V. de compras es el saldo a favor del exportador. La devolución del I.G.V. de compras se considera dentro de los ingresos en el estado de ganancias y pérdidas y también en el flujo de caja económico.

6.9 Presupuestos de egresos

Tabla 98 - Tasa de inflación de los años 2012 al 2017

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Tasa de inflación	2.65%	2.86%	3.22%	4.40%	3.23%	1.36%

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Reserva del Perú (BCR)

- Costos directos

Tabla 99 - Costos variables

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de producto tercerizado	278,119.24	297,786.35	321,910.02	351,302.12	386,994.65
Costos de Exportación	34,775.80	36,151.23	37,939.29	40,192.25	42,978.41
Costo de venta	312,895.04	333,937.58	359,849.31	391,494.37	429,973.06

Fuente: Elaboración propia

Tabla 100 - Presupuesto proyectado de costos fijos

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos de personal	94,617.45	99,348.32	104,315.74	109,531.53	115,008.10
Materiales indirectos	531.80	547.51	563.68	580.32	597.46
Gastos indirectos de fabricación	15,000.00	15,345.76	15,699.79	16,062.29	16,433.47
Gastos administrativos	10,784.40	11,213.85	11,770.65	12,470.94	13,335.76
Gasto de ventas	32,288.50	34,075.81	36,434.52	39,318.88	42,823.38
Total	153,222.15	160,531.24	168,784.37	177,963.95	188,198.17

Fuente: Elaboración propia

6.10 Flujo de caja proyectado

El flujo de caja o dinero en efectivo, es un informe financiero que muestra el flujo o movimiento de dinero que se recibe a través de los ingresos netos u otras fuentes y lo que se gasta. El saldo de esta diferencia dará el flujo de efectivo excedente o deficiente, dependiendo si la cantidad de resultado es positiva o negativa.

6.10.1 Flujo de caja económico

Tabla 101 - Flujo de caja económico

Período (años)	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operativos		609,528	635,535	669,089	711,170	763,080
Egresos Operativos		500,823	522,244	547,823	583,331	632,495
Flujo de Caja Operativo		108,706	113,291	121,266	127,839	130,584
Inversiones en Activo Fijo Tangible	11,480					
Inversiones en Activos Fijo intangible	5,237					
Inversiones en Capital de Trabajo	191,345					191,345
Valor residual						3,095
Total flujo de Inversiones	208,062	0	0	0	0	194,440
	negativo porque es un desembolso					
Flujo de Caja Económico	-208,062	108,706	113,291	121,266	127,839	325,024

Fuente: Elaboración propia

Nota: T/C 3.25

En la tabla 101 se observa el flujo de caja económico, el cual se constituye por los ingresos operativos menos los egresos operativos, detallados en el estado de ganancias y pérdidas.

6.10.2 Flujo de caja financiero

Tabla 102 - Flujo de

Flujo de Caja Económico	-208,062	108,706	113,291	121,266	127,839	325,024
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	106,112					
- Egresos por servicio de deuda		49,983	50,057	50,152		
Total flujo de deuda	106,112	49,983	50,057	50,152	-	-
Total Flujo de Caja Financiero	-101,950	58,723	63,234	71,114	127,839	325,024

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 102, se observa el flujo de caja financiero el cual incluye la deuda por préstamo, así también dentro del egreso por servicio a la deuda, está considerado el escudo fiscal por el ahorro tributario, que se encuentra mejor detallado en la tabla N° 70.

6.11 Estado de ganancias y pérdidas

Tabla 103 - Depreciación de activos tangibles

Concepto / Periodo	Valor inicial	Tasa Anual	1	2	3	4	5
Computadoras	3,840.00	25 %	960.00	960.00	960.00	960.00	0.00
Impresora Multifuncional	1,450.00	25 %	362.50	362.50	362.50	362.50	0.00
Ventiladores	570.00	10 %	57.00	57.00	57.00	57.00	57.00
Microondas	410.00	10 %	41.00	41.00	41.00	41.00	41.00
Muebles y enseres	5,210.00	10 %	521.00	521.00	521.00	521.00	521.00
Total			1,941.50	1,941.50	1,941.50	1,941.50	619.00

Fuente: Elaboración propia en base a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)

Tabla 104 - Amortización de activos intangibles

Concepto / Periodo	Valor inicial	Tasa Anual	1	2	3	4	5
Amortización intangibles	5,236.94	20 %	1,047.39	1,047.39	1,047.39	1,047.39	1,047.39
Acumulado			1,047.39	2,094.78	3,142.16	4,189.55	5,236.94

Fuente: Elaboración propia en base a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)

Tabla 105 - Depreciación y amortización

Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Deprec					
+Amortización	2,988.89	2,988.89	2,988.89	2,988.89	1,666.39

Fuente: Elaboración propia

Tabla 106 - Estado de ganancias y pérdidas

Periodo	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	609,528.28	635,534.93	669,089.02	711,169.84	763,079.68
Costo de venta	312,895.04	333,937.58	359,849.31	391,494.37	429,973.06
Utilidad bruta	296,633.25	301,597.35	309,239.71	319,675.47	333,106.62
Gastos de ventas	32,288.50	34,075.81	36,434.52	39,318.88	42,823.38
Gastos Fijos	15,000.00	15,345.76	15,699.79	16,062.29	16,433.47
Gastos de personal	94,617.45	99,348.32	104,315.74	109,531.53	115,008.10
Materiales indirectos	531.80	547.51	563.68	580.32	597.46
Gastos administrativos	10,784.40	11,213.85	11,770.65	12,470.94	13,335.76
Depreciación y amortización	2,988.89	2,988.89	2,988.89	2,988.89	1,666.39
Utilidad operativa	140,422.21	138,077.21	137,466.45	138,722.64	143,242.07
Gastos Financieros	22,959.16	15,519.01	6,047.70		
Utilidad Ante de Impuestos	117,463.05	122,558.21	131,418.76	138,722.64	143,242.07
Impuesto a la renta	11,746.30	12,255.82	13,141.88	13,872.26	14,324.21
Utilidad neta	105,716.74	110,302.39	118,276.88	124,850.37	128,917.86

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 106 se muestra el estado de ganancias y pérdidas de ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. que inicia con el ingreso por ventas, esto quiere decir el monto total en Soles de las ventas durante el periodo del cual se disminuye el costo de venta.

La utilidad bruta de S/ 296 633.25 que resulta en el primer año, representa el monto restante para cubrir los costos operativos, financieros y fiscales. Luego, los gastos operativos que incluyen los gastos de ventas, los gastos fijos, otros costos fijos, depreciación y amortización, y marketing se deducen de la utilidad bruta.

La utilidad operativa de S/. 140,422 que resulta en el primer año, representa la utilidad obtenida por vender los productos, este monto no considera los costos financieros ni fiscales. Después la empresa obtuvo S/. 117463 de utilidad neta antes de impuestos. Posteriormente se calculan los impuestos a las tasas fiscales adecuadas y se deducen para determinar la utilidad neta después de impuesto. La utilidad neta después de impuesto de ECOQUINUA EXPORT S.A.C. es de S/ 105,716.74

6.12 Evaluación de la inversión

6.12.1 Evaluación económica

Tabla 107 - Resultados Económicos

VANE	S/. 182,360.83
TIRE	55.08%
B/C (FCE)	2.06

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 107, se observa la evaluación económica de la empresa y con ello se puede concluir que este proyecto es rentable, ya que el flujo de efectivo económico cumple con las condiciones para que un proyecto pueda ser aceptado, dando como resultado VANE igual a S/. 182360.83 un TIRE de 55.08% y un beneficio/costo de 2.06, esto significa que se cumple la regla para que un proyecto sea rentable:

$$\text{VAN} > 0, \text{TIR} > \text{COK} \text{ y el } \text{B/C} > 1$$

Tabla 108 - Periodo de recuperación económica (Expresado en Soles)

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE 0	-208,062	90,310	78,193	69,534	60,899	128,631
FCE 0 Acumulado		90,310	168,504	238,037	298,936	427,567

Fuente: Elaboración propia

Periodo de recuperación económica: 31 meses

En la tabla 108 se observa el periodo de recuperación económica, y se tiene en cuenta el CPPC de 20.37%. Entonces, actualizando los flujos futuros al presente y teniendo en cuenta el CPPC, la inversión se recuperará en 31 meses.

6.12.2 Evaluación financiera

Tabla 109 - Resultados financieros

VANf	S/. 229,855.06
TIRf	74.32%
B/C (FCE)	3.62

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 109 se observa que por tratarse de un flujo de caja financiero el Vanf < Vane, Tirf > tasa de interés del banco, se produce un escudo fiscal para beneficio del inversionista. Entre los resultados que se obtuvieron de VANF igual a S/. 229,855.06,

un TIRF de 74.32% y un beneficio/costo de 3.62; se concluye que el proyecto es muy rentable. De acuerdo con el análisis financiero, en ambos casos el proyecto es bueno, siendo la evaluación financiera quien presenta mejores resultados.

Tabla 110 - Periodo de recuperación financiera

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-101,950	50,625	46,996	45,564	70,614	154,774
FCE Acumulado		50,625	97,621	143,185	213,799	368,573

Fuente: Elaboración propia

Periodo de recuperación económica: 31 meses

En la tabla 110 se señala el cuadro de periodo de recuperación financiera teniendo el costo de oportunidad de 16%. Asimismo, actualizando los flujos futuros al presente y teniendo en cuenta el costo de oportunidad, la inversión se recuperaría en 31 meses.

6.12.3 Evaluación social

El presente proyecto es acerca de la exportación de quinua orgánica; que no genera ningún conflicto social, ya que busca incentivar la producción orgánica que ayude a fortalecer el medio ambiente, así mismo apoya positivamente a la economía del país al buscar generar nuevos puestos de trabajo para los productores de la zona de Puno.

6.12.4 Impacto ambiental

Eco-quinua Export SAC buscando el desarrollo sostenible. No presentan impacto alguno de manera negativa con el ambiente, por lo tanto, se considera que el plan de negocios, desde el punto de vista ambiental, es viable.

6.13 Evaluación del costo de oportunidad del capital de trabajo

A continuación, se detalla el cálculo del costo de oportunidad:

El costo de oportunidad (COK) o también nombrado como tasa de descuento, es lo mínimo que el inversionista espera ganar en un negocio. Es el indicador de donde las empresas esperan obtener algún valor que sea beneficioso para el titular, ya que los retornos del proyecto de inversión se esperan que sean iguales o mayores. El inversionista debe establecer una comparación entre todas las posibilidades que tiene, ya que es necesario que mida el riesgo de retorno de cada decisión que tome.

Calculo del Beta

D	51%
E	49%
d/e	104%
Tx	10.0%
beta	1.2
beta apalancado	2.20

Fuente: Sunat, Damodaran

Calculo del cok por el método CAPM

Kproy=	Rf+B(Rm-Rf)+RP
--------	----------------

KPROY	Costo de capital propio	16.00%
Rf	Tasa libre de riesgo	1.89%
B	Beta del sector	2.20
Rm – Rf	Prima por riesgo del mercado	6.40%
Rp	Prima por riesgo país	0

Fuente: BCR, Damodaran

A continuación se detalla el cálculo de la tasa promedio ponderado de capital:

CPPC: (Deudas de terceros/total de financiamiento)*(costos de la deuda)*(1-tasa de impuesto)+(capital propio/total de financiamiento)(costos de capital propio)

Tabla 111: Costo promedio ponderado de Capital

- Capital	49.00%
- Deuda	51.00%
- Cok	16.00%
- Costo de deuda	27.30%
- Tax Perú	10.00%
- WACC	20.37%

Elaboración propia

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

$$CPPC = (51\% * 27.3\%) * (1-0.10) + (49\% * 16\%)$$

$$CPPC = 20.37\%$$

6.14 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis realizado en el cuadro de sensibilidad supone variaciones que afecten el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje de ingresos por ventas o un aumento porcentual en los costos y/o gastos que podrían darse por un incremento en el tipo de cambio, lo cual es un escenario negativo para el importador. Si diera un incremento en el tipo de cambio, ECO-QUINUA EXPORT S.A.C. podría utilizar el forward de divisas.

La operación forward en moneda extranjera es el acuerdo entre dos partes, por lo cual dos agentes económicos se obligan a intercambiar, en una fecha futura establecida, un monto de dinero de una moneda a cambio de otra, a un tipo de cambio futuro acordado y se refleja el diferencial de tasas.

Esta operación del forward no implica ningún desembolso hasta la fecha del vencimiento del contrato, y ahí se exigirá el intercambio de las monedas al tipo de cambio pactado, busca administrar el riesgo en lo que se puede incurrir, por los posibles efectos negativos de la volatilidad del tipo de cambio en el flujo esperado de una empresa (comercio exterior) o en el valor del portafolio de un inversionista (una administradora de fondos de pensiones que posee activos denominados en moneda extranjera).

Las transacciones se realizan generalmente bajo un contrato marco (master agreement), elaborado por asociaciones profesionales de los agentes que operan en el mercado financiero internacional, que son ajustados a las normas del Banco Central de Reserva del Perú derecho del país que resulten aplicables. Cada operación genera un

contrato adicional en donde se establecen, de común acuerdo, las condiciones especiales para esa operación.

Análisis de sensibilidad teniendo al tipo de cambio en diferentes escenarios y cómo afecta la variación al VAN, TIR y al B/C:

Tabla 112: Análisis de sensibilidad con tipo de cambio

(Expresado en Soles)

TIPO DE CAMBIO	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
3.40	S/. 194,299.53	59%	2.09	S/. 2.19	79%	3.85
3.31	S/. 185,727.49	56%	2.00	S/. 2.09	76%	3.68
3.25	S/. 182,360.83	55.08%	1.96	S/. 2.06	74.32%	3.62
3.10	S/. 173,944.18	53%	1.87	S/. 1.96	71%	3.45
2.80	S/. 149,859.60	45%	1.61	S/. 1.69	61%	2.97

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 112 se muestra el análisis de sensibilidad y cómo el tipo de cambio impacta en los diferentes indicadores, tanto económicos como financieros.

7 Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones

- 1.** La ventaja de nuestra empresa es que se comercializará un producto netamente orgánico, que no contiene ningún porcentaje de residuos de plaguicidas que sí podrían encontrarse en una quinua convencional. Siendo más nutritivo para el consumidor final.
- 2.** El mercado objetivo elegido para la venta de la quinua orgánica es Emiratos Árabes ya que en los últimos 5 años se ha podido analizar un incremento de la demanda de la quinua peruana teniendo así buenas perspectivas en ventas.
- 3.** Las ventas en los próximos 5 años serán sustentadas a través de un presupuesto de marketing, haciendo énfasis en ferias internacionales, y ruedas de negocio a participar.
- 4.** La empresa asegurará una adecuada gestión en todo el proceso logístico a través de un plan de contingencia de proveedores de materia prima en Puno con el fin de asegurar la venta (exportación) ante un posible incremento de la demanda.

5. Este proyecto de manera indirecta, apoya a los productores de zonas de Puno, reflejándose así mismo en un incremento de trabajo para los productores de la zona.

6. Los resultados de la evaluación económica – financiera indica que el proyecto es viable, ya que el TIR Económico es de 55.08% y cuenta con un TIR Financiero de 74.32% por encima del costo financiero y del costo del accionista. A su vez, genera un VAN Económico de S/ 182360.83 y un VAN Financiero de S/ 229,855.06 un indicador optimista, para poder incursionar en este tipo de negocio y mercado de destino.

7.2 Recomendaciones

1. Evaluar el tiempo de vida útil del producto y como este se ve influenciado por la temperatura, humedad y envase utilizado.

2. Se revisará periódicamente los estándares de calidad del producto, normas de etiquetado, ya que Emiratos Árabes es un país exigentes con los productos orgánicos.

3. Participar activamente en ferias internacionales, para así dar a conocer nuestra marca en el mercado internacional y poder generar ventas futuras.

4. Se debe de realizar un análisis de las debilidades y las amenazas de la empresa y poder establecer estrategias de intervención ante posibles problemas. Donde se analizara en primer lugar a nuestros abastecedores de Quinoa que son el eje de donde se obtiene la materia prima.
5. Es recomendable que SUNAT considere una partica específica para la quinoa orgánica, ya que, actualmente la partida arancelaria 1008.50.90.00 agrupa a ambos productos quinoa orgánica y quinoa convencional, por lo que es difícil obtener una data de quinoa orgánica.
6. Revisar los estados e indicadores financieros y económicos de la empresa.

8 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. United Nations Statistics Division. (s.f.). *Estructura detallada y notas explicativas del código CIIU*. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
2. El Peruano. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Recuperado de: <http://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
3. PROINVERSION.(2012).*Cuadro Comparativo de sociedades*. Recuperado de: <http://www.proinversion.gob.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?prf=0&jer=5732&sec=1>
4. Recuperado de: <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2017/01/05/conoce-como-reservar-la-denominacion-o-razon-social-de-tu-empresa-en-24-horas>
5. INDECOPI – Registro de marcas y otros signos. Recuperado de: <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>
6. MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL CALLAO – Información para obtener licencia de funcionamiento. Recuperado de: <http://www.municallao.gob.pe/index.php/licencia-de-funcionamiento>
7. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (1991). *Código Penal Artículo 198°*. Recuperado

- de:<http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default-codpenal.htm&vid=Ciclope:CLPdemo>
8. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (1991). *Código Penal Artículo 199°*. Recuperado de:<http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default-codpenal.htm&vid=Ciclope:CLPdemo>
9. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (1991). *Código Penal Artículo 247°*. Recuperado de:<http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=default-codpenal.htm&vid=Ciclope:CLPdemo>
10. SUNAT. (2012). *La obligación Tributaria. Artículo N° 16*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/libro1/libro.htm>
11. www.government.ae , www.abudhabi.ae
- 12.¹ Ferias Abu Dhabi – recuperado de: <https://www.nferias.com/abu-dhabi/>
13. <http://www.health.dm.ae/Health/Major/Services/ServicesPostings/FoodControlServices.htm>
14. Guía de requisitos de acceso al mercado – sector Alimentos en Emiratos Arabes Unidos
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/324449829rad0E8ED.pdf>
15. Codex Alimentarius, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)
16. GSO 05/SC3/FDS - GSO CAC GL 32:2013 – “Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods”

http://www.sfda.gov.sa/ar/food/about/administration/management_regulations/Documents/CAC-GSO-32-2013.pdf

17. Mercadotecnia (2010) Estrategia de precios. Recuperado el 23 de Agosto de 2017 http://mercadotecnia.jluerza.com/05_mktadmin_precio_VII.pdf
18. Mauleon Torres, Mikei (2006). Logistica y Costos. Madrid: Ediciones Dias de Santos. Recuperado el 10 de Setiembre del 2017.
19. Lopez Alcantará, Marta & Gomez Agundiz, KoChitl.(2017). Gestión de costos y precios. Mexico: Primera Edición E-Book.
20. Escalante Gomez, Esteban& Uribe Marin, Ricardo. (2014) Costos logísticos. Bogota: primera Edición. Recuperado el 16 de Agosto del 2017.

9 ANEXOS

(ANEXO 1)

Costo directos	
Costos del producto tercerizado	277,351.24
Costos indirectos	
Gastos de personal	94,617.45
Materiales indirectos	531.80
Gastos fijos	15,000.00
Gastos operacionales	
Gastos administrativos	10,784.40
Gasto de ventas	32,288.50
Total costo de producción	430,573.39
Empaque y envase	1,008.00
Embalaje y unitarización	240.00
Valor EXW	431,821.39
Certificado de origen	390.00
Seguro interno de carga	2,399.80
Transporte del almacén hacia almacén consolidador	3,900.00
Op. Logística (Derechos de embarque ,vb, tracción, Gastos Admin)	18,096.00
Agenciamiento de Aduanas	6,500.00
Aforo físico	520.00
Mov, cuadrilla montacarga	2,730.00
Costo total	466,357.19
Costo l unitario soles	13.49
Costo unitario FOB \$	4.15
Margen de ganancia	16%
Precio Unitario FOB \$	4.91

(ANEXO 2)

ECO-QUINUA EXPORT S.A.C

Calla Las Azucenas Mz C lote 10 Urb Alameda Portuaria,
Provincia Constitucional del Callao – Perú
Teléfono: (51-1) 5743910
www.eco-quinuaexport.com



Lima 02 de Mayo del 2018

Señores
Emke Group

Atención.- Mr. Salim - Manager Product

Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones establecidas por ustedes:

PRODUCTO	:	QUINUA ORGANICA BLANCA EN GRANO
PRESENTACION	:	CAJAS X 36 UNIDADES (1 KG C/U))
PARTIDA ARANCELARIA	:	1008.50
REGISTRO SANITARIO	:	E-204234 (DIGEMID)
CANTIDAD	:	330 CAJAS
PROPORCION EMBALAJE	:	CAJAS DE CARTON CORRUGADO
		L: 40CM X A: 40CM X H: 40 CM
PRECIO FOB CALLAO	:	US \$ 4.91 X KILO
FORMA DE PAGO	:	T/T
FECHA DE EMBARQUE	:	60% AL INICIO, 40% FECHA EMBARQUE
		30 DIAS DESPUES DE HABER ACEPTADO
		EL PRIMER PAGO
MODO DE TRANSPORTE	:	MARITIMO (tránsito entre 43 a 51 días, de
acuerdo a la elección de la línea)		
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERU
VALIDEZ DE LA OFERTA	:	60 DIAS

En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.

Atentamente


JULIA MENDOZA QUICHE
GERENTE COMERCIAL

(ANEXO 3)



CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **ECO-QUINUA EXPORT SAC.**, empresa constituida bajo las leyes de la República PERUANA, debidamente representada por su GERENTE COMERCIAL, con Documento de Identidad N° 43807167, domiciliado en su Oficina principal ubicado en Cll. Las Azucenas Mz C lote 10 Urb Alameda Portuaria, Provincia Constitucional del Callao, Peru, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte: **EMKE GROUP**, debidamente representado por su Gerente General don Mr. Salim , identificado con DNI N°xxxx Y señalando domicilio el ubicado en 4048 Abu Dhabi UAE provincia y departamento de Emiratos Árabes Unidos República del Perú, 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 Especifica 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 Inglés) 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 valida 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 los siguientes productos: Quinoa orgánica Blanca en grano variedad Blanca de Juli , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la clausula 4.
- 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 30 días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador y cancelado el 60% de la cotización.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de **\$ \$ 4.91 Dolares Americanos** por Kg de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 02/05/2018.

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 **SESENTA PORCIENTO (60 %)** de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante **CUARENTA PORCIENTO (40 %)** después de realizo el embarque (fecha de zarpe de la nave)

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

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

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

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

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

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

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

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

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de Camara de Comercio Internacional de Paris por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

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 07 Días del mes de Mayo 2018.

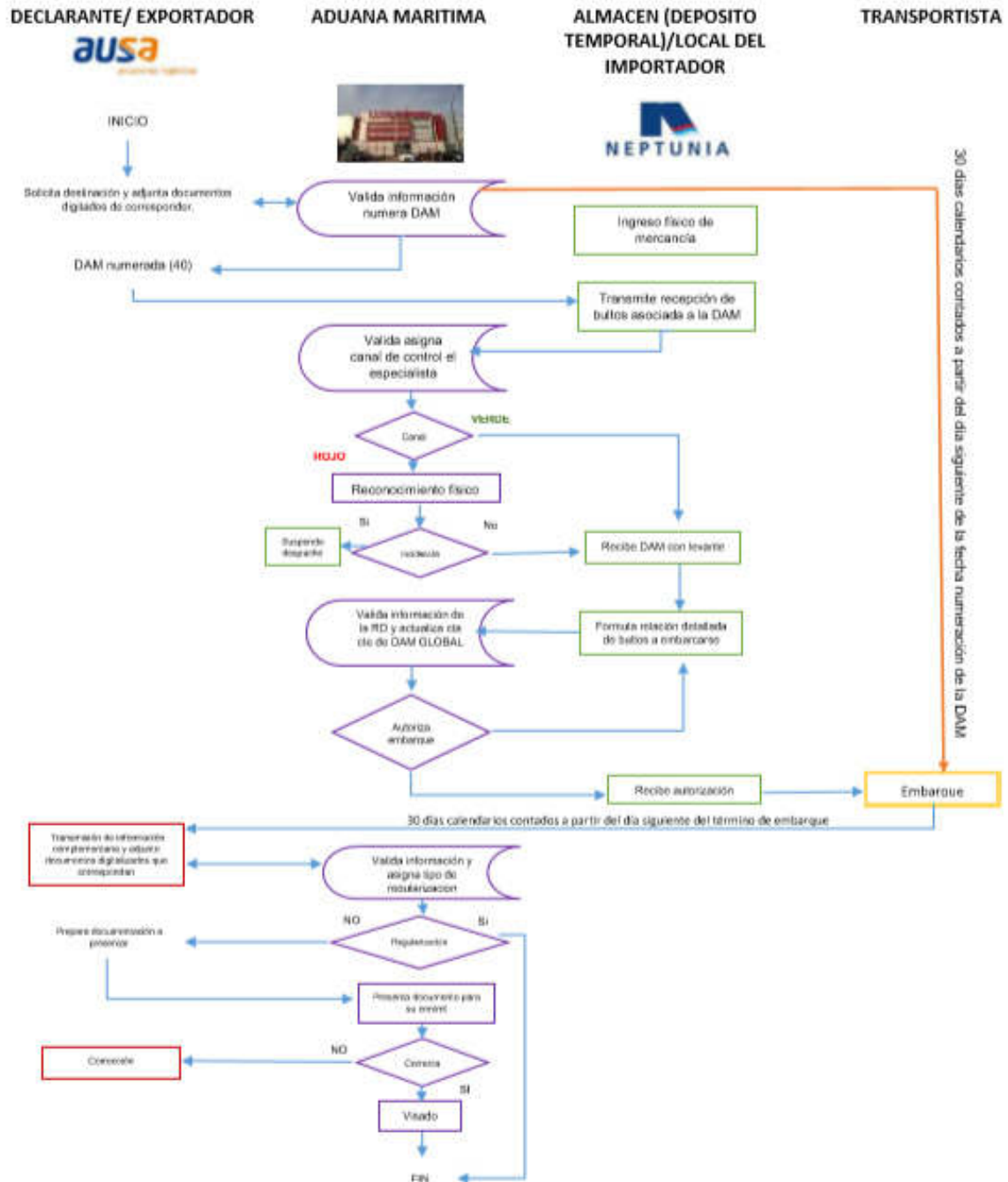

.....
Gerente Comercial
Julia Mendoza Q.

.....
Gerente Comercial
Mr. Salim

ANEXO 4

Boxes Marks		Numbering of the boxes	Number of Boxes	Description of Goods	Presentation	FOB Price USD	Total FOB USD	
Eco-Quinoa Export SAC		1 to 330	330	Quinoa Organic (grano) variedad: Blanca Juli	4,320 BOLSAS	4.91	21,211.20	
			330			TOTAL FOB	21,211.20	
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS):							Freight	
Total Net Wt: 4320 KGS							Insurance	
Total Gross Wt: 4507 KGS							TOTAL FOB	
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF US ORIGIN								21,211.20
WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT								

ANEXO 5



ANEXO 6



Lima, 09 de mayo de 2018

Señores
ECO-QUINUA EXPORT SAC
Presente

Atención
Sra. Julia Mendoza

Referencia: Propuesta de tarifas por los servicios de Agenciamiento de Aduanas y Transporte Local.

Estimados señores:

Por medio de la presente y de acuerdo con lo conversado, a continuación les hacemos llegar nuestra propuesta por los servicios mencionados en la referencia:

SERVICIO DE AGENCIA DE ADUANAS:

Exportaciones:

Comisión	: 0.50% del valor FOB
Comisión mínima	: US\$ 250.00
Gastos operativos aéreos	: US\$ 30.00
Aforo físico	: US\$ 20.00

Notas:

- * La mercadería pasará Aforo Físico obligatorio, Inspección BOES (Brigada de Operaciones Especiales) y revisión canina antidrogas. Todos los costos que se generen por dichos servicios, serán trasladados al exportador al momento de la facturación.

SERVICIO DE TRANSPORTE:

Transporte de Contenedores:	Calleo-Calleo
Contenedor de 20'	US\$ 150.00

GASTOS DE TERCEROS APROXIMADOS :

Operación logística:	US\$ 696.00
Depósito temporal (derecho de embarque, Tracción, gastos adm., 1 visto bueno)	
Aforo físico:	
Movilización	US\$ 35.00
Cuadrilla	US\$ 35.00
Montacargas	US\$ 35.00





FORMA DE PAGO:

AUSA Soluciones Logísticas está en la capacidad de ofrecerles la siguiente forma de pago: Contra proforma.

Sin otro particular y agradeciendo de antemano su atención a la presente, quedamos de ustedes.

Muy atentamente,


Zofma Janette Carbajal Salas
Jefe de Ventas

