



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

**EXPORTACIÓN DE PULPA DE LÚCUMA CONGELADA A
CALIFORNIA - ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADA POR
HANIA O'BRIEN ROMERO**

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

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



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

**PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
“EXPORTACIÓN DE PULPA DE LÚCUMA CONGELADA A
CALIFORNIA - ESTADOS UNIDOS”**

**PRESENTADO POR:
O'BRIEN ROMERO, HANIA**

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

Lima - Perú

2018

DEDICATORIA

El presente plan de negocio se lo dedico a mi hija y esposo, por su comprensión y todo el apoyo brindado durante la realización del presente plan.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios por las oportunidades que me regala para desarrollarme profesionalmente. Agradezco también a mi esposo que me apoyó en todo momento para que pueda desarrollar el presente plan, a mi hija que supo comprender mi ausencia los fines de semana mientras realizaba la investigación y a mis padres quienes me enseñaron desde niña a dar lo mejor de mí en todo lo que realice.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	13
CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	15
1.1 Denominación social	15
1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)	16
1.2.1 Actividad Económica.....	16
1.2.2 Codificación Internacional (CIIU)	16
1.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial	17
1.3.1 Ubicación	17
1.3.2 Factibilidad Municipal y sectorial.....	19
1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la empresa en Marcha.....	22
1.4.1 Objetivo General	22
1.4.2 Objetivos Específicos.....	23
1.4.3 Principios de la Empresa en Marcha	23
1.4.4 Valores.....	23
1.4.5 Visión	24
1.4.6 Misión	24
1.4.7 Políticas de la empresa.....	24
1.5 Ley de Mypes, Micro y Pequeña Empresa.....	24
1.6 Estructura orgánica	25
1.7 Cuadro de Asignación de personal	26
1.8 Forma jurídica Empresarial	28
1.9 Registro de Marca y Procedimiento en Indecopi.....	29
1.10 Requisitos y Trámites Municipales.....	29
1.11 Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC y Modalidades.....	30
1.11.1 Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC ..	30
1.11.2 Modalidades	30
1.12 Registro de Planilla Electrónicas (PLAME)	31
1.13 Régimen Laboral Especial	32
1.14 Modalidad de Contrato Laboral.....	33

1.15	Contratos Comerciales.....	34
1.15.1	Contratos comerciales	34
	CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	36
2.1	Descripción del Producto	36
2.1.1	Clasificación Arancelaria.....	40
2.1.2	Propuesta de valor.....	44
2.2	Investigación del Mercado Objetivo	47
2.2.1	Segmentación de mercado objetivo.....	50
2.2.2	Tendencias de consumo.....	58
2.3	Análisis de la oferta y la demanda	60
2.3.1	Análisis de la oferta.....	60
2.3.2	Análisis de la demanda.....	65
2.3.3	Medición del mercado.....	68
2.4	Estrategia de Ventas y Distribución	69
2.4.1	Estrategias de segmentación.....	69
2.4.2	Estrategias de posicionamiento	70
2.4.3	Estrategias de distribución.....	71
2.4.4	Estrategias de Promoción.....	72
2.5	Tamaño del negocio.....	75
2.5.1	Diseño del negocio	75
	CAPÍTULO III: PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL.....	77
3.1	Envase y embalaje.....	77
3.1.1	Envase.....	77
3.1.2	Embalaje.....	78
3.2	Diseño del rotulado y marcado.....	80
3.2.1	Diseño de rotulado.....	80
3.2.2	Diseño de marcado.....	81
3.3	Unitarización y cubicaje de la carga.....	82
3.4	Cadena de DFI de exportación	83
	CAPÍTULO IV: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	93
4.1	Fijación de precios	93
4.1.1	Costos y precio	93
4.1.2	Cotización internacional.....	98

4.2	Contrato de compra venta internacional y sus documentos.....	99
4.3	Elección y Aplicación del Incoterm.....	111
4.4	Determinación del Medio de Pago y Cobro.....	112
4.5	Elección del Régimen de Exportación.....	113
4.6	Gestión Aduanera de Comercio Internacional	114
4.7	Gestión de las Operaciones de Exportación. Flujograma	115
	CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	117
5.1	Inversión fija	117
5.1.1	Activos tangibles	117
5.1.2	Activos intangibles	117
5.2	Capital de trabajo	119
5.3	Inversión Total.....	120
5.4	Estructura de inversión y financiamiento.....	120
5.5	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	121
5.6	Presupuesto de costos.....	122
5.7	Punto de equilibrio.....	125
5.8	Presupuesto de ingresos.....	126
5.9	Presupuesto de egresos	127
5.10	Flujo de caja proyectado	128
5.10.1	Flujo de caja económico	128
5.10.2	Flujo de caja financiero	129
5.11	Estado de ganancias y pérdidas	129
5.12	Evaluación de la inversión	131
5.12.1	Evaluación económica.....	131
5.12.2	Evaluación financiera.....	132
5.12.3	Evaluación social	133
5.12.4	Impacto ambiental.....	133
5.13	Evaluación de costo de oportunidad	133
5.14	Evaluación del costo promedio ponderado de capital (CPPC).....	135
5.15	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	135
	CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	137
6.1	Conclusiones.....	137
6.2	Recomendaciones	138

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	139
ANEXOS.....	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ponderación cuantitativa para determinar la ubicación de la sociedad	17
Tabla 2 Asignación de sueldos y beneficios anuales	28
Tabla 3 Gastos por servicios específicos	28
Tabla 4 Porcentaje de aporte de los accionistas	29
Tabla 5 Composición de la Lúcumá	36
Tabla 6 Composición 100 gr de pulpa fresca	37
Tabla 7 Cronograma de desgravación para partida 08.11.90.80	41
Tabla 8 Porcentaje de ad valorem de la partida 08.11.90.80 para el resto de países	42
Tabla 9 Principales países importadores del código armonizado 08.11.90 en el año 2017	47
Tabla 10 Exportaciones peruanas al mundo de la partida 08.11.90	48
Tabla 11 Exportaciones peruanas al mundo de la partida específica 08.11.90.93.00 (pulpa de lúcumá congelada)	48
Tabla 12 Criterio de selección de mercado destino	49
Tabla 13 Ponderación de mercado destino	50
Tabla 14 Cuentas nacionales de Estados Unidos	51
Tabla 15 Información sociodemográfica de Estados Unidos	51
Tabla 16 Población de Estados Unidos según género	51
Tabla 17 Porcentaje poblacional según rango de edades en Estados Unidos	51
Tabla 18 Principales ciudades que importan la partida 08.11.90.80.80 en valores	52
Tabla 19 Principales Estados que importan la partida 08.11.90.80.80 en valores	52
Tabla 20 Comparación de posibles mercados destino	53
Tabla 21 Ponderación para selección de mercado destino	53
Tabla 22 Información demográfica del estado de California	55
Tabla 23 Población de California dividida por rango de edades y sexo	56
Tabla 24 Importaciones en miles de Kg de la partida 08.11.90.80.80 en California	59
Tabla 25 Principales países exportadores de la partida 081190	60
Tabla 26 Principales países exportadores de la partida 08.11.90 a Estados Unidos	61
Tabla 27 Exportaciones peruanas al mundo de la partida 08.11.90	63
Tabla 28 Evolución de las exportaciones peruanas a Estados Unidos de la partida 08.11.90 expresado en miles de dólares americanos	63
Tabla 29 Exportaciones peruanas en Kilogramos de la partida 08.11.90.93.00	64
Tabla 30 Proyección de la oferta de LUDAHA S.A.C	65
Tabla 31 Principales países importadores del código armonizado 08.11.90 en el año 2017	65

Tabla 32 Importaciones de Estados Unidos de la partida 08.11.90.80.80	66
Tabla 33 Importaciones de California de la partida 08.11.90.80.80	67
Tabla 34 Demanda de California de la partida 08.11.90.80.80 del 2013 al 2017 en toneladas.....	67
Tabla 35 Método de mínimos cuadrados	67
Tabla 36 Proyección de la demanda de California del 2019 al 2023.....	68
Tabla 37 Demanda potencial en Kg en mercado segmentado.....	68
Tabla 38 Demanda insatisfecha y cuota de mercado.....	69
Tabla 39 Segmentación de mercado.....	70
Tabla 40 Presupuesto de participación en Feria Internacional 2019.....	72
Tabla 41 Características del envase	78
Tabla 42 Características del embalaje	79
Tabla 43 Unitarización.....	82
Tabla 44 Cubicaje	83
Tabla 45 Precio de la lúcuma (S/ ./Kg).....	85
Tabla 46 Comparativo entre proveedores de lúcuma.....	86
Tabla 47 Ponderación entre posibles proveedores	86
Tabla 48 Requerimiento en kg de lúcuma entera por embarque.....	87
Tabla 49 Comparativo entre empresas procesadoras.....	87
Tabla 50 Ponderación entre empresas procesadoras.....	88
Tabla 51 Comparativo entre agencias/operadores logístico	88
Tabla 52 Ponderación entre agencias/operadores logísticos	89
Tabla 53 Comparativo y ponderación entre medios de transporte	89
Tabla 54 Características contenedor reefer	90
Tabla 55 Días de tránsito de puerto Callao a principales puertos en California	91
Tabla 56 Precios a nivel mundial de la partida 08.11.90 – Dólares por Tonelada	93
Tabla 57 Precios de las exportaciones peruanas a Estados Unidos de la partida 08.11.90.93.00 en FOB – Dólares por kilogramo	93
Tabla 58 Precios de las empresas peruanas que exportan Pulpa de lúcuma congelada a Estados Unidos, partida 08.11.90.93.00 en FOB.....	94
Tabla 59 Costos de producto	94
Tabla 60 Gastos de personal	95
Tabla 61 Materiales indirectos.....	95
Tabla 62 Gastos indirectos.....	95
Tabla 63 Gastos administrativos	95
Tabla 64 Gastos de ventas.....	96
Tabla 65 Costos de Costos de comercialización y distribución	96
Tabla 66 Estructura de costos.....	97
Tabla 67 Activos tangibles de la empresa	117
Tabla 68 Activos intangibles de la empresa	117
Tabla 69 Estructura de inversión y financiamiento	121
Tabla 70 Tasa efectiva anual activa de diferentes fuentes financieras	121

Tabla 71 Costo del producto por embarque y por año	122
Tabla 72 Costo de exportación.....	123
Tabla 73 Gastos de personal expresado en S/	123
Tabla 74 Gastos de limpieza expresado en S/	124
Tabla 75 Gastos Fijos expresado en S/	124
Tabla 76 Gastos administrativos expresado en S/	124
Tabla 77 Gastos de ventas expresados en S/	124
Tabla 78 Costos variables	125
Tabla 79 Costos fijos	125
Tabla 80 Ingresos por ventas proyectadas	126
Tabla 81 Ingreso por IGV proyectado	126
Tabla 82 Tasa inflación últimos 5 años	127
Tabla 83 Presupuesto costos variable	127
Tabla 84 Presupuesto costos fijos.....	127
Tabla 85 Flujo de caja operativo	128
Tabla 86 Flujo de caja económico.....	128
Tabla 87 Flujo de caja financiero.....	129
Tabla 88 Depreciación lineal de activos tangibles.....	130
Tabla 89 Amortización de activos intangible	130
Tabla 90 Estado de ganancias y pérdidas	130
Tabla 91 FCE - Periodo de recuperación de económica.....	131
Tabla 92 Evaluación económica.....	131
Tabla 93 FCF - Periodo de recuperación de inversión financiera.....	132
Tabla 94 Evaluación financiera	132
Tabla 95 Costo de oportunidad	134
Tabla 96 Beta del sector apalancado	134
Tabla 97 Costo promedio ponderado de capital.....	135
Tabla 98 Análisis de sensibilidad por tipo de cambio	136

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Codificación Internacional	17
<i>Figura 2</i> Zona residencial de densidad alta (RDA) en el distrito de San Miguel	18
<i>Figura 3</i> Actividades y giros que requieren autorización sectorial.....	22
<i>Figura 4</i> Organigrama de Ludaha s.a.c.....	26
<i>Figura 5</i> Comparativo entre los cuatro regímenes tributarios.....	31
<i>Figura 6</i> Planilla Electrónica	32
<i>Figura 7</i> Derechos aplicables a las microempresas y pequeñas.....	33
<i>Figura 8</i> Fruto del Lúcumo: Lúcumo obovata H.B.K.....	36
<i>Figura 9</i> Botella gollete de la cultura Moche – cuatro Lúcumas juntas.....	38
<i>Figura 10</i> Calendario de cosechas de lúcumo	38
<i>Figura 11</i> Distribución departamental de cosechas de lúcumo	39
<i>Figura 12</i> Presentación del producto.....	39
<i>Figura 13</i> Clasificación arancelaria	41
<i>Figura 14</i> Ficha técnica comercial.....	47
<i>Figura 15</i> Mapa de California- Estados Unidos	54
<i>Figura 16</i> Gasto Per Cápita de Frutas Procesadas por Grupos de Edad (en US\$)	56
<i>Figura 17</i> Valor de ventas al por menor en Estados Unidos - Millones de USD	60
<i>Figura 18</i> Evolución de la producción de pulpa de fruta en Estados Unidos en toneladas.....	62
<i>Figura 19</i> Empresas peruanas exportadoras del producto.....	64
<i>Figura 21</i> Método de mínimos cuadrados	67
<i>Figura 22</i> Principales importadores de la partida 081190 en Estado Unidos ...	71
<i>Figura 23</i> Distribución del local de Ludaha S.A.C	76
<i>Figura 24</i> LDPE número de reciclaje 4 / código de id de resina 4.....	78
<i>Figura 25</i> Tipos principales de cartón corrugado	79
<i>Figura 26</i> Tipos de ondas o flauta	79
<i>Figura 27</i> Dimensiones del embalaje 45cm x 45cm x 30cm	80
<i>Figura 28</i> Información nutricional	81
<i>Figura 29</i> Datos del embalaje.....	82
<i>Figura 30</i> Distribución física internacional.....	84
<i>Figura 31</i> Lúcumo por región según variables productivas 2015-2016	85
<i>Figura 32</i> Cotización internacional	99
<i>Figura 33</i> Aspectos de la compra y venta internacional	101
<i>Figura 34</i> Contrato de compra venta internacional.....	110
<i>Figura 35</i> Factura comercial de exportación	110
<i>Figura 36</i> Transferencia de responsabilidad del incoterm FOB.....	111
<i>Figura 37</i> Flujograma de exportación definitiva.....	116

<i>Figura 38</i> Capital de trabajo	119
<i>Figura 39</i> Método del déficit acumulado.....	119
<i>Figura 40</i> Inversión total de la empresa	120
<i>Figura 41</i> Condiciones de crédito del banco Interbank	121

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Ludaha s.a.c se constituye jurídicamente como una sociedad anónima cerrada con sus siglas S.A.C, con la finalidad de limitar las responsabilidades de sus accionistas al aporte consignado en la constitución de empresa. Su actividad económica es la de la exportación de pulpa de lúcuma congelada, codificada internacionalmente (CIU) en la SECCIÓN G, División 46, Grupo 463: Clase 4630: Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. La presente sociedad se acogerá a la ley N° 28015 : Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa; considerándose una micro empresa ya que sus ingresos por las ventas anuales proyectadas son menores a las 150 UITs y el régimen tributario aplicable es el de MYPE (RMT).

La pulpa de fruta congelada se adapta perfectamente a la tendencia de consumo en Estados Unidos de dedicar menos tiempo a la compra y elaboración de alimentos, con preferencia a alimentos que necesiten poca elaboración, como la fruta congelada que, a su vez, mantiene su frescura por un período de tiempo más largo que sus contrapartes frescas.

Debido al sabor exótico de la lúcuma, se considera dirigir el producto a una población inmigrante debido a que se busca romper la barrera de consumo de una fruta exótica introduciendo el producto a dicho mercado (latino y asiático), del cual se espera mayor acogida, ya que, por su cultura gastronómica, su paladar está acostumbrado a distintos sabores. Los informes estadísticos demuestran que California es el principal estado demandante del producto, que a su vez concentra la mayor parte de inmigrantes en Estados Unidos, por lo que resulta el mercado destino adecuado.

El presente plan de negocios comprende cinco capítulos: Organización y aspectos legales, plan de marketing internacional, plan de logística internacional, plan de comercio internacional y plan económico financiero.

El primer capítulo comprende básicamente la información brindada al inicio de este resumen, así como la estructura de la organización, objetivos de la empresa y sus principios y sus aspectos legales

El segundo capítulo, contiene el plan de marketing internacional en el cual se describe el producto a detalle y se realiza una investigación de mercado así como se establecen las estrategias en base al análisis realizado.

El tercer capítulo corresponde al plan de logística internacional en donde se define la cadena de distribución física internacional y todo lo que ello implica como la descripción del envase, embalaje, rotulado, marcados en base a los requisitos del país de destino.

El cuarto capítulo comprende el plan de comercio internacional, en el cual se determinan los costos de producción y exportación para obtener el precio de venta. Se establece también el incoterm a utilizar y el proceso aduanero de exportación.

En el último capítulo se trata del plan económico financiero, en donde se detalla la inversión total que se requerirá para ejecutar el presente plan, se describen también los egresos e ingreso con una proyección a 5 años para realizar una evaluación económica y financiera donde se concluye que el plan de negocio resulta viable ya que los resultados del análisis cumplieron los criterios de rentabilidad: VANF positivo de S/ 257,006.35, el TIRF de 76.18% mayor al costo de oportunidad de 13.86% y un beneficio/costo de 3.56 lo que significa que por cada sol invertido los accionistas la empresa obtienen un beneficio de 2.56 soles..

CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1 Denominación social

La sociedad que se plantea constituir y registrar ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) llevará por nombre LUDAHA S.A.C

Con la finalidad de obtener la personalidad jurídica se deberá proceder con la constitución de la sociedad. De acuerdo a información brindada por (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, 2018) se puede resumir en 6 pasos el proceso de constitución de una empresa o sociedad, los cuales se detallan a continuación:

1. Búsqueda y reserva de nombre. Es el primer paso en el proceso de constitución. El registrador público tiene que verificar si existe alguna igualdad o coincidencia con otro nombre, denominación, completa o abreviada, o razón social de una empresa o sociedad preexistente o que esté gozando de la preferencia registral.
2. Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa o Sociedad. Mediante la minuta el titular de la empresa o lo integrantes de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la persona jurídica.
3. Aporte de Capital: Se puede aportar dinero, acreditado por el sistema financiero nacional; así como bienes inmuebles o muebles acreditados con la inscripción de transferencia a favor de la sociedad o empresa, con la indicación de la transferencia en la escritura o con el informe de valorización detallado y el criterio de valuación.
4. Elaboración de Escritura Pública ante el notario. Al tener listo la redacción del acto constitutivo, se debe llevar a una notaría para que sea revisada y elevada a Escritura Pública. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y debe contar con la firma del titular o los socios, incluidos los conyugues de ser el caso.
5. Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp. En Sunarp se podrá obtener un asiento registral de inscripción de la empresa o sociedad con persona jurídica. Por lo general este procedimiento lo realiza el mismo notario.

6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica. La Superintendencia Nacional Tributaria (SUNAT) es la institución que otorga el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

1.2.1 Actividad Económica

LUDAHA SAC, será una empresa dedicada a la exportación de pulpa de Lúcumá congelada.

1.2.2 Codificación Internacional (CIIU)

La clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU) es la clasificación utilizada internacionalmente en referencia a todas las actividades económicas con la finalidad de facilitar la elaboración de estadísticas según actividades. Permite clasificar los datos en base a la población, la producción, el ingreso nacional, el empleo entre otras estadísticas, Según información obtenida de (Naciones Unidas, 2005), la versión original fue aprobada en el año 1948, sin embargo, a lo largo de los años se ha ido reestructurando, redefiniendo sus categorías y principios básicos según aparecían nuevas necesidades analíticas. Las revisiones de la CIIU se iniciaron en los años 1956, 1965 y 1979. La primera revisión de la CIIU fue publicada en 1958 examinada por la Comisión de Estadística en su décimo periodo de sesiones, la segunda en 1968 examinada y aprobada por la Comisión en su 25° periodo de sesiones y finalmente en 1989 se aprobó la tercera revisión de la CIIU, publicada en 1990.

De acuerdo a información obtenida en (INEI, 2010), se determinó la siguiente clasificación CIIU:

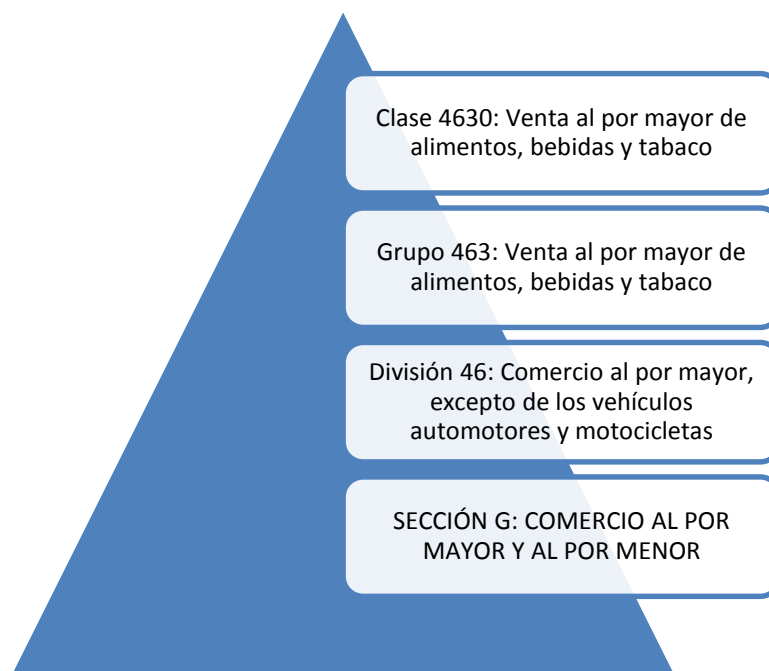


Figura 1 Codificación Internacional
Fuente y Elaboración en base al INEI

1.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

1.3.1 Ubicación

Para lograr determinar la ubicación óptima de las oficinas administrativas Ludaha s.a.c se procedió a realizar una lista con los potenciales distritos seleccionados en base a la cercanía de los accionistas, seguridad, costos y cercanía con proveedores. Posteriormente se utilizó la metodología de ponderación cuantitativa. El rango de calificación utilizado fue de 1 (muy malo) a 5 (muy bueno).

Tabla 1 Ponderación cuantitativa para determinar la ubicación de la sociedad

Factores	Factores	Calificación Callao	Calificación San Miguel	Calificación Miraflores
Seguridad	0.3	2	4	5
Cercanía de accionistas	0.2	2	4	3
Cercanía con proveedores	0.2	3	3	3
Costos de arrendamiento	0.3	4	4	1
Total	1	2.8	3.8	3

Como se observa en la tabla anterior, el distrito de San Miguel obtuvo el mayor puntaje en base a los factores de seguridad, cercanía a los accionistas, cercanía a los clientes y costos de arrendamiento.

Una vez determinado el distrito donde Ludaha s.a.c iniciará sus actividades, se procede a determinar zonas municipales aptas para realizar las actividades. De acuerdo a la Ordenanza municipal N° 1098, Anexo 2, especificación B.3 (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2007); en las zonas identificadas como Residencial de Densidad Media (RDM) y Residencial de Densidad Alta (RDA) ubicadas con frente a avenidas se permitirán actividades comerciales y oficinas administrativas en el primer piso de las edificaciones multifamiliares, siempre que las instalaciones lo permitan y tengan acceso independiente desde la calle.

Luego de analizar el plano de zonificación obtenido de la página web de la municipalidad de San Miguel (Municipalidad de San Miguel, 2017), y considerando la ordenanza N° 1098; la empresa se ubicará en la zona RDA, Av. Monseñor Jorge Dintilhac, tal como se indica en el siguiente mapa de zonificación.

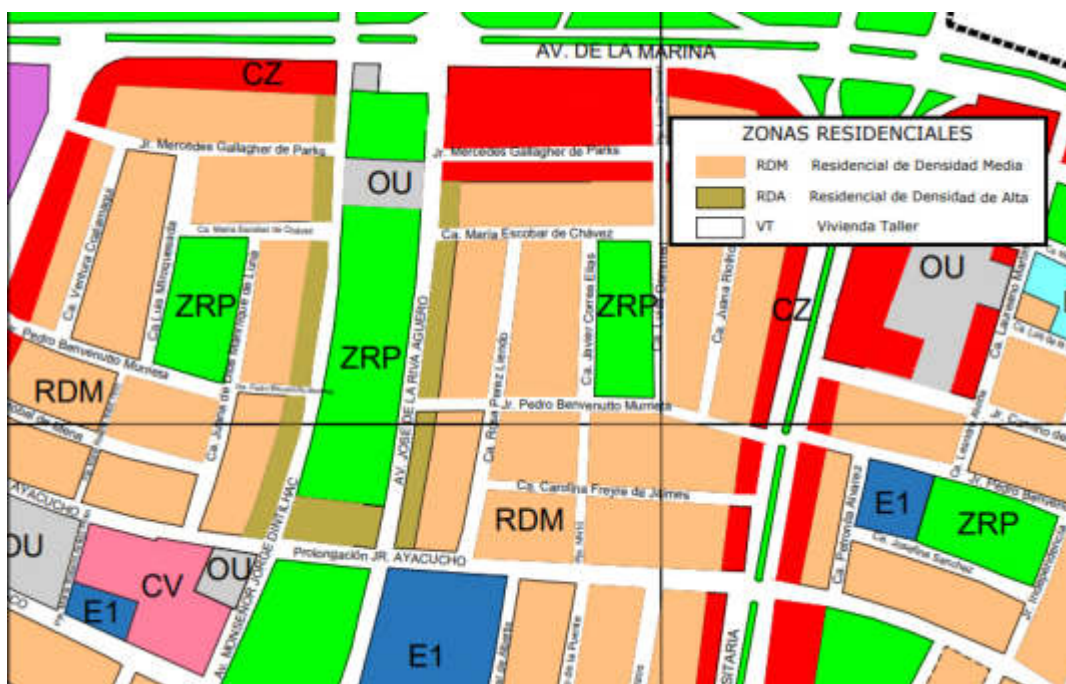


Figura 2 Zona residencial de densidad alta (RDA) en el distrito de San Miguel

Fuente y elaboración en base página Web del distrito de San Miguel

1.3.2 Factibilidad Municipal y sectorial

1.3.2.1 Factibilidad Municipal

Para que la empresa LUDAHA S.A.C pueda ejercer en el distrito de San Miguel, se deberá tramitar la licencia de funcionamiento y permiso de defensa civil, los cuales se establecen en las siguientes normas:

Ley N° 28976 “Ley Marco de licencia de funcionamiento”

Dicha ley tiene como finalidad establecer el marco jurídico del procedimiento para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento. La licencia de funcionamiento es la autorización brindada por las municipalidades distritales o provinciales cuando corresponda para la realización de distintas actividades económicas en un determinado lugar. (El Peruano, 2017). Para otorgar la licencia de funcionamiento la municipalidad evaluará los siguientes puntos:

- Zonificación y compatibilidad de uso.
- Condiciones de Seguridad de la Edificación.

Ley N° 27444 “Ley de procedimiento administrativo general”

Los gobiernos locales resuelven los recursos administrativos interpuestos en el marco de los procedimientos de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE), la Evaluación de las Condiciones de Seguridad en los Espectáculos Públicos Deportivos y No Deportivos (ECSE) y la Visita de Inspección de Seguridad en Edificaciones (VISE), así como la renovación del Certificado de ITSE, de acuerdo a lo dispuesto en el texto único de esta ley aprobado mediante Decreto Supremo N° 006-2017-JUS. Cabe mencionar que el decreto supremo Decreto Supremo N°002-2018-PCM que aprueba el Nuevo Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones entra en vigencia el 01 de noviembre del 2018 (El Peruano, 2018)

1.3.2.2 Factibilidad Sectorial

El Decreto Supremo n° 006-2013-PCM establece que previo al otorgamiento de la licencia de funcionamiento se debe gestionar una autorización sectorial emitida por las entidades del poder ejecutivo. En el artículo 2° de del mencionado DS define las autorizaciones sectoriales como “... actos administrativos mediante los cuales, conforme a ley, la autoridad administrativa faculta, reconoce u otorga derecho a los administrados, o certifica que éstos se encuentran aptos para ejercer actividades de comercio, industriales o de servicios, bajo su ámbito de

competencia sectorial” (El Peruano, 2013). A continuación se presentan las Actividades/Giros que deberán presentar esta autorización previa a la licencia de funcionamiento. Cabe resaltar que la empresa Ludaha s.a.c , por su naturaleza, no requiere dicha autorización.

ACTIVIDADES / GIROS	SECTOR
Instituciones Educativas, Academias, Institutos, Educación Básica Regular, Alternativa y Especial y similares Privados, de Gestión Privada y Técnico Productivas Privadas.	EDUCACIÓN Entidad: Ministerio de Educación
Instalaciones que usen fuentes de radiación ionizantes de la categoría A,B,C, y D; según reglamento de la Ley 28028	ENERGÍA Y MINAS Entidad: Instituto Peruano de Energía Nuclear
i) En la fabricación, importación, depósito, transporte comercialización y uso de alcohol metílico; ii) asuntos pesqueros; iii) acuarios, entre otros	PRODUCCIÓN Entidad: Ministerio de la Producción
i) Farmacias, boticas, botiquines (inicio y traslado); ii) Clínicas veterinarias, iii) Piscinas públicas y privadas de uso colectivo; iv) Comunidades terapéuticas	SALUD Entidad: Ministerio de Salud

<p>Fábrica o taller de productos pirotécnicos; comercialización y servicios de espectáculos pirotécnicos y comercialización de insumos químicos controlados</p>	<p>INTERIOR Entidad: Ministerio del Interior</p>
<p>Hospedajes que deseen ostentar clase y categoría de 1 al 5, Albergues y Ecogedes; ii) Restaurantes que deseen ostentar clase y categoría del 1 al 5 tenedores clasificación de Restaurante Turístico; iii) Juegos de Casino y/o máquinas tragamonedas</p>	<p>COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO Entidad: Ministerio de Comercio exterior y Turismo</p>
<p>Depósitos y/o establecimientos comerciales de especímenes y productos forestales y de fauna silvestre al estado natural y con transformación primaria; ii) zoológico, iii) zoo criadero; iv) viveros, entre otros</p>	<p>AGRICULTURA</p>
<p>Almacén para Guarda custodia de semillas importadas; ii) centros de beneficio: vacunos, ovinos, caprinos, porcinos, camélidos sudamericanos y equinos</p>	<p>AGRICULTURA Entidad: SENASA.</p>

Servicios de radiodifusión, servicios públicos de telecomunicaciones, concesión postal, terminales terrestres y estaciones de ruta	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES Entidad: Ministerio de Transporte y Comunicaciones-MTC
Centros de conciliación y centro de formación y capacitación de conciliadores.	JUSTICIA. Entidad: Ministerio de Justicia-MINJUS
Resolución de Autorización para la emisión de licencias de funcionamiento en bienes integrantes del Patrimonio Cultural de la Nación	CULTURA Entidad: Ministerio de Cultura.
Constancia de inscripción expedida por el Órgano Responsable del Registro Nacional de Agencias Privadas de Empleo-RENAPE	TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

Figura 3 Actividades y giros que requieren autorización sectorial
Fuente: Municipalidad de San Miguel

1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la empresa en Marcha.

Es importante establecer los objetivos, principios y valores que regirán a Ludaha sac, ya que servirán para encaminar y bridar una dirección empresarial. Estos permiten que todo el personal labore en una misma sintonía y con un fin común.

1.4.1 Objetivo General

- Ofrecer y entregar un producto de calidad desde la producción y proceso logístico, cumpliendo los compromisos pactados a los clientes.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Fidelizar a los clientes desde la primera orden brindando un producto de calidad y un proceso de producción confiable.
- Cumplir con las fechas pactadas de entrega a los clientes desde el inicio de las actividades.
- Incrementar las ventas en un 6 % para el año 2023.
- Reducir riesgos de abastecimiento a través del análisis de proveedores cada 6 meses.

1.4.3 Principios de la Empresa en Marcha

La empresa LUDAHA SAC trabajará en base a los siguientes principios:

Ser atento.- El trabajo se basará en el buen trato a los clientes internos y externos estando atento a sus requerimientos y ajustándose en la medida de lo posible a sus necesidades.

Aseguramiento de la calidad e inocuidad del producto.- La empresa contará con un asesor de control de calidad que estará en constante contacto desde el abastecimiento y durante el proceso de producción.

Innovación.- LUDAHA SAC se mantendrá constantemente investigando y desarrollando el producto a ofrecer.

Mejora continua.- Se analizará constantemente los distintos procesos empresariales para encontrar oportunidades de mejora.

Emprendimiento.- Se fomentará en cada área la fijación de metas mensuales en donde el personal podrá emprender proyectos en pos de la sociedad.

1.4.4 Valores

Puntualidad.- La empresa buscará cumplir con la fecha de entrega pactada con los clientes para que el producto se adecúe a las necesidades del mercado.

Honestidad.- La honestidad se demostrará entregando el producto ofrecido realmente a los clientes. Cumpliendo las expectativas generadas.

Responsabilidad.- Los empleados de Ludaha s.a.c trabajarán día a día conscientemente para cumplir de manera eficiente con los compromisos y pactos de la empresa.

Compromiso.- El compromiso se reflejará cumpliendo las promesas a los clientes y entregando el producto en las fechas pactadas.

Respeto.- Es importante fomentar el respeto entre todos los trabajadores de la empresa y hacia los clientes. De esta manera se cuidarán y protegerán las relaciones laborales.

1.4.5 Visión

Llegar a ser una empresa de exportación de pulpa de Lúcumá congelada reconocida en el mercado de California- Estados Unidos, diferenciándose por la buena calidad de producto y servicio en el año 2023.

1.4.6 Misión

Somos una empresa que se dedica a la exportación de pulpa de lúcumá congelada, ofreciendo un producto de calidad como resultado de sus buenos procedimientos en las distintas áreas.

1.4.7 Políticas de la empresa

La empresa Ludaha s.a.c se regirá en base a la siguiente política general de la organización.

- El horario de trabajo inicia de 8:30 am a 6:00 pm, y será de lunes a viernes.
- La vestimenta del personal será formal. Prohibido el uso de jeans.
- El pago a los trabajadores se realizará el 15 de cada mes o el día laborable siguiente (50%) y el 30 o el día laborable anterior a este (50%).
- El horario de refrigerio será de 1 hora e inicia a la 1 pm, salvo que la operación amerite un cambio.
- Se deberá dejar limpio el comedor posterior a su uso.
- Queda prohibido cualquier tipo de agresión verbal y física entre los trabajadores.

1.5 Ley de Mypes, Micro y Pequeña Empresa

Se considera a la empresa LUDAHA S.A.C como “Micro empresa” debido a que sus ingresos anuales no superarán los 150 UITs. Bajo ese escenario, la empresa podrá acogerse a la ley N° 30056 “Ley Que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar La Inversión, Impulsar El Desarrollo Productivo y El Crecimiento Empresarial” emitida el año 2013

la cual modifica la ley N° 28015 “Ley MYPE”. A continuación se presenta el criterio para lograr determinar el tamaño de la empresa (El Peruano, 2013):

- Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

1.6 Estructura orgánica

A continuación se presenta el organigrama empresarial, considerando los órganos obligatorios para una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)



Figura 4 Organigrama de Ludaha s.a.c

1.7 Cuadro de Asignación de personal

Junta general de accionistas

Órgano supremo de la sociedad. Conformada por los socios de la empresa, en este caso 2. A este órgano se le reporta los resultados anuales.

Gerente General

Representante legal de la empresa ante autoridades judiciales y responsable de la gestión de la sociedad. Responsable de mantener la empresa en marcha. Encargado de establecer los objetivos y directrices del negocio, así como de brindar el plan de acción general. Responsable de analizar los indicadores de gestión brindadas por todas las áreas.

Perfil profesional: Licenciado de la carrera de administración de negocios internacionales. Experiencia en el rubro de 5 años. Cualidades: organizado, responsable, habilidad de liderazgo y saber trabajar bajo presión.

Calidad

Especialista de calidad: Responsable del control del proceso de elaboración del producto en las empresas procesadoras y de control logístico desde el abastecimiento, juntamente con el área de logística de la empresa, para asegurar la calidad del producto.

Perfil profesional: Ingeniero de industrias alimentarias con experiencia mínima de 3 años.

Contabilidad

Asesor de contabilidad: Responsable de los registros contables, estados financieros de la empresa, gestión tributaria, gestión económica de la empresa.

Perfil profesional: Contador colegiado con experiencia mínima de 3 años en registro de información contable, financiero y tributario.

Área de ventas y cuentas

Asistente de ventas y cuentas: Encargado de la búsqueda de nuevos clientes y gestión de las cuentas empresariales. Tratará directamente con el cliente.

Perfil profesional: Estudio técnico o universitario en Marketing con experiencia mínima de 1 año en el puesto.

Área de compras y logística

Coordinador de compras y logística: Responsable del abastecimiento del producto y proceso logístico de exportación. Las compras empresariales también estarán bajo su gestión.

Perfil profesional: Egresado de la carrera de administración o afines. Con experiencia mínima de 1 año en logística.

Área de administración y finanzas

Asistente de administración y finanzas: Encargado de procesar los pagos, administrar el capital de trabajo, controlar el presupuesto y reportar al encargado de llevar la contabilidad de la empresa.

Perfil profesional: Egresado de la carrera de administración o afines.
Experiencia mínima 1 año.

Limpieza

Personal encargado de realizar la limpieza de las oficinas del local. Se requerirá sus servicios 2 veces por semana.

A continuación se presenta la tabla de asignación de sueldos de todos los colaboradores de Ludaha s.a.c de acuerdo a la nueva Ley N° 30056, correspondiente al régimen laboral especial aplicable a la microempresa:

Tabla 2 Asignación de sueldos y beneficios anuales

Descripción	Remuneración	Pago mensual	Pago anual (sin vacaciones)	Vacaciones	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 34,500.00	S/. 1,500.00	S/. 36,000.00	S/. 3,240.00	S/. 39,240.00
Asistente de Ventas y cuentas	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00	S/. 16,100.00	S/. 700.00	S/. 16,800.00	S/. 1,512.00	S/. 18,312.00
Coordinador de Compras y Logística	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00	S/. 16,100.00	S/. 700.00	S/. 16,800.00	S/. 1,512.00	S/. 18,312.00
Asistente de administración y finanzas	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00	S/. 16,100.00	S/. 700.00	S/. 16,800.00	S/. 1,512.00	S/. 18,312.00
TOTAL		S/. 7,200.00					S/. 94,176.00

Tabla 3 Gastos por servicios específicos

Personal externo	Pago por servicio	Pago anual
Especialista de calidad (Por embarque)	S/. 350.00	S/. 2,800.00
Asesor de contabilidad (mensual)	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Personal de limpieza (mensual)	S/. 400.00	S/. 4,800.00
TOTAL	S/. 1,050.00	S/. 11,200.00

1.8 Forma jurídica Empresarial

La empresa se constituirá bajo una Sociedad Anónima Cerrada. Se opta por esta forma jurídica empresarial debido a que se adecúa más a las necesidades del negocio y otorga mayor flexibilidad en sus acciones (El Peruano, 1997); como por ejemplo:

- La identidad de los accionistas no es de carácter público, la única forma de acceder a la información de la titularidad es por mandato judicial o de la ley.

- La transferencia de acciones no requiere ser inscrita en los Registros públicos, únicamente será anotado en un registro privado denominado “Libro de Matrícula de Acciones” de la sociedad. En el caso de la S.R.L sería de conocimiento público.
- Las acciones pueden ser de distintas clases que otorgan distintos derechos a los titulares; como por ejemplo que no tengan derecho a voto.
- La Ley General de Sociedades establece la posibilidad que en el pacto social o en el estatuto se señale que la sociedad no contará con directorio, por lo que las facultades de este órgano serán asumidas por el Gerente General.

A continuación, se presenta la participación de los 02 accionistas a Ludaha s.a.c:

Tabla 4 Porcentaje de aporte de los accionistas

Nombre del Accionista	Capital	Valor nominal por acción	Acciones	%
Primer accionista	70,315.00	10	7,031	70%
Segundo accionista	30,135	10	3,013	30%
Total aporte propio	100,450		10,045	100%

1.9 Registro de Marca y Procedimiento en Indecopi

El producto a exportar no contará con marca. Se exportará con una marca blanca.

1.10 Requisitos y Trámites Municipales

La oficina y centro de producción estará ubicado en el distrito de San Miguel. La municipalidad del distrito de San Miguel (Municipalidad de San Miguel), tiene como requisitos para obtener la licencia de funcionamiento los siguientes puntos aplicables al perfil de la empresa:

- Solicitud de licencia de funcionamiento, con carácter de declaración jurada.
- Vigencia de poder del representante legal.
- Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad (hasta 100 m²) ó ITSDC de Detalle o Multidisciplinaria (más de 500 m²).
- Pago de la tasa de acuerdo especificado en el TUPA

- Adicionalmente requieren lo siguiente:
 - Informar sobre el número de estacionamientos de acuerdo a la normativa vigente, en la Declaración Jurada
 - Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley, la requieren de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
 - Copia simple de autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la Ley N° 28296. Ley General de Patrimonio Cultural de la Nación.
 - De acuerdo a la ley n° 28976. Ley marco de licencia de funcionamiento, no es necesario un certificado de zonificación o compatibilidad de uso, para obtener la licencia de funcionamiento.

1.11 Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC y Modalidades

1.11.1 Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC

Según Sunat, (2016) RUC es un padrón en el que deben registrarse todos los contribuyentes; está compuesto por un número de 11 dígitos que permite la identificación de la empresa y es de uso obligatorio ante todo tipo de trámite en SUNAT.

Para obtener dicho número se deberá acercarse a cualquier Centro de Servicio al Contribuyente y presentar los siguientes documentos:

- DNI Representante legal
- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario
- Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

1.11.2 Modalidades

Existen 4 regímenes tributarios de los cuales, Ludaha s.a.c al ser considerada pequeña empresa, se acogerá al Régimen de MYPE Tributario (RMT).

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Sí tiene	Sí tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene

Figura 5 Comparativo entre los cuatro regímenes tributarios
FUENTE: SUNAT

1.12 Registro de Planilla Electrónicas (PLAME)

La planilla electrónica es el sistema desarrollado por SUNAT mediante el cual la empresa deberá registrar la Información laboral (T-Registro) y la planilla mensual de pagos (PLAME).

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),	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.

Figura 6 Planilla Electrónica
Fuente: SUNAT

1.13 Régimen Laboral Especial

La empresa constituida como SAC se acogerá al régimen laboral especial aplicable a la Micro empresa Ley N° 30056 “Ley Que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar La Inversión, Impulsar El Desarrollo Productivo y El Crecimiento Empresarial” emitida el año 2013 la cual modifica la ley N° 28015 “Ley MYPE”, aplicable a todos los trabajadores de Micro y pequeñas empresas. A continuación se detallan los derechos aplicables para las Mypes:

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios

Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.

Figura 7 Derechos aplicables a las microempresas y pequeñas
Fuente SUNAT

1.14 Modalidad de Contrato Laboral

La empresa LUDAHA S.A.C opta, entre las distintas modalidades de contratos, optará por los siguientes contratos laborales:

- Contrato de trabajo temporal por Inicio o Incremento de actividad.- Aplicable a todos los trabajadores de la empresa. Esta modalidad de contratación tiene una duración máxima de 3 años, concluido este periodo los trabajadores deberán ser contratados indefinidamente. La característica principal de esta última modalidad (indefinido) es que el

contrato no tiene vencimiento, el causal de despido sería una falta que se considere grave (Elmer G. Arce Ortiz, 2006)

- Contrato por recibo por honorarios para el asesor contable, el especialista de calidad y el personal de limpieza.

1.15 Contratos Comerciales.

1.15.1 Contratos comerciales

La empresa Ludaha SAC celebrará los siguientes contratos:

Contrato de constitución de sociedad

Para la constitución como Sociedad Anónima Cerada se realizará un contrato conteniendo los aspectos indicados en el Anexo N° 1, celebrado entre los accionistas y el gerente general.

Contrato de compra y venta

La empresa LUDAHA S.A.C contemplará los siguientes puntos en el contrato de compra y venta internacional que se celebrará con el cliente:

- Oferta: Mercadería, cantidad y precio US\$
- Envase, embalaje y vía de transporte (marítima)
- Condición de pago: 30% al inicio, 70% fecha de embarque
- Plazo de entrega: 20 días después de haber aceptado el primer pago
- INCOTERM: FOB Callao
- Medio de pago: Transferencia interbancaria internacional

Contrato de arrendamiento de local de negocio

Como parte de funcionamiento de la empresa, se procederá con el arrendamiento de la oficina ubicada en el distrito de San Miguel para lo cual se emitirá dicho contrato.

Contratos laborales

Se celebrarán todos los contratos laborales de acuerdo a la modalidad de contratos temporales:

“Contrato de trabajo temporal por Inicio o Incremento de actividad”. Como se menciona líneas arriba, esta modalidad de contratación tiene una duración máxima de 3 años, concluido este periodo los trabajadores deberán ser contratados indefinidamente.

Contrato de Transporte terrestre

Se contará con contrato por el servicio de transporte y estiba en el cual se deja por escrito la obligación del transportista en recoger y entregar la materia prima desde el local de los productores hasta el lugar de la planta procesadora.

Contrato de servicio logístico

Se celebrará un contrato con el operador logístico AUSA Aduanas S.A, el cuál gestionará la logística de exportación hasta el punto de entrega FOB brindando los siguientes servicios:

- Servicio de embalaje y unitarización
- Transporte en frío, estiba y desestiba
- Consolidación
- Handling
- Visto Bueno
- Emisión de BL

Contrato con proveedor de materia prima

La empresa Ludaa s.ac. celebrará también un contrato con su proveedor de materia prima para garantizar el abastecimiento de materia prima y la producción de la pulpa de lúcuma congelada.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

2.1 Descripción del Producto

El lúcumo es un frutal cuya denominación botánica es *Lúcuma obovata* H.B.K. Es originario del área andina. Su fruto es la lúcuma, la cual es considerada uno de los productos bandera del Perú. Tiene forma esférica con cáscara delgada de color verde a amarillo bronceado. Su sabor y aroma es muy agradable, de color amarillo intenso, textura harinosa y de consistencia suave (Minagri).



Figura 8 Fruto del Lúcumo: *Lúcuma obovata* H.B.K

Este fruto tiene un elevado valor nutricional. Es rica en carbohidratos, minerales y vitaminas. A continuación, se presenta la composición de la fruta (Minagri):

Tabla 5 Composición de la Lúcuma

COMPONENTE	%
PULPA	69 a 82
CASCARA	7 a 15
HOLLEJO	2 a 3
SEMILLA	8 a 14
TOTAL	100

Fuente: Minagri

Cada 100 gr de fruta fresca contiene las siguientes propiedades:

Tabla 6 Composición 100 gr de pulpa fresca

COMPONENTE	UNIDAD	PULPA FRESCA
Agua	g	72.3
Valor energético	CAL	99
Proteínas	g	1.5
Fibra	g	1.3
Carbohidratos	g	25
Lípidos	g	0.5
Cenizas	g	0.7
Calcio	Mg.	16
Fósforo	Mg.	26
Fierro	Mg.	0.4
Caroteno	Mg.	2.3
Tiamina	Mg.	0.01
Niacina	Mg.	1.96
Ac. Ascórbico	Mg.	2.2
Riboflavina	Mg.	0.14

Fuente: Minagri

Según Perú 21, (2018), la lúcuma data aproximadamente de 1500 a.C. Las investigaciones arqueológicas resaltan el cultivo del lúcumo en los valles interandinos de los pueblos preincaicos. Culturas como la de Moche, por ejemplo, han tratado de plasmar los alimentos que consumían en su arte, y se ha encontrado la figura de la lúcuma en sus piezas. En el Museo de Larco se puede encontrar la botella gollete que muestra cuatro lúcumas juntas.



Figura 9 Botella gollete de la cultura Moche – cuatro Lúcumas juntas

De acuerdo a información obtenida del Ministerio de Agricultura y Riego, (2016), el fruto del lúcumo se cosecha todo el año, sin embargo tiene temporadas de mayor concentración que comienzan en enero hasta el mes de julio, los meses de agosto y diciembre la cosecha disminuye como se observa en el siguiente gráfico.

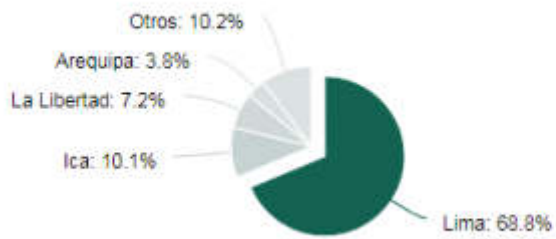


Figura 10 Calendario de cosechas de lúcumas
Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego

Los principales departamentos que cosechan Lúcumas son: Lima con una superficie de 871 ha y rendimiento de 11.0 t/ha; Ica con superficie de 133 ha y rendimiento de 10 t/ha; La libertad con superficie de 119 ha y rendimiento de 8.4 t/ha y Arequipa con superficie de 88 ha y rendimiento de 6.3 t/ha.

(

Peru: Distribución Departamental de Cosechas de Lúcuma (%)



* Periodo de referencia 2009-2015

Figura 11 Distribución departamental de cosechas de lúcuma
Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego

El sabor y aroma de la lúcuma es muy agradable, por lo que es un ingrediente muy versátil en la repostería. Es por ello que se presenta el producto de pulpa de lúcuma congelada, el cual está orientado al consumo práctico en California - Estados Unidos. El presente producto busca satisfacer la necesidad de tener como insumo en las cocinas domésticas una exquisita fruta con un aroma y sabor muy agradable al paladar de las personas, lista para su uso, y conservada en buen estado permitiendo un largo periodo de almacenaje sin perder sus cualidades; facilitando así la preparación de postres, helados, jugos entre otras preparaciones.

La presentación que se ofrecerá es de una bolsa de 500 gr conteniendo pura pulpa de lúcuma congelada.



Figura 12 Presentación del producto

Existen mitos sobre los productos congelados, por lo que algunas personas aún prefieren el consumo de las frutas frescas asumiendo que los alimentos congelados pierden sus propiedades. El instituto norteamericano de alimentos congelados American Frozen Food Institute (AFFI), mediante una investigación realizada revelaron que el contenido de ciertos nutrientes era mayor en los alimentos congelados que en la versión fresca; es el caso de las alverjas que sometidas a congelación luego de la cosecha preservaron un alto porcentaje de vitamina C, la que luego de 3 días se hubiera perdido. Adicional a ello, señalan que el proceso de congelación inhibe el crecimiento de ciertos patógenos (Natalia Ida Del Greco).

Por su parte la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) publicado en 1998, establece que los alimentos congelados son mejores que los frescos. BBC, (2013)

Los beneficios de consumir alimentos congelados son los siguientes:

- Ahorro de tiempo y energía ya que se pueden descongelar con facilidad.
- La congelación evita la propagación de los patógenos
- Prolongan la vida de los alimentos conservándolo por mucho más tiempo en buenas condiciones.
- Los beneficios nutritivos son los mismos que los frescos.

Debido a su exquisito y particular sabor de esta fruta, aún no tan común en el mercado extranjero y con la presentación que se ofrecerá la cual brindará facilidad y disponibilidad inmediata para su preparación, resulta el producto perfecto en la repostería domestica ahorrando tiempo y esfuerzo en los consumidores y facilitando distintas preparaciones domésticas a base de una fruta exótica de exquisito sabor.

2.1.1 Clasificación Arancelaria

La pulpa de lúcuma congelada se encuentra clasificada de la siguiente manera en el arancel de aduanas vigente:

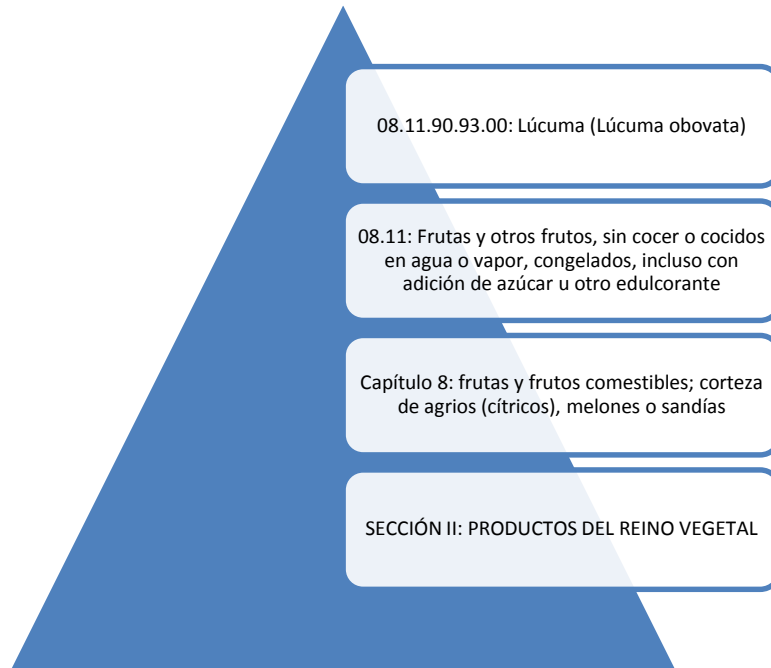


Figura 13 Clasificación arancelaria
Fuente: SUNAT

2.1.1.1 Barreras Arancelarias

Según información obtenida de SIICEX, la exportación del producto al mercado objetivo no se encuentra sujeta al pago de AD valorem gracias al acuerdo APC Perú-EEUU, por lo que mantenemos una ventaja comparativa en relación al resto de exportadores.

Tabla 7 Cronograma de desgravación para partida 08.11.90.80

Año	Ad valorem (%)
2009	0%
2010	0%
2011	0%
2012	0%
2013	0%
2014	0%
2015	0%
2016	0%
2017	0%
2018	0%
2019	0%
2020	0%
2021	0%
2022	0%
2023	0%
2024	0%

2025	0%
2026	0%
2027	0%
2028	0%

Fuente: Siicex

Los países que no guardan acuerdos con Estados Unidos de América, estarán sujetos al pago de Ad Valorem tal como figura en la siguiente tabla:

Tabla 8 Porcentaje de ad valorem de la partida 08.11.90.80 para el resto de países

Partner	Partida arancelaria	A/V
Otros	8119080	14.50%
Peru	8119080	0.00%

Fuente: Market Access Map

2.1.1.2 Barreras no arancelarias

En Estados Unidos

FDA (Food and Drug Administration)

Ley contra el Bioterrorismo

De acuerdo a información extraída de Promperú, (2015), como medida de control se debe contar con un registro de alimento que tiene la finalidad de brindar un mecanismo confiable para el FDA (Food and Drug Administration) a fin de realizar el seguimiento y controlar el riesgo de alguna incidencia que conlleve la adulteración de los alimentos que pueda ocasionar peligro de muerte a personas o animales.

El registro se realiza desde el site del FDA: www.access.fda.gov . Previamente se deberá haber creado una cuenta gratuitamente a través del siguiente enlace: www.access.fda.gov/oa/

De acuerdo a la información obtenida en Siicex, se deberá notificar previamente al FDA la llegada de la carga no más de 15 día antes del arribo y no menos del tiempo especificado a continuación:

- 2 horas antes del arribo por vía terrestre
- 4 horas antes del arribo por vía aérea o férrea
- 8 horas antes del arribo por vía marítima

Esta notificación se realizará a través de siguiente link: www.access.fda.gov

Requisitos para Productos Agroindustriales

Los productos agroindustriales son inspeccionados generalmente a su arribo y el FDA tiene la libertad de realizar un examen físico, un examen en muelle o un examen de muestras.

Buenas prácticas de manufactura

El código de regulaciones federales de Estados Unidos , Título 21, parte 110 (21 CFR 100) establece la implementación de las BPM.

Comercialización

El producto deberá llevar un rótulo según lo dispuesto en el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101). De lo contrario las autoridades prohibirán su ingreso.

Agencia de Protección Ambiental EPA– USDA.

Límite Máximo de Residuos de Plaguicidas (LMR)

La Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Raticidas (Federal Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act FIFRA) exige a la EPA (Environmental Protection Agency) que todos los pesticidas utilizados en los EE.UU. sean registrados y que se establezcan medidas de tolerancia seguras para los residuos químicos que puedan encontrarse en los alimentos domésticos e importados.

Transporte

El transporte deberá someterse a las disposiciones del USDA, que establece las condiciones del almacenamiento en frío.

Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales

No existen requisitos obligatorios, sin embargo se puede acoger a los requisitos del Codex Alimentarius.

En Perú

El organismo encargado de garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos agroindustriales en Perú es la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), para lo cual se deben tramitar los siguientes certificados de acuerdo a información obtenida de (PROMPERU):

- Se recomienda solicitar el certificado de Libre comercialización

- Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos para consumo humano - Se debe de adjuntar el Informe de análisis físico químico y microbiológico del producto a exportar emitido por un laboratorio acreditado ante el INACAL, packing list, Informe de inspección del lote y Copia de Resolución por Habilitación Sanitaria Vigente [Cumplimiento de BPM, HACCP y Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES)], así como de sus respectivas ampliaciones de ser el caso.
- Validación Técnica Oficial del Plan HACCP - Croquis de ubicación del establecimiento de fabricación, Licencia de Funcionamiento del establecimiento sea provisional o definitiva para la condición que solicita la habilitación, Última versión del Plan HACCP por línea de producto actualizado, Programa de higiene y saneamiento y Manual de Buenas Prácticas de Manufactura y contar con estudios que sustenten el tiempo de vida útil declarado en la descripción del producto.

2.1.2 Propuesta de valor

El presente producto busca diferenciarse del resto de productos que podrían estar orientados al mismo mercado, para lo cual se presentan las siguientes propuestas de valor:

- El producto mantendrá el sabor, aroma, y color natural de la lúcuma, por lo que estará libre de preservantes y cualquier químico que modifique la naturaleza y esencia del producto.
- A cada bolsa de 500 gr se le adherirá un recetario de distintos postres peruanos e internacionales a base de lúcuma, de esta manera se promoverá su preparación y consumo.
- El sabor exquisito y poco común de la lúcuma, ofrecerá a los hogares de California - Estado Unidos una opción distinta y agradable en la repostería doméstica, diferenciándose así de los sabores tradicionales.
- Larga vida útil del producto, lo que permite su almacenamiento y uso en raciones.
- Ingrediente de fácil uso que brinda ahorro de tiempo, ya que no será necesario que pase por un proceso de lavado, pelado y despulpado.

Ficha técnica comercial

NOMBRE
PULPA DE LÚCUMA CONGELADA
IMAGEN



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Pulpa de lúcuma congelada, 100% natural, libre de colorantes, aromatizantes, saborizantes y preservantes. Conservado a una temperatura del -18 C°.

ORIGEN MATERIA PRIMA-ZONAS DE PRODUCCION

Principalmente las regiones de: Lima, Lima Metropolitana e Ica.

COMPOSICIÓN

Pulpa de lúcuma

CONDICIONES AL RECIBO DE LA FRUTA

El proveedor deberá recibir la fruta bajo los siguientes términos: vehículo y los embalajes deben estar limpios y en buen estado de tal manera que la fruta llegue a las instalaciones en buenas condiciones. El personal encargado de la descarga de la fruta deberá estar limpio y sin joyas en las manos y brazos para evitar los daños en la fruta.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ELABORACIÓN

El producto será procesado manteniendo las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y la Norma Sanitaria del Sistema HACCP. Las etapas productivas son:

1. Selección de lúcumas: Se eliminarán las frutas sobre maduras, con hongos, heridas, o que no se encuentren en buen estado.
2. Lavado: La limpieza de la lúcuma se realizará exclusivamente con agua, sin ningún químico.
3. Pelado: El pelado de lúcuma se realizará a mano.
4. Despulpado: En este paso se extraerá la parte comestible de la fruta de la no comestible.
5. Refinado: En este proceso se eliminan residuos de cáscara o semilla.
6. Prensado: La pulpa será colocada en bolsas de polietileno en presentaciones de 500 gr y selladas herméticamente sin que quede exceso de aire.
7. Congelado: El producto pasará por un proceso de congelado rápido en maquina IQF.
8. Almacenado: El producto será puesto en cámaras de frío a una temperatura de -18C°.

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS

Apariencia: Uniforme.

Aroma: Naturalmente a lúcumas

Color: Amarillo intenso y homogéneo, característico de la lúcumas.

Sabor: Característico de lúcumas. Libre de cualquier sabor extraño

Temperatura: Producto conservado a -18 C°

INFORMACION NUTRICIONAL

COMPONENTE	UNIDAD	PULPA
Agua	g	72.3
Valor energético	CAL	99
Proteínas	g	1.5
Fibra	g	1.3
Carbohidratos	g	25
Lípidos	g	0.5
Cenizas	g	0.7
Calcio	Mg.	16
Fósforo	Mg.	26
Fierro	Mg.	0.4
Caroteno	Mg.	2.3
Tiamina	Mg.	0.01
Niacina	Mg.	1.96
Ac. Ascórbico	Mg.	2.2
Riboflavina	Mg.	0.14

ENVASE Y PRESENTACIÓN COMERCIAL

Bolsa de polietileno de baja densidad PEBD (número de reciclaje 4/código de id de resina 4) en presentación de 500 gr de pulpa de lúcumas congelada

VIDA UTIL

Un año en condiciones de congelación (-18°C), sin interrupción de la cadena de frío.

IDENTIFICACIÓN: LOTE – TRAZABILIDAD

Se asigna un N° de Lote a cada caja para realizar la trazabilidad.

FORMA DE CONSUMO Y USO PREVISTO

Insumo de repostería, lista para su uso, y conservada en buen estado permitiendo un largo periodo de almacenaje sin perder sus cualidades; facilitando así la preparación de postres, helados, jugos entre otras preparaciones en las cocinas domésticas.

EMBALAJE

Caja de cartón corrugado

MANEJO Y TRANSPORTE

Transporte y almacenaje en condiciones de congelación (-18°C). El producto se transporta en vehículos apropiados para alimentos. Se debe evitar el almacenamiento con productos que puedan alterar sus características organolépticas o que puedan ocasionar contaminación. Se debe evitar golpear o maltratar el material de empaque, quien es el que resguarda y mantiene la calidad del producto.

Figura 14 Ficha técnica comercial

Fuente y Elaboración en base a Mincetur, Promperú, Siicex

2.2 Investigación del Mercado Objetivo

De acuerdo a información estadística obtenida en Trademap, se observa que Estados Unidos es el principal importador de la partida 08.11.90 (todos los productos de fruta congelada) con una participación de 17.1 % del demanda mundial. Seguidamente figura Alemania con una participación de 11.2 % y en tercer lugar aparece Francia con una participación de 6.8 %

Tabla 9 Principales países importadores del código armonizado 08.11.90 en el año 2017

Importadores	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Cantidad importada en 2017 en toneladas	Participación en las importaciones mundiales (%)
Estados Unidos de América	437447	226891	17.1
Alemania	287584	192926	11.2
Francia	175071	86548	6.8
Países Bajos	135391	84960	5.3
China	129981	36037	5.1
Canadá	128718	70615	5
Japón	126762	42314	4.9
Bélgica	112679	63368	4.4
Reino Unido	108279	49530	4.2
Polonia	97707	53962	3.8
Australia	94686	29130	3.7
Corea, República de	80414	36945	3.1
Austria	62478	36772	2.4
Italia	62003	30561	2.4
Los demás	-	-	20.6
Mundo	2565171	1310992	100

Fuente y Elaboración en base a Trademap

En la siguiente tabla se puede observar que Estados Unidos es el principal mercado destino de las exportaciones peruanas de la partida 08.11.90 (todos los productos de fruta congelada) con una participación de 27.9 %, seguidamente se encuentra Japón con 10.9% y Canadá con 8.9 %.

Tabla 10 Exportaciones peruanas al mundo de la partida 08.11.90

Destinos	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2017 en toneladas	Participación de las exportaciones para Perú (%)	Valor unitario (USD/unidad)	Arancel medio (estimado) enfrentado por Perú
Estados Unidos de América	32633	16032	27,9	2035	0
Japón	12780	4443	10,9	2876	5,6
Canadá	10366	5433	8,9	1908	0
Países Bajos	10297	5387	8,8	1911	0
Chile	9192	4320	7,9	2128	0
Corea, República de	8074	4076	6,9	1981	17,3
Bélgica	6369	3403	5,4	1872	0
Alemania	4617	3180	3,9	1452	0
Australia	3920	1676	3,4	2339	0
Reino Unido	3853	1688	3,3	2283	0
Polonia	2947	1753	2,5	1681	0
México	2732	1118	2,3	2444	0
Suecia	2330	672	2	3467	0
Mundo	117008	56128	100	2085	

Fuente y Elaboración en base a Trademap

A continuación, se presenta los destinos principales de las exportaciones peruanas del producto específico de Pulpa de lúcuma congelada al mundo donde se observa que Chile es el principal país demandante de pulpa de lúcuma congelada con una participación de 80.8 % , seguidamente por Estados Unidos con una participación de 12.5 % y España con 3 %, valores del año 2017.

Tabla 11 Exportaciones peruanas al mundo de la partida específica 08.11.90.93.00 (pulpa de lúcuma congelada)

Destinos	Participación % en 2013	Participación % en 2014	Participación % en 2015	Participación % en 2016	Participación % en 2017
Chile	87,1	86,7	82,6	76	80,8
Estados Unidos de América	8,1	6,5	12,1	14,1	12,5
España	2,8	4,5	2,4	3,2	3
Japón	0,5	0,3	0,6	1,1	1,1

Colombia	0,6	0,2	1,7	2,2	0,9
Panamá	0	0,5	0	0	0,9
Bélgica	0	0	0	0	0,6
Canadá	0	0	0	0	0,2
Italia	0,9	0,2	0,3	0,1	0,1
Mundo	100	100	100	100	100

Fuente y Elaboración en base a Trademap

En base a la información obtenida en las tablas anteriores se escogen 3 posible mercados destinos potenciales: Estados Unidos, Alemania, Chile.

Tabla 12 Criterio de selección de mercado destino

Criterios	Estados unidos	Alemania	Chile	Fuente
Crecimiento del PIB	2.30%	2.50%	1.50%	CIA
Riesgo país (confianza)	Situación económica interna: Regular / Situación política: muy estable / Situación Externa: Desfavorable	Situación económica interna: Regular / Situación política: Muy estable / Situación Externa: Favorable	Situación económica interna: favorable / Situación política: muy estable / Situación Externa: favorable	Cesce
Barreras arancelarias Ad valoren	14.50%	24.34%	6.00%	macmap
Preferencias arancelarias	0.00%	0.00%	0.00%	macmap
Barreras no arancelarias	Alta	Alta	Regular	Siicex
PIB 2017	\$19.39 trillion	\$4.171 trillion	\$451.1 billion	CIA
PIB per cápita, PPA 2017	\$59,500	\$50,400	\$24,500	CIA
Idioma	Inglés	Alemán	Español	CIA
Acuerdo comercial	Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.	Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile	Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	Siicex

Fuente y Elaboración en base a CIA, Cesce, Macmap, Siicex

En base al análisis realizado en la siguiente tabla de ponderación entre los potenciales países destino, se determina como mercado objetivo a Estados Unidos de América con una puntaje de 3.6.

Tabla 13 Ponderación de mercado destino

Criterios	Nivel de importancia	Estados Unidos	Puntaje	Alemania	Puntaje	Chile	Puntaje
Crecimiento del PIB per cápita	11%	3	0.3	4	0.4	1	0.1
Riesgo país (confianza)	10%	1	0.1	2	0.2	3	0.3
Barreras arancelarias Ad valoren	10%	3	0.3	2	0.2	4	0.4
Preferencias arancelarias	12%	5	0.6	5	0.6	5	0.6
Barreras no arancelarias	13%	3	0.4	3	0.4	4	0.5
PIB 2017	13%	4	0.5	3	0.4	2	0.3
PIB per cápita, PPA 2017	13%	4	0.5	3	0.4	2	0.3
Idioma	9%	4	0.4	1	0.1	5	0.5
Acuerdo comercial	9%	5	0.5	5	0.5	5	0.5
Total	1		3.6		3.2		3.4

2.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Después de haber analizado el mercado mundial del producto, evaluado a los posible mercados destinos y haber optado por exportar a Estados Unidos; se procederá a realizar una macrosegmentación donde se investigará a detalle el país destino y posteriormente se realizará una microsegmentación, para determinar el estado ideal para la exportación de la pulpa de lúcuma congelada.

2.2.1.1 Macrosegmentación de mercado objetivo

Estados Unidos es considerado la primera economía del mundo por su volumen de PBI. El PBI percapita del año 2017 fue de 52927 € (59,500 USD), el cual indica que sus habitantes tienen un buen nivel de vida.

En cuanto al Índice de Desarrollo humano (IDH), que mide el progreso de un país y muestra netamente el nivel de vida de sus habitantes en cuanto

a la salud, la educación e ingresos, indica que Estados Unidos ocupa el puesto 11 en el ranking mundial.

Tabla 14 Cuentas nacionales de Estados Unidos

Cuentas Nacionales	Periodo	Resultado
PIB Trimestral	II Trim 2018	4.280.844M.€
PIB Trim Per Capita	II Trim 2018	13.14
PIB anual	2017	17.248.296M.€
PIB Per Capita	2017	52.93
Deuda total (M.€)	2016	18.036.300
Deuda Per Cápita	2016	55.82
Índice de Corrupción	2017	75
Ranking de Competitividad	2017	2º
Ranking de la Innovación	2017	4º

Fuente Elaboración en base a Datosmacro

Tabla 15 Información sociodemográfica de Estados Unidos

Socio-Demografía		
Densidad	2017	33
Población	2017	325.886.000
Inmigrantes	2017	49.776.970
Remesas recibidas (M.\$)	2016	6.547,0
% Inmigrantes	2017	15,27%
Remesas enviadas (M.\$)	2016	138.164,6
Emigrantes	2017	3.016.685
% Emigrantes	2017	0,93%
IDH	2015	0,920 puntos

Fuente y Elaboración en base a Datosmacro

Tabla 16 Población de Estados Unidos según género

Fecha	Hombres	Mujeres	Población
2017	161.216.573	164.502.605	325.886.000

Fuente y elaboración en base a Datosmacro

Tabla 17 Porcentaje poblacional según rango de edades en Estados Unidos

Fecha	0-14 años %	15-64 años %	> 64 años %
2017	18,91%	65,67%	15,41%

Fuente y elaboración en base a Datosmacro

2.2.1.2 Microsegmentación de mercado objetivo

Para definir el mercado meta se evaluará las principales ciudades de Estados Unidos que demanda en la partida 08.11.90.80.80 según La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

Tabla 18 Principales ciudades que importan la partida 08.11.90.80.80 en valores

Ciudades Destino	2013 en miles de dólares	2014 en miles de dólares
Los Angeles, CA	8,054	8,112
New York, NY	5,417	8,480
Seattle, WA	1,284	2,426
San Francisco, CA	2,839	6,986
Miami, FL	3,847	2,161
Houston-Galveston, TX	3,008	3,104
Philadelphia, PA	3,591	1,574
Laredo, TX	2,397	2,252
Chicago, IL	1,729	3,198
Norfolk, VA	43	535
Savannah, GA	127	27
Tampa, FL	30	266
San Juan, PR	1,721	1,763
Baltimore, MD	618	604
San Diego, CA	456	607

Fuente y Elaboración en base a USITC

Según la información brindada en USITC se logra obtener también los principales estados importadores de la partida, en la cual encontramos que el estado de California, Nueva York y Washington son los principales demandante del producto.

Tabla 19 Principales Estados que importan la partida 08.11.90.80.80 en valores

Estado	2013 miles de dólares	en 2014 de miles de dólares	en 2015 de miles de dólares	en 2016 de miles de dólares	en 2017 de miles de dólares	en de
CA	11,349	15,705	18,760	19,960	20,082	
NY	5,813	8,480	10,134	12,012	9,978	
WA	1,284	2,426	2,624	3,638	5,840	
FL	3,877	2,427	1,737	3,775	7,223	
TX	5,559	5,356	6,480	8,744	8,274	
PA	3,591	1,574	3,388	5,463	4,173	
IL	1,729	3,198	3,077	3,475	3,152	

Fuente y Elaboración en base a USITC

Como segundo criterio a analizar para determinar el mercado meta, se considera dirigir el producto a una población inmigrante debido a que se busca romper la barrera de consumo de una fruta exótica en el mercado de Estados Unidos introduciendo el producto dicho mercado (latino y asiático), del cual se espera mayor acogida ya que, por su cultura gastronómica, su paladar está acostumbrado a distintos sabores.

De acuerdo a información obtenida de Al día News, (2017) en Estados Unidos los jóvenes se independizan a los 25 años. Es por ello que se segmenta también el rango de edades a partir de los 25 hasta la edad de 64 años, antes que se consideren de tercera edad.

En el siguiente cuadro se comparará los tres principales estados importadores de la partida 08.11.90.80.80 en base a las variables demográficas y económicas del público objetivo.

Tabla 20 Comparación de posibles mercados destino

Indicadores	California	Nueva york	Washington
Población asiática y latina	21,157,292	5,530,602	1,566,731
Población asiática y latina entre 25 a 64 años	11,319,151	2,969,933	842,901
Ingreso per cápita	69.984	78.354	69.478
Demanda en miles de dólares - año 2017	20,082	9,978	5,840

Fuente y Elaboración en base a Census Bureau y Datos Macro

A continuación, se realiza una ponderación para la selección del mercado objetivo considerando las variables analizadas anteriormente: Población asiática y latina entre los 25 y 64 años, Ingreso per cápita y demanda del producto.

Tabla 21 Ponderación para selección de mercado destino

Indicadores	Peso	California		Nueva york		Washington	
		Valor	Punt.	Valor	Punt.	Valor	Punt.
Población asiática y latina	30%	5	1.5	3	0.9	2	0.6

Población asiática y latina entre 25 a 64 años	30%	5	1.5	3	0.9	2	0.6
Ingreso per cápita	10%	4	0.4	5	0.5	3	0.3
Demanda en miles de dólares - año 2017	30%	5	1.5	3	0.9	2	0.6
Total	100%		4.9		3.2		2.1

Como resultado final al análisis realizado en Estados Unidos, se selecciona al Estado de California obteniendo un puntaje notablemente mayor a comparación de Nueva York y Washington.

En conclusión, combinando las variables edad, origen cultural en California, la mercado destino final está compuesto por: 11,319,151 personas

Segmentación geográfica

Estados Unidos es un país situado en América del Norte, con una superficie de 9'831,510 Km². El estado de California, al cual se dirige el presente plan de negocio, posee una superficie total de 423967 Km² y su capital es Sacramento.



Figura 15 Mapa de California- Estados Unidos
Fuente y Elaboración en base a Datosmacro

Segmentación demográfica

Estados Unidos tiene una población total de 325.886.000 personas (2017), con 33 habitantes por Km². El estado de California concentra a 39.536.653 (2017) según (CENSUS BUREAU) siendo el estado más poblado del país, con 93 habitantes por Km². De acuerdo a información obtenida de Public Policy Institute of California, (2017) el 39% de los residentes del estado son latinos, 38% son blancos, 14% asiático-americanos, 6% afroamericanos, 3% multirraciales, y menos del 1% nativos americanos o de las islas del Pacífico. Se determina abastecer al sector latino (38%) y asiático-americano (14%) aprox. Estos dos grupos están conformados por 21,157,292 personas. El PBI percapita de California en el año 2017 fue de \$ 69.984 que se encuentra por encima del promedio del PBI per cápita nacional de acuerdo a Datos Macro, (2017)

Tabla 22 Información demográfica del estado de California

Cuentas Nacionales	Periodo	Resultado
Densidad	2016	93
IDH	2015	0,929
Tasa bruta de nupcialidad	2016	6,46‰
Tasa bruta de divorcios	1990	4,30‰
% Riesgo Pobreza	2017	12,4%
PIB anual	2017	2.746.873M.\$
PIB Per Capita	2017	69.984\$
Tasa de desempleo	ago-18	4,2%

Fuente y Elaboración en base a Datosmacro

De acuerdo a información obtenida de Al día News, (2017) en Estados Unidos los jóvenes se independizan a los 25 años. . Por lo que el mercado objetivo se segmenta desde los 25 años hasta la edad de 64 años, antes que se consideren de tercera edad.

Adicional de acuerdo a información obtenida de ERS / USDA el rango de edades que consume mayor cantidad de frutas procesadas es de 25 a 64 años, tal como se muestra en la siguiente gráfico

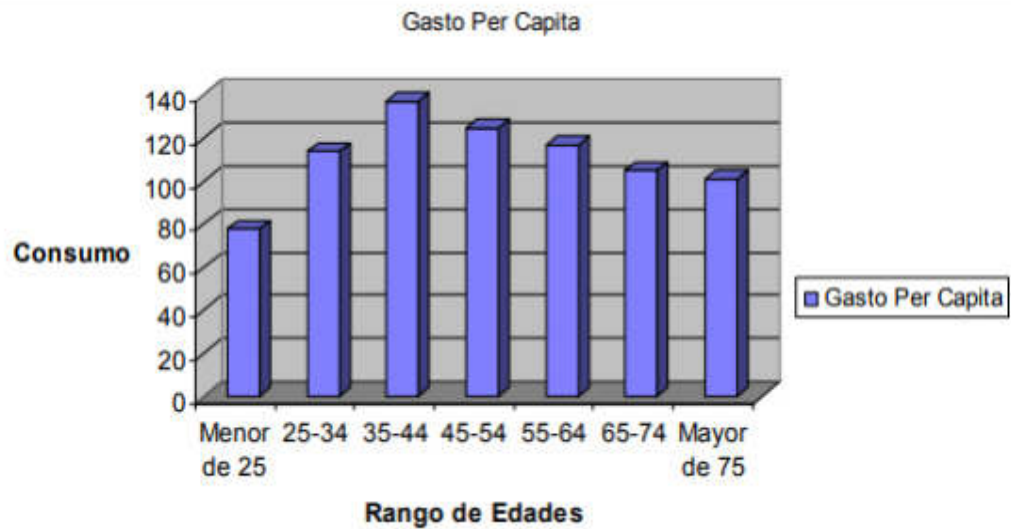


Figura 16 Gasto Per Cápita de Frutas Procesadas por Grupos de Edad (en US\$)

Fuente: ERS/USDA

Tabla 23 Población de California dividida por rango de edades y sexo

Descripción	Estimado	Por ciento	Porcentaje de margen de error
Masculino	19.650.051	49.70%	+/- 0.1
Hembra	19,886,602	50.30%	+/- 0.1
Menores de 5 años	2,460,425	6.20%	+/- 0.1
5 a 9 años	2,468,508	6.20%	+/- 0.1
10 a 14 años	2,597,863	6.60%	+/- 0.1
15 a 19 años	2,569,487	6.50%	+/- 0.1
20 a 24 años	2,761,097	7.00%	+/- 0.1
25 a 34 años	6,018,225	15.20%	+/- 0.1
35 a 44 años	5,232,877	13.20%	+/- 0.1
45 a 54 años	5,159,747	13.10%	+/- 0.1
55 a 59 años	2,495,755	6.30%	+/- 0.1
60 a 64 años	2,267,852	5.70%	+/- 0.1
65 a 74 años	3,198,555	8.10%	+/- 0.1
75 a 84 años	1,585,672	4.00%	+/- 0.1
85 años y más	720,590	1.80%	+/- 0.1
Población total	39.536.653	100%	(X)

Fuente y Elaboración en base a Census Bureau

En conclusión, el perfil demográfico del consumidor es el siguiente:

- Origen cultural: Hispano y asiático (21,157,292 personas en California)
- Edad: 25 a 64 años (53.5 % de la población total de California)
- Sexo biológico: ambos
- Estatus Socio – Económico: Promedio (PBI percapita 2017 fue \$ 69.984)

Segmentación psicográfica

- Personalidad: De acuerdo a información obtenida del reporte periodístico de Frontera Info, (2016), luego de un encuesta realizada a los californianos se describen de la siguiente manera: amables (25.8%), alegres (24.3%), optimistas (10.8%), Sinceros (10.7%) y (pacientes 9.3%).
- Valores. En el reporte periodístico mencionado anteriormente se detalla también que lo californianos consideran poseer los siguiente valores: honestidad (25.3%), respeto (13.7%), sinceridad (6,7%), generosidad (6.3%), responsabilidad (5.8%), lealtad (4%), entre otros.
- Idioma: El inglés es el idioma hablado en el hogar por 60.5 % de la población de California, mientras que el español es la segunda lengua con un 35.8 % de la población.

Según Experian Marketing, (2013), la preferencia en el uso del idioma en consumo cultural se da de la siguiente manera en Estados Unidos:

- Leer: El 37.4% de la población hispana lee solo en inglés, 24.4% lee más en inglés que en español, 16.2% lee más en español y 19% lee sólo en español.
- Ver la TV: El 29.0% de los latinos consume contenido sólo en inglés, el 33.4% ve más TV en inglés que en español, el 19,3% ve más TV en español que en inglés y el 12,4% ve TV sólo en español.
- Escuchar la radio: el 25,9% de las poblaciones hispanas oye la radio solo en inglés, el 28,5% oye más en inglés que en español, 20,0% escucha más contenido en español que en inglés y el 19,1% escucha contenidos sólo en español.
- Internet: el 42,9% de los latinos consume contenido sólo en inglés, el 19.8% consume más contenido en inglés que es español, el 10,4% consume más contenido en español que en inglés y el 11.8% consume contenido sólo en español.

Segmentación conductual

El público objetivo deberá contar con las siguientes características:

- Personalidad: Jóvenes independientes y adultos con gusto por el consumo de jugos y repostería.
- Estilo de vida: Que lleven una vida saludable donde el consumo de frutas sea parte de su rutina o tengan gusto por la repostería.
- Cultura gastronómica: Paladar acostumbrado a variedad de sabores desde suaves hasta intensos.
- Intereses: Que les guste la comida saludable y la repostería o tengan algún tipo de interés por ella.

2.2.2 Tendencias de consumo

Según información obtenida del (Ministerio de salud) sobre las tendencias generales del consumidor, los hábitos del consumidor han cambiado a lo largo de los últimos años. A continuación se detallan las características más resaltantes en el mercado de Estados Unidos:

- Tendencia a comprar alimentos cada vez más espaciadas e incremento de la congelación.
- Dedicación de menor tiempo a la compra y a la elaboración de los alimentos.
- Preferencia por la adquisición de comidas que necesiten poca elaboración.
- Potenciación de la compra de alimentos con ingredientes y productos naturales, sin salsas y sin condimento.
- Aumento de los productos dietéticos, enriquecidos, concentrados de nutrientes, etc. en los hogares, pero no como sustituto de alguna de las comidas.
- Tendencia generalizada a hacer dietas periódicamente por razones estéticas y de salud.

De acuerdo a información obtenida en el Ministerior de comercio exterior y turismo, el mercado de Estados Unidos muestra una tendencia de crecimiento de la preparación y consumo de alimentos naturales en el hogar. Indica también que los alimentos de fácil consumo serían los principales referentes en el mercado, siempre y cuando cuenten con un mejor perfil nutricional y sean de fácil preparación.

Según PROCOLOMBIA, el bienestar es un factor clave en el comportamiento de consumo en Estados Unidos. La tendencia indica que las personas buscan llevar una vida saludable, prefiriendo productos libres de grasas transgénicas y que no contengan aditivos químicos. El consumidor está dispuesto a probar productos novedosos, es exigente, está bien informado y tiene conciencia del cuidado del medio ambiente.

PROECUADOR nos brinda información respecto al consumo de pulpa de fruta en Estados Unidos y señala que el consumidor hispano busca conservar su costumbre en cuanto a la alimentación por lo que los volúmenes más vendidos de la pulpa de fruta se encuentran en estados con una creciente población de latinos.

En los últimos años la demanda de la partida 08.11.90.80.80 en el estado de California ha estado en crecimiento, por los que se espera que esta tendencia continúe.

Tabla 24 Importaciones en miles de Kg de la partida 08.11.90.80.80 en California

	2013	2014	2015	2016	2017
Toneladas	5,141	7,556	8,831	9,396	9,453

Fuente y elaboración en base a USITC

De acuerdo a información obtenida de la fuente Euromonitor international, (2017), el crecimiento del consumo de la fruta congelada se encuentra impulsado de manera fuerte, ya que registró un valor CAGR del 3% durante el período revisado, pues los consumidores cada vez más preocupados por la frescura y la conveniencia han acudido a las frutas de fácil acceso y congeladas instantáneamente que mantienen su frescura por un período de tiempo más largo que sus contrapartes frescas. Este crecimiento se fortaleció aún más durante el período de revisión debido a un aumento en la popularidad de los batidos caseros, Por lo que la fruta congelada es muy propicia.

En el siguiente gráfico se puede observar que la ventas de las frutas y hortalizas procesadas muestra una tendencia positiva significativamente en las ventas para los próximos años.

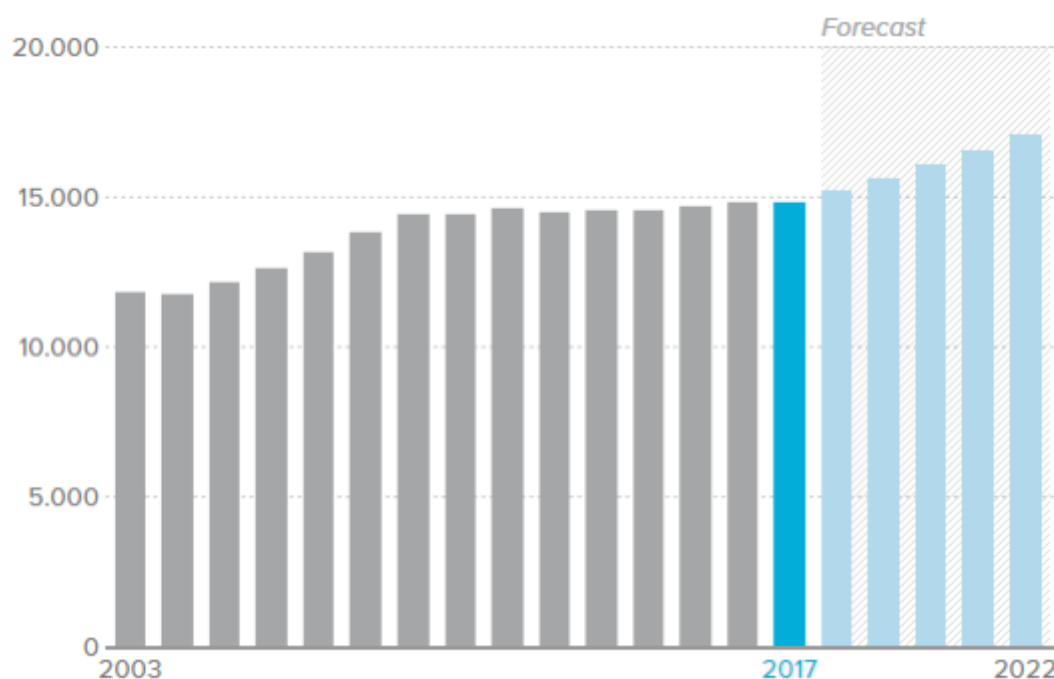


Figura 17 Valor de ventas al por menor en Estados Unidos - Millones de USD

Fuente: EUROMONITOR

2.3 Análisis de la oferta y la demanda

Para determinar la oferta del producto se utilizó información obtenida de distintas bases de datos estadísticas.

2.3.1 Análisis de la oferta

Oferta mundial

En el siguiente cuadro se puede observar que a nivel mundial se exporta 2446876 miles de USD y 1271914 toneladas. El primer país exportador es Canadá con un 253453 miles de USD y 141209 toneladas. Se puede observar que Perú está posicionado dentro de los 6 principales países exportadores con 4.8% de participación frente al 10.4 de Canadá.

Tabla 25 Principales países exportadores de la partida 081190

Exportadores	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2017 en toneladas	Valor unitario (USD/unidad)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Canadá	253453	141209	1795	10,4

Polonia	173555	105505	1645	7,1
Chile	166532	60868	2736	6,8
Estados Unidos de América	159253	78174	2037	6,5
Países Bajos	133993	69935	1916	5,5
Perú	117008	56128	2085	4,8
Serbia	108776	77147	1410	4,4
Bélgica	92427	39914	2316	3,8
Tailandia	90358	19691	4589	3,7
China	89075	63641	1400	3,6
México	81060	44354	1828	3,3
Costa Rica	79911	62866	1271	3,3
Viet Nam	61013	32761	1862	2,5
Italia	57749	25811	2237	2,4
Mundo	2446876	1271914	1924	100

Fuente y elaboración en base a Trademap

Oferta mundial a Estados Unidos

A nivel internacional Perú se encuentra dentro los 5 principales exportadores de la partida a Estados Unidos con una participación del 6.6 %. Canadá representa el 27.9 % del total de las exportaciones, sin embargo cabe resaltar que los números mostrados a continuación no representa exclusivamente al fruto de la lúcuma, si no de la partida 081190: Frutos comestibles. sin cocer o cocidos en agua o vapor. congelados. incl. con adición de azúcar.

En conclusión, como se observa en la tabla a continuación la oferta mundial de la partida a Estados Unidos es de 437447 miles de dólares en el año 2017 con una cantidad importada de 226891 toneladas

Tabla 26 Principales países exportadores de la partida 08.11.90 a Estados Unidos

Exportadores	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Participación de las exportaciones a Estados Unidos de América (%)	Cantidad exportada en 2017 (Toneladas)	Arancel medio (estimado) aplicado por Estados Unidos de América
Canadá	121969	27.9	73029	0
Chile	67351	15.4	19333	0
México	58021	13.3	31928	0
Costa Rica	38090	8.7	23350	0

Perú	28887	6.6	13953	0
Guatemala	22289	5.1	9310	0
Filipinas	17024	3.9	12917	3.3
Ecuador	11886	2.7	7842	3.3
Tailandia	8824	2	4395	3.3
Turquía	8715	2	3628	3.3
Mundo	437447	100	226891	

Fuente y Elaboración en base a Trademap

Producción de Estados Unidos de pulpa de fruta

Producción

La tendencia en la producción de la pulpa de fruta es creciente en el periodo analizado. Aplicando una oferta proyectada lineal en base a las cantidades ofertadas hasta el 2014, el año 2017 Estados Unidos estaría produciendo 931,746 toneladas.

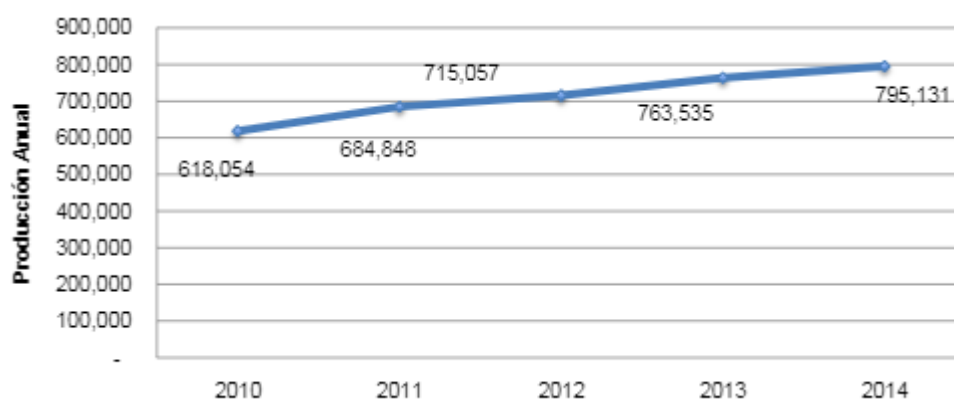


Figura 18 Evolución de la producción de pulpa de fruta en Estados Unidos en toneladas

Fuente: PROECUADOR

Oferta Peruana

Las exportaciones peruanas de las partida 08.11.90 representa el 6.6% de total de exportaciones como se mencionó líneas arriba. La oferta nacional al mundo es de 117008 miles de USD con 56128 toneladas exportadas el 2017. Se puede observar en la siguiente tabla que el principal mercado es el de Estados Unidos el cual representa el 27.9% de todas sus exportaciones, seguidamente por Japón que representa el 10.9% de sus exportaciones. La diferencia entre el primer y segundo destinos es de casi el doble, lo cual es bastante significativo.

Tabla 27 Exportaciones peruanas al mundo de la partida 08.11.90

Destinos	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2017 en toneladas	Participación de las exportaciones para Perú (%)	Arancel medio (estimado) enfrentado por Perú
Estados Unidos de América	32633	16032	27,9	0
Japón	12780	4443	10,9	5,6
Canadá	10366	5433	8,9	0
Países Bajos	10297	5387	8,8	0
Chile	9192	4320	7,9	0
Corea, República	8074	4076	6,9	17,3
Bélgica	6369	3403	5,4	0
Alemania	4617	3180	3,9	0
Australia	3920	1676	3,4	0
Reino Unido	3853	1688	3,3	0
Polonia	2947	1753	2,5	0
México	2732	1118	2,3	0
Suecia	2330	672	2	0
Mundo	117008	56128	100	

Fuente y elaboración en base a Trademap

A continuación, se brinda la información sobre la evolución de las exportaciones peruanas desde el año 2013. El crecimiento de la oferta nacional al mundo es del 100.63% y la oferta nacional a Estados Unidos es de 22.03% entre el año 2013 y 2017:

Tabla 28 Evolución de las exportaciones peruanas a Estados Unidos de la partida 08.11.90 expresado en miles de dólares americanos

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos de América	26740	33370	44626	32680	32633
Japón	6972	9468	13877	11675	12780
Canadá	3569	3047	7906	7232	10366
Países Bajos	5407	5014	7936	9230	10297
Chile	5449	7341	15428	10539	9192
Corea, República	458	3339	9847	7902	8074
Bélgica	2681	3842	4431	4653	6369
Alemania	831	429	666	3481	4617
Australia	501	818	1803	3739	3920
Reino Unido	1004	1168	1400	3220	3853
Polonia	161	183	556	2272	2947

México	27	389	22	689	2732
Suecia	1565	2059	2339	2379	2330
Francia	437	1336	1622	1739	1974
España	1004	728	1101	1267	1374
Mundo	58320	74874	115370	106885	117008

Fuente y Elaboración en base a Trademap

En la siguiente tabla se muestra la oferta nacional al mercado de Estados Unidos y al mercado mundial de la partida específica 08.11.90.93.00 (pulpa de Lúcumá congelada)

Tabla 29 Exportaciones peruanas en Kilogramos de la partida 08.11.90.93.00

Destinos	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos de América	42937	75894	90094	91147	98383
Mundo	482107	211841	329814	243089	374032

Fuente y Elaboración en base a Trademap

Las principales empresas peruanas exportadoras de pulpa de lúcumá congelada (08.11.90.93.00) son las siguientes:

RUC	RAZON SOCIAL	% PART 2017
20511375666	UNION DE NEGOCIOS CORPORATIVOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	47.02%
20555013435	BIO FRUTOS S.A.C.	13.03%
20492007065	GASTRONOMIC FRUITS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	11.10%
20501895467	HANALEI S.A.C	9.96%
20186370571	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L	6.52%
20503640032	BELMONT FOODS PERU S.A.C.	4.51%
20519791413	EXPORTACIONES MIRSA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	3.20%
20600637488	INVERSIONES Q & L EXPORT S.A.C.	1.70%
20476152594	THE GREEN FARMER S.A.C.	1.41%
20516313821	AGRO ALIMENTOS ANDINOS S.A.C.	0.95%
20601246199	DARO Y ANSER S.A.C.	0.27%
20565443993	FUSION FOODS S.A.C.	0.23%
20545103142	MECAINNOVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MECAINNOVA S.A.C.	0.08%
20600815696	IMPORTADORA Y EXPORTADORA EL PICAFLOR E.I.R.L.	0.02%

Figura 19 Empresas peruanas exportadoras del producto FUENTE SIICEX

Proyección de la oferta de la empresa LUDAHA SAC

De acuerdo a la información brindada en 3.3.2 (proyección de la demanda), se obtiene un crecimiento promedio de 7.62%. En base a este valor la empresa proyectará sus ventas bajo un escenario conservador a tasas de crecimiento de 3 %, 4%, 5% y 6% en los años consecutivos.

Tabla 30 Proyección de la oferta de LUDAHA S.A.C

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Cantidades proyectadas kg	32400	33372	34707	36442	38629
cantidades en cajas externas	480	494	514	540	572
cantidades en unidades	64800	66744	69414	72884	77258
Tasa de crecimiento		3.00%	4.00%	5.00%	6.00%

2.3.2 Análisis de la demanda

Demanda mundial

El total de la demanda mundial del producto del código armonizado: 081190 (Frutos comestibles, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl.. con adición de azúcar u otro edulcorante) es de 2565171 miles de USD con 1310992 toneladas demandadas. En el siguiente cuadro se observa que Estados Unidos es el principal país importador, representando el 17.1 % de todas las importaciones a nivel mundial con un valor de 437447 miles de dólares en el año 2017.

Tabla 31 Principales países importadores del código armonizado 08.11.90 en el año 2017

Importadores	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Cantidad importada en 2017 en toneladas	Participación en las importaciones mundiales (%)
Estados Unidos de América	437447	226891	17.1
Alemania	287584	192926	11.2
Francia	175071	86548	6.8
Países Bajos	135391	84960	5.3
China	129981	36037	5.1
Canadá	128718	70615	5
Japón	126762	42314	4.9
Bélgica	112679	63368	4.4
Reino Unido	108279	49530	4.2
Polonia	97707	53962	3.8
Australia	94686	29130	3.7

Corea, República de	80414	36945	3.1
Austria	62478	36772	2.4
Italia	62003	30561	2.4
Los demás	-	-	20.6
Mundo	2565171	1310992	100

Fuente y Elaboración en base a Trademap

Demanda de Estados Unidos

En la siguiente tabla se observa que China es el principal abastecedor a Estados Unidos de la partida específica 08.11.90.80.80 con 5,480,312 kg en el 2017, seguidamente por Chile con una participación de 4,519,340 kg. Se observa también que Perú figura entre los principales exportadores con una participación de 1,227,715 kg.

Tabla 32 Importaciones de Estados Unidos de la partida 08.11.90.80.80

Exportadores	2017	2017
	Cantidad importada, Kilograms	Valor importada en miles de dólares
China	5480312	7273
Chile	4519340	10516
Grecia	4238975	6021
Tailandia	4044038	7631
Guatemala	2955080	8440
México	2038505	4104
Canadá	1264673	3761
Perú	1227715	4147
Turquía	1029861	1631
El Salvador	917976	2466
Malasia	772663	991
Viet Nam	747216	1512
Nicaragua	486330	2086
Italia	434068	785
Ecuador	368122	965
Mundo	33296351	69249

Fuente y Elaboración en base a Trademap

Demanda de California

En la siguiente tabla se muestra las importaciones en miles de dólares y en tonelada del estado de California correspondientes a la partida específica 08.11.90.80.80, donde se observa que en el año 2017 la demanda fue de 9,453 toneladas.

Tabla 33 Importaciones de California de la partida 08.11.90.80.80

	2013	2014	2015	2016	2017
Toneladas	5,141	7,556	8,831	9,396	9,453

Fuente y Elaboración en base a USITC

Proyección de la demanda

Para determinar los valores proyectados en los próximos 5 años se procede a realizar una evaluación histórica de la demanda de los últimos 5 años:

Tabla 34 Demanda de California de la partida 08.11.90.80.80 del 2013 al 2017 en toneladas

	2013	2014	2015	2016	2017
Toneladas	5,141	7,556	8,831	9,396	9,453

Fuente y Elaboración en base a USITC

Se puede observar que la característica de la demanda histórica es creciente por lo tanto la proyección que se aplicará es la Regresión lineal.

Tabla 35 Método de mínimos cuadrados

	X (años)	Y (demanda)	XY	X ²
2013	1	5,141	5141	1
2014	2	7,556	15112	4
2015	3	8,831	26493	9
2016	4	9,396	37584	16
2017	5	9,453	47265	25
Total	15	40,377	131595	55

Para proyectar linealmente se utiliza el método de mínimos cuadrados para calcular la variable A y B, para con ello proyectar a través de la fórmula de regresión lineal:

$$Y = A + BX$$

En donde:

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

Figura 20 Método de mínimos cuadrados

A= 4936.2

B=1046.4

Aplicando los valores A y B a la fórmula de regresión lineal obtenemos

Y (demanda) = 4936.2+ 1046.4* X (año)

Tabla 36 Proyección de la demanda de California del 2019 al 2023

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
DEMANDA	12261	13307.4	14353.8	15400.2	16446.6
%CRECIMIENTO	-	8.53%	7.86%	7.29%	6.79%

Una vez proyectada la demanda de California, se calcula la tendencia de crecimiento del mercado de los próximos años cuyo promedio es de 7.62 %.

2.3.3 Medición del mercado

De acuerdo a la información brindada en la segmentación de mercado, el producto está orientado a la población inmigrante (latino y asiático) de California entre 25 y 64 años de edad, la cual está compuesta por 11,319,151 personas. Para determinar la demanda potencial, se considera adicionalmente el consumo en KG percapita de pulpa fruta congelada, información extraída de la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y agricultura (FAO), logrando determinar una demanda potencial en California de 54,558,309 Kg tal como figura en la siguiente tabla.

Tabla 37 Demanda potencial en Kg en mercado segmentado

Descripción	
Población de Estados Unidos	325,886,000
% poblacional	12.13%
Estado de California	39,536,653
% Población de inmigrantes latinos y asiáticos	53.51%
Población de inmigrantes latinos y asiáticos en California	21,157,292
% Población de edades de 25 a 64 años	53.50%
Población de edades de 25 a 64 años	11,319,151
Mercado disponible	11,319,151

Consumo per cápita anual en kilos de pulpas de fruta congeladas	4.82
Demanda Potencial en Kg en mercado segmentado	54,558,309

Fuente: Consumo per cápita ERS/USDA

Luego de haber hallado la demanda potencial del mercado ya segmentado, se procede a determinar la oferta de la pulpa de fruta congelada para el mismo segmento, de esta manera se halla la demanda insatisfecha y la cuota del mercado de Ludaha s.a.c

Tabla 38 Demanda insatisfecha y cuota de mercado

Descripción	Valores
Demanda Potencial en Kg en mercado segmentado	54,558,309
Producción de pulpa de fruta congelada	931,746,000
Importaciones EEUU 08.11.90	226,891,000
Exportaciones EEUU 08.11.90	78,174,000
Oferta en Kg en EEUU	1,080,463,000
Oferta en Kg en California, asiáticos y latinos entre 25 a 64 a.	37,528,228
Demanda Insatisfecha	17,030,081
Venta Kg de la empresa anual	32,400
Cuota de Mercado	0.2%

2.4 Estrategia de Ventas y Distribución

2.4.1 Estrategias de segmentación

Después de la investigación de mercado realizado en el presente plan, se determina segmentar al mercado objetivo de la siguiente manera aplicando una estrategia de segmentación concéntrica, en donde los esfuerzos de la empresa estarán orientados sólo para el segmento identificado:

Tabla 39 Segmentación de mercado

	Descripción
Geográfica	California-Estados Unidos, posee una superficie total de 423967 Km ²
Demográfica	Jóvenes y adultos en general entre 25 a 64 años de ambos sexos (53.5 % de la población total de California) de origen cultural hispano y asiático (21,157,292 personas en California) y con ingreso promedio per cápita (PBI per cápita 2017 fue \$ 69.984). Total: 11,319,151 personas
Conductual	Jóvenes independientes y adultos que tengan un paladar acostumbrado a variedad de sabores desde suaves hasta intensos y lleven una vida saludable donde el consumo de frutas sea parte de su rutina o que tengan gusto por la repostería o interés por ella.

2.4.2 Estrategias de posicionamiento

El producto presentado en el plan de negocio es de marca blanca, sin embargo, se aplica esta sección a plantear la estrategia de posicionamiento del producto ofrecido por la empresa LUDAHA SAC en sus clientes, los importadores de frutas congeladas en Estados Unidos.

Es necesario establecer la estrategia de posicionamiento, ya que en el mercado incursionan nuevas empresas que pueden convertirse en competidores.

A continuación, se definen las variables para posicionar el producto:

Estrategias basadas en los beneficios:

- Cada bolsa de 500 gr ofrecerá un recetario de distintos postres peruanos e internacionales a base de lúcuma, el cual ofrecerá al consumidor la información de posibles usos.
- La calidad será una estrategia de posicionamiento, ya que la planta procesadora del producto cuenta con las certificaciones de BPM y HACCP, adicionalmente, la empresa LUDAHA SAC invierte en un especialista de calidad que supervisará el proceso productivo desde la obtención de materia prima.

Estrategia basada en atributos:

- El producto se encontrará libre de preservantes y cualquier químico que modifique la naturaleza y esencia del mismo, por lo que el sabor, aroma, y color será natural.
- El sabor exquisito y poco común de la lúcuma resulta una opción distinta y agradable para la repostería doméstica, diferenciándose así de los sabores tradicionales ofertados.

2.4.3 Estrategias de distribución

Distribución Indirecta

El presente producto es de marca blanca por lo que se ha determinado aplicar una estrategia de distribución indirecta en donde se busca contactar con empresas importadoras en Estados Unidos para que distribuyan el producto de pulpa de lúcuma congelada. A continuación, se detalla la relación de empresas importadoras desde Perú de la partida 08.11.90.

IMPORTADORES	FOB	PARTICIPACION
ORDER	3,454,091	30.91%
DOLE PACKAGED FOODS LLC 7916 WEST B	1,022,523	9.15%
KH INTERNATIONAL. INC	711,714	6.37%
DOLE PACKAGED FOODS. LLC 36532	476,280	4.26%
DOLE PACKAGED FOODS LLC	429,555	3.84%
GLOBAL FOOD IMPORTERS INC. 23621 99	424,320	3.80%
LAMEX AGRIFOODS. INC	409,612	3.67%
VLM FOODS USA LTD.	357,409	3.20%
DOLE PACKAGED FOODS. LLC	312,725	2.80%
VLM FOODS USA LTD. 8 THE GREEN. SUI	306,584	2.74%
SUPERIOR FOODS INTERNATIONAL	276,864	2.48%

Figura 21 Principales importadores de la partida 081190 en Estados Unidos

Fuente y Elaboración en base a Veritrade

Se plantea también contactar con la Oficina de Comercio Exterior (OCEX), de acuerdo al (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018) son las oficinas de comercio exterior que se encuentran en los países destino y tienen la finalidad de brindar información a las empresas exportadoras, realizando acciones de inteligencia comercial y de prospección de mercado, estableciendo y manteniendo vínculos estratégicos con instituciones públicas y privadas en el mercado asignado, fortaleciendo la

participación y presencia del Perú en las negociaciones comerciales internacionales y de integración, entre otras actividades que facilitan el ingreso al mercado destino.

Estrategia de distribución Intensiva

La estrategia se basa en colocar el producto de pulpa de lúcuma congelada en los máximos canales de venta. Es decir, al ser un producto de marca blanca, no buscará posicionarse en ciertos puntos de venta ni exclusivos puntos de venta.

2.4.4 Estrategias de Promoción

Como estrategias de promoción, la empresa LUDAHA S.A.C plantea realizar las siguientes acciones:

Participación en ferias internacionales

La empresa Ludaha SAC como estrategia de promoción participará en ferias internacionales anualmente. Una feria por cada año.

Se planea que la empresa participe en una feria internacional de productos agroindustriales presentando el producto de marca blanca a los distintos importadores. A continuación, se brinda los detalles de la primera feria internacional a participar:

- WINTER FANCY FOOD
Lugar: San Francisco, EEUU
Programa 2019:
Domingo, enero 13, 2019: 10 a.m. – 5 p.m.
Lunes, enero 14, 2019: 10 a.m. – 5 p.m.
Martes, enero 15, 2019: 10 a.m. – 4 p.m.

Presupuesto de Feria internacional:

Tabla 40 Presupuesto de participación en Feria Internacional 2019

Descripción	Total anual S/
Espacio en la feria (Stand) (\$3300)	10890.00
Pasajes a Estados Unidos LATAM \$921	3039.30
Alojamiento \$30 por día - 6 días	594.00
Decoración del Stand	5000.00

Movilidad-rent a car (\$175 por 6 dias)	577.50
Alimentación (\$30 por día)	1080.00
Merchandansing (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2000.00
<hr/>	
Gasto Total	23180.80
<hr/>	

La segunda feria a participar par el año 2020 es:

- WESTERN FOOD SERVICE & HOSPITALITY
Lugar: Los Ángeles, California
Fecha: Agosto 2020 (periodicidad anual)
Sectores: Alimentación, hostelería, alimentaria, bebidas, café, comidas, Restaurantes, Servicio.

Las ventajas de participar en una feria internacional son las siguientes:

- Es un lugar donde coinciden ofertante y demandante, por lo que el contacto es personal.
- Concentran gran número de posibles clientes en un espacio reducido, y permite el contacto directo en un tiempo reducido.
- Brinda la posibilidad de establecer contratos comerciales con clientes potenciales.
- Permite captar información de la competencia para un mejor análisis de mercado.
- Brinda la posibilidad de contactar directamente con el los importadores y conocer su forma pensar sus requerimientos.
- Permite conocer el mercado, logrando el intercambio de opiniones y conocer nuevas tendencias.
- Permite dar a conocer la empresa al mercado y el producto ofertado
- Se considera una herramienta de marketing para la investigación de mercado.

Participación en rueda de negocios

De acuerdo a la información obtenida de Cámara de Comercio de Lima, (2017), Las ruedas de negocio sirven como reuniones de negocio entre empresas internacionales para concretar negocios de importación y/o exportación.

La empresa planea participar en la rueda de negocio brindada en la Feria Winter Fancy Food, la cual brinda la posibilidad de participar en estas ruedas al ser parte de los expositores de la Feria.

Envío de muestras

La empresa realizará el envío de muestras a sus clientes para dar a conocer el producto. Kotler, define el envío de muestras como “una cantidad de producto que se distribuye de forma gratuita, con el objetivo que lo prueben los consumidores” (Liderazgo y mercadeo, 2013). Se considera que es la herramienta promocional más eficaz para que los consumidores lleguen a probar el producto, y genera gran posibilidad de concretar la venta.

Fuerza de ventas- contacto directo

El área encargada de ventas contactará con las empresas importadoras de la partida 08.11.90 en Estados Unidos a las cuales se les presentará el producto.

Marketing digital

En la actualidad es evidente el impacto del Internet, el avance tecnológico y de las nuevas herramientas online en las actividades de las personas en todo el mundo; por este motivo es fundamental que los negocios desarrollen estrategias de marketing digital que les permita estar presentes en los medios de comunicación que ofrece Internet. Es por ello, que Ludaha sac planea implementar una página web y contratar los servicios de Google Adword como estrategia de promoción.

Creación de página Web

La creación de una página web se considera fundamental para brindar información detallada de la empresa y del producto que se ofrece, para que los clientes puedan contactar con LUDAHA SAC mediante búsquedas en internet.

La página web de LUDAHA S.A.C brindará la siguiente información:

- Descripción de la empresa LUDAHA S.AC, donde figure la visión y misión.

- Descripción comercial del producto, ficha técnica.

Sección donde se detallarán los usos que se pueden dar al producto en la cocina, como las recetas para la preparación de los distintos postres nacionales e internacionales a base de lúcuma. Esta misma información estará detallada en el producto exportado.

- Sección de contacto, suscripción e-mail y consultas.

Google Adwords

Se planea invertir en el servicio de Google Adwords que ofrece Google. Existen distintas maneras de llegar a los potenciales clientes mediante Google Adwords, estas pueden ser: anuncios de búsqueda en forma de texto, anuncios gráficos, anuncios en YouTube o anuncios en aplicaciones móviles. La empresa optará por aparecer en los resultados de búsqueda; los anuncios de búsqueda aparecen junto a los resultados de búsquedas que las personas hacen al explorar el producto que se plantea ofrecer.

2.5 Tamaño del negocio.

2.5.1 Diseño del negocio

El local de la empresa LUDAHA SAC cuando con 96 m² en total, con 8 m² de frontis y 12 m² de largo. Contará con oficinas independientes para cada área del negocio. Contará además con un comedor, un servicio higiénico y una sala de reuniones o de recepción. El local estará distribuido de la siguiente manera:

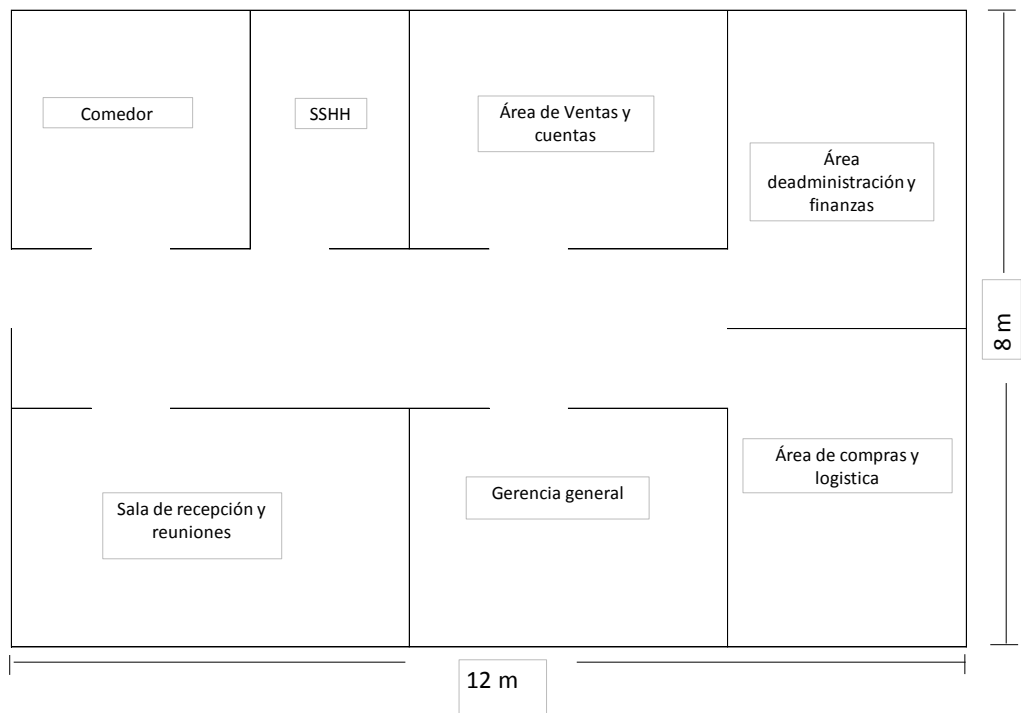


Figura 22 Distribución del local de Ludaha S.A.C

CAPÍTULO III: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

3.1 Envase y embalaje

3.1.1 Envase

El envase es el recipiente del producto y se encuentra en contacto directo con él. De acuerdo a Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo, (2009) las características con las que todo buen envase debe contar son:

- Contener el producto
- Permitir su identificación
- Proteger el producto
- Adecuarse en tamaño, ergonomía y calidad a la necesidad del consumidor
- Que sea resistente a manipulación, transporte y distribución comercial.
- Que se adapte a la fabricación y envasado deseado
- Que cumpla con las legislaciones vigentes

El código CAC/RCP 8-1976 del (Codex Alimentarius) estipula que los envases deben contar con las siguientes cualidades:

- Proteger el alimento contra la deshidratación
- Proteger el alimento contra la contaminación microbiana y otras fuentes de contaminación que puedan afectar adversamente la inocuidad y la calidad del alimento
- Proteger las características sensoriales y otras características de calidad del alimento
- No debería transmitir al alimento sustancia alguna que pueda influir en la inocuidad y la calidad del alimento.

Existen distintas variedades de plásticos, algunos son transparentes y resistentes otros fuertes y livianos. Los plásticos pueden utilizarse incluso en envases para alimentos ya que pueden ser resistentes a las bacterias. En la industria alimentaria existen diferentes tipos de plásticos identificados con un “código de identificación de resina” del plástico o conocido comúnmente como “código de reciclaje” que se encuentran en la parte inferior o a un costado del envase de plástico ASTM Standardization, (2008).

El producto de fruta de lúcuma congelada será presentado y comercializado en envases de polietileno de baja densidad con siglas

LDPE en inglés y PEBD en español (número de reciclaje 4/código de id de resina 4) que es más delgado y flexible que otras resinas. Cabe resaltar que se encuentra aprobado por la FDA para entrar en contacto con los alimentos. El polietileno en todas sus formas ofrecen buena protección contra la humedad y el agua (dependiendo la densidad). Puede emplearse en temperaturas de hasta -50 grados centígrados.



Figura 23 LDPE número de reciclaje 4 / código de id de resina 4

A continuación, se presentan las características del envase del producto

Tabla 41 Características del envase

Características del envase	
Envase	Bolsa de polietileno de baja densidad PEBD
Medidas	15 cm x 15 cm x 2 cm
Color	Transparente
Cantidad de pulpa por bolsa	500gr

3.1.2 Embalaje

La función principal del embalaje es la de almacenar, proteger, conservar y transportar varias unidades del mismo producto en grandes cantidades. Este facilita la manipulación y traslado en la logística internacional Ministerior De Comercio Exterior y Turismo, (2009).

Se ha designado al cartón corrugado de cara doble-doble; este embalaje resulta conveniente en los distintos modos de transporte incluyendo el marítimo y aéreo. Este embalaje presenta dos caras exteriores con papeles "liner" y entre estos hay dos ondulaciones separadas por otro "liner". Este tipo de cartón se utiliza para embalajes de gran resistencia necesarios para la exportación (hasta 70 kg de peso) Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo.



Figura 24 Tipos principales de cartón corrugado

Fuente: SIICEX

Existen también 4 tipos de ondas o flautas A, B, C y E. La combinación de cartón corrugado de cara doble-doble utilizado para el embalaje del producto de pulpa de lúcuma congelada será del tipo B+C, flauta tipo B para el exterior y la del tipo C para el interior. (Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo)

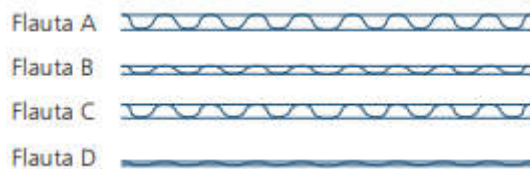


Figura 25 Tipos de ondas o flauta

Fuente: SIICEX

El tipo de papel utilizado para las cajas de cartón será el Folding, este es utilizado mayormente en envases de alimentos congelados y refrigerados.

Tabla 42 Características del embalaje

Características del embalaje	
Envase	Caja de cartón corrugado de cara doble- doble, tipo B+C (papel Folding)
Medidas	45cm x 45cm x 30cm
Color	Marrón
Cantidad de envases	135 unidades
Peso Neto	67.5 kg



Figura 26 Dimensiones del embalaje 45cm x 45cm x 30cm

3.2 Diseño del rotulado y marcado

3.2.1 Diseño de rotulado

El rotulado es la información que se haya adherida al producto, a su envase o a su empaque, con el fin de informar al consumidor respecto al producto. La Administración de Drogas y Alimentos (FDA) es el organismo encargado garantizar la inocuidad de los alimentos vendidos en Estados Unidos. La Ley Justa de Empaquetado y Rotulación es la regla federal que regula la información brindada en los envases a través del Título 21 del Código de Regulaciones Federales (CFR).

De acuerdo con las especificaciones del CFR el etiquetado deberá contener (Administración de Alimentos y Medicamentos, 2009):

Nombre y dirección

- Nombre y dirección de la empresa: Fabricado por Ludaha s.a.c
- La ciudad : Lima
- El país: Perú
- El código postal: 05251

Información general

- Descripción de la naturaleza de producto: Pulpa de lúcuma congelada
- Marca o logo: No aplica, producto de marca blanca
- Contenido neto: 17.64 OZ (500G)
- Ingredientes: Lúcuma

Nutrition Facts	
Serving size 3.53 OZ (100 G)	
Servings Per Container 5	
Amount Serving per serving	
Calories 99 calories from fat 0	
	% Daily Value**
Total Fat 1 g	
Saturated Fat 0g	0%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0 g	0%
Sodium 0 g	0%
Potassium 0 g	0%
Total Carbohydrate 26 g	26%
Dietary Fiber 1 g	1%
Sugar 25g	25%
Protein 2 g	2%
Vitamin A	0%
Vitamin B	0%
Calcium	2%
Iron	2%
Percent Daily Values are base on a 2000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower based on your calories needs.	

Figura 27 Información nutricional

Fuente: Perú Food – Pulpa de lúcuma y especificaciones del FDA

3.2.2 Diseño de marcado

Para una correcta manipulación de los bultos conteniendo el producto de pulpa de Lúcuma congelada, se deben marcar con los pictogramas correspondientes y con la información necesaria para su identificación.

El embalaje consignará lo siguiente según información extraída de Siicex:

- Marca del embarcador: LUDAHA SAC
- Marca de manipuleo o símbolos pictográficos: Protéjase del sol, Hacia arriba, producto congelado.
- Marca de advertencia: No aplica
- Marca del consignatario, destino y N° de origen
- Puerto de entrada
- Número de paquete y dimensiones
- Marcas de Peso: 500 gr
- País de origen: Perú



Figura 28 Datos del embalaje

Fuente: Siicex

3.3 Unitarización y cubicaje de la carga

La unitarización es el proceso logístico mediante el cual se ordena y acondiciona correctamente la mercancía para su transporte internacional. En este proyecto se utilizará la técnica de paletización en la cual se colocarán las cajas sobre una plataforma.

Tabla 43 Unitarización

Descripción	Valor	UM
Medidas del envase de 500 gr	15x15x2	Centímetros
Peso neto por envase	500	Gramos
Medidas de caja	45x45x30	Centímetros
Nº unidades por piso	9	Unidades
Nº de niveles	15	Unidades
Numero de unidades por caja	135	Unidades
Peso neto por caja	67.5	Kilogramos
Peso bruto por caja	68	Kilogramos
Paleta	90x90x18	Centímetros
Nº cajas por piso	4	cajas
Niveles de caja	3	niveles
Total de cajas por paleta	12	Cajas
Total de unidades por paleta	1620	Unidades
Peso neto por paleta	810	Kilogramos
Peso bruto por paleta	836	Kilogramos

En el presente plan de negocio se proyecta exportar 5 paletas por embarque, haciendo un total de 8 embarques al año tal como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 44 Cubicaje

Descripción	Valor	UM
contenedor 20" (m externas)	6.058X2.438X2.591	metros
N° de paletas por Cont 20"	20 (capacidad)	paletas
contenedor 40" (m externas)	12.192X2.438X2.896	metros
N° de paletas por Cont 40"	48 (capacidad)	paletas
Real N° de paletas por embarque	5	paletas
N° de unidades por embarque	8100	unidades
N° de cajas por embarque	60	cajas
Peso neto por embarque	4050	kilogramos
Peso bruto por embarque	4180	Kilogramos
N° de envíos año	8	envíos
N° de unidades anuales	64800	unidades
N° de cajas anuales	480	cajas
Peso neto anual	32400	kilogramos
Peso bruto anual	33440	kilogramos

3.4 Cadena de DFI de exportación

La distribución física internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar carga de un origen a un destino internacional. Para la exportación de pulpa de lúcuma congelada, la cadena en frío cumple un rol fundamental ya que permite la conservación del producto. Esta cadena consiste en el control constante de la temperatura durante todas las etapas en la cadena de suministro; desde su producción hasta su consumo final. Cada eslabón en la cadena de frío es muy importante ya que cada una garantiza el tiempo de vida útil del producto (1 año). Para determinar la correcta distribución internacional, se consultó con Mario Salazar, CEO de la Agrícola y Ganadera Chavín de Huantar, una de las principales empresas exportadoras de productos congelados en Perú, y se logró definir la siguiente logística desde la obtención del insumo hasta colocar el contenedor en buque.

	Obtención de la materia prima de los productores y acopiadores de lúcuma del norte chico de Lima (Huacho y Huaral).
	El transporte se realizará con un camión con las siguientes características: Carga útil: 6 toneladas cubicaje: 30m ² , ; que traerá la fruta en jabas. Cada jaba contendrá 25 kg de lúcuma.
	La descarga de las jabas se realizará en la planta de la empresa ubicada en Chincha Alta.
	Ya lista la pulpa de lúcuma congelada, se procederá con la unitarización de la carga para luego ser transportada en un contenedor reefer hasta el depósito temporal de exportación.
	El contenedor ingresará al depósito temporal, pasará control aduanero (Canal Rojo o Naranja). Una vez cuente con levante se entregarán los documentos a la naviera.
	Posteriormente el contenedor será cargado a la nave. La modalidad de contrato es FOB por lo que la responsabilidad de la empresa LUDAHA S.A.C termina en esta etapa.
	Igualmente en destino se descargará el contenedor en el terminal de almacenamiento para ser sometido al control aduanero.
	Culminados los trámites de desaduanaje la carga será transportada en el mismo contenedor reefer al almacén del importador.
	En la última etapa, la carga será entrega en el almacén de importador la cuál deberá ser almacenada en cámaras de frío.

Figura 29 Distribución física internacional

1. Obtención de la lúcuma en fruto.

Las principales regiones que ofrecen la lúcuma son: Lima, Lima metropolitana e Ica tal cual se observa en la siguiente figura. Esta información se considera importante, ya que permitirá asegurar la oferta exportable en casos de contingencia por alta demanda, desastres naturales, etc:

Región	Superficie cosechada (ha)				Producción (t)				Rendimiento (t/ha)			Precio al productor (S/./t)		
	2015	2016	Var. %	Part % 2016	2015	2016	Var. %	Part % 2016	2015	2016	Var. %	2015	2016	Var. %
Nacional	1 576	1 589	1	100	14 818	15 187	2	100	9	10	2	2 472	2 561	4
Áncash	15	15	0	1	127	144	14	1	8	10	14	2 779	2 952	6
Apurímac	17	14	-18	1	89	56	-37	0	5	4	-23	1 473	1 877	28
Arequipa	89	96	8	6	516	612	19	4	6	6	10	3 261	3 157	-3
Ayacucho	69	63	-9	4	405	400	-1	3	6	6	8	2 468	3 001	22
Huancavelica	7	6	-14	0	52	52	1	0	7	9	17	1 147	1 182	3
Huánuco	13	13	4	1	110	109	-1	1	9	8	-5	2 604	2 674	3
Ica	157	157	0	10	1 732	1 930	11	13	11	12	11	2 308	2 957	28
Junín	16	16	0	1	95	100	6	1	6	6	6	2 240	2 307	3
La Libertad	109	119	9	7	806	858	6	6	7	7	-2	3 108	2 964	-5
Lambayeque	11	13	18	1	33	19	-42	0	3	1	-51	3 268	2 368	-28
Lima	697	701	1	44	7 556	7 530	0	50	11	11	-1	2 286	2 266	-1
Lima Metropolitana	228	228	0	14	2 813	2 836	1	19	12	12	1	2 867	2 952	3
Loreto	21	21	0	1	113	131	16	1	5	6	16	439	428	-3
Moquegua	14	14	0	1	90	86	-4	1	6	6	-4	3 099	3 281	6
Pasco	24	24	0	2	117	123	6	1	5	5	6	3 975	3 318	-17
Piura	89	89	0	6	165	200	21	1	2	2	21	955	870	-9

Figura 30 Lúcuma por región según variables productivas 2015-2016

Fuente: Minagri

Tabla 45 Precio de la lúcuma (S/./Kg)

Años	Ica	Lima	
		Lima	Metropolitana
2014	2.26	2.09	2.93
2015	2.31	2.29	2.87
2016	2.96	2.27	2.95
2017	3.04	2.44	3.23

Fuente: Minagri

En la siguiente tabla se realiza una homologación de proveedores de lúcuma ubicados en Lima y Lima metropolitana ya que son la región que concentra mayor producción de lúcuma a nivel nacional.

Tabla 46 Comparativo entre proveedores de lúcuma

Criterios	Asociación de Productores Ecológicos BioFrut	Bio Agricultura Casa Blanca	Asociación de productores de Lúcuma de Huaral - PROLUCUMA
Origen	Cañete, Lima	Pachacamac, Lima Metropolitana	Huaral, Lima
Precio por Kg.	S/. 2.48	S/. 3.10	S/. 2.40
Precio flete a planta	S/. 311.00	S/. 484.00	S/. 770.00
Distancia a planta procesadora	112 km	174 km	277 km
Experiencia	Creada 2013	Creada 1980	Creada en 1999
Capacidad de abastecimiento	30 TON (baja) , 226 TON (alta)	11 TON prom	43 TON (baja), 315 TON (alta)

Fuente: Prompex, SIICEX , Google map, SUNAT

Tabla 47 Ponderación entre posibles proveedores

Criterios	Importancia %	Asociación de Productores Ecológicos BioFrut	Punt	Bio Agricultura Casa Blanca	Punt	Asociación de productores de lucuma de Huaral - PROLUCUMA	Punt
Origen	5%	4	0.2	3	0.15	2	0.1
Precio por Kg.	25%	3	0.75	2	0.5	5	1.25
Precio flete a planta	20%	4	0.8	4	0.8	2	0.4
Distancia a planta procesadora	5%	5	0.25	4	0.2	2	0.1
Experiencia	10%	2	0.2	5	0.5	4	0.4
Capacidad de abastecimiento	35%	4	1.4	2	0.7	5	1.75
Totales	100%		3.6		2.85		4

En base al análisis realizado en la tabla anterior, se designó como proveedor a la Asociación de productores de lúcuma de Huaral – PROLUCUMA. Esta es una asociación creada en 1999 con el apoyo de Prompex a fin de unir esfuerzos individuales para la producción, procesamiento, comercialización, investigación y promoción de la Lúcuma.

Considerando la información obtenida de Minagri, la pulpa de la lúcuma representa entre un 69 a 82% de la composición total de la fruta entera.

En base a esta información se procede a determinar la cantidad total en kilogramos que se debe adquirir de materia prima:

Tabla 48 Requerimiento en kg de lúcuma entera por embarque

Descripción	Valores
Porcentaje promedio de composición de pulpa en Lúcuma entera	75.50%
Gramos de pulpa por envase	500 gr
Gramos a comprar de lúcuma entera por envase	662.25 gr
N° de envases por embarque	8100 unidades
Kilos de lúcuma entera a comprar por embarque	5364.24 kg

2. Transporte terrestre de local de productores y acopiadores hasta instalaciones de planta procesadora.

La empresa J y J TRANSPORTES es quien brindará el servicio de transporte desde el local de productor PROLUCUMA hasta la planta procesadora correspondiente a la empresa AGRO EXPORT TOPARA S.A.C. ubicada en av. Victoria nro. 197 int. 1 - Chincha Alta.

- Características del vehículo: Carga útil: 6 toneladas, cubicaje 30 m³
- Características de las jabas (BASA): Elaborado en polietileno de alta densidad, de uso industrial con protección UV. Acorde con normas FDA para contacto con alimentos. Dimensiones: • Largo:52,2 cm • Fondo:36,2 cm • Altura:31,5 cm. Capacidad: 40 L o 25 Kg
- N° de Jabas por trayecto:215 jabas

Para determinar la empresa que procesará el producto, se realizó una comparación entre 3 posibles proveedores, de los cuales se determinó trabajar con la empresa Agro export Topara s.a.c, obteniendo un puntaje 4.2

Tabla 49 Comparativo entre empresas procesadoras

Criterios	Esmeralda corp. c.a.c	Agro export Topara s.a.c	Hanalei sac
Precio	3.1	1.2	2
ubicación	San Juan de Miraflores	Chincha	Villa EL Salvador
Distancia al proveedor	101 km	277 km	104 km

Distancia al depósito temporal	44.3 km	218 km	44.6 km
Capacidad de procesamiento	74 Ton/mes	89 Ton/mes	70 Ton/mes
Tiempo en el mercado	1992	1995	2001

Tabla 50 Ponderación entre empresas procesadoras

Criterios	Nivel de importancia	Hanalei S.A.C	Pun	Agro export Topara s.a.c	Pun	Inkaplus s.a.c	Pun
Precio	35%	2	0.7	5	1.75	3	1.05
Ubicación	10%	4	0.4	2	0.2	5	0.5
Distancia al proveedor	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Distancia al depósito temporal	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Capacidad de procesamiento	25%	4	1	5	1.25	3	0.75
Tiempo en el mercado	10%	5	0.5	4	0.4	3	0.3
Total	100%		3.4		4.2		3.4

3. Transporte terrestre desde planta procesadora hasta terminal de almacenamiento.

Para determinar la agencia de Aduana que brindará sus servicios a la empresa Ludaha s.a.c, se procedió a realizar la siguiente tabla comparativa y una ponderación, del cual finalmente se considerará a la empresa AUSA aduanas s.a. la cual brindará todo el servicio logístico y aduanero. La estiba se realizará directamente al contenedor refrigerado. El transporte hasta el depósito temporal se realizará manteniendo la cadena en frío a -18 C°.

Tabla 51 Comparativo entre agencias/operadores logístico

Criterios	M&C Operador Logístico	Tli Aduanas S.A.C.	AUSA aduanas s.a
Experiencia en el rubro	2002	2003	1993
Cantidad de trabajadores	29	116	350
Ranking de principales	Puesto 14	Puesto 43	puesto 5

agentes de aduana
Según FOB

Certificaciones	ISO 9001, BASC (suspendida), OEA (no)	ISO 9001, BASC, OEA, certificados de homologación	BASC, SGS, OEA, Política de calidad
-----------------	---	---	---

Fuente: Sunat, Páginas web de empresas

Tabla 52 Ponderación entre agencias/operadores logísticos

Criterios	Nivel de importancia	M&C Operador Logístico	Pun	Tli Aduanas S.A.C.	Pun	Ausa aduanas s.a	Pun
Experiencia en el rubro	25%	4	1.00	3	0.75	5	1.25
Cantidad de trabajadores	25%	3	0.75	4	1.00	5	1.25
Ranking de principales agentes de aduana Según FOB	25%	4	1.00	1	0.25	5	1.25
Certificaciones	25%	1	0.25	4	1.00	5	1.25
Total	100%		3.00		3.00		5.00

4. Transporte marítimo internacional.

Para determinar el medio de transporte a utilizar se procedió a realizar un comparativo entre el medio de transporte marítimo y el aéreo en base al análisis de cinco criterios, del cual se decidió optar por el medio de transporte marítimo.

Tabla 53 Comparativo y ponderación entre medios de transporte

Variable	Ponderación de Variables	Aéreo		Marítimo	
		Calif	%	Calif.	%
Costo del flete	30%	1	0.3	5	1.5
Aseguramiento cadena de frío	30%	4	1.2	5	1.5
Disponibilidad de salidas	20%	5	1	3	0.6
Restricciones de carga	10%	5	0.5	5	0.5
Tiempo de tránsito	10%	5	0.5	2	0.2
Totales	100%		3.5		4.3

La carga debe viajar en un contenedor refrigerado a una temperatura de -18 C°. Este tipo de contenedores están equipados con un motor refrigerador que permite el transporte intermodal de alimentos congelados. Los contenedores respetan las medidas según la norma ISO 6346.

Tabla 54 Características contenedor reefer

Tipo de equipo	Medidas aproximadas sujetas a serie de fabricación de cada contenedor
20'RF	5,5 x 2,2 x 2,2 / 28 m3
40'RF	11,6 x 2,2 x 2,2 / 59 m3

Fuente: TibaGroup

5. Descarga en terminal de destino y transporte hasta la planta del importador.

El contenedor deberá ser descargado de la nave y la carga podrá mantenerse dentro del contenedor durante el proceso de desaduanaje en destino. Culminado el trámite aduanero, el contenedor deberá ser trasladado al local del importador para proceder con la descarga y almacenamiento en el almacén en frío manteniendo la cadena de -18 C°.

Tiempo logístico

Para determinar el tiempo invertido en la logística para la elaboración y exportación de pulpa de lúcuma congelada, se identifican dos etapas en el proceso logístico: Logística de abastecimiento y logística de exportación.

Logística de abastecimiento

La logística de abastecimiento consiste en la primera etapa del proceso en donde el transporte terrestre inicia su recorrido recogiendo la lúcuma del local de PROLUCUMA hasta ser entregada en la planta procesadora ubicada en el Chíncha Alta. El tiempo total de esta logística es de 10h 15 min aproximadamente, el cual se desagrega de la siguiente manera:

1. Estiba de la fruta en el camión: Se requerirá un solo servicio de transporte para el traslado de las 215 jabas. El acondicionamiento y estiba de cada jaba demora aprox 1 min 30 segundos. Se contrata a 2 estibadores. Considerando estas premisas el tiempo total de estiba entre los dos estibadores es de 2 h 42 min aprox.

2. Transporte vía terrestre desde Huaral hasta Chíncha según información obtenida de Google Map , es de 4 h 51 min, con 343 km recorridos.
3. Desestiba: De igual modo, para la desestiba del camión y colocación de las jabas en planta se considera 2 h 42 min.

Logística de exportación

La logística de exportación inicia desde el recojo del producto de pulpa de lúcuma congelada ya terminado en la planta procesadora y termina cuando la carga es puesta en el local del importador manteniendo en cada eslabón de la cadena la temperatura de -18 C° para la conservación del producto. Se estima que el tiempo total en la logística de exportación hasta la entrega en el almacén del importador sea de 38 días 18 hrs 43 min, los cuales se desagregan de la siguiente manera:

1. El transporte terrestre: El traslado debe ser en frío, de la planta al puerto del callao, según información obtenida de Google Map, el trayecto de la planta en Chíncha a APM terminal es de 3 h 8 min con 218 km recorridos, y de la planta en Chíncha a DP World Callao es de 3 h 6 min con 217 km recorridos. En promedio son 3 h 7 min.
2. Trámite aduanero: La gestión aduanera de exportación puede demorar hasta 3 días desde que la carga ingresa al depósito temporal, considerando que se le asigne canal rojo y la carga deba pasar aforo. La documentación, culminado el trámite aduanero, debe ser entregada a la naviera 3 días antes del arribo de la nave. Adicional otros 4 días desde su arribo hasta el zarpe.
3. Transporte internacional: Se debe considerar también el trayecto de puerto Callao al puerto destino en California:

Tabla 55 Días de tránsito de puerto Callao a principales puertos en California

Puerto Origen	Puerto Destino	Días de (**)	Frecuencia Salida (**)
Callao	San Diego (Estados Unidos)	20	Semanal
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	22	Semanal
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	19	Semanal
Callao	Oakland (Estados Unidos)	28	Semanal

Fuente: SIICEX

4. Trámite de aduana en EEUU: El tiempo en la gestión aduanera en Estados Unidos es relativo ya que al ser un producto competente al control del FDA, el producto pasa por un examen físico, un examen en muelle, o un examen de muestras para obtener la liberación aduanera posterior a su declaración. De acuerdo a información obtenida del Banco Mundial, el tiempo promedio para importar en Estados Unidos para el año 2014 fue de 5.4 días (Banco Mundial).
5. Transporte al almacén del importador: El tiempo de traslado del terminal al almacén del importador depende de la ubicación de los distintos importadores. El cual se estima no sea más de 1 día.

Agencia de Carga y aduana

El agente de carga cumple un rol importante pues brinda la información sobre la ruta óptima, económica y negocia los términos con las empresas navieras. Por su parte, el agente de aduana es quien realiza toda la gestión aduanera de exportación. El presente proyecto realizará la gestión de aduana con la agencia: AUSA Aduanas S.A.

Seguro Internacional

El seguro internacional tiene por objetivo cubrir cualquier riesgo que atente directamente contra la carga durante el tránsito marítimo o aéreo internacional, estadía en aduanas, tránsito terrestre hasta los almacenes y periodos intermedios de almacenaje.

La póliza cubre al asegurado contra las pérdidas o daños directos que sufren las mercancías durante su transporte desde y hacia puertos internacionales o almacenes de proveedores del asegurado o depósitos particulares de aduana y que sean a consecuencia de un riesgo que se encuentre estipulado en la póliza brindada por la aseguradora.

En caso de siniestro el asegurado debe comunicarlo a la aseguradora en un plazo no mayor a 3 días ocurrido el siniestro con toda la información de respaldo.

CAPÍTULO IV: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Fijación de precios

Uno de los factores más importantes para lograr la aceptación de una venta es la determinación del precio de un producto.

En el presente plan se determinarán los costos del producto para aplicar un margen de ganancia en base a la comparación de precios con la competencia. En resumen se aplicará dos métodos:

- Determinación de precio en base a costos.
- Determinación de precio en base a la competencia.

4.1.1 Costos y precio

A continuación, se presenta la evolución de los precios por tonelada de la partida 08.11.90 a nivel mundial, los cuales hacen referencia a todas las pulpas de frutas congeladas.

Tabla 56 Precios a nivel mundial de la partida 08.11.90 – Dólares por Tonelada

Pais	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	2044	2040	2106	2079	1928
América					
Alemania	1910	1708	1448	1496	1491
Francia	2486	2506	2060	2001	2023
Países Bajos	2011	2064	1862	1715	1594
China	3907	3748	4127	3703	3607
Canadá	2422	2248	2042	1968	1823
Japón	3807	3627	3588	3324	2996
Bélgica	2118	1987	1834	1756	1778

Fuente: Trademap

En el siguiente cuadro se presenta información más específica respecto a la evolución de los precios de exportación de la pulpa de lúcuma congelada de Perú a Estados Unidos, partida 08.11.90.93.00.

Tabla 57 Precios de las exportaciones peruanas a Estados Unidos de la partida 08.11.90.93.00 en FOB – Dólares por kilogramo

País	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos de América	3,74	2,76	4.51	4.02	4.26

Fuente: Trademap

Finalmente, se observa, en base a información obtenida de la fuente estadística (ADEX DATA TRADE), el precio FOB ofrecido por las empresas peruanas al mercado de San Francisco en el año 2017.

Tabla 58 Precios de las empresas peruanas que exportan Pulpa de lúcumá congelada a Estados Unidos, partida 08.11.90.93.00 en FOB

Razón social	Puerto	Transporte	\$ fob	Precio fob unit por kg
Union de negocios corporativos s.a.c.	Los angeles	maritimo	108	4.13
Belmont foods peru s.a.c.	Port everglades	maritimo	14,640.00	4.20
Belmont foods peru s.a.c.	Port everglades	maritimo	24,588.16	4.27
Belmont foods peru s.a.c.	Port everglades	maritimo	12,745.92	4.31

Fuente: Adex Data Trade

5.1.1.1 Determinación de Costo y precio del producto

En las siguientes tablas se procede a desagregar los distintos costos del producto:

Costos de producción

Las empresa Ludaha s.a.c incurrirá en los siguientes costos de producción

*Costos directos:

Tabla 59 Costos de producto

Producto	Costo por UM S/	Cantidad	Costo por Embarque S/	Costo anual S/ (8 embarques)
Costo de producción (maquila) UM: envases	1.2	8,100	9720	77760
Materia Prima (Lúcumá) UM: Kg	2.73	5364.24	14,644.37	117154.97
Transporte de M.P. UM: Kg (camión capacidad 8 toneladas + estiba y desestiba)	0.14	5364.24	770.00	6160

Polietileno de baja densidad (Incluye impresión de recetario) (S/160.00 10 millares)	0.02	8100	129.60	1036.8
Total insumos del producto			25263.97	202111.77

*Costos Indirectos:

Tabla 60 Gastos de personal

Descripción	Remuneración	Pago mensual	Pago anual (sin vacaciones)	Vacaciones	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	3,000.00	3,000.00	34,500.00	1,500	36,000.00	3,240.00	39,240.00
Asistente de Ventas y cuentas	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
Coordinador de Compras y Logística	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
Asistente de administración y finanzas	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
TOTAL		7,200.00					94,176.00

Tabla 61 Materiales indirectos

Materiales de limpieza	Costo anual S/
Útiles de limpieza (escoba, trapos, ácido muriático, cloro, PH, jabón)	640
Total materiales indirectos	640

Tabla 62 Gastos indirectos

Descripción	Mensual S/	Anual S/
Pago de alquiler de local	3,000.00	36,000.00
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	240	2,880.00
Total Gastos fijos	3,240	38,880

Tabla 63 Gastos administrativos

Materiales de oficina	Costo unitario S/	Costo mensual S/	Costo anual S/
Especialista de calidad (Por embarque)	350.00	350	2,800.00
Asesor de contabilidad (mensual)	300.00	300	3,600.00

Personal de limpieza (mensual)	400	400	4,800.00
Útiles de oficina (bimestral)	-	50	300
Total gastos administrativos			11,500.00

Tabla 64 Gastos de ventas

Descripción	Total anual S/
Página web (Costo de dominio y hosting)	700.00
Espacio en la feria (Stand) (\$3300)	10,890.00
Pasajes a Estados Unidos LATAM \$921	3,039.30
Alojamiento \$30 por día - 6 días	594
Decoración del Stand	5,000.00
Movilidad-rent a car (\$175 por 6 días)	577.5
Alimentación (\$30 por día)	1080
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2000
Envío de muestras vía Fedex con empaque gel pack \$ 152 .21 (3 veces por año)	1506.88
Google Adwords (\$ 3 por día)	3564
Gasto de venta total	28951.68

Costos de comercialización y distribución

Tabla 65 Costos de comercialización y distribución

Descripción	Costo unitario S/	Costo por embarque S/	Costo anual S/
Caja de cartón corrugado UM: unidades	0.80	48	384
Paleta UM: unidades	59.00	295	2,360.00
Strech Film UM: unidades (2)	15.00	30	240
Servicio de embalaje y unitarización en local de exportador	60	60	480
Transporte, estiba y desestiba (5 paletas)- proveedor hacia el Puerto marítimo UM: kg	750.00	750	6,000.00
Certificado de origen (Cámara de comercio de Lima S/36+IGV) Para Estados Unidos se descarga directamente de VUCE y exportar firma. No cuesta	0	0	0
Emisión de BL (\$50.00)	165	165	1,320.00
Handling (\$100)	330	330	2,640.00
Visto Bueno(\$170)	561	561	4,488.00

Consolidación (\$140)	462	462	3,696.00
Dep temporal contenedores reefer APM terminal - Incluye uso de área hasta el día 7 (\$260)	858	858	6,864.00
Comisión Transferencia del exterior \$70	231	231	1,848.00
TOTAL		3,790.00	30,320.00

Determinación del costo y precio unitario

Tabla 66 Estructura de costos

DESCRIPCIÓN	IMPORTE S/
1. Costos de Producción	362097.86
*Costo directos	
Costos de producto	187,950.18
*Costos indirectos	
Gastos del personal	94,176.00
Materiales indirectos	640
Gastos indirectos	38,880.00
Gastos operacionales	
Gastos administrativos	11,500.00
Gasto de ventas	28,951.68
2. Costos de comercialización y distribución	30,320.00
Embalaje y unitarización	2,984.00
Servicio de embalaje y unitarización en local de exportador	480
Transporte, estiba y desestiba (5 paletas)- proveedor hacia el Puerto marítimo UM: kg	6,000.00
Certificado de origen (Cámara de comercio de Lima S/36+ IGV) Para Esatdos Unidos se descarga directamente de VUCE y exportar firma.	-
Emisión de BL (\$50.00)	1,320.00
Handling (\$100)	2,640.00
Visto Bueno(\$170)	4,488.00
Consolidación (\$140)	3,696.00
Dep temporal Carga reefer Referencial APM terminal - Incluye uso de área hasta el día 7 (\$260)	6,864.00
Comisión Transferencia del exterior \$70	1,848.00
3.Gastos financieros	5,615.25
COSTO TOTAL 1,2 y 3	398,033.11
Margen de ganancia	13.00%
Valor FOB	457,509.32
Precio Fob unitario S/.	7.06
Precio Fob unitario US\$	2.14

De acuerdo a información presentada en la tabla anterior, el precio del producto por envase será de \$ 2.14. Cabe resaltar que el producto tendrá un valor agregado que lo diferenciará del resto de productos de pulpa de fruta congelada exportados a Estados Unidos.

4.1.2 Cotización internacional

El formato de la cotización internacional que utilizará la sociedad LUDAHA S.A.C para enviar la propuesta de exportación será el siguiente:

LUDAHA S.A.C

Avenida Dintilhac N° 648 San Miguel, Lima – Perú

Teléfono: (51-1) 981201330

www.Ludaha.com.pe

Lima 15 de abril de 2019

Señores

DOLE PACKAGED FOODS LLC 7916 WEST B

TIN: 20150701

Atención. - Mr. Johan Smith- Manager Product

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

PRODUCTO	:	Pulpa de lúcuma congelada
PRESENTACIÓN	:	500 gramos de pulpa de lúcuma congelada
PARTIDA ARANCELARIA:		08.11.90.93.00
CANTIDAD	:	8100 UNIDADES
PROPORCIÓN EMBALAJE:		CAJAS DE CARTON CORRUGADO L: 45CM x A: 45CM x H: 30 CM
PRECIO FOB CALLAO	:	US \$ 2.14 x Envase
FORMA DE PAGO	:	Transferencia interbancaria 30% AL INICIO, 70% FECHA DE
EMBARQUE		
FECHA DE EMBARQUE	:	20 DIAS DESPUES DE HABER
ACEPTADO		
		EL PRIMER PAGO
MODO DE TRANSPORTE	:	MARITIMO (SIN TRANSBORDO)
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERU

<p>VALIDEZ DE LA OFERTA: 30 DIAS</p> <p>Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.</p> <p>En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.</p> <p>Atentamente.</p> <p>JUAN MIRANDA</p> <p>GERENTE COMERCIAL</p>

Figura 31 Cotización internacional

4.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos

El contrato de compra y venta internacional es un documento el cuál se rige por las normas convenidas en la Convención de las Naciones Unidas. Este un acuerdo bilateral voluntario, en donde el vendedor se obliga a entregar al comprador una mercancía y al mismo tiempo el comprador se obliga a realizar un pago al vendedor por el valor de estas. En la siguiente tabla se establecen los aspectos a considerar en dicho contrato:

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
Las Partes	Exportador: LUDAHA S.A.C. Importador: DOLE PACKAGED FOODS LLC 7916 WEST B
La Vigencia del contrato	Aplica por cada embarque. Plazo máximo por 1 año.
La Mercancía	Pulpa de lúcuma congelada

La Cantidad	Total de unidades: 8100
El Envase	Envase de polietileno de baja densidad
El Embalaje	Caja de cartón corrugado de cara doble-doble (papel Folding)
El Transporte	Marítimo
La Fecha Máxima de Embarque	20 días después de haber aceptado el primer pago
Lugar de Entrega	A bordo del buque - Callao Perú
El Incoterm	FOB Callao
Gastos después de FOB	A cuenta del importador
La Transmisión de los Riesgos	Por parte del exportador la responsabilidad culmina a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto convenido.
El Seguro	Por cuenta del importador.
Moneda de Transacción	Dólares
Precio	PRECIO FOB unitario USD 2.14 PRECIO FOB total USD 17,344.00
Forma de Pago	30% AL INICIO, 70% FECHA EMBARQUE
Medio de Pago	TRANSFERENCIA BCP
La Documentación	Factura comercial, packing list, BL, cotización y certificación de Digesa y de origen.
Lugar de Fabricación	Perú

Arbitraje	Todas las partes se someten a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral, en caso exista controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo (Convención de Viena).
-----------	--

Figura 32 Aspectos de la compra y venta internacional

En base a la información brindada en el cuadro anterior se procede con la realización del contrato de compraventa internacional el cuál será de la siguiente forma:

<p style="text-align: center;"><u>CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL</u></p> <p>Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte LUDAHA S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de Perú, debidamente representada por su gerente general Hania O'Brien Romero, con Documento de Identidad N°46120475, domiciliado en calle Simón Bolívar 140 San Miguel, Lima, Perú, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte DOLE PACKAGED FOODS LLC 7916 WEST B, inscrito con TIN 20150701, debidamente representado por su Gerente General Johan Smith, identificado con ID N°206034876756 y señalando domicilio Lynwood 3432 California, Estados Unidos a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:</p>

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

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

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

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

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

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio FOB Callao estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá el siguiente producto: **pulpa de lúcuma congelada 500gr**, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con lo acordado.
- 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 20 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador y habiendo efectuado el primer pago.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las partes acuerdan el precio de USD 17,334.00 por el envío de los productos de conformidad con la cotización enviada al comprador, la cual tiene vigencia de 30 días desde la emisión.

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB Callao (“Free on board”) por vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EI VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente 30% al inicio, 70% fecha de embarque.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco BCP del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerará 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: FOB.

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

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.

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:

Todas las partes se someten a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral, en caso exista controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo. Dicho tribunal estará compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la 81 Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente contrato que no esté expresa o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato se regirá por los principios legales generales reconocidos en comercio internacional, con exclusión de las leyes nacionales

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 17 Días del mes de abril 2019.

.....

.....

EL VENDEDOR **EL COMPRADOR**

Figura 33 Contrato de compra venta internacional

COMMERCIAL INVOICE										
Exporter: LUDAHA S.A.C Avenida Dintilhac N° 648 San Miguel, Lima – Perú Tel. (511)981201330			Invoice No. & Date: EXP 001/01-2019 19-APR-2019		Buyers Order No. & Date: IMP200 16-APR-2019			Proforma		
Consignee: DOLE PACKAGED FOODS LLC 7916 WEST B 7916 Bellevue Rd, Winton, CA 95388, EE. UU. Tel: +1 209-358-5643			Buyer (if other than consignee):					Other reference (s):		Bill of Lading No. & Date:
Pre-carriage By SEA	Place of Receipt PORT LOS ANGELES		Country of origin PERU			Country of destination UNITED STATES				
Sea Details			Port of Loading CALLAO		Payment Terms: T/T 30 % at the beginning and the other 70 % at the date of arrival					
Port of Discharge LOS ANGELES			Final Destination LOS ANGELES -CALIFORNIA							
Boxes Marks Container No.	Numbering of the boxes	Number of Boxes	Description of Goods	Quantity	Presentation	FOB Price USD	Total FOB USD			
LUDAHA S.A.C	1 to 60	60	Pulpa de lúcuma congelada	8,100	Units	2.14	17,334.00			
		60	TOTAL FOB				17,334.00			
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS): twenty-two thousand four hundred fifty-three and 20/100 dollars										
Manufacturer: Iconix Brand Group Inc										
Total Net Wt: 4050		Total Shipper: 60.000								
Total Gross Wt: 4181		Total CBM:								
TOTAL FOB							17,334.00			
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF PERU ORIGIN WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT										

Figura 34 Factura comercial de exportación

4.3 Elección y Aplicación del Incoterm

Los incoterms han sido creados con la finalidad de manejar un lenguaje uniforme que se pueda utilizar internacionalmente, delimitando las responsabilidades, costos y transferencia de riesgos entre el exportador e importador.

La sociedad LUDAHA S.A.C realizará sus cotizaciones y contratos de compraventa internacional en base al incoterm FOB (2010). La modalidad FOB, bajo este nombre, es aplicable exclusivamente en los transportes marítimos o fluviales. Mediante el siguiente gráfico se expone las responsabilidades asumidas por la sociedad acorde al incoterm en mención.

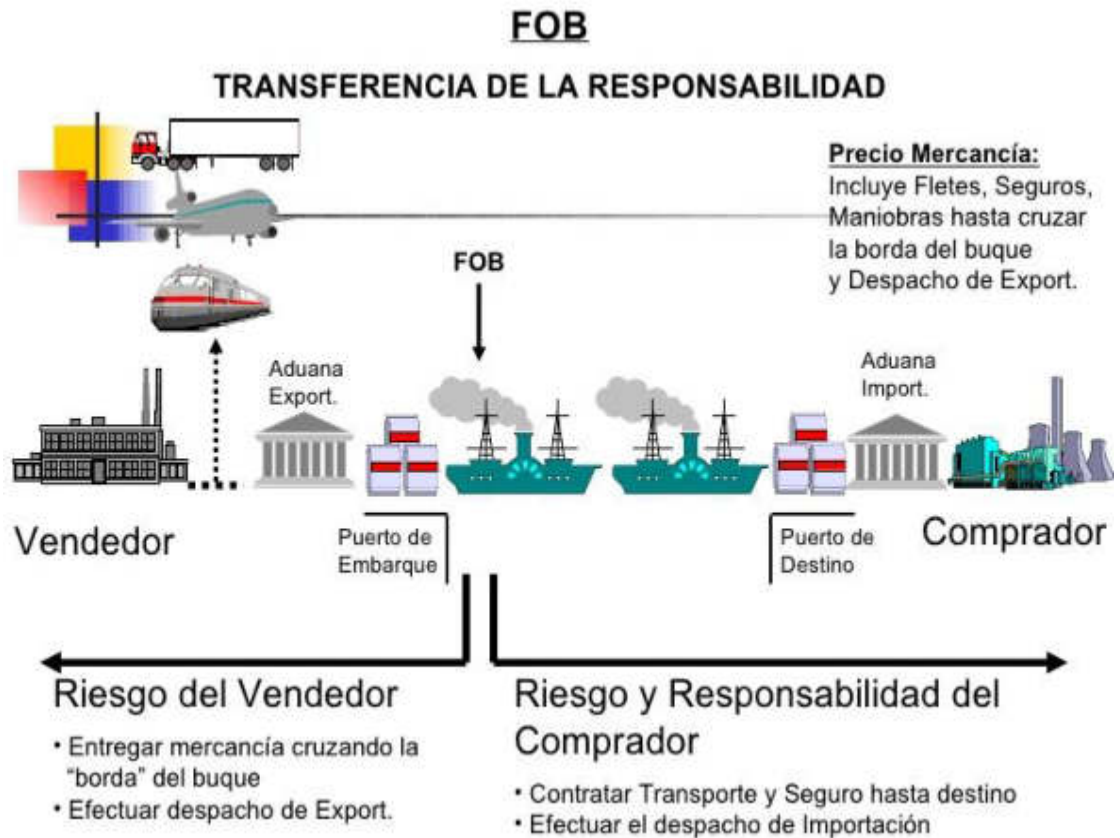


Figura 35 Transferencia de responsabilidad del incoterm FOB

Fuente: Comercio y aduanas

Se opta por ofrecer el producto bajo este incoterm debido a que ofrece las siguientes ventajas tanto al exportador como importador:

Importador

- Seleccionando su propio transportista posee un mayor control de precios sobre el flete.
- Al trabajar con una misma compañía en sus distintos embarques le da la posibilidad de negociar los costos del flete y seguro.
- Existe ya un contacto conocido ante cualquier consulta o problema que exista.
- Tiene control sobre los tiempos de tránsito, optando la opción que más se adecúe a su necesidad.

Exportador:

- Los riesgos son más manejables ya que culminan con la gestión en el país de origen.
- El tiempo invertido en la gestión de un despacho es bastante menor comparado a incoterms en adelante.
- Ofrece al importador un óptimo costo de logística interna debido al mayor alcance y conocimiento del mercado logístico local.

4.4 Determinación del Medio de Pago y Cobro

Se opta por el medio de pago conocido como transferencia Internacional o conocido también como orden pago simple. Según información obtenida de la página web de consultores especializados en comercio exterior PERUCOMEX, (2017) Esta modalidad consiste en el traslado de dinero de una entidad a otra en un país distinto, de manera electrónica mediante el código SWIFT, bajo instrucción del ordenante que llega a ser el importador a favor del beneficiario quien es el exportador.

La forma de pago que se establecerá a los clientes de LUDAHA SAC es del abono del 30% al inicio de la orden y el 70% en la fecha de embarque.

Se opta por esta modalidad considerando las siguientes ventajas:

- El costo de la transferencia internacional es el más bajo a comparación del resto de medios de pago.
- La transmisión del pago es rápida mediante la utilización del código SWIFT.

Es necesario resaltar también los riesgos que implica la presente modalidad:

- La seguridad del cobro culminado el trámite de exportación por parte del exportador es nula.
- El importador al realizar la transferencia el día del embarque corre el riesgo de que la carga no sea la que estaba esperando.

Para hacer frente a los riesgos inherentes a este medio de pago, la empresa LUDAHA S.A.C realizará una exhaustiva investigación a sus posibles clientes mapeando el grado de riesgo que representa a cada uno. Los criterios a analizar serán: estabilidad de la empresa, capacidad de endeudamiento, record crediticio, antecedentes de incumplimiento de pago.

Como segunda medida para disminuir el riesgo, se utilizará el conocimiento de embarque para garantizar el pago del importador. Para ello inicialmente se consignará el BL a favor de Ludaha s.a.c, una vez recibido el 70% correspondiente al pago final, se procederá a solicitar la corrección del destinatario a favor del nombre del importador.

4.5 Elección del Régimen de Exportación

Para iniciar el trámite de exportación ante aduana, la empresa LUDAHA SAC deberá acogerse al régimen de Exportación Definitiva (Arts. 60 y 63 LGA), por el cual se le permitirá la salida de la carga del territorio aduanero de las mercancías nacionales para que sean consumidas en Estados Unidos. Es decir, sin retorno.

Cabe resaltar que el valor FOB de la mercancía es de US\$ 17,334.00, superando el límite de US\$ 7500 para acogerse al mecanismo de exportación "Exporta fácil", y los US\$ 5000 para acogerse a una exportación simplificada.

Según información extraída de (SUNAT, 2018), para acogerse al régimen de exportación definitiva la empresa deberá presentar la siguiente documentación:

- Copia del documento de transporte / BL
- Copia SUNAT de la factura o representación impresa tratándose de la factura electrónica.
- Documento que acredite el mandato a favor del agente de aduana: copia del documento de transporte debidamente endosado o poder especial.
- Declaración aduanera de mercancía
- Otros que por la naturaleza de la mercancía se requiera para su exportación.

4.6 Gestión Aduanera de Comercio Internacional

De acuerdo a la información revisada en (SUNAT, 2017) Régimen aduanero de exportación definitiva permite la de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

El presente régimen de exportación se divide a su vez en dos etapas:

Declaración Aduanera de Mercancías con Datos Provisionales (DAM 40)

1. Transmisión electrónica

El despachador de aduana solicita a la intendencia de aduana la destinación aduanera, mediante transmisión electrónica de la información de los datos provisionales contenida en la Declaración Aduanera de Mercancías con el código de régimen 40 Numeración de la DAM

El SIGAG valida la información (RUC, SPN, código del país de destino, código del depósito temporal y cuando corresponda el nombre y domicilio del consignatario); posteriormente numera la DAM y el despachador de aduana procede con la impresión de la misma.

2. Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria

La mercancía ingresa a un depósito temporal donde se le asigna el canal de control.

3. Asignación del Canal de Control

El Depósito Temporal transmite al SIGAD la información de la recepción de las mercancías en un plazo no mayor a 2 horas contadas a partir de la recepción de la totalidad de la mercancía y la presentación de la DAM. Posteriormente se asigna el canal de control rojo o naranja.

4. Reconocimiento físico

El despachador de aduana presenta la DAM y autorizaciones especiales de corresponder para el reconocimiento físico, el cual se llevará a cabo en presencia del exportador o despachador o representante del depósito temporal. De no presentarse el despachador de aduana, la autoridad aduanera podrá realizarlo de oficio.

Posteriormente, el funcionario designado devuelve al despachador de aduana la DAM con datos provisionales diligenciados.

Contando con el levante autorizado, el Depósito temporal, permite el embarque de la mercancía.

5. Del Embarque

El embarque de la mercancía se debe efectuar dentro de los treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la DAM.

Los depósitos temporales tienen la obligación de transmitir la relación detallada de contenedores, pallets, bultos sueltos a embarcarse, consignando el número de DAM, fecha de numeración, canal de control y número de precinto de seguridad.

Declaración Aduanera de mercancía con datos definitivos (DAM 41)

Bajo el régimen de DAM 41 se procede a culminar el despacho aduanero de exportación transmitiendo ante aduana los datos definitivos del embarque.

4.7 Gestión de las Operaciones de Exportación. Flujograma

A continuación se presenta el flujograma del proceso de exportación definitiva obtenido directamente de la página de SUNAT:

PROCESO DE EXPORTACION DEFINITIVA

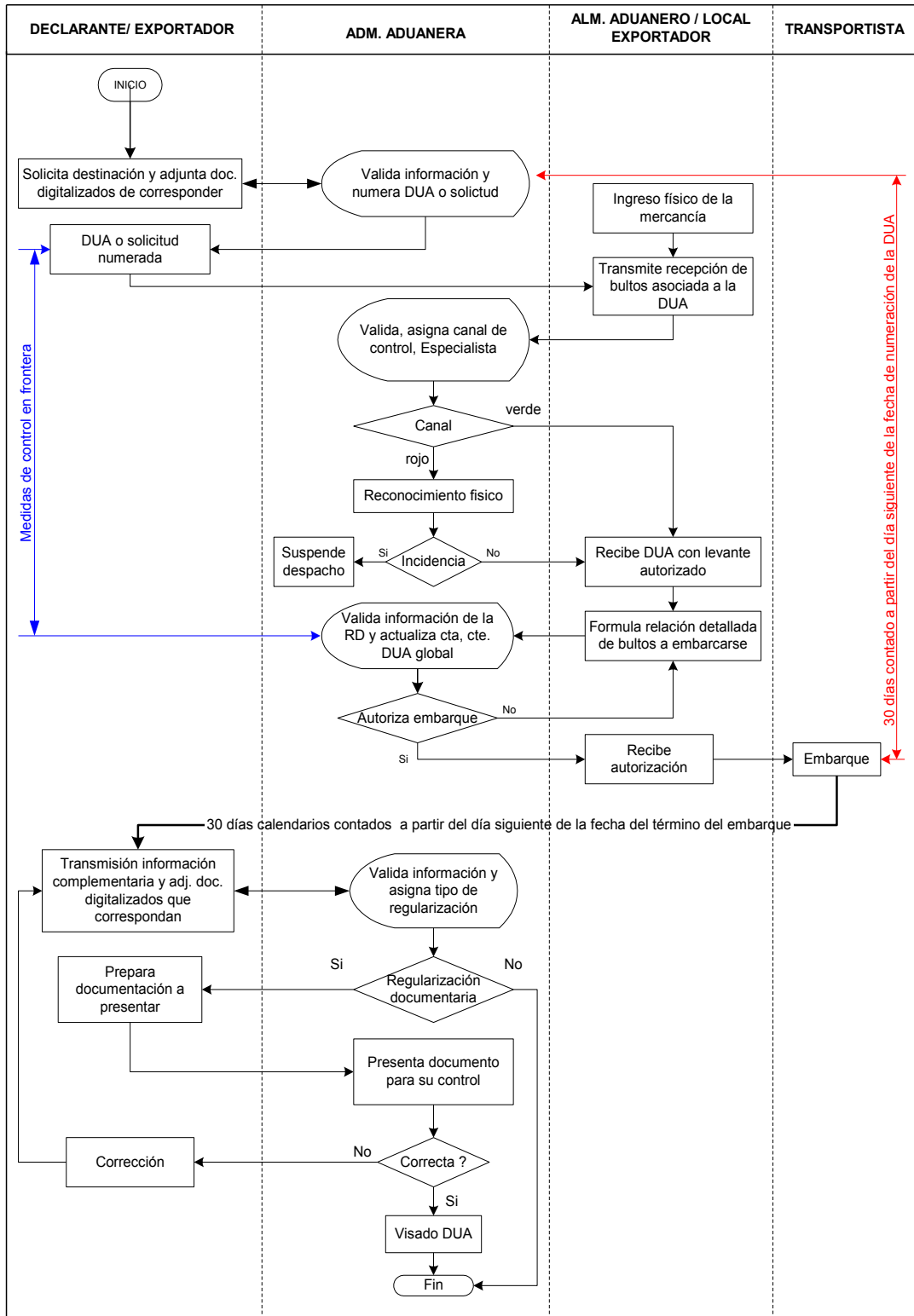


Figura 36 Flujograma de exportación definitiva

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

5.1 Inversión fija

La inversión fija de un plan de negocio consiste en el monto de dinero que se requiere para implementar el negocio. Está compuesto por los activos tangibles e intangibles, los cuales se detallan a continuación.

5.1.1 Activos tangibles

Son todos los bienes de una empresa representados de forma física, los cuales pueden ser maquinas, muebles, etc. La empresa Ludaha sac incurrirá en la siguiente inversión tangible.

Tabla 67 Activos tangibles de la empresa

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo
Muebles y enseres			
Escritorios	4	250	1,000
Sillas	16	50	800
Decoración (estantes, muebles, etc)	1	5,000	5,000
Mesas (para sala reuniones y cocina)	2	250	500
Acondicionamiento del local y otros	1	8,500	8,500
Equipos			
Laptop	4	2,500	10,000
Impresora	1	1,250	1,250
Ventiladores	4	100	400
Telefonos y celulares	4	120	480
Microondas	1	150	150
Total activos tangibles			28,080

5.1.2 Activos intangibles

Los activos intangibles corresponden a todos los bienes de la empresa que no pueden ser percibidos físicamente. A continuación se detallan los activos intangibles de la empresa.

Tabla 68 Activos intangibles de la empresa

Inversión Tangible	Valor S/
Licencia de funcionamiento (1.026% de UIT)	43
Gastos de constitución	1,020
PÁGINA WEB / creación	2,000
licencias de software(office S/290 y pdf S/615)	905
Certificado de libre comercialización (5% UIT)	208

Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos para consumo humano (1% UIT menos de 20 ton)	42
Elaboración del plan de negocio	5,000
<hr/>	<hr/>
Total activos intangibles	9,216

5.2 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	DETALLE	ANUAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
IMPREVISTOS	Imprevistos	20,000.00	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	1,666.67	
EXIGIBLE	Garantía de alquiler	15,000.00	15,000.00												
COSTOS DIRECTOS	Costos de producto	187950.18					23,493.77	23,493.77	23,493.77	23,493.77	23,493.77	23,493.77	23,493.77	23,493.77	
COSTOS INDIRECTO	Gastos del personal	94,176.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	7,848.00	
	Materiales indirectos	640.00	160.00				160.00					160.00			
GASTOS DE EXPORTACIÓN	Gastos indirectos (alquiler, luz, etc)	38,880	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	
	Caja de cartón corrugado UM: unidades	384					48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00	
	Paleta UM: unidades	2,360					295.00	295.00	295.00	295.00	295.00	295.00	295.00	295.00	
	Strech Film UM: unidades (2)	240					30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	
	Servicio de embalaje y unitarización	480					60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	
	Transporte, estiba y desestiba	6,000					750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	
	Certificado de origen	0					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
	Emisión de BL	1,320					165.00	165.00	165.00	165.00	165.00	165.00	165.00	165.00	
	Handling	2,640					330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	330.00	
	Visto Bueno(4,488					561.00	561.00	561.00	561.00	561.00	561.00	561.00	561.00	
	Consolidación	3,696					462.00	462.00	462.00	462.00	462.00	462.00	462.00	462.00	
	Dep temporal Carga reefer	6,864					858.00	858.00	858.00	858.00	858.00	858.00	858.00	858.00	
	Comisión Transferencia del exterior	1,848					231.00	231.00	231.00	231.00	231.00	231.00	231.00	231.00	
	Especialista de calidad	2,800.00					350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	Asesor de contabilidad	3,600.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
		Personal de limpieza	4,800.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
		Útiles de oficina (bimestral)	300.00	50.00		50.00		50.00		50.00		50.00		50.00	
Página web (Costo de dominio y hosting)		700.00	700.00												
GASTOS DE VENTAS	Espacio en la feria (Stand)	10,890.00	10,890.00												
	Pasajes a Estados Unidos	3,039.30	3,039.30												
	Alojamiento \$30 por día - 6 días	594.00	594.00												
	Decoración del Stand	5,000.00	5,000.00												
	Movilidad-rent a car	577.50	577.50												
	Alimentación	1,080.00	1,080.00												
	Merchandising	2,000.00	2,000.00												
	Envío de muestras	1,506.88					502.29		502.29			502.29			
	Google Adwords	3,564.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	297.00	
	EGRESOS		427,417.86	52,842.47	13,751.67	13,801.67	14,413.96	41,435.44	41,385.44	42,097.73	41,385.44	41,435.44	42,047.73	41,435.44	41,385.44

Figura 37 Capital de trabajo

		TOTALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS	INGRESOS	457,509.32					57,188.66	57,188.66	57,188.66	57,188.66	57,188.66	57,188.66	57,188.66	57,188.66
EGRESOS	EGRESOS	427,417.86	52,842.47	13,751.67	13,801.67	14,413.96	41,435.44	41,385.44	42,097.73	41,385.44	41,435.44	42,047.73	41,435.44	41,385.44
Acumulativo	Acumulativo		-52,842.47	-66,594.13	-80,395.80	-94,809.76	-79,056.53	-63,253.31	-48,162.37	-32,359.15	-16,605.92	-1,464.99	14,288.24	30,091.46

Figura 38 Método del déficit acumulado

5.3 Inversión Total

La inversión total corresponde a todos los gastos que se efectúan para que un plan inicie operación. Está compuesto por los activos tangible e intangible y el capital de trabajo. A continuación, se presenta un resumen de la inversión total de Ludaha sac, representado por un total de S/. 143,500.00.

Datos de inversión	Inversión
Muebles y enseres	15800.00
Laptop	10000.00
Impresora	1250.00
Ventiladores	400.00
Teléfonos y celulares	480.00
Microondas	150.00
Inversión Tangible	28080.00
Licencia de funcionamiento (1.026% de UIT)	42.58
Gastos de constitución	1019.82
PAGINA WEB / creación	2000.00
Licencias de software(office S/290 y pdf S/615)	905.00
Certificado de libre comercialización (5% UIT)	207.50
Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos para consumo humano (1% UIT menos de 20 ton)	41.50
Elaboración del plan de negocio	5000.00
Inversión intangible	9216.40
Capital de trabajo (método déficit acumulado + colchón financiero S/ 11393.84)	106203.60
Inversión Total	
Inversión tangible	28,080.00
Inversión intangible	9,216.40
Capital de trabajo (método déficit acumulado + colchón financiero S/ 11393.84)	106,203.60
Total	143,500.00

Figura 39 Inversión total de la empresa

5.4 Estructura de inversión y financiamiento

Una vez determinada la inversión total, se procede a determinar la estructura del financiamiento de la empresa. Ludaha s.a.c realizará un aporte propio de

S/. 100,450.00, y se financiará S/. 43,050.00 tal como se detalla a continuación.

Tabla 69 Estructura de inversión y financiamiento

<u>Fuente de financiamiento</u>	
Aporte propio	70%
Financiamiento	30%
Aporte propio S/	S/. 100,450.00
Financiamiento S/	S/. 43,050.00
Total	S/. 143,500.00

5.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

Para poder definir el banco del cual se realizará el préstamo se procedió a realizar una evaluación de tasas efectivas anuales que ofrecen las entidades financieras en promedio según la superintendencia de banca y seguros. En base a esta evaluación optamos por trabajar con el banco Interbank el cual ofrece un TEA de 25.91%.

Tabla 70 Tasa efectiva anual activa de diferentes fuentes financieras

<u>Bancos</u>	<u>Pichincha</u>	<u>Interbank</u>	<u>Mibanco</u>
TEA %	40.5	25.91	43.76

Fuente: Superintendencia de banca y seguros (2018)

En el siguiente cuadro se detalla las condiciones de crédito correspondientes al banco Interbank y en la tabla 29 se detalla el cronograma de pagos correspondiente al préstamo bancario.

Préstamo	43,050
N° de cuotas (mensual)	12
Tasa interes mensual	1.94%
Intereses	5615
Valor de la Cuota	4,055.44

Figura 40 Condiciones de crédito del banco Interbank

Tabla 29 Cronograma de pagos de préstamo bancario

Meses	Saldo deudor S/	Interés S/	Amortización S/	Cuota S/
0	43,050			
1	39,829	834.54	3,220.90	4,055.44
2	36,546	772.10	3,283.34	4,055.44
3	33,199	708.45	3,346.99	4,055.44
4	29,787	643.57	3,411.87	4,055.44
5	26,309	577.43	3,478.01	4,055.44
6	22,763	510.00	3,545.43	4,055.44
7	19,149	441.28	3,614.16	4,055.44
8	15,465	371.21	3,684.22	4,055.44
9	11,709	299.79	3,755.64	4,055.44
10	7,881	226.99	3,828.45	4,055.44
11	3,978	152.77	3,902.66	4,055.44
12	0	77.12	3,978.32	4,055.44
Total		5,615.25	43,050.00	48,665.25

Fuente: Banco interbank

5.6 Presupuesto de costos

Costos directos

Tabla 71 Costo del producto por embarque y por año

Producto	Costo por UM S/	Cantidad	Costo por Embarque S/	Costo anual S/ (8 embarques)
Costo de producción (maquila) UM: envases	1.20	8100	9,720.00	77,760.00
Materia Prima (Lúcuma) UM: Kg	2.40	5364.24	12,874.17	102,993.38
Transporte de M.P. UM: Kg (camión capacidad 8 toneladas + estiba y desestiba)	0.14	5364	770.00	6,160.00
Polietileno de baja densidad (Incluye impresión de recetario) (S/160.00 10 millares)	0.02	8100	129.60	1,036.80
Total			23,493.77	187,950.18

Tabla 72 Costo de exportación

Descripción	Costo unitario S/	Costo por embarque S/	Costo anual S/
Caja de cartón corrugado UM: unidades	0.80	48	384
Paleta UM: unidades	59.00	295	2,360.00
Strech Film UM: unidades (2)	15.00	30	240
Servicio de embalaje y unitarización en local de exportador	60	60	480
Transporte, estiba y desestiba (5 paletas)- proveedor hacia el Puerto marítimo UM: kg	750.00	750	6,000.00
Certificado de origen (Cámara de comercio de Lima S/36+ IGTV) Para Estados Unidos se descarga directamente de VUCE y exportar firma. No cuesta	0	0	0
Emisión de BL (\$50.00 + IGTV)	165	165	1,320.00
Handling (\$100+IGTV)	330	330	2,640.00
Visto Bueno(\$170+IGTV)	561	561	4,488.00
Consolidación (\$140+IGTV)	462	462	3,696.00
Dep temporal contenedores reefer APM terminal - Incluye uso de área hasta el día 7 (\$260+IGTV)	858	858	6,864.00
Comisión Transferencia del exterior \$70	231	231	1,848.00
TOTAL		3,790.00	30,320.00

Costos Indirectos

Tabla 73 Gastos de personal expresado en S/.

Descripción	Remuneración	Pago mensual	Pago anual (sin vacaciones)	Vacaciones	Sub total	ESSALUD 9%	Total anual
Gerente General	3,000.00	3,000.00	34,500.00	1,500	36,000.00	3,240.00	39,240.00
Asistente de Ventas y cuentas	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
Coordinador de Compras y Logística	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
Asistente de administración y finanzas	1,400.00	1,400.00	16,100.00	700	16,800.00	1,512.00	18,312.00
TOTAL		7,200.00					94,176.00

Tabla 74 Gastos de limpieza expresado en S/

Materiales de limpieza	Costo anual S/
Utiles de limpieza (escoba, trapos, acido muriatico, cloro, PH, jabón)	640
Total materiales indirectos	640

Tabla 75 Gastos Fijos expresado en S/

Descripción	Mensual S/	Anual S/
Pago de alquiler de local	3,000.00	36,000.00
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	240	2,880.00
Total Gastos fijos	3,240	38,880

Tabla 76 Gastos administrativos expresado en S/

Materiales de oficina	Costo unitario S/	Costo mensual S/	Costo anual S/
Especialista de calidad (Por embarque)	350.00	350	2,800.00
Asesor de contabilidad (mensual)	300.00	300	3,600.00
Personal de limpieza (mensual)	400	400	4,800.00
Útiles de oficina (bimestral)	-	50	300
Total gastos administrativos			11,500.00

Tabla 77 Gastos de ventas expresados en S/

Descripción	Total anual S/
Página web (Costo de dominio y hosting)	700.00
Espacio en la feria (Stand) (\$3300)	10,890.00
Pasajes a Estados Unidos LATAM \$921	3,039.30
Alojamiento \$30 por día - 6 días	594.00
Decoración del Stand	5,000.00
Movilidad-rent a car (\$175 por 6 días)	577.5
Alimentación (\$30 por día)	1080.00
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2000.00
Envío de muestras vía Fedex con empaque gel pack \$ 152 .21 (3 veces por año)	1506.88

Google Adwords (\$ 3 por día)	3564.00
Gasto de venta total	28951.68

5.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio consiste en aquel valor en unidades y en ventas en el cual la empresa no gana ni pierde dinero; la venta de una unidad adicional representa la ganancia de la empresa. En un punto de equilibrio la utilidad es equivalente a 0. Para lograr determinar dicho punto en unidades y en valor de ventas se procede a calcular los costos variables y fijos.

Tabla 78 Costos variables

Descripción	S/
Costo de producto	187,950.18
Costo de exportación	30,320.00
Costo variable total	218,270.18

Tabla 79 Costos fijos

Descripción	S/.
Gastos de personal	94,176.00
Materiales indirectos	640.00
Gastos fijos	38,880.00
Gastos administrativos	11,500.00
Gasto de ventas	28,952.00
Gastos financieros	5,615.00
Costo fijo Total	179,763.00

Para calcular el punto de equilibrio en el primer año operativo de la sociedad, se determinan los siguientes valores:

- Cantidad en unidades anuales(Q) = 64800
- Precio de venta unitario (Pv) = S/ 7.06
- Costo variable unitario (Cvu) = S/ 3.37
- Costo fijo total anual (CFT) = S/ 179,763.00

Punto de equilibrio en unidades:

$$Q = CFT / Pv - Cvu$$

Punto de equilibrio en S/:

$$\text{Pto equilibrio S/ : } Q * Pv$$

Por lo tanto:

Punto de equilibrio en unidades al año: 48,690

Punto de equilibrio de ventas anual: S/ 343,770.00

5.8 Presupuesto de ingresos

El presupuesto corresponde al ingreso total obtenido por la empresa el cual se encuentra compuesto por ingresos por ventas e ingresos por IGV (saldo a favor del exportador)

En las siguientes tablas se muestran los ingresos proyectados en 5 años para la empresa Ludaha sac.

Tabla 80 Ingresos por ventas proyectadas

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	457,509	471,235	490,084	514,588	545,463
Tasa de crecimiento	0	3.00%	4.00%	5.00%	6.00%

Tabla 81 Ingreso por IGV proyectado

Años	0	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra de producto		187,950.18	199,912.58	214,700.78	232,800.06	254,829.15
Materiales indirectos		640.00	660.91	682.50	704.79	727.81
Gastos fijos indirectos		2,880.00	2,974.08	3,071.23	3,171.56	3,275.16
Gastos de exportación		28,472.00	29,339.08	30,526.52	32,067.89	34,008.43
Gastos administrativos		300.00	309.80	319.92	330.37	341.16
Gastos de ventas		5,739.30	5,879.30	6,029.10	6,189.39	6,360.89
Costo por compra total		225,981.48	239,075.75	255,330.05	275,264.06	299,542.62
Valor de venta sin igv		191,509.73	202,606.57	216,381.40	233,274.62	253,849.68
IGV de ventas 18%		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

IGV Compras 18% (egresos)	6,713.35	34,471.75	36,469.18	38,948.65	41,989.43	45,692.94
Devolución de IGV	6,713.35	41,185.10	36,469.18	38,948.65	41,989.43	45,692.94

5.9 Presupuesto de egresos

Para determinar los presupuestos de egreso proyectados de la empresa, se procede a calcular el promedio de las tasas de inflación en los últimos 5 años del cual se obtiene un resultado de 3.27%, el cual se aplicará en los costos que correspondan.

Tabla 82 Tasa inflación últimos 5 años

años	2012	2013	2014	2015	2016	2017
inflación	3.70%	2.80%	3.20%	3.50%	3.60%	2.80%

Fuente: BCR

Elaboración propia

Inflación promedio: 3.27%

Tabla 83 Presupuesto costos variable

Años	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de compra de producto (en base crecimiento de demanda e inflación)	187,950.18	199,912.58	214,700.78	232,800.06	254,829.15
Costos de Exportación (en base a crecimiento de demanda)	30,320.00	31,242.52	32,506.10	34,146.45	36,211.70
Total costos variables	218,270.18	231,155.10	247,206.88	266,946.50	291,040.85

Tabla 84 Presupuesto costos fijos

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Materiales indirectos	640.00	660.91	682.50	704.79	727.81
Gastos de personal	94,176.00	95,117.76	96,068.94	97,029.63	97,999.92
Gastos fijos	38,880.00	39,154.08	39,432.13	39,714.26	40,000.58
Gastos administrativos	11,500.00	11,701.80	11,975.60	12,328.83	12,771.53
Gasto de ventas	28,951.68	30,990.77	32,589.08	34,252.69	35,985.58
Total costos fijos	174,147.68	177,625.31	180,748.25	184,030.21	187,485.43

5.10 Flujo de caja proyectado

El flujo de caja en término económico y financiero corresponde a todas las entradas y salidas de dinero en una empresa en un periodo establecido. En un flujo de caja se consideran únicamente valores líquidos, dejando de lado cualquier valor contable, como la depreciación y amortización.

5.10.1 Flujo de caja económico

El Flujo de caja económico sirve para proyectar todos las entradas y salidas de dinero durante un periodo específico a analizar. En la siguiente tabla se presenta el flujo de caja económico correspondiente a la empresa.

Tabla 85 Flujo de caja operativo

Periodo (años)	0	2019	2020	2021	2022	2023
*Ingresos Operativos		498,694	507,704	529,033	556,578	591,156
*Egresos Operativos:		397,732	414,392	433,534	456,704	484,867
-Costo de venta		218,270	231,155	247,207	266,947	291,041
-Gastos de ventas		28,952	30,991	32,589	34,253	35,986
-Costos de materiales indirectos		640	661	682	705	728
-Gastos administrativos		11,500	11,702	11,976	12,329	12,772
-Gasto de personal		94,176	95,118	96,069	97,030	98,000
-Gastos fijos		38,880	39,154	39,432	39,714	40,001
-Impuesto a la renta (10% MYPE)		5,314	5,612	5,579	5,727	6,341
Flujo de Caja Operativo		100,963	93,312	95,498	99,874	106,289

Tabla 86 Flujo de caja económico

Periodo (años)	0	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Caja Operativo		100,963	93,312	95,498	99,874	106,289
Inversiones en Activo Fijo Tangible	-28,080					
Inversiones en Activos Fijo intangible	-9,216					

Inversiones en Capital de Trabajo	-106,204					106,204
Valor residual						8,415
Flujo de Caja Económico	-143,500	100,963	93,312	95,498	99,874	220,908

5.10.2 Flujo de caja financiero

El flujo de caja financiero se define como las entradas y salidas de dinero el cual busca determinar la rentabilidad del proyecto considerando el financiamiento.

Tabla 87 Flujo de caja financiero

Periodo	0	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Caja Económico	-143,500	100,963	93,312	95,498	99,874	220,908
Flujo de deuda						
- Ingreso por préstamo bancario	43,050					
- Cuota (Intereses + préstamo)		-48,665	-	-	-	-
Intereses		5,615	-	-	-	-
Amortización del préstamo		43,050	-	-	-	-
Total Flujo de Caja Financiero	-100,450	52,298	93,312	95,498	99,874	220,908

5.11 Estado de ganancias y pérdidas

Es estado de ganancias y pérdidas es un informe financiero que brinda información respecto a las ganancias o pérdidas de una empresa en un periodo de tiempo.

Para elaborar dicho informe proyectado, previamente se procede a determinar los valores de la depreciación y amortización en el tiempo.

Tabla 88 Depreciación lineal de activos tangibles

Concepto / Período	Valor inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023	Depreciación acumulada	Valor Residual
Muebles y enseres	15,800.0	10%	1,580.0	1,580.0	1,580.0	1,580.0	1,580.0	7,900.0	7,900.0
Laptop	10,000.0	25%	2,500.0	2,500.0	2,500.0	2,500.0	0.0	10,000.0	0.0
Impresora	1,250.0	25%	312.5	312.5	312.5	312.5	0.0	1,250.0	0.0
Ventiladores	400.0	10%	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	200.0	200.0
Teléfonos y celulares	480.0	10%	48.0	48.0	48.0	48.0	48.0	240.0	240.0
Microondas	150.0	10%	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	75.0	75.0
Total			4,495.5	4,495.5	4,495.5	4,495.5	1,683.0	19,665.0	8,415.0

Tabla 89 Amortización de activos intangible

Concepto / Período	Valor inicial	Tasa Anual	2019	2020	2021	2022	2023
Amortización intangibles	9216.4	20%	1,843.28	1,843.28	1,843.28	1,843.28	1,843.28
Acumulado			1,843.28	3,686.56	5,529.84	7,373.12	9,216.40

Una vez determinados estos valores, se procede a realizar el estado de ganancias y pérdidas obteniendo los siguientes resultados.

Tabla 90 Estado de ganancias y pérdidas

Período	0	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos por ventas		457,509	471,235	490,084	514,588	545,463
(-)Costo de venta		218,270	231,155	247,207	266,947	291,041
Utilidad bruta		239,239	240,079	242,877	247,642	254,423
(-)Gastos de ventas		28,952	30,991	32,589	34,253	35,986
(-)Costos de materiales indirectos		640	661	682	705	728
(-)Gastos administrativos		11,500	11,702	11,976	12,329	12,772
(-)Gasto de personal		94,176	95,118	96,069	97,030	98,000
(-)Gastos fijos		38,880	39,154	39,432	39,714	40,001
(-)Depreciación		4,496	4,496	4,496	4,496	1,683
(-)Amortización		1,843	1,843	1,843	1,843	1,843
Utilidad operativa		58,753	56,115	55,790	57,273	63,411
(-)Gastos Financieros		5,615	0	0	0	0

Utilidad Ante de Impuestos	53,137	56,115	55,790	57,273	63,411
(-)Impuesto a la renta	5,314	5,612	5,579	5,727	6,341
Utilidad neta	47,824	50,504	50,211	51,545	57,070

5.12 Evaluación de la inversión

5.12.1 Evaluación económica

La evaluación económica consiste en hallar la rentabilidad del proyecto en base a la inversión total.

Para actualizar los valores del flujo de caja económico se aplica la tasa de descuento CPPC (calculada en el punto 5.14). Según estos valores actualizados, la inversión se recuperará en 1 año 10 meses

Tabla 91 FCE - Periodo de recuperación de económica

Periodo de recuperación	0	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de caja económico	-143,500	86,516	68,518	60,090	53,850	102,066
Flujo de caja económico Acumulado		86,516	155,034	215,124	268,974	371,040

Para lograr determinar la rentabilidad de un proyecto en base al flujo de caja económico, se tiene que cumplir con tres criterios de rentabilidad:

- VANE > 0
- TIRE > CPPC
- B/C > 1

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede afirmar que el presente plan de negocio es rentable ya que cumple con los tres criterios mencionados tal como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 92 Evaluación económica

Criterio de análisis	Resultado
VANE	S/. 227,540.48
TIRE	67.40%
B/C (FCE)	2.59

5.12.2 Evaluación financiera

En la evaluación financiera determina la rentabilidad del proyecto considerando que la empresa se ha financiado a través de un préstamo.

Para obtener los valores actualizados del flujo de caja financiero se le aplica la tasa de descuento COK obteniendo los siguientes valores con los cuales se determina que el periodo de recuperación de inversión del aporte real de los accionistas es de 1 año 9 meses.

Tabla 93 FCF - Periodo de recuperación de inversión financiera

Periodo de recuperación	0	2019	2020	2021	2022	2023
FCF	-100,450	45,931	71,976	64,695	59,422	115,433
FCF Acumulado		45,931	117,906	182,601	242,023	357,456

Una vez con los valores actualizado del flujo de caja financiero se procede a realizar la evaluación financiera:

Tabla 94 Evaluación financiera

Criterio de análisis	Resultado
VANF	S/. 257,006.35
TIRF	76.28%
B/C (FCE)	3.56

Para lograr determinar la rentabilidad de un proyecto en base al flujo de caja económico, se tiene que cumplir con tres criterios de rentabilidad:

- VANE > 0
- TIRE > COK
- B/C > 1

De acuerdo a estos 3 criterios se llega a la conclusión de que el presente proyecto es rentable ya que cuenta con una VANF de S/. 257,006.35 por los 5 años evaluados, un TIRF de 76.28% el cual es mayor al costo de oportunidad de los accionistas (COK) 13.86% y el beneficio/costo es mayor a 1.

5.12.3 Evaluación social

El presente plan de negocio consiste en la obtención de la fruta de lúcumas directamente de productores peruanos (Huaral exactamente) fomentando el desarrollo económico del sector, para luego ser procesada en una planta de capital peruano. Adicional, la empresa impactará de manera positiva a la economía del Perú generando más puestos de trabajo, contribuyendo a la PBI nacional.

El sector en el que se desarrolla la empresa no cuenta con ningún conflicto social.

5.12.4 Impacto ambiental

Las operaciones de la empresa generan un impacto ambiental mínimo como es el uso de energía eléctrica, emisión de CO₂ durante los transportes realizados, etc. Ludaha s.a.c es una empresa que se preocupa por el cuidado ambiental, por lo que buscará minimizar su impacto durante las operaciones utilizando focos ahorradores, desconectando la energía eléctrica al cierre de las operaciones del día y todos los residuos y desechos que se generen se clasificarán diariamente para que sean reciclados.

5.13 Evaluación de costo de oportunidad

El costo de oportunidad de los inversionistas (COK) es una tasa de rentabilidad que nos permite evaluar el aporte propio de la empresa. El COK permite saber si existe una mejor alternativa de igual riesgo en la que se podría invertir. Esta tasa se encuentra en función al número de oportunidades que se tiene para invertir a parte del presente proyecto entre otras consideraciones.

La empresa Ludaha s.a.c deberá contar con una tasa de rentabilidad como mínimo de 13.86% para que se justifique la inversión de los accionistas.

Para lograr determinar el COK se aplicó la siguiente propiedad:

$$COK = R_f + B(R_m - R_f) + RP$$

En dónde:

Tabla 95 Costo de oportunidad

Siglas	Descripción	Valor
Rf	Tasa libre de riesgo	2.17%
B	Beta del sector apalancado	2.3
Rm - Rf	Prima por riesgo del mercado	5.08%
Rp	Prima por riesgo país	0
COK	Costo de capital propio	13.86%

Fuente: BCR, Damodaran

Para determinar el beta del sector apalancado “B”, se utilizó el método de activos financieros (CAPM) el cual vincula la rentabilidad de cualquier activo financiero con el riesgo de mercado de ese activo (Paúl Lira Briceño, 2011).

$$B = \text{Beta} * ((1 + d/e) * (1 - Tx))$$

En donde:

Tabla 96 Beta del sector apalancado

Siglas	Descripción	Valor
d	Deuda	30%
e	Aporte propio	70%
d/e	Deuda / Aporte propio	43%
Tx	Tasa de impuesto (Mype tributario 10%)	10%
beta	Beta de la industria	1.79
Beta apalancado	Beta del sector apalancado	2.3

Fuente: SUNAT, Damodaran

5.14 Evaluación del costo promedio ponderado de capital (CPPC)

El costo promedio ponderado de capital es una tasa de descuento la cual se aplica a los flujos de caja futuros. El CPPC pondera los costos de cada fuente de capital (propias o financiadas). Para calcularlo se aplica la siguiente propiedad:

$$\text{CPPC} = K_e E / (E + D) + K_d (1 - T) D / (E + D)$$

En donde:

Tabla 97 Costo promedio ponderado de capital

Siglas	Descripción	Valor
E	Fondos Propios	70.00%
D	Deuda Financiera	30.00%
K_e	COK	13.86%
K_d	Coste de la Deuda Financiera	25.91%
T	Tasa impositiva	10.00%
CPPC	Costo promedio ponderado de capital	16.70%

5.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El riesgo del tipo de cambio consiste en la potencial perdida por las fluctuaciones de valor de la divisas. Es el riesgo al que se expone una empresa al trabajar con una moneda distinta a la nacional. La empresa Ludaha s.a.c, recibe sus ingresos del exterior en dólares americanos, por lo que se encuentra expuesta directamente a la volatilidad del tipo de cambio. Es decir, si el tipo de cambio sube, Ludaha s.a.c recibirá mayor cantidad de soles, y si baja, recibirá menos cantidad de soles.

En la siguiente tabla se presentan tres escenarios distintos de los resultados de rentabilidad de empresa considerando la volatilidad del tipo de cambio: Escenario optimista (si sube), Conservador (si se mantiene) y pesimista (si baja).

Tabla 98 Análisis de sensibilidad por tipo de cambio

Escenario	Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C
optimista	3.6	255,747.98	75.75%	2.91	288,866.64	85.74%	4.00
	3.4	234,435.65	69.44%	2.66	264,794.42	78.59%	3.67
conservador	3.3	227,540.48	67.40%	2.59	257,006.35	76.28%	3.56
	3.2	220,645.32	65.35%	2.51	249,218.28	73.97%	3.45
pesimista	3	200,586.65	59.41%	2.28	226,562.07	67.24%	3.14

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1.Ludaha s.a.c busca ser una empresa de exportación de pulpa de Lúcumá congelada reconocida en el mercado de California- Estados Unidos, diferenciándose por la buena calidad de producto y servicio.

2. La empresa asegurará la buena calidad en servicio contando con planes de contingencia para no afectar la oferta del producto a sus clientes.

3.Existe una demanda creciente en los últimos 5 años de la partida específica 08.11.90.80.80 en Estados Unidos, lo que muestra un escenario favorable para la empresa Ludaha s.a.c.

4.El producto de pulpa de lúcumá congelada se adapta perfectamente a la tendencia de consumo en Estados Unidos de dedicar menos tiempo a la compra y elaboración de alimentos, teniendo preferencia a la compra de alimentos que necesiten poca elaboración, como la fruta congelada que, a su vez, mantiene su frescura por un período de tiempo más largo que sus contrapartes frescas.

5.Las pulpa de fruta congelada en la cocina doméstica es más ventajosa que la fruta fresca, ya que brindan ahorro de tiempo y energía en el consumidor, la congelación evita la propagación de los patógenos, se mantiene en buenas condiciones por un largo periodo y finalmente los beneficios nutritivos son los mismos que los frescos.

6.California resulta el mercado destino más acogedor en Estados Unidos para la exportación de pulpa de lúcumá congelada ya que es el principal estado importador de la partida y concentra la mayor cantidad de inmigrantes del país lo cual es favorable debido a que según PROECUADOR los volúmenes más vendidos de la pulpa de fruta se encuentran en estados con una creciente población de latinos.

7.La cadena de distribución física del producto final deberá mantener una temperatura de -18 C° en cada eslabón, de lo contrario el producto perderá sus cualidades y tiempo de vida.

8. El plan de negocio resulta viable ya que de acuerdo a la evaluación económica financiera en un periodo de 5 años muestra resultados rentables cumpliendo con los 3 criterios de rentabilidad: VANF positivo de S/ 257,006.35, el TIRF es de 76.18% mayor al costo de oportunidad de 13.86% y un beneficio/costo de 3.56 lo que significa que por cada sol invertido por los accionistas la empresa tiene un beneficio de 2.56 soles.

6.2 Recomendaciones

1.La matriz FODA deberá actualizarse todos los años para crear estrategias que se adapten a la realidad del mercado y del negocio.

2.El análisis y proyección financiera deberá realizarse anualmente para obtener resultado futuros lo más ajustado posible a la realidad.

3.Se recomienda participar anualmente en ferias internacionales con la finalidad de captar clientes y obtener información directa del mercado y competencia.

4.Se deberá ser minucioso en cuanto a la calidad del producto, ya que los estándares en Estados Unidos son elevados y toda carga es inspeccionada generalmente a su arribo por el FDA quien tiene la libertad de realizar un examen físico, un examen en muelle o un examen de muestras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADEX DATA TRADE. (s.f.). ADEX DATA TRADE.

Administración de Alimentos y Medicamentos. (Octubre de 2009). *FDA*. Obtenido de <https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm247923.htm#1>

Al día News. (05 de abril de 2017). ¿A qué edad se independizan los jóvenes en cada parte del mundo? págs. <http://aldianews.com/es/articles/culture/quedad-se-independizan-los-j-venes-en-cada-parte-del-mundo/47167>.

ASTM Standardization. (Octubre de 2008). Obtenido de https://www.astm.org/SNEWS/SPANISH/SPSO08/wilhelm_sps08.html

Banco Mundial. (s.f.). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.IMP.DURS?locations=US&view=chart>

BBC. (18 de noviembre de 2013). ¿Subestimamos las propiedades de la comida congelada?

Cámara de Comercio de Lima. (2017). *Ruedas de Negocio*. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <https://www.camaralima.org.pe/principal/categoria/ruedas-de-negocio/26/c-26>

CENSUS BUREAU. (s.f.). *CENSUS BUREAU*. Recuperado el 17 de octubre de 2018, de https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_17_1YR_DP05&prodType=table

Codex Alimentarius. (s.f.). Obtenido de file:///C:/Users/3973879/Downloads/CXP_008s.pdf

DATOS MACRO. (2017). *DATOS MACRO*. Recuperado el 17 de octubre de 2018, de <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa-estados/california>

El Peruano. (19 de noviembre de 1997). Ley General de Sociedades.

El Peruano. (3 de enero de 2013). Decreto Supremo N° 006-2013-PCM.

El Peruano. (2 de julio de 2013). Ley que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial. *Normas Legales*.

El Peruano. (20 de abril de 2017). Decreto Supremo que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 28976 Ley Marco de Licencia de funcionamiento y los Formatos de Declaración Jurada. *NORMAS LEGALES*.

El Peruano. (04 de enero de 2018). Decreto Supremo que aprueba el Nuevo Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones.

Elmer G. Arce Ortiz. (Agosto de 2006). *PUCP*. Recuperado el 16 de octubre de 2018, de http://departamento.pucp.edu.pe/derecho/wp-content/uploads/2014/05/estabilidad_elmer_arce.pdf

Euromonitor international. (2017). *Frutas y verduras procesadas en Estados Unidos*.

Experian Marketing. (2013). *Advertising Age, Hispanic Fact Pack*.

Frontera Info. (26 de Setiembre de 2016). Habitantes de California son proactivos, optimistas y con valores.

INEI. (Enero de 2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

INEI. (enero de 2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Recuperado el 02 de setiembre de 2018, de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

Liderazgo y mercadeo. (2013). *Promoción de ventas*. Recuperado el 22 de Octubre de 2018, de <https://j davidulloa.files.wordpress.com/2013/05/promocion-de-ventas-y-merchandising.pdf>

Marco Antonio Espinoza Barrera . (julio de 2009). *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5709/ESPI NOZA_MARCO_PRE_FACTIBILIDAD_EXPORTACION_FRESA_CONGELADA_ESTADOS_UNIDOS.pdf?sequence=1

Minagri. (s.f.). *Minagri*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/sectoragrario/agricola/lineasdecultivosemergentes/LUCUMA.pdf>

Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo. (junio de 2009). *Siicex*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>

Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo. (s.f.). *Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Parte_1_Presentacion_Taller_Uso_de_Envases_yEmbalajes_b.pdf

Ministerio de salud. (s.f.). *Estudio sobre tendencia de consumo de alimentos*.

Ministerio de agricultura y riego. (2016). *Siea Minagri*. Obtenido de <http://siea.minagri.gob.pe/calendario/>

Ministerio De Comercio Exterior y Turismo. (junio de 2009). Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *ACERCA DE LAS OCEX*. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <https://www.mincetur.gob.pe/oficinas-comerciales/acerca-de-las-ocex-2/>

Ministerio de comercio exterior y turismo. (s.f.). *Sector Alimentos en Estados Unidos*. LIMA.

Municipalidad de San Miguel. (Setiembre de 2017). Recuperado el 4 de setiembre de 2019, de http://www.munisanmiguel.gob.pe/general/sgc/2017/PLZO_20170918_001.pdf

Municipalidad de San Miguel. (s.f.). *MuniSanMiguel*. Recuperado el 7 de setiembre de 2018, de http://www.munisanmiguel.gob.pe/modernizacion/licencias-funcionamiento/procedimiento/requisitos_licencia.php

Municipalidad Metropolitana de Lima. (30 de Noviembre de 2007). *Municipalidad de San Miguel*. Recuperado el 4 de setiembre de 2018, de http://www.munisanmiguel.gob.pe/general/sglc/0303_ORDE_MML_1098.pdf

Naciones Unidas. (2005). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Nueva York.

Natalia Ida Del Greco. (s.f.). *MINSA*. Obtenido de <http://bvs.minsa.gob.pe/local/minsa/2603.pdf>

- Paúl Lira Briceño. (15 de diciembre de 2011). GESTION. *Un modelo financiero: el CAPM*.
- Perú 21. (01 de julio de 2018). Un repaso histórico de la lúcuma, la fruta de oro.
- PERUCOMEX. (2017). *PERUCOMEX*. Recuperado el 11 de setiembre de 2018, de <http://perucomex.pe/acceso-al-financiamiento/>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *Características del mercado y el consumidor*.
- PROECUADOR. (s.f.). *Pulpa de frutas en Estados Unidos*.
- Promperú. (2015). *Siicex*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
- PROMPERU. (s.f.). *PROMPERU*. Recuperado el 10 de setiembre de 2018, de <http://ram.promperu.gob.pe/#>
- Public Policy Institute of California. (Marzo de 2017). *La Población de California*. Recuperado el 17 de Octubre de 2018, de PPIC: http://www.ppic.org/content/pubs/jtf/JTF_PopulationSpanishJTF.pdf
- Sunat. (2016). *Requisito para RUC*. Lima: www.sunat.com.
- SUNAT. (2017). *SUNAT*. Recuperado el 14 de setiembre de 2018, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html#>
- SUNAT. (2018). *SUNAT*. Recuperado el 10 de setiembre de 2018, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/consideraciones.html>
- Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. (4 de agosto de 2018). *SUNARP*. Recuperado el 4 de setiembre de 2018, de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>

ANEXOS

ANEXO N° 1 Modelo de acto constitutivo de sociedad anónima cerrada

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, SIN MINUTA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 58 LITERAL 1) DEL D. LEG. N° 1049, DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO, CONCORDADO CON EL DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR – TUO DE LA LEY DE PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE, LEY MYPE, QUE OTORGAN: ANA SOFIA MEDINA PINEDA DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION INGENIERO ELECTRÓNICO CON D.N.I. 10318575, ESTADO CIVIL CASADA CON DON JOSE CARLOS FELIX CORRALES, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION INGENIERO ELECTRÓNICO CON D.N.I.09720959; CECILIA QUINTANILLA DEL POZO, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION INGENIERO ELECTRÓNICO CON D.N.I. 07764193, ESTADO CIVIL CASADA CON DON CARLOS EMILIO VALENCIA VASQUEZ, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION INGENIERO ELECTRÓNICO CON D.N.I.25753963, SEÑALANDO DOMICILIO COMUN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN: JR. COMANDANTE JIMENEZ NRO. 265, DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, PROVINCIA DE LIMA Y DEPARTAMENTO DE LIMA.

EN LOS TERMINOS SIGUIENTES:

PRIMERO.- POR EL PRESENTE PACTO SOCIAL, LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACION DE “..... SOCIEDAD ANONIMA CERRADA”, PUDIENDO UTILIZAR LA ABREVIATURA DE “..... S.A.C.”; SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACION DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORMULAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO.

SEGUNDO.- EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE S/. ,,,,,,, ejemplo: 26,000.00 (VEINTISEIS MIL Y 00/100 EN NUEVOS SOLES) REPRESENTADO POR ejemplo: 26,000 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/ 1.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. ANA SOFIA MEDINA PINEDA, SUSCRIBE 13,000 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 13,000.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES NO DINERARIOS.
2. CECILIA QUINTANILLA DEL POZO, SUSCRIBE 13,000 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 13,000.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES NO DINERARIOS.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

TERCERO.- EN CALIDAD DE INFORME DE VALORIZACIÓN, LOS OTORGANTES DECLARAN QUE LOS BIENES NO DINERARIOS APORTADOS A LA SOCIEDAD SON LOS QUE A CONTINUACION SE DETALLAN, Y QUE EL CRITERIO ADOPTADO PARA LA VALORIZACION, EN CADA CASO, ES EL QUE SE INDICA:

DESCRIPCION DE LOS BIENES	CRITERIO PARA	VALOR
	VALORIZACION	ASIGNADO

1.- ANA SOFIA MEDINA PINEDA, APORTA:

001 INTEL,	PROCESADOR PENTIUM D, VALOR/MERCADO	MARCA : S/. 13,000.00
---------------	--	--------------------------

MODELO : DUAL-CORE, SERIE : BX80551PG,

TOTAL : S/. 13,000.00

2.- CECILIA QUINTANILLA DEL POZO, APORTA:

001
VALOR/MERCADO

MONITOR DE 17", MARCA : LG, MODELO :
S/. 13,000.00

L1780QN, SERIE : 606MXY61E058,

TOTAL : S/. **13,000.00**

26,000.00

VALOR TOTAL : S/.

LO QUE HACE UN TOTAL GENERAL DE S/. (..... Y 00/100 NUEVOS SOLES) COMO APORTES EN BIENES NO DINERARIOS AL CAPITAL SOCIAL DE LA EMPRESA.

EI NUMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD Y DOMICILIO DE LOS APORTANTES, ES EL QUE SE CONSIGNA AL INICIO DEL DOCUMENTO Y LA SUSCRIPCIÓN SE EFECTÚA AL FINAL DEL DOCUMENTO.

CUARTO.- LA SOCIEDAD SE REGISTRÁ POR EL **ESTATUTO** SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE, SE ESTARÁ A LO DISPUESTO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES – LEY 26887 – QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARA LA "LEY".

ESTATUTO

ARTICULO 1.- DENOMINACION-DURACION-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA: "..... SOCIEDAD ANONIMA CERRADA" PUDIENDO USAR LA ABREVIATURA "..... S.A.C.".

TIENE UNA DURACION INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURIDICA DESDE SU INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS DE.....

SU DOMICILIO ES LA PROVINCIA DE....., DEPARTAMENTO DE..... PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAIS O EN EL EXTRANJERO.

ARTICULO 2.- OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A:
.....
.....Ejemplo: EXPLOTACION DE MINAS.

SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACION DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRA REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS, SIN RESTRICCION ALGUNA.

ARTÍCULO 3.- CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE 26,000.00 (VEINTISEIS MIL Y 00/100 EN NUEVOS SOLES) REPRESENTADO POR 26,000 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/1.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

ARTICULO 4.- TRANSFERENCIA Y ADQUISICION DE ACCIONES: LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICION DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ULTIMO PARRAFO DEL ARTICULO 237° DE LA "LEY".

ARTICULO 5.- ORGANOS DE LA SOCIEDAD: LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ORGANOS:

A) LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS;

B) EL DIRECTORIO Y

C) LA GERENCIA.

ARTICULO 6.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ORGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, Y CON EL QUORUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORIA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA. TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNION, ESTAN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245 DE LA "LEY". EL ACCIONISTA PODRA HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CONYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACION A OTRAS PERSONAS.

ARTICULO 7.- JUNTAS NO PRESENCIALES: LA CELEBRACION DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246 DE LA "LEY".

ARTÍCULO 8.- EL DIRECTORIO: LA SOCIEDAD TENDRÁ UN DIRECTORIO INTEGRADO POR MIEMBROS QUE PUEDEN O NO, SER ACCIONISTAS, CUYO PERÍODO DE DURACIÓN SERÁ DE TRES (3) AÑOS, PUDIENDO SUS MIEMBROS SER REELEGIDOS.

EL CARGO DE DIRECTOR SÓLO RECAE EN PERSONAS NATURALES. LOS DIRECTORES PUEDEN SER REMOVIDOS EN CUALQUIER MOMENTO POR LA JUNTA GENERAL. EL CARGO DE DIRECTOR ES RETRIBUIDO. LOS DIRECTORES SERÁN ELEGIDOS CON REPRESENTACIÓN DE LA MINORÍA, DE ACUERDO A LA "LEY".

ARTÍCULO 9.- VACANCIA: VACA EL CARGO DE DIRECTOR POR FALLECIMIENTO, RENUNCIA, REMOCIÓN O POR INCURRIR EL DIRECTOR EN ALGUNA DE LAS CAUSALES DE IMPEDIMENTO SEÑALADAS POR LA "LEY". EN CASO DE VACANCIA, EL MISMO DIRECTORIO PODRÁ ELEGIR A LOS REEMPLAZANTES PARA

COMPLETAR SU NÚMERO POR EL PERÍODO QUE AÚN RESTA AL DIRECTORIO. EN CASO DE QUE SE PRODUZCA VACANCIA DE DIRECTORES EN NÚMERO TAL QUE NO PUEDA REUNIRSE VÁLIDAMENTE EL DIRECTORIO, LOS DIRECTORES HÁBILES ASUMIRÁN PROVISIONALMENTE LA ADMINISTRACIÓN Y CONVOCARÁN DE INMEDIATO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS QUE CORRESPONDA PARA QUE ELIJAN NUEVO DIRECTORIO. DE NO HACERSE ESTA CONVOCATORIA O DE HABER VACADO EL CARGO DE TODOS LOS DIRECTORES, CORRESPONDERÁ AL GERENTE REALIZAR DE INMEDIATO DICHA CONVOCATORIA. SI LAS REFERIDAS CONVOCATORIAS NO SE PRODUJESEN DENTRO DE LOS DIEZ SIGUIENTES, CUALQUIER ACCIONISTA PUEDE SOLICITAR AL JUEZ QUE LA ORDENE, POR EL PROCESO SUMARISIMO.

ARTÍCULO 10.- CONVOCATORIA, QUÓRUM Y ACUERDOS: EL DIRECTORIO SERÁ CONVOCADO POR EL PRESIDENTE, O QUIEN HAGA SUS VECES, CONFORME A LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 167° DE LA "LEY". EL QUÓRUM PARA LA REUNIONES DEL DIRECTORIO SERÁ DE LA MITAD MÁS UNO DE SUS MIEMBROS. SI EL NÚMERO DE DIRECTORES ES IMPAR, EL QUÓRUM ES EL NÚMERO ENTERO INMEDIATO SUPERIOR AL DE LA MITAD DE AQUÉL. CADA DIRECTOR TIENE DERECHO A UN VOTO. LOS ACUERDOS DE DIRECTORIO SE ADOPTAN POR MAYORÍA ABSOLUTA DE VOTOS DE LOS DIRECTORES PARTICIPANTES; EN CASO DE EMPATE, DECIDE QUIEN PRESIDE LA SESIÓN.

ARTÍCULO 11.- GESTIÓN Y REPRESENTACIÓN: EL DIRECTORIO TIENE LAS FACULTADES DE GESTIÓN Y DE REPRESENTACIÓN LEGAL NECESARIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, DENTRO DE SU OBJETO, CON EXCEPCIÓN DE LOS ASUNTOS QUE LA "LEY" O EL ESTATUTO ATRIBUYAN A LA JUNTA GENERAL.

ARTÍCULO 12.- DELEGACIÓN: EL DIRECTORIO PUEDE DELEGAR SUS FACULTADES CONFORME A LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 174° DE LA "LEY".

ARTÍCULO 13.- RESPONSABILIDAD: LA RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTORES SE RIGE POR LO ESTABLECIDO EN LOS ARTÍCULO 177° Y SIGUIENTES DE LA "LEY".

ARTÍCULO 14.- GERENTE GENERAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ UN GERENTE GENERAL. LA DURACIÓN DEL CARGO ES POR TIEMPO INDEFINIDO. EL GERENTE PUEDE SER REMOVIDO EN CUALQUIER MOMENTO POR EL DIRECTORIO O POR LA JUNTA GENERAL, CUALQUIERA QUE SEA EL ÓRGANO DEL QUE HAYA EMANADO SU NOMBRAMIENTO.

ARTÍCULO 15.- ATRIBUCIONES: EL GERENTE GENERAL ESTA FACULTADO PARA LA EJECUCION DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTES AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASIMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

- A. DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B. ASISTIR CON VOZ PERO SIN VOTO A LAS SESIONES DEL DIRECTORIO, SALVO QUE ESTE ACUERDE SESIONAR DE MANERA RESERVADA.
- C. ASISTIR CON VOZ PERO SIN VOTO A LAS SESIONES DE JUNTA GENERAL, SALVO QUE ESTA DECIDA LO CONTRARIO.
- D. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LOS ARTICULOS 74, 75, 77 Y 436 DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, ASI COMO LA FACULTAD DE REPRESENTACION PREVISTA EN EL ARTICULO 10 DE LA LEY 26636 Y DEMAS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS; TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACION O SUSTITUCION. ADEMAS, PODRA CELEBRAR CONCILIACION EXTRAJUDICIAL, PUDIENDO SUSCRIBIR EL ACTA CONCILIATORIA, GOZANDO DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LAS DISPOSICIONES LEGALES

QUE LO REGULAN. ADEMÁS PODRÁ CONSTITUIR Y REPRESENTAR A LAS ASOCIACIONES QUE CREA CONVENIENTE Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS.

- E. ABRIR, TRANSFERIR, CERRAR Y ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA; GIRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR Y PROTESTAR, ACEPTAR Y REACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PORTE, POLIZAS, CARTAS FIANZAS Y CUALQUIER CLASE DE TÍTULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES; OTORGAR RECIBOS CANCELACIONES, SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA, SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA.
- F. ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TÍTULO; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, DONAR, DAR EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PÚBLICOS. EN GENERAL PODRÁ CONSTITUIR GARANTÍA HIPOTECARIA, MOBILIARIA Y DE CUALQUIER FORMA. PODRÁ CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSIVE LOS DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORY Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL, VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.
- G. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTE, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.
- H. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRÁ REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTÍCULO 16.- RESPONSABILIDAD: EL GERENTE RESPONDE ANTE LA SOCIEDAD, LOS ACCIONISTAS Y TERCEROS, CONFORME A LO QUE SE ESTABLECE EN EL ARTÍCULO 190 DE LA "LEY".

EL GERENTE ES RESPONSABLE, SOLIDARIAMENTE CON LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO CUANDO PARTICIPE EN ACTOS QUE DEN LUGAR A RESPONSABILIDAD DE ÉSTOS O CUANDO, CONOCIENDO LA EXISTENCIA DE ESOS ACTOS, NO INFORME SOBRE ELLOS AL DIRECTORIO O A LA JUNTA GENERAL.

ARTÍCULO 17.- MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL: LA MODIFICACIÓN DEL PACTO SOCIAL, SE RIGE POR LOS ARTÍCULOS 198 Y 199 DE LA "LEY", ASÍ COMO EL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 201 AL 206 Y 215 AL 220, RESPECTIVAMENTE, DE LA "LEY".

ARTÍCULO 18.- ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACIÓN DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS 40, 221 AL 233 DE LA "LEY".

ARTÍCULO 19 - DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN: EN CUANTO A LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 407, 409, 410, 412, 413 A 422 DE LA "LEY".

QUINTO .- EL PRIMER DIRECTORIO DE LA SOCIEDAD ESTARÁ INTEGRADO POR:

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO : ANA SOFIA MEDINA PINEDA. D.N.I. 10318575

DIRECTOR: CECILIA QUINTANILLA DEL POZO, D.N.I. 07764193

DIRECTOR: JOSE CARLOS FELIX CORRALES D.N.I. 09720959

SEXTO .- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL : CARLOS EMILIO VALENCIA VASQUEZ CON D.N.I. 25753963, CON DOMICILIO EN: JR. COMANDANTE JIMENEZ NRO. 265, DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA.

CLAUSULA ADICIONAL I.- SE DESIGNA COMO SUB-GERENTE DE LA SOCIEDAD A CECILIA QUINTANILLA DEL POZO CON D.N.I. 07764193, CON DOMICILIO EN: CALLE LOS ALAMOS NRO 396, DPTO 503, DISTRITO DE SAN ISIDRO, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA., QUIEN TENDRA LAS SIGUIENTES FACULTADES:

- REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.
- INTERVENIR EN FORMA IINDIVIDUAL O CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL, EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS E, F, G Y H DEL ARTÍCULO 15 DEL ESTATUTO.

CLAUSULA ADICIONAL II.- DE CONFORMIDAD AL ARTICULO 315 DEL CODIGO CIVIL, INTERVIENE: JOSE CARLOS FELIX CORRALES, CÓNYUGE DE: ANA SOFIA MEDINA PINEDA, AUTORIZANDO EXPRESAMENTE EL APORTE EN BIENES NO DINERARIOS. DE CONFORMIDAD AL ARTÍCULO 315 DEL CODIGO CIVIL, INTERVIENE: CARLOS EMILIO VALENCIA VASQUEZ, CÓNYUGE DE CECILIA QUINTANILLA DEL POZO, AUTORIZANDO EXPRESAMENTE EL APORTE EN BIENES NO DINERARIOS.

....., DE..... DEL 2.....
(CIUDAD) (DIA) (MES) (AÑO)

ANEXO N° 2 Formato de solicitud de licencia de funcionamiento



SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

(con carácter de declaración jurada)

SEÑOR ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN MIGUEL:
S.A.

Ante usted respetuosamente me presento y expongo:

I. MODALIDAD DEL TRAMITE QUE SOLICITO (Marque con una "X")

- | | | | | | |
|---------------------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 1. LICENCIA INDETERMINADA | <input type="checkbox"/> | 2. LICENCIA PARA CESIONARIO | <input type="checkbox"/> | 3. AMPLIACIÓN O CAMBIO DE GIRO | <input type="checkbox"/> |
| 4. LICENCIA TEMPORAL | <input type="checkbox"/> | 5. MODIFICACIÓN DE ÁREA | <input type="checkbox"/> | 6. CAMBIO DE RAZÓN SOCIAL | <input type="checkbox"/> |
| 7. DUPLICADO | <input type="checkbox"/> | 8. CESE | <input type="checkbox"/> | 9. OTROS: | <input type="checkbox"/> |

II. DATOS DEL SOLICITANTE

10. APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL			
11. Nro de DNI o CE	12. Correo electrónico/e-mail	13. Nro Telefónico	14. NUMERO DE RUC
15. Av./Jr./Ca./Psje			16. Nro. Int. Mz. Lt.
17. Urb. AA.HH. Otros	18. DISTRITO	19. PROVINCIA	20. DEPARTAMENTO

III. REPRESENTANTE LEGAL (completar sólo en el caso de personas jurídicas que son representadas por un tercero)

21. APELLIDOS Y NOMBRES	22. Nro de DNI o CE	23. Nro. Partida P (SUNARP)	24. Nro. de Teléfono
-------------------------	---------------------	-----------------------------	----------------------

IV. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

25. NOMBRE COMERCIAL	26. GIRO O ACTIVIDAD
27. Av./Jr./Ca./Psje	28. Nro. Int. Mz. Lt.
29. Urb. AA.HH. otros	
Comercio <input type="checkbox"/> Industria <input type="checkbox"/> Servicio <input type="checkbox"/>	30. SECTOR ECONÓMICO
31. ÁREA DEL LOCAL <small>(No incluye Área de Retiro Municipal)</small>	32. N° de Estacionamientos

V. CONDICIÓN DEL LOCAL (Marca con "X" e indicar lo que corresponda)

33. PROPIO <input type="radio"/> CEDIDO <input type="radio"/> ARRENDADO <input type="radio"/>	34. CONTRATO VIGENTE HASTA
35. NOMBRE DEL PROPIETARIO REGISTRADO EN LA MUNICIPALIDAD (llenado por la municipalidad)	


VI OTROS DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

36. CROQUIS DE LA UBICACIÓN	37. ORDEN DE PAGO ÚNICO El solicitante, debe abonar en caja un único pago correspondiente al derecho de tramitar
	Derecho de trámite S/

38. DECLARO BAJO JURAMENTO: QUE LOS DATOS CONSIGNADOS EN LA PRESENTE SOLICITUD EXPRESAN LA VERDAD Y SOY RESPONSABLE DE LA VERACIDAD DE LOS DOCUMENTOS E INFORMACIÓN, EN VIRTUD AL PRINCIPIO DE PRESUNCIÓN DE VERACIDAD ESTIPULADO EN LA LEY DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO GENERAL, ASIMISMO DECLARO CONOCER Y ME SOMETO A LAS SANCIONES DE ACUERDO A LEY Y DEMÁS NORMAS MUNICIPALES VIGENTES DE SER EL CASO, ASI COMO A LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 411° DEL CÓDIGO PENAL.


FIRMA DEL SOLICITANTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

ANEXO N° 3 Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad (ley n° 28976)




san miguel
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN MIGUEL
Subdivisión de Gobierno Civil

**ANEXO – DECRETO SUPREMO
N° 058-2014-PCM ANEXO N° 01: DECLARACIÓN JURADA**



DECLARACIÓN JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (LEY N° 28976)		
RAZÓN SOCIAL/PERSONAL NATURAL.....		
UBICADO EN.....		
El propietario y/o conductor del local o establecimiento declara bajo juramento lo siguiente:	SI	NO CORRESPONDE
1.0 ARQUITECTURA		
1.1	El ingreso y/o salida del local o establecimiento presenta un ancho libre mínimo de 0.90 m., la puerta no abre directamente sobre un desnivel ni invade la vía pública y las vías o rutas de evacuación se encuentran libres de obstáculos y objetos que puedan caer (estantes, anaqueles, espejos, mamparas de vidrio, elementos decorativos u otros).	
2.0 ESTRUCTURAS		
2.1	El local o establecimiento no presenta deterioro en sus elementos estructurales (techos, vigas, columnas y paredes).	
2.2	Si hubiera falso techo, este debe estar fijo o asegurado y no ser de material combustible (tecnopor, plástico y/o carbón).	
2.3	El local o establecimiento no presenta humedad en sus techos, paredes, pisos ni fuga de agua en sus instalaciones sanitarias.	
3.0 INSTALACIONES ELÉCTRICAS		
3.1	El tablero eléctrico es de material no combustible (metal o resina), tiene interruptores térmicos magnéticos identificados y no utiliza llaves tipo cuchilla.	
3.2	El tablero eléctrico tiene interruptores diferenciales (para instalaciones nuevas a partir del 1 de julio del 2006)	
3.3	No se utiliza cable melizo en instalaciones permanentes de alumbrado y/o tomacorriente. El cableado eléctrico se encuentran protegido mediante canaletas o tubos de PVC y las cajas de paso tienen tapa.	
3.4	Si el local o establecimiento cuenta con equipos y/o artefactos eléctricos (hornos microondas, congeladoras, exhibidores y similares) los enchufes deben tener tres espigas y los tomacorrientes deben contar con conexión al sistema de puesta a tierra. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utiliza adaptadores múltiples. Si hubiera equipos y/o artefactos eléctricos (hornos microondas, congeladoras, exhibidores y similares), estos deben contar con sistema de puesta a tierra y con protocolo de medición de la resistencia menor a 25 ohmios.	
3.5	Los equipos de alumbrado (focos, fluorescentes, lámparas, etc.) no presentan cables ni empalmes, expuestos. Si cuenta con luces de emergencia (para locales o establecimientos que funcionan en horario nocturno), éstas se encuentran en buen estado y operativas.	
3.6	Los anuncios publicitarios con energía eléctrica no utilizan cables melizos, tienen cableado adecuado y cuentan con conexión al sistema de puesta a tierra.	
4.0 SEGURIDAD Y PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS		
4.1	El local o establecimiento cuenta con señales de seguridad (direccionales de salida, salida, zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico y extintores).	
4.2	El local o establecimiento cuenta como mínimo un extintor de polvo químico seco de 6Kg o al menos un extintor por cada 50m ² de área. Los extintores se encuentran en buen estado, operativos y con carga vigente.	
4.3	Los objetos, materiales y/o productos están almacenados de forma adecuada y segura (evitando que se calienten) y sin obstruir las vías o rutas de evacuación	
4.4	Las instalaciones de gas (GLP) que utilizan balones mayores a 25 Kg., tienen tuberías de cobre y están alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor.	
4.5	Las campanas, filtros y ductos de extracción de humo (chimeneas) se encuentran libres de grasa y en buen estado de conservación y mantenimiento.	
PROPIETARIO: () REPRESENTANTE LEGAL: () CONDUCTOR/ADMINISTRADOR: ()		
NOMBRES Y APELLIDOS:		
Firma: _____		
DNI N°: _____		
Fecha: _____		

ANEXO N° 4 formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento

	FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <small>LEY N° 28076 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificaciones</small>	Versión: 01	N° de expediente:
		Página: 1 de 2	Fecha de recepción:
			N° de recibido de pago:

VER INSTRUCCIONES PARA ELLENADO (Página 2)

I MODALIDAD DEL TRAMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)		
Licencia de funcionamiento: <input type="checkbox"/> Intermitente <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento de autorización de ejercicio (indistinto): Tipo de ejercicio (especificar): _____ <input type="checkbox"/> Licencia para comercio <input type="checkbox"/> Licencia para mercados de abastos, góndolas comerciales y cambios comerciales	Cambios o modificaciones: <input type="checkbox"/> Modificación de área <input type="checkbox"/> Cambio de denominación y nombre comercial de la persona jurídica (debe cumplirse ambos ítems): N° de licencia de funcionamiento: _____ Indicar nueva denominación o nombre comercial: _____	Otras: <input type="checkbox"/> Caso de activación (debe cumplirse ambos ítems): N° de licencia de funcionamiento: _____ <input type="checkbox"/> Tránsito de licencia de funcionamiento (debe cumplirse ambos ítems, E, F y adjuntar copia simple de ambos libros de comercio): N° de licencia de funcionamiento: _____ <input type="checkbox"/> Otras (especificar): _____

II DATOS DEL SOLICITANTE			
Apellidos y Nombre(s) / Razón social			
N° DN/ N° C.E.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico
Dirección			
Av./C/ Ca./Pta./Otro	N° Int./Mód./Otro	DPS./ A.M.R./Otro	Distrito y Provincia

III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL CAPOTENIDO		
Apellidos y Nombre(s)	N° DN/ N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción (SUNAF) (de corresponder)

IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO			
Nombre comercial			
Código DDI *	Código	Actividad	Zonificación
Dirección			
Av./C/ Ca./Pta./Otro	N° Int./Mód./Otro	DPS./ A.M.R./Otro	Provincia
Autorización sectorial (de corresponder)			
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial	Fecha de autorización	Número de autorización
Área total construida (m ²)		Circuitos de abastecimiento	
		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

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



**FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA
PARA INFORMAR EL DESARROLLO DE
ACTIVIDADES SIMULTANEAS Y
ADICIONALES A LA LICENCIA DE
FUNCIONAMIENTO**

(Ley N° 28976.- Ley Marco de Licencia de
Funcionamiento y Modificatorias)

Versión:01

N° de expediente:

Fecha de recepción:

Con Licencia de Funcionamiento N° _____ otorgada con fecha _____
se autorizó el desarrollo de la actividad _____

_____ a
(Nombres y apellidos del titular o Razón Social) identificado(a) con DNI/

RUC N° _____.

Declaro bajo juramento que:

En mi calidad de titular/representante legal de la licencia de funcionamiento informo que:

- Se ha iniciado el desarrollo de la actividad simultánea y adicional de:
_____.
- Completar sólo en caso de cesionario:
Esta actividad está siendo desarrollada por _____
(Nombres y apellidos o Razón Social del cesionario)
identificado(a) con DNI/ RUC N° _____.
- La actividad a realizar está de acuerdo con lo establecido por el Ministerio de la Producción mediante Decreto Supremo N°-2017-PRODUCE y el suscrito garantiza, bajo responsabilidad, que no afecta las condiciones de seguridad del establecimiento.
- Tengo conocimiento que la presente Declaración Jurada está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado información que no corresponde a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales correspondientes, declarándose la nulidad o revocatoria de la licencia o autorización otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.

Firma del titular/ representante legal
N° DNI: _____

1 Artículo 3° de la Ley N° 28976 Ley Marco de Licencia de Funcionamiento: No se requiere solicitar una modificación, ampliación o nueva licencia de funcionamiento, ni una licencia de funcionamiento para cesionarios, cuando el titular de una licencia de funcionamiento o un tercero cesionario, bajo responsabilidad de dicho titular, desarrolle alguna de las actividades simultáneas y adicionales que establezca el Ministerio de la Producción, siempre que no se afecten las condiciones de seguridad del establecimiento. Para ello, basta que el titular de la licencia de funcionamiento presente previamente a la Municipalidad una declaración jurada informando que se desarrollará dicha actividad y garantizando que no se afectarán las condiciones de seguridad en el establecimiento. En caso un tercero cesionario vaya a desarrollar dicha actividad, el titular de la licencia de funcionamiento asume la responsabilidad respecto de las condiciones de seguridad en la totalidad del establecimiento y, sólo con fines informativos, incluye en su declaración jurada los datos generales del tercero cesionario y, de existir un contrato escrito, copia de dicho contrato.



FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

221 N° 28076 Ley Marco de Control de Funcionamiento y Modificación

Versión: 02	N° de expediente:
Página: 2 de 2	Fecha de recepción:
N° de recibos de pago:	

V DECLARACIÓN JURADA

Declaro (DE CORRESPONDER MARCAR CON X)

Cuento con poder suficiente vigente para actuar como representante legal de la persona jurídica conductora (alternativamente, de la persona natural que representa)	
El establecimiento cumple con las condiciones de seguridad en edificaciones y me someto a la inspección técnica que corresponda en función al riesgo, de conformidad con la legislación aplicable.	
El establecimiento cumple con la dotación reglamentaria de estacionamientos, de acuerdo con lo previsto en la ley.	
Cuento con título profesional vigente y aptitud por el colegio profesional correspondiente (en el caso de ser el profesional con la cual)	
Tengo conocimiento de que la presente Declaración Jurada y documentación está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado información, documentos, formatos o declaraciones, que no corresponden a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales correspondientes, declarándose la nulidad e inconstitucionalidad de la licencia y autorización otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.	

Observaciones o comentarios del solicitante:

Fecha:

Firma del solicitante/Representante legal/ Aprobado

DNI:

Nombre y Apellido:

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

RSE Riesgo bajo RSE Riesgo medio RSE Riesgo alto RSE Riesgo muy alto

Firma y sello del calificador municipal

Nombre y Apellido:

* Esta información debe ser llenada por el representante de la municipalidad.

INSTRUCCIONES PARA ELLENADO

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

Nota: Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento y el titular o un tercero se o realizar alguna de las actividades simultáneas y adicionales establecidas por el Ministerio de la Producción mediante Decreto Supremo Nº 000-2017-PRODUC, no corresponde utilizar este formato sino el "Formato de Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento".

Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento, el titular puede realizar actividades de copera correspondiente sin necesidad de solicitar una modificación, ampliación o nueva licencia de funcionamiento si no se realizan ningún trámite adicional.

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

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

Sección IV: Consignar los datos del establecimiento, el tipo de actividad a desarrollar y su calificación. Los campos correspondientes al "Código Q12" y "C13" son completados por el representante de la municipalidad.

Para aquellas actividades que, conforme al D.L. N° 835-2013 PCM, requieren autorización notarial previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, consignar los datos de la autorización notarial.

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

Consignar en el campo la ubicación exacta del establecimiento.

Sección V: De corresponder, marcar con una X.

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

ANEXO N° 5 FODA

		PESO	VALOR	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES				
1	La lúcuma como fruta está ganando más consumidores en Estados Unidos en los últimos años. El 2017 las exportaciones de lúcuma se incrementaron en 23.2 % en relación al 2016.	10%	5	0.5
2	Perú es el principal país productor de la materia prima: lúcuma	9%	4	0.36
3	Demanda de pulpa de lúcuma en California con tendencia positiva.	9%	4	0.36
4	Existe una tendencia del mercado mundial hacia la búsqueda de nuevos sabores de productos naturales y alimentos congelados.	6%	3	0.18
5	Reactivación del consumo en Estados Unidos.	6%	3	0.18
6	Tendencia de consumo de helados con sabores originales.	6%	3	0.18
7	Tratado de libre comercio con Estados Unidos.	7%	4	0.28
SUB – TOTAL		53%		2.04
AMENAZAS				
1	Las empresas exportadoras ya posicionadas.	8%	4	0.32
2	Flexibilidad de costos de la competencia al realizar el proceso productivo	8%	4	0.32
3	Volatilidad del tipo de cambio	8%	4	0.32
4	Ingreso al mercado de nuevos competidores.	5%	2	0.1
5	Políticas comerciales que afecten el TLC con EEUU.	5%	2	0.1
6	Desastres naturales (fenómeno del niño)	8%	4	0.32
7	Productos sustitutos	5%	2	0.1
SUB – TOTAL		47%		1.58
TOTAL		100%		3.62

FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO		PE SO	VAL OR	PONDERACIÓN
FORTALEZAS				
1	Calidad de producto garantizado con certificación de HACCP Y BPM e inspección de calidad.	10 %	5	0.5
2	Capacidad de almacenaje de larga duración a comparación de la fruta fresca	10 %	5	0.5
3	El producto está hecho a base de una fruta exótica, sabor poco común en el mercado.	10 %	5	0.5
4	Conocimiento en la gestión de exportación.	6%	3	0.18
5	Conocimiento del mercado de pulpa de lúcuma congelada en california.	6%	4	0.24
6	5. Capacidad de abastecimiento al ser Perú el principal productor de lúcuma a nivel internacional	6%	4	0.24
7	Capacidad de negociación con la planta procesadora.	8%	5	0.4
SUB – TOTAL		56 %		2.56
DEBILIDADES				
1	Empresa nueva que deberá crear una cartera de clientes.	9%	5	0.45
2	La empresa no cuenta con planta ni maquinaria para reaizar el proceso productivo.	9%	5	0.45
3	Sin experiencia en el mercado.	5%	3	0.15
4	Presupuesto de marketing limitado.	5%	3	0.15
5	Alta rotación de personal por sueldos bajos.	3%	2	0.06
6	Los primeros meses la empresa no contará con ingresos.	9%	4	0.36
7	La planta procesadora se encuentra lejos del punto de acopia de la materia prima.	4%	5	0.2
SUB – TOTAL		44 %		1.82
TOTAL		100 %		4.38

<p style="text-align: center;">Factores Internos</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Factores Externos</p>	<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calidad de producto garantizado con certificación de HACCP Y BPM e inspección de calidad. 2. Capacidad de almacenaje de larga duración a comparación de la fruta fresca 3. El producto está hecho a base de una fruta exótica, sabor poco común en el mercado. 4. Capacidad de negociación con la planta procesadora. 5. Capacidad de abastecimiento al ser Perú el principal productor de lúcuma a nivel internacional- 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empresa nueva que deberá crear una cartera de clientes. 2. La empresa no cuenta con planta ni maquinaria para realizar el proceso productivo. 3. Los primeros meses la empresa no contará con ingresos. 4. Sin experiencia en el mercado. 5. La planta procesadora se encuentra lejos del punto de acopia de la materia prima.
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La lúcuma como fruta está ganando más consumidores en Estados Unidos. El 2017 las exportaciones de lúcuma se incrementaron en 23.2 % en relación al 2016. 2. Perú es el principal país productor de la materia prima: lúcuma 3. Demanda de pulpa de lúcuma en California con tendencia positiva. 4. Tratado de libre comercio con Estados Unidos. 5. Existe una tendencia del mercado en Estados Unidos hacia la búsqueda de nuevos sabores de productos naturales. 	<p style="text-align: center;">Estrategias FO</p> <p>Exportar a EEUU cumpliendo con las barreras parancelarias y aprovechando las preferencias del TLC.(F1,O3 y O4).</p> <p>Resaltar la característica de larga duración del producto ya que el consumo de la lúcuma fresca está en crecimiento en Estados Unidos. (O1,F2</p> <p>Resaltar el sabor exótico de la lúcuma ya que existe una tendencia del mercado en Estados Unidos hacia la búsqueda de nuevos sabores de productos naturales. (F3, O5)</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias DO</p> <p>La empresa deberá invertir en estrategias de promoción en base a sus beneficios y atributos para ingresar al mercado de california. (O4,D1)</p> <p>Utilizar estrategia de distribución indirecta aprovechando la experiencia del distribuidor, su credibilidad y marca ante el cliente final. (O3,D4)</p> <p>Utilizar recurso financiero para que la empresa pueda operar durante los meses que no generará ingresos (Inversión) (D3,O2)</p>

	Cumplir las altas demandas del mercado aprovechando la oferta exportable y la tendencia positiva de la demanda. (F5,O3)	
<p>Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las empresas exportadoras ya posicionadas. 2. Flexibilidad de costos de la competencia al realizar el proceso productivo 3. Volatilidad del tipo de cambio 4. Desastres naturales (fenómeno del niño) 5. Ingreso al mercado de nuevos competidores. 	<p>Estrategias FA</p> <p>Negociar con la planta procesadora en función a los precios ofertados de la competencia. (F4,A2)</p> <p>Resaltar el valor agregado del producto para diferenciarse de la empresas ya posicionadas: en sabor, recetario, calidad, etc (F1 y 3, A1y5)</p> <p>Contar con proveedores alternos de lúcumá en distintas regiones para hacer frente a algún desastre natural como el fenómeno del niño (F5,A4)</p>	<p>Estrategias DA</p> <p>La empresa deberá invertir en estrategias de promoción para ingresar al mercado de california. (D1, A1)</p> <p>Negociar con la planta procesadora cada 6 meses los costos de procesamiento(D2,A2)</p> <p>Fidelizar a los clientes cumpliendo con los compromisos pactados, brindando el producto ofrecido y contactándolos constantemente telefónicamente, enviando tarjetas en fechas especiales y algún presente en ciertas fechas para mantener estrecha la relación. (D1,A5)</p>