



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

**EXPORTACIÓN DE PLÁTANO VERDE EN POLVO AL
MERCADO DE ALEMANIA**

**PRESENTADO POR
JEAN PIERRE CANO ALARCÓN**

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

LIMA – PERÚ

2020



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

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

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



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
RECURSOS HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
EXPORTACIÓN DE PLÁTANO VERDE EN POLVO AL
MERCADO DE ALEMANIA**

Presentado por:

Bachiller: Jean Pierre Cano Alarcón

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

LIMA – PERU

2020

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mis padres por ser lo más importante en mi vida y por su constante apoyo por mi crecimiento personal y profesional.

TABLA DE CONTENIDO

1. ESTRUCTURA DEL PLAN.....	6
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	9
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL.....	24
3.2. Investigación del Mercado de Objetivo.....	27
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo.....	27
3.2.2 Tendencias de consumo.....	29
3.3. Análisis de la oferta y la demanda	30
3.3.1. Análisis de la oferta	30
3.3.1.1. Producción nacional de plátano fruta.....	30
3.3.1.2. Exportaciones peruanas de plátano en polvo en los últimos 5 años ...	31
3.3.1.3. Análisis de exportaciones por empresa peruana	32
3.3.2. Análisis de la demanda.....	33
3.3.2.1. Análisis de países importadores de plátano en polvo	33
3.3.2.2. Análisis de empresas importadoras de plátano en polvo	34
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución.....	37
3.4.1. Estrategias de segmentación.....	37
3.4.2. Estrategias de posicionamiento	38
3.4.3. Estrategias de distribución.....	39
3.5. Estrategias de Promoción	40
3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	41
4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	43
4.1. Envases, empaques y embalajes.....	43
4.2. Diseño del rotulado y marcado	44
4.2.1. Diseño del rotulado.....	44
4.2.2. Diseño del marcado	45
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga.....	46
4.4. Cadena de DFI de exportación.....	48
4.5. Seguro de las mercancías.....	49
5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	50
5.1. Fijación de precios.....	50

5.1.1.	Costos y precio	50
5.1.2.	Cotización internacional.....	53
5.2.	Contrato de compra y venta internacional y sus documentos	54
5.3.	Elección y aplicación del Incoterm	57
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro.....	57
5.5.	Elección del régimen de exportación	58
5.6.	Gestión de las operaciones de exportación.....	58
5.7.	Gestión de las operaciones de producción del bien	59
6.	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	60
6.1.	Inversión Fija	60
6.1.1.	Activos tangibles	60
6.1.2.	Activos intangibles	61
6.2.	Capital de Trabajo	62
6.3.	Inversión Total	63
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento	64
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	65
6.6.	Presupuesto de costos.....	65
6.6.1.	Costos Variables.....	65
6.6.2.	Costos Indirectos y Gastos Fijos	66
6.7.	Punto de Equilibrio	68
6.8.	Tributación de la exportación	69
6.9.	Presupuesto de ingresos.....	69
6.10.	Presupuesto de egresos.....	70
6.11.	Flujo de caja proyectado.....	71
6.12.	Estado de Ganancias y Pérdida.....	72
6.13.	Evaluación de la Inversión.....	73
6.13.1.	Evaluación Económica	73
6.13.2.	Evaluación Financiera.....	74
6.13.3.	Evaluación social	74
6.13.4.	Impacto ambiental.....	74
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	75
6.15.	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	76

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	78
7.1. Conclusiones	78
7.2. Recomendaciones	79

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios tiene como objetivo principal el determinar la factibilidad de exportar el producto plátano verde en polvo al mercado de Alemania, con el propósito de crear sostenibilidad continua de la empresa Peru Natuorganic S.A.C.

La razón principal de exportar el plátano verde en polvo es debido a que es considerado un producto con alta fuente de minerales y vitaminas dentro de las frutas, además, el mercado de consumo saludable alrededor del mundo está yendo en aumento desde los últimos años, como muestra el historial de exportaciones peruanas de productos funcionales, generando una gran oportunidad de ingreso a dicho mercado.

Según la plataforma digital Veritrade, los principales países que importan este producto actualmente son Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Australia y Reino Unido, siendo Alemania el mercado que ha ido en aumento en el último año 2019 – 2020 por lo que se decidió trabajar ese mercado.

Por otro lado, la oferta de plátano fruta en el Perú es muy elevada en comparación de su demanda, por lo que con este proyecto de exportación se puede aprovechar la producción peruana, además de contribuir con la economía del país, promover la exportación y generación de puestos de trabajo.

El proceso de producción será realizado a través de un tercero, realizándose en la planta procesadora de la empresa Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C, la cual cuenta con distintos certificados que garantizan su seguridad alimenticia y calidad en los procesos de producción. Sin embargo, se monitoreará cada proceso que se realice.

La comercialización del plátano verde en polvo será a granel. La empresa se basará en el modelo de negocios B2B y distribuirá principalmente a empresas dedicadas a la comercialización, distribución o procesadores debido a que estas empresas ya tienen conocimiento y presencia en el mercado de alimentos funcionales en Alemania.

La presentación de los envases primarios serán bolsas de polietileno de baja densidad con capacidad de 10 kg, el envase secundario son cajas de cartón de triple corrugado que tendrá capacidad para 2 bolsas de 10 kg, siendo un total de 20 kg por caja. Para la exportación se acomodarán en una paleta europea debidamente forrada y enzunchado.

Por último, en la sección financiera se determinó que el capital necesario para el inicio de operaciones de la empresa es de **S/ 27,969.67** el cuál será financiado al 100% por capital propio de los dos socios que integran la empresa. Adicionalmente, se obtuvieron resultados positivos y alentadores en el análisis económico y financiero por lo que se puede concluir que el proyecto de exportación de plátano verde en polvo es viable y rentable en el tiempo.

1. ESTRUCTURA DEL PLAN

<p style="text-align: center;">Socios Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Proveedores de materia prima de plátano verde en fruta seca. -Proveedores de servicio de maquila -Inversionistas. -Agentes de carga y aduanas. -Entidades privadas para la promoción de la exportación: Adex, CCL -Entidades del estado: SUNAT, Promperu, Mincetur. 	<p style="text-align: center;">Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Promoción del producto. -Gestión de compras y abastecimiento de la materia prima. -Control de calidad en toda la cadena productiva. -Almacenaje adecuado. -Óptimo monitoreo de la cadena logística. -Proceso de exportación al mercado alemán.
<p style="text-align: center;">Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Materia prima -Personal calificado -Capital propio 	<p style="text-align: center;">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> -Plataforma digital de exportaciones – Veritrade -Linkedin -Participación en ferias y ruedas de negocios cubiertas por las entidades de promoción de las exportaciones.
<p style="text-align: center;">Oferta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> -Calidad: Este producto cuenta con calidad garantizada desde la adquisición de la materia prima hasta tener el producto terminado listo para exportar. Además, es un producto fuente de varios minerales y vitaminas que benefician al ser humano. -Servicio: La exportación y coordinación será llevado por profesionales de alta calidad que se encargarán del óptimo funcionamiento de toda la cadena logística. 	<p style="text-align: center;">Relación con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Servicio pre y post venta a todos los clientes mediante plataformas digitales como correo electrónico, Whatsapp, LinkedIn, Skype, entre otros. -Relación con clientes en participación de ruedas de negocios organizados por las entidades públicas de promoción de las exportaciones.
<p style="text-align: center;">Segmentos del mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> -La empresa se basa en el modelo de negocios de ventas B2B, por lo que los clientes serán empresas comercializadoras, mayoristas y procesadoras que se encarguen de introducir nuestro producto al consumidor final. 	<p style="text-align: center;">Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Costos directos: Costos de la producción y exportación. -Costos Indirectos: Gastos fijos y administrativos, costos de ventas y costos de personal.
	<p style="text-align: center;">Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aportes de capital por los accionistas -Ingreso por ventas -Devolución del IGV

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

Cuando un cliente/empresa se encuentra en la búsqueda de productos nuevos (de cualquier categoría) muchas veces tiende a observar y contactar como primera opción a aquellas empresas o proveedores los cuales transmiten lo que buscan en sus nombres comerciales.

Al tratarse de una empresa dedicada a la exportación de alimentos naturales se busca que el nombre de la empresa transmita dicha actividad. El nombre elegido es **Peru Natuorganic** ya que hace referencia a productos Naturales, y en la mayoría de los casos Orgánicos, que son oriundos de Perú.

Se optó por utilizar un nombre en el idioma inglés debido a que el principal giro de la empresa es la exportación, siendo el inglés un idioma universal.

Dicha empresa estará bajo el tipo de sociedad comercial **S.A.C** cuyos accionistas son familiares de primer grado de consanguinidad.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

La Codificación Industrial Internacional Uniforme es una numeración que se le brinda a cada persona jurídica dependiendo a su actividad económica para que pueda ser reconocida fácilmente a nivel mundial.

La actividad económica de **Peru Natuorganic SAC** es la producción y comercialización de alimentos provenientes de la agricultura por lo que su Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) sería 4630 – Venta al por Mayor de Alimentos, Bebidas y Tabaco

Figura 01: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

CIIU4	Descripción	Incluye	No Incluye
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	Esta clase comprende las siguientes actividades: - Venta al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas. - Venta al por mayor de productos lácteos. - Venta al por mayor de huevos y productos de huevo. - Venta al por mayor de aceites y grasas comestibles de origen animal o vegetal. - Venta al por mayor de carne y productos cárnicos. - Venta al por mayor de productos de la pesca. - Venta al por mayor de azúcar, chocolate y productos de confitería. - Venta al por mayor de productos de panadería. - Venta al por mayor de bebidas. - Venta al por mayor de café, té, cacao y especias. - Venta al por mayor de productos de tabaco. Se incluyen también las siguientes actividades: - Compra de vino a granel y embotellado sin transformación. - Venta al por mayor de piensos para animales domésticos.	No se incluye la mezcla de vinos o licores destilados; véanse las clases 1101 y 1102.

Fuente: INEI

https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/frm_lista_notas.asp?wc_cod=4630

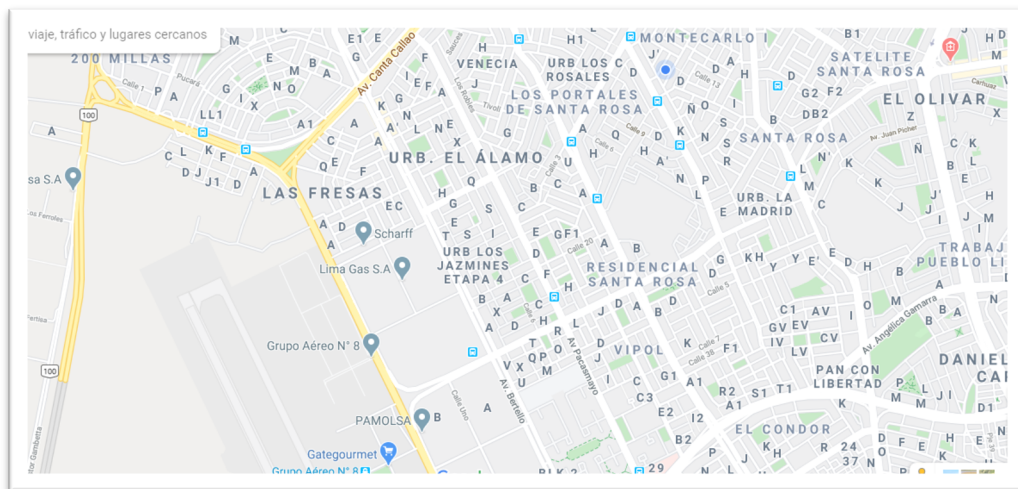
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Al ser una empresa nueva se optará por solicitar el servicio de maquila a otras empresas que cuenten con planta procesadora por lo que se tendrá que contar con un área administrativa y un almacén para el almacenaje del producto terminado.

Se tiene a disposición un área de 160 m² pertenecientes a los accionistas de la empresa ubicada en la siguiente dirección:

Calle Florida 689 Mz. X Lote 25 Urb. Coopip, San Martín de Porres

Figura 02: Ubicación de Peru Natuorganic S.A.C



Fuente: Google Maps

Esta área de funcionamiento para la empresa es ideal puesto que cuenta con los siguientes factores positivos:

- Costo de alquiler bajo
- Cercanía al aeropuerto y puerto marítimo para la exportación del producto
- Acceso a vías de comunicaciones
- Cercanía a los socios
- Amplia área para el almacenaje de productos

Previo a empezar las operaciones en este local, se solicitará un permiso de funcionamiento a la municipalidad de San Martín de Porres.

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

Peru Natuorganic SAC busca estar latente en el mercado de agroexportación de manera indefinida por lo que su principal preocupación es aumentar de manera progresiva la facturación y margen de utilidades, esto se logra a través de la fidelización del cliente brindándole un producto de máxima calidad y un servicio pre/post venta.

- Misión: Ofrecer a los clientes productos agrícolas de alta calidad
- Visión: Incrementar 20% el margen de utilidades anualmente.
- Objetivo Global: Posicionarse como una de las mejores empresas agroexportadoras del Perú en 10 años de operaciones.
 - I. Objetivo Específico 1: Trabajar de la mano con otras agroexportadoras nacionales
 - II. Objetivo Específico 2: Ser considerada como una empresa en potencia por entidades de promoción de la exportación
 - III. Objetivo Específico 3: Participar de ferias internacionales orientadas a la compra/venta de productos alimenticios

- Valores: Una buena base para que **Perú Natuorganic SAC** pueda crecer en el tiempo y posicionarse como una empresa competitiva es el contar con diferentes valores por parte tanto de los colaboradores como empresa misma. Se listan a continuación:
 - I. Ética: Actuar de manera ética tomando como base la misión y los objetivos de la empresa.
 - II. Responsabilidad: Al momento de ejercer y cumplir nuestras labores.
 - III. Puntualidad: Abarcando la entrega del producto en la fecha pactada
 - IV. Honestidad: Con la información que se brinda al cliente
 - V. Comunicación: Comunicar siempre en casos de tomas de decisiones o cambio de planes.
 - VI. Seguridad: Cuidado al momento del transporte de la carga, desde la entrega de materia prima en la fábrica de producción hasta la entrega del producto terminado en el puerto/aeropuerto o almacén del cliente.
- Cultura Organizacional: La cultura organizacional de la empresa **Perú Naturoganic S.A.C** tiene como base una lista de valores bien definidas. Se basará también en la mutua confianza de cada trabajador en la ejecución de labores, decisiones y estrategias tomadas por cada uno.

Se tendrá un ambiente familiar en donde la salud y bienestar de cada uno de los integrantes será tomada con mucha importancia, siendo solidarios y empáticos con cualquier situación.

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

La Ley Mype es una norma creada por el gobierno peruano para incentivar la creación y formalización de pequeñas empresas basadas en brindar diferentes beneficios tanto laborales como tributarios y así generar empleo.

Un negocio se clasificará como Mype dependiendo de su monto de facturación anual más no de la cantidad de empleados que se tenga.

Tabla 01: Clasificación de Micro y pequeña empresa

Microempresa	Ventas máximas de hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias
Pequeña Empresa	Ventas anuales mayor a 150 Unidades Impositivas Tributarias y hasta un máximo de 1700 UIT

**Valor de UIT: Cuatro mil trescientos soles (S/ 4,300.00)*

Fuente: Elaboración propia

Se estima que en los inicios de la empresa el monto facturado anual no excedería el valor de 150 UIT por lo que se consideraría una **microempresa** acogiéndose a los beneficios laborales y tributarios otorgados por el estado como muestra la siguiente imagen:

Figura 03: Beneficios laborales según Régimen de empresa

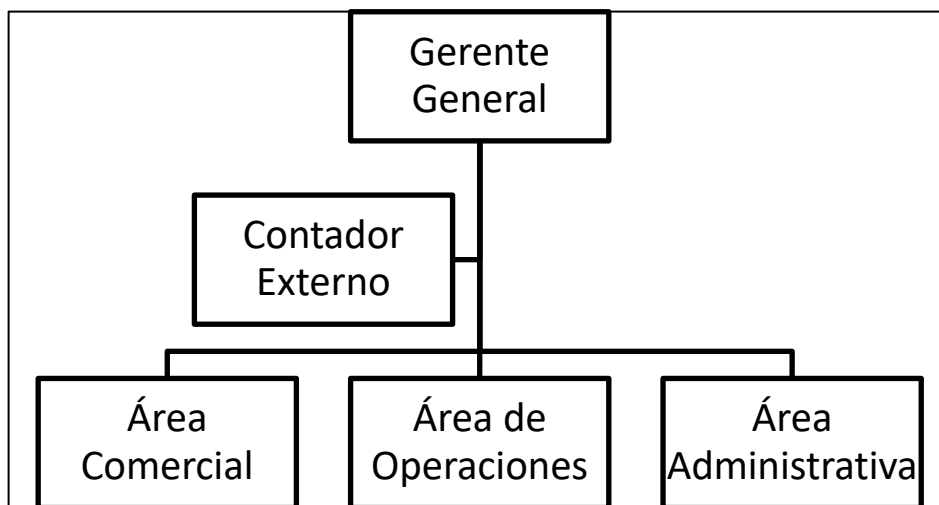
Microempresa	Pequeña Empresa	Régimen General
Hasta 150 UITs	Hasta 1700 UITs	
Vacaciones 15 días al año	Vacaciones 15 días al año	Vacaciones 30 días
	CTS equivalente a 15 días	CTS equivalente a un sueldo
	Gratificaciones 1/2 julio y diciembre	Gratificaciones sueldo completo
Remuneración no menor a la RMV	Remuneración no menor a la RMV	Remuneración no menor a la RMV
Descanso semanal 24 horas a la semana	Descanso semanal 24 horas a la semana	Descanso semanal 24 horas a la semana
Feridos establecidos en el régimen laboral común	Feridos establecidos en el régimen laboral común	Feridos establecidos en el régimen laboral común
Asegurados a SIS o Essalud	Asegurados a Essalud	Asegurados a Essalud
Ser afiliado a ONP o AFP	Ser afiliado a ONP o AFP	Ser afiliado a ONP o AFP
Indemnización por despido arbitrario: 10 remuneraciones diarias por año	Indemnización por despido arbitrario: 20 remuneraciones diarias por año	Indemnización por despido arbitrario: 1.5 por año

Fuente: Consultas Laboral

2.6. Estructura Orgánica

Peru Natuorganic S.A.C contará con una estructura organizacional de pequeña escala durante sus primeros años de funcionamiento, siendo ésta como se muestra a continuación:

Figura N° 4: Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia

- Gerente General: Es la imagen y representante legal de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C**, es el encargado principal de velar por el cumplimiento de la misión, visión y objetivos de la empresa. Encargado de la toma de decisiones para implemento de estrategias o cambios.
- Contador Externo: Se trabajará con un asesor contable de manera externa, el cuál será el encargado de gestionar y hacer cumplir nuestra responsabilidad con SUNAT.
- Área Comercial: Área encargada netamente de generar las ventas de la empresa. Tiene como principal función la búsqueda de clientes tanto nacionales como internacionales mediante el uso de distintas herramientas comerciales. Trabaja de la mano con el área de operaciones.

- Área de Operaciones: Esta área es la encargada de la cadena de valor desde la entrega de materia prima en la planta procesadora hasta la entrega del producto final en el puerto o aeropuerto.
- Área Administrativa: Dentro de esta área se gestiona el recurso humano y las cobranzas de la empresa.

2.7. Cuadro de asignación de personal.

Peru Natuorganic S.A.C contará como trabajadores solo con los 2 socios que la conforman, que se harán cargo de las operaciones.

Tabla N° 02: Número de colaboradores

ÁREA	N° Trabajadores
Operaciones	2

Fuente: Elaboración propia

2.8. Forma Jurídica Empresarial

En el Perú existen distintas formas jurídicas para constituir una empresa dependiendo de la cantidad de accionistas, trabajadores y capital de cada negocio.

A continuación, se detalla los tipos y características de empresas existentes en el Perú:

- Sociedad Anónima (S.A.):
 - Cuenta con un mínimo de 2 accionistas y no tiene límite máximo.
 - Está conformado por Junta General de accionistas, gerencia y un directorio.
 - Su capital está definido por aportes de cada socio.

- Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C):
 - Cuenta con un mínimo de 2 accionistas y un máximo de 20.
 - Está conformado por una Junta general de accionistas, Gerencia y un directorio de manera opcional.
 - Su capital está definido por aportes de cada socio.

- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L):
 - Al igual que la Sociedad Anónima Cerrada cuenta como mínimo de 2 accionistas y un máximo de 20.
 - En la mayoría de los casos son empresas familiares pequeñas.
 - Capital definido por aportes de cada socio.

- Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L):
 - Solo está permitido 1 accionista.
 - El accionista debe ser registrado como gerente general y socio de la empresa.
 - Su capital está definido por los aportes del único accionista.

- Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.)
 - Debe tener como mínimo 750 accionistas.
 - Debe de estar establecida con Junta general de accionistas, gerencia y directorio.
 - Más del 35% del capital debe ser por parte de 175 accionistas como mínimo.

Se ha decidido constituir la empresa **Peru Natuorganic** bajo el tipo de empresa Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C) por los siguientes criterios:

- a. Recomendable para pequeñas o familiares empresas
- b. Es de responsabilidad limitada, es decir, en caso de que la empresa no pueda hacer frente a deudas, los accionistas solo podrán responder hasta la cantidad máxima de aportes más no con patrimonio personal.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Es necesario el registro de una marca comercial de un producto o servicio que se ofrecerá ante la entidad nacional Indecopi con la finalidad de tener los únicos derechos sobre ese nombre. La marca es lo que entrará a competir en el mercado y ganará valor con el paso del tiempo.

La finalidad de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** no es competir de manera directa con productos finales, si no el negocio B2B, el cual se refiere a ser proveedores de empresas mayoristas o procesadoras en el mercado exterior lo cual no es necesario el registro de una marca en Indecopi ya no que no se busca el posicionamiento de una marca en consumidores directos.

Será solo necesario la inscripción del nombre de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** por lo que se debe de seguir los siguientes procedimientos:

1. Buscar la disponibilidad del nombre: Se debe de acercarse a una oficina registral de Sunarp y solicitar un formato de búsqueda de índice. Este índice sirve para saber si el nombre se encuentra disponible para uso, el costo es de Cinco Soles (S/. 5.00) y el resultado es entregado en un período de tiempo de 20 a 30 minutos.
2. Decidir qué tipo de empresa se va a constituir, en el caso de Peru Natuorganic será una empresa Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C).
3. Se debe presentar el documento de identidad y un formulario de solicitud de reserva de nombre de persona jurídica; el cual se puede obtener mediante la página web de Sunarp; a la misma oficina en donde se realizó la búsqueda de índice.

4. Realizar un pago por la reserva del nombre de veinte soles (S/ 20.00).

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

Para que la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** pueda empezar a realizar operaciones serán necesarios dos requisitos, la licencia de funcionamiento del local y el registro sanitario del producto ofrecido Plátano verde en polvo con almidón resistente.

En el caso de la licencia de funcionamiento, esta deberá ser solicitada en la Municipalidad de San Martín de Porres y seguir el siguiente procedimiento para un local con área desde 101 m² hasta 500 m²:

1. Presentar los documentos de Anexo I: Solicitud Declaración Jurada para licencia de funcionamiento; Anexo II: Solicitud Declaración jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento; y el Anexo III: Declaración jurada del cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación.
2. Entregar una copia simple de vigencia de poder
3. Realizar el pago por el derecho de licencia por Ciento veintiunos con 70/100 soles (S/ 121.70).

Por otro lado, se requiere de un Certificado de Registro de Bebidas y Alimentos industrializados que avale la seguridad e inocuidad del producto que vamos a ofrecer al mercado tanto local como extranjero. Para solicitar dicho certificado debemos de:

1. Entrar y registrarnos en el portal de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) seleccionando la opción de Mercancías restringidas, dentro del

portal deberemos de iniciar una solicitud de Digesa sobre la Inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano.

2. Adjuntar los documentos correspondientes a Resultados de análisis fisicoquímico y microbiológicos del producto y Proyecto de rotulado.
3. Realizar el pago correspondiente dependiendo de la cantidad y tipo de producto.

Una vez realizados los tramites, la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** podrá empezar sus operaciones con el local contratado y la elaboración del producto.

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

Luego de haber registrado y obtenido la razón social de la persona jurídica, se procede a la inscripción de la empresa para la obtención del RUC y la asignación de un régimen tributario.

Un régimen tributario son categorías que establecen las maneras y rangos que una persona natural o jurídica pague impuestos dependiendo del tipo y tamaño de esta.

Actualmente existen cuatro regímenes: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT), Régimen General (RG). Para saber a qué régimen **Peru Natuorganic S.A.C** optará, primero debemos de conocer las características de estas:

Tabla N° 03: Características de los Regímenes Tributarios

	NRUS	RER	RMT	RG
Límite de Ingresos	Hasta S/96,000 anuales o	Hasta S/525,000 anuales	Que no superen las 1700 UIT en	Sin límite

	S/8,000 mensuales		el ejercicio gravable	
Límite de Compras	Hasta S/96,000 anuales o S/8,000 mensuales	Hasta S/525,000 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de Pago que puede emitir	Boleta de Venta y ticket 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
Declaración Jurada Anual-Renta	No	No	Sí	Sí
Valor de Activos Fijos	S/70,000 con excepción de los predios y vehículos	S/126,000 con excepción de los predios y vehículos	Sin límite	Sin límite
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite

Fuente: Plataforma digital única del Estado Peruano. Gob.pe

Según las características de cada régimen, **Peru Natuorganic S.A.C** estará acogéndose al Régimen MYPE Tributario debido a que sus ventas serán mayores a S/ 525,000.00 y no más de 1700 UIT anuales, además que si se desea por optar en la compra de activos fijos; como maquinarias; no tendría límite.

Además, este régimen nos brinda beneficios como:

- Montos a pagar de acuerdo con las ganancias que se obtienen
- Menores tasas
- Realización de cualquier tipo de actividad económica

- Llevar libros contables en función de los ingresos de la empresa.

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

El registro mensual de pagos (PLAME) es un componente del registro de planillas electrónicas en donde se visualiza la información sobre la remuneración mensual de cada uno de los empleados inscritos en el T-Registro (Registro de información laboral); así también como los días laborados y no laborados, horas ordinarias y extras de cada empleador, entre otros.

Figura N° 05: Concepto – Planilla Electrónica

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

Fuente: Sunat

Peru Natuorganic S.A.C cumplirá con brindar la información verídica y detallada para el llenado de la planilla electrónica como lo exige la SUNAT.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Como se expuso en la sección 2.5 Ley de MYPES, micro y pequeñas empresas, este régimen tiene como finalidad el incentivar a la formalización de empresas y brindar beneficios a los trabajadores. **Peru Natuorganic S.A.C** se

acogerá a la ley de microempresa, brindando a sus trabajadores los siguientes beneficios:

1. **Remuneración Mínima Vital:** Todos los trabajadores del régimen laboral tienen derecho a recibir una remuneración mínima vital.
2. **Jornada máxima de trabajo:** La jornada máxima de trabajo es de 08 horas diarias o 48 horas semanales. En caso de ser menor edad, se debe de contar con autorización del Ministerio del Trabajo.
3. **Derecho de refrigerio:** Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo.
4. **Descanso semanal obligatorio:** Cada trabajador tiene derecho a 24 horas consecutivas de descanso a la semana como mínimo. También es derecho del trabajador ser remunerado en los días feriados.
5. **Licencia Pre y Post natal:** Toda trabajadora que esté gestante tiene derecho a 45 días de descanso prenatal y otros 45 día post natal. También tiene derecho a utilizar 1 hora diaria de permiso para dar de lactar.
6. **Licencia de paternidad:** El trabajador tiene derecho a 10 días libres por el nacimiento de su hijo.
7. **Vacaciones:** El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de vacaciones por cada año que ha laborado.
8. **Seguro de Salud:** Seguro Integral de Salud (SIS)
9. **Indemnización por despido arbitrario:** Derecho a 10 remuneraciones diarias por cada año de trabajo.

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Un contrato laboral es un acuerdo entre un empleador y un empleado por un servicio brindado al empleador a cambio de una remuneración salarial por un tiempo definido o indeterminado. Este contrato laboral está sujeto a obligaciones y derechos por ambas partes.

Peru Natuorganic S.A.C se acogerá a los contratos de plazo fijo renovables considerando un plazo de 03 meses por cada contrato, después de optará por 6 meses de contratación de servicios por parte del empleado.

Dichos contratos serán registrados en la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo puesto que es obligatorio para todas las empresas.

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Un Contrato Comercial es un acuerdo entre dos o más partes en donde se establecen a realizar ciertas cosas u otorgar servicios, estos acuerdos pueden ser verbales o escritos, aunque, en su mayoría de casos, se realiza de manera escrita para tener mayor conocimiento de las responsabilidades de cada parte.

En caso una parte no cumpla con sus obligaciones, la contraparte puede iniciar procesos legales para recibir una indemnización.

Dicha indemnización deberá ser asumida por cada accionista de la empresa y su responsabilidad dependerá del tipo de sociedad a la cual pertenece la empresa.

En caso **Peru Natuorganic S.A.C** no cumpliera con algún contrato comercial, sus accionistas están obligados a responder por dichas penalidades monetarias con un límite de monto al capital dado al momento de constituir la empresa debido a que los accionistas de una Sociedad Anónima Cerrada cuentan con responsabilidad limitada.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del producto

El producto que se va a ofertar en el mercado internacional es el Plátano Verde en Polvo.

Este producto se adecua bien en la categoría de alimentos funcionales naturales por sus numerosas propiedades beneficiosas para el ser humano y su alto contenido de nutrientes ya que son una fuente rica en fibra, potasio, vitamina C y betacaroteno. Además, contiene vitaminas y minerales.

Es además un producto con almidón resistente el cual brinda grandes beneficios al consumidor ya que éste mejora el metabolismo, mejora la salud intestinal, ayuda a adelgazar y produce grasas buenas. El consumidor final busca incluir en su dieta diaria productos alimenticios que le brindan una gran cantidad de nutrientes, fibra, proteínas y que sean además buenas para su organismo.

El plátano verde adicionalmente de contener almidón resistente tiene gran cantidad de calcio, vitaminas y potasio.

Cabe resaltar que el almidón resistente es una propiedad misma del plátano no maduro y no un aditivo al producto final.

Este producto será ofrecido bajo formato a granel a empresas distribuidoras, comercializadoras o aquellas que utilizan productos funcionales como ingredientes para elaboración de productos finales. La presentación a granel consta de cajas de 20 kg conteniendo dos bolsas de polipropileno de 10 kg cada uno.

3.1.1 Clasificación arancelaria

El plátano verde en polvo con almidón resistente se clasifica arancelariamente en la partida **1106.20.10.00**

Figura N° 06: Clasificación Arancelaria

PRODUCTO:

platano Buscar

Seleccione	Nombre del Producto	Partida Arancelaria	Código CRF
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja congelada (Musa spp.)	1404.90.90.90 P1	02
<input type="radio"/>	PLATANO ESCARLATA, flores frescas cortadas (Musa coccinea)	0603.19.90.00	03
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja seca al natural (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	PLATANO, seco industrial (Musa spp)	0803.10.20.00 P2	02
<input type="radio"/>	PLATANO, congelado (Musa spp.)	0811.90.99.00	02
<input checked="" type="radio"/>	PLATANO, harina (Musa spp.)	1106.30.10.00	02
<input type="radio"/>	PLATANO, fruto fresco (Musa spp)	0803.10.10.00	03
<input type="radio"/>	PLATANO, corteza seca al natural (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	PLATANO, hoja fresca (Musa spp.)	1404.90.90.90 P3	03

Fuente: Senasa

3.1.2 Propuesta de valor

El consumidor final busca incluir en su dieta diaria productos alimenticios que le brindan una gran cantidad de nutrientes, fibra, proteínas y que sean además buenas para su organismo.

La propuesta de valor de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** es ofrecer un producto nuevo no muy tocado en el mercado internacional por la falta de publicidad, además de contener los mismos y más beneficios que los demás productos nutraceúticos.

Este producto puede ser utilizado como insumo para la elaboración de productos energéticos o proteicos así también como ser consumido directamente en jugos, batidos o en pastelería.

3.1.3 Ficha técnica comercial

Una ficha técnica comercial es un documento en donde se debe de encontrar toda la información sobre el producto, desde sus características físicas y sensoriales hasta la presentación del empaque.

A continuación, se detalla la ficha técnica del Plátano Verde en Polvo con Almidón Resistente:

Tabla N° 04: Ficha Técnica

I. PRODUCTO	
Nombre Botánico	<i>Musa Spp.</i>
Origen	Perú
Composición	Fruto deshidratado
Nombre del producto	Plátano verde en polvo
Presentación	Cajas de 20 kg
II. CARACTERÍSTICAS SENSORIALES	
Color	Blanco Humo
Olor	Característico
Sabor	Característico
Aspecto	Polvo
III. CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS	
Total Aerobios	< 10 a la cuarta UFC/g
Mohos y levaduras	< 10 al cuadrado UFC/g
E. Coli	< 3 UFC/g
Salmonella	Ausente
Coliformes	< 10 al cuadrado UFC/g
IV. EMPAQUE	
Empaque Primario	Bolsas de polietileno de alta densidad (10 kg)
Empaque Secundario	Cajas de cartón de 20 kg
V. USOS	

Industria Alimenticia	Suplemento, consumo directo
Industria Farmacéutica	Como ingrediente de formulación
VI. ALMACENAMIENTO	
Temperatura	Ambiente
Humedad	< 70%
Condiciones	Debe almacenarse en un lugar seco y libre de olores fuertes.

Elaboración Propia

3.2. Investigación del Mercado de Objetivo

Para el estudio de mercados a los cuales se ofertará el Plátano verde en polvo con almidón resistente se empleará diferentes plataformas digitales de historial de exportaciones peruanas a diferentes países como es la plataforma de Veritrade.

En dicha plataforma se podrá realizar la búsqueda de exportaciones usando diferentes filtros como producto, partida arancelaria, país de destino o descripción comercial. Con estos filtros se podrá tener una información precisa sobre los mercados a los que podremos ofertar además del nombre de exportadores peruanos y nombre de compañías que compran dichos productos.

3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

El plátano verde en polvo con almidón resistente puede ser consumo por personas mayores de 3 años implementándolo en su dieta diaria como consumo directo o ingredientes para pastelería, licuados y preparación de alimentos funcionales.

Para segmentar el mercado objetivo, se buscará un historial de exportación de plátano en polvo y alimentos con las mismas funciones entre los últimos 3 años utilizando la herramienta virtual Veritrade.

Cabe resaltar que ofreceremos el producto a empresas que sean distribuidores mayoristas, laboratorios y empresas productoras.

Tabla N° 05: Historial de exportación de plátano en polvo (Junio 2019 – Junio 2020)

País Destino	Total registros	Total US\$ FOBTC	%	Total KG	US\$ / KG
GERMANY	9	84,960	32.07%	12,670	6.706
UNITED STATES	19	74,931	28.28%	14,178	5.285
AUSTRALIA	3	66,138	24.96%	10,175	6.500
NETHERLANDS	4	20,156	7.61%	2,880	6.999
FRANCE	3	13,694	5.17%	2,590	5.287
CANADA	3	1,586	0.60%	493	3.220
SPAIN	2	1,230	0.46%	299	4.117
TURKEY	1	900	0.34%	200	4.500
COSTA RICA	1	858	0.32%	50	17.160
CHILE	2	477	0.18%	200	2.385
NEW ZEALAND	1	4	0.00%	2	1.878
CHINA	1	1	0.00%	1	1.351
Total	49	264,935	100.00%	43,737	6.057

Fuente: Veritrade

Podemos observar que el país que cuenta con mayor valor de importaciones de plátano en polvo es Alemania con US\$84,960.00, siguiendo en segundo lugar Estados Unidos con US\$74,931.00 que lo conforman 19 exportaciones de empresas peruanas desde junio 2019 hasta la actualidad.

La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** se enfocará en el país que cuenta con un mayor registro de compras de plátano en polvo o productos funcionales los cuales como podemos observar en la tabla N° 05 encontramos a Alemania.

Más adelante se podría ampliar el mercado a Estados Unidos, Australia, Países Bajos y Francia, siendo estos los siguientes con mayor valor de ventas con un total de US\$259,987.00 registrados desde junio 2019 hasta junio 2020.

3.2.2 Tendencias de consumo

La producción y exportación de súper alimentos peruanos pulverizados como son la maca, la lúcuma, el algarrobo, entre otros; se viene desarrollando durante muchos años atrás y cada vez toma más fuerza y popularidad. Estos productos van dirigidos principalmente a mercados saludables, es decir, a personas que mantienen un plan de alimentación con altos contenidos de fibra y proteína.

Hoy en día, son muy pocas personas que se toman el tiempo de elaborar un desayuno o comidas que te brinde las proteínas y energía que el cuerpo necesita para el día a día, es por eso por lo que optan por consumir productos terminados como los snacks que le brinden dichas propiedades sin la necesidad de invertir tiempo en elaborarlos.

Es por esto que el producto Plátano verde en polvo se adecua a estas personas ya que, al adicionarlo en un batido simple por las mañanas, le está otorgando los mismos beneficios que elaborar un desayuno más complejo.

Otro punto importante es que en la actualidad la gente está optando cada vez más por el consumo de productos naturales que no contengan ningún aditivo que pueda dañar al organismo a largo plazo.

La revista *Red Agrícola* en su artículo llamado “*Buenas perspectivas del mercado global de alimentos y bebidas naturales*” (2018) nos comenta:

“A través de los años, el concepto de lo que es saludable ha ido cambiando: de emplear términos como reducido en grasas, azúcar y sal, se ha pasado a hablar de alimentos orgánicos y naturales. Según un estudio realizado por Euromonitor [...] en 2017, en más de 100 países, al observar la etiqueta de un alimento, el 50% de las personas se preocupa de que este sea 100% natural, y entre el 40% y 50% busca que no tenga edulcorantes artificiales, azúcar

añadida, grasas trans o aceites hidrogenados, transgénicos (GMO) e ingredientes artificiales.”

Esta información se ve reflejada en la actualidad por la oferta incrementada de productos funcionales y aquellos que no contienen ingredientes que puedan dañar al organismo. Poniendo un ejemplo, en el Perú se puso a disposición una ley desde el 2019 que establece que aquellos productos que cuenten con altos contenidos de sodio, grasa saturada, azúcar y grasa trans deben tener un octógono en el empaque que refleje dicho contenido. Esto se viene aplicando desde hace tiempo atrás en otras partes del mundo y los consumidores cada vez más se dejan influenciar por este tipo de información.

3.3. Análisis de la oferta y la demanda

Previo a empezar a ofertar el producto al mercado es necesario siempre una investigación de mercado en donde se analice la demanda, es decir si hay suficientes requerimientos o alguna necesidad que satisfacer a tu cliente objetivo; además también se debe de analizar la oferta, que otras empresas ofrecen un producto igual o similar al tuyo y si el precio de venta de tu producto se adecua al del mercado.

La empresa **Peru Naturoganic S.A.C** realizará un análisis cualitativo y cuantitativo en base a los últimos 5 años de exportaciones peruanas.

3.3.1. Análisis de la oferta

3.3.1.1. Producción nacional de plátano fruta

El Ministerio de Agricultura indica que en el año 2018 se registró 162,971 hectáreas de cultivo de plátano convencional, los cuales tuvieron una cosecha

ascendente a 2'194,876 toneladas de plátano de los cuales la mayoría fue destinado a consumo interno.

Las principales regiones que cultivan la fruta del plátano son Piura, Tumbes, San Martín, Loreto y Huánuco.

La mayoría de las exportaciones de plátano en fruta del Perú son de característica orgánica, la cual, según el Ministerio de Agricultura, en el 2014 se registraron cerca de 5,500 hectáreas lo que representaba cerca del 4% de la superficie total de producción de plátano (sin el uso de agroquímicos). Para el 2015, la producción de plátano orgánico aumentó en un 94% y su exportación en un 19%.

Para el año 2019 las exportaciones de esta fruta ascendieron a 200,000 toneladas que equivalieron a US\$ 170 millones el cual se espera que aumente entre el 5% y 10% para el presente año.

3.3.1.2. Exportaciones peruanas de plátano en polvo en los últimos 5 años

Tabla N° 06: Exportaciones peruanas de Plátano en polvo – Enero 2015 hasta junio 2020

Descripción Partida Aduanera	Total registros	Total US\$ FOBTot	Total KG	US\$ / KG
1106301000 HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE BANANAS O PLATANOS	186	784,907	153,381	5.117
Total	186	784,907	153,381	5.117

Fuente: Veritrade

Como se puede observar, desde enero del 2015 hasta junio del 2020 se han registrado en total 186 exportaciones de plátano en polvo clasificada en la

partida arancelaria 1106.30.10.00, teniendo un total de 153,381 kg exportados con un valor de US\$ 784,907.

3.3.1.3. Análisis de exportaciones por empresa peruana

Tabla N° 07: Exportaciones por empresa peruana – Enero 2015 hasta junio 2020

Exportador	Total registros	Total US\$ FOBTot	%	Total KG	US\$ / KG
VILLA ANDINA S.A.C	55	405,744	51.69%	60,298	6.729
PROCESOS AGROINDUSTRIALES S.A.C.	3	88,650	11.29%	18,002	4.924
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU S.A.C	3	67,038	8.54%	10,375	6.461
KUMARA FOOD E.I.R.L.	6	38,868	4.95%	8,700	4.468
AGRO FERGI S.A.C.	26	36,836	4.69%	19,003	1.938
OTROS	93	147,771	18.84 %	37,003	3.993
Total	186	784,907	100.00%	153,381	5.117

Fuente: Veritrade

La empresa exportadora con mayor registro de ventas y facturación de plátano en polvo desde el año 2015 hasta junio 2020 ha sido Villa Andina S.A.C con 55 registros y un monto total de US\$ 405,744 en valor facturado, ocupando de esta manera el 51% del total de exportaciones.

En segundo lugar, podemos observar a la empresa Procesos Agroindustriales S.A.C con 18,002 kg de plátano en polvo exportado y un valor de facturación de US\$ 88,650. El tercer lugar es tomado por la empresa Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C con US\$ 67,038 facturados y una cantidad de 10,375 kg exportados desde enero del 2015.

La empresa **Peru Naturoganic S.A.C** competirá directamente con dichas empresas mencionadas anteriormente, lo que tenemos que evaluar que nuestro precio de venta esté al mismo nivel que el precio de venta que se observa en el historial de exportaciones para poder ser competentes. No obstante, sabemos que sus clientes en muchas ocasiones buscan varios productos en un solo embarque por lo que la empresa **Peru Naturoganic S.A.C** también puede vender su producto a la competencia en caso nuestro precio sea más competitivo y tengan requerimiento.

3.3.2. Análisis de la demanda

3.3.2.1. Análisis de países importadores de plátano en polvo

Tabla N° 08: Países importadores de Plátano en polvo en el periodo enero 2015 a junio 2020

País Destino	Total registros	Total US\$ FOBTot	%	Total KG	US\$ / KG
UNITED STATES	87	307,183	39.14%	69,340	4.430
NETHERLANDS	19	155,610	19.83%	25,204	6.174
GERMANY	15	123,749	15.77%	19,920	6.212
AUSTRALIA	4	66,706	8.50%	10,275	6.492
UNITED KINGDOM	6	28,963	3.69%	3,453	8.389
OTROS	55	102,696	13.07%	25,189	4.077
Total	186	784,907	100.00%	153,381	5.117

Fuente: Veritrade

El país que reporta un mayor registro de compras de plátano en polvo de Perú es Estados Unidos con un total de 87 embarques desde enero del 2015 hasta junio del 2020, suma un total de US\$307,183.00 el cual le da el 37% de las exportaciones peruanas totales. En segundo lugar, se encuentra Países Bajos con

un total de 25,204 KG de plátano en polvo valorizado en US\$155,610.00 dándole la participación del 20%.

En tercer puesto, Alemania con compras de plátano en polvo peruano valorizado en US\$123,749.00 obteniendo el 17% de las exportaciones peruanas.

La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** se concentrará principalmente en ofrecer su producto en el mercado de Alemania, sin dejar de lado la opción de participar en los demás países con registro de compras.

3.3.2.2. Análisis de empresas importadoras de plátano en polvo

Tabla N° 09: Importadores de plátano en polvo – Enero 2015 a junio 2020

Importador	Total registros	Total US\$ FOBTot	%	Total KG	US\$ / KG
TO ORDER	69	385,465	49.11%	76,316	5.051
CIRANDA INC. 221 VINE STREET HUDSO	2	88,650	11.29%	18,000	4.925
TO THE ORDER	4	39,168	4.99%	5,817	6.733
N/A	13	28,918	3.68%	6,350	4.554
GO SUPERFOODS T/A RAINFOREST					
FOODS	2	26,000	3.31%	500	52.000
TO ORDER .	1	21,439	2.73%	3,000	7.146
ABBOTT BLACKSTONE INTERNATIONAL	2	19,682	2.51%	2,660	7.399

Fuente: Veritrade

Se puede observar en la tabla N° 08 que el mayor registro de importaciones está bajo el nombre de TO ORDER el cual indica que el exportador no ha brindado los datos del consignatario o comprador al momento de realizar la transmisión de embarque ante aduanas. Este método es usualmente utilizado por los exportadores con la finalidad de no filtrar información de sus clientes y así evitar que una empresa competidora tenga la posibilidad de ponerse en contacto.

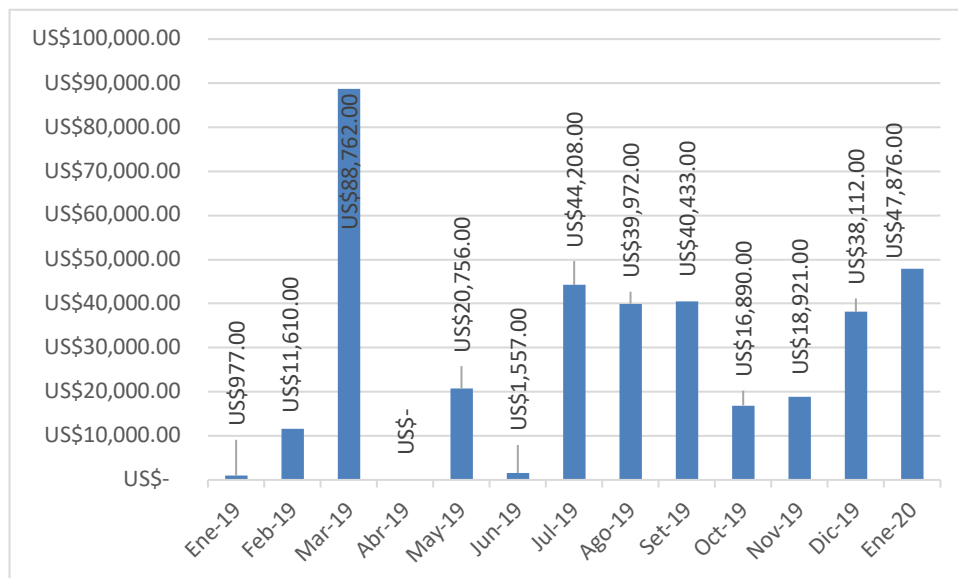
Sin embargo, se puede observar que la empresa Go Superfoods del país Reino Unido cuenta con 2 registros de importación de plátano en polvo de Perú sumando US\$ 26,000.00 en tan solo 500 kg de producto.

Por otro lado, tenemos a la empresa Abbott Blackstone International de Alemania con dos compras de 2,660 kg en total con un valor de US\$ 19,682.00

La empresa **Perú Naturoganic S.A.C** se contactará con la empresa Abbott Blackstone International para ofrecer el producto y empezar lazos laborales.

Para poder proyectar las ventas de **Perú Naturoganic S.A.C** nos basaremos en resultados de facturación de exportación de la partida 1106.30.10.00 por meses dentro del periodo de enero 2019 a enero 2020, teniendo como resultado lo siguiente:

Tabla N° 10: Historial de exportaciones peruanas de la partida 1106.30.10.00 en el periodo de enero 2019 – enero 2020



Fuente: Veritrade

Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en las estadísticas por valor de exportaciones mensuales, los rangos de ventas son versátiles puesto que las ventas varían sin ningún patrón fijo, lo que nos puede dar a entender que no hay una época en donde se concentren las mayores ventas.

Durante el año pasado observamos que el mes con mayor valor de ventas fue marzo con USD 88,762.00 pero se observa que al mes siguiente no se registró ninguna exportación de este producto. Los meses de julio, agosto y setiembre del 2019 tienen un valor registrado de ventas alto en comparación a los demás, teniendo un total de USD 124,613.00.

También se puede observar que en el mes de enero del 2020 se registra un valor mucho más alto que el mes en el año anterior, siendo un aumento del 4900% en valor facturado en términos FOB Callao, siendo una razón más que nos da a entender que los valores son fluctuantes.

Peru Natuorganic S.A.C proyecta tener una participación del 5% de ventas totales de Perú para su primer año de actividades, por lo que su proyección de demanda sería lo siguiente:

Tabla N° 11: Proyección de ventas Peru Natuorganic S.A.C

Total de exportaciones 2019-2020	US\$ 370,074.00
Proyección planeada del 5%	US\$ 18,503.70

Fuente: Elaboración propia

El valor FOB registrado desde enero del 2019 hasta enero del 2020 fue de US\$ 370,074.00, como se desea tener la participación del 5% del mercado, la proyección planeada para el primer año de actividades es de US\$ 18,503.70.

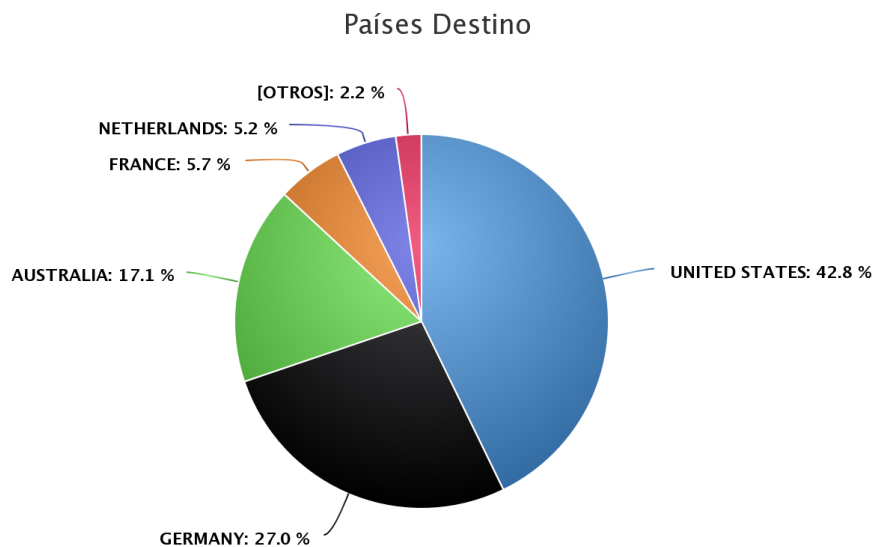
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1. Estrategias de segmentación

La forma de venta de **Peru Natuorganic S.A.C** será mayorista, es decir se venderá el plátano verde en polvo a granel. Al dirigirse a empresas distribuidoras, mayoristas y/o procesadoras no se estaría enfocando en un solo mercado puesto que el negocio de la empresa es B2B y no un contacto con el consumidor final.

La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** comercializará el producto al mercado de Alemania más no lo segmentará por ubicación geográficas o zonas de mayor consumo ya que los clientes objetivos, distribuidores o mayoristas, se encuentran ubicados en distintas partes de Alemania, por lo que enfocarnos en zonas geográficas limitaría las ventas de la empresa.

Figura N° 06: Países Destino de Exportaciones peruanas de plátano en polvo



www.veritradecorp.com

Fuente: Veritrade

La empresa comercializará a Alemania en sus primeros años de operaciones, pero se tendrá en consideración expandir su mercado a los países que compran actualmente el producto, podemos observar los siguientes:

1. Estados Unidos
2. Alemania
3. Australia
4. Francia
5. Países bajos

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Para el posicionamiento de la empresa en mercado externo es necesario enfocarnos en los atributos del producto y adicional en el servicio y trato de que se tiene con los clientes.

- **Estrategia basada en propiedades del producto**, al ser considerado un producto superfood peruano será presentado como tal, brindando información de sus propiedades y beneficios para el consumo humano.
Se garantizará la calidad e inocuidad del producto basado en una ardua supervisión de toda la cadena de valor por un profesional, además de contar con certificaciones como BPM o HACCP las cuales avalen la máxima calidad del producto y cadena de valor.
- **Estrategia basada en servicio al cliente**, el objetivo de **Perú Natuorganic S.A.C** no es solo cerrar ventas y aumentar valor de facturación si no también es darle al cliente un servicio óptimo tanto pre como post venta, desde monitorear el estado de su envío una vez se encuentre en tránsito hacia su localidad hasta un contacto hasta después de la recepción del producto.
También la empresa estará abierta a resolver cualquier problema recibida por clientes en base a calidad, presentación o servicio otorgado, haciendo una

trazabilidad profunda para encontrar el núcleo del problema, encontrarle una solución y evitar que suceda nuevamente en el futuro.

3.4.3. Estrategias de distribución

Al ser presentación de venta en marca blanca, nuestra distribución se orientaría a empresas importadoras en países destino que se encarguen de distribuir localmente el plátano verde en polvo en base a su cartera de clientes y actuales requerimientos.

Entre las empresas que actualmente compran el producto de la partida 1106301000 encontramos las siguientes:

Tabla N° 12: Compradores extranjeros de plátano en polvo

Importador	Total US\$ FOBTot	%
CIRANDA INC. 221 VINE STREET HUDSO	88,650	22.90%
ABBOTT BLACKSTONE INTERNATIONAL	19,682	5.09%
SALDAC14 CHEMIN DES BLACHES DU LEVA	11,837	3.06%
NATURZ ORGANICS EUROPE B.V. DUIZELD	9,437	2.44%
JP TRADING AND GLOBAL IMPORTS LLC	7,408	1.91%
ABBOTT BLACKSTONE CO	7,235	1.87%
ABBOTT BLACKSTONE INTERNANTIONAL G	5,504	1.42%
HEALTH INGREDIENTS TRADING B.V.	3,627	0.94%

Fuente: Veritrade

Elaboración propia

La empresa Ciranda INC, al igual que la mayoría del resto de compradores internacionales, es una empresa mayorista dedicada a la distribución de productos naturales a granel teniendo como clientes empresas procesadoras las cuales muchas veces no tienen capacidad de importación propia debido a las bajas cantidades de demanda que tienen.

Por lo tanto, la estrategia de distribución de **Peru Naturoganic S.A.C** será a empresas mayoristas.

3.5. Estrategias de Promoción

Para que el público objetivo conozca la empresa **Peru Naturoganic S.A.C** y la calidad del plátano verde en polvo con almidón resistente se usarán distintas estrategias de promoción como:

- **Participación en ferias nacionales**

Todos los años se da a lugar a una feria grande en Lima, Perú llamada Expoalimentaria, el cual tiene como objetivo principal la exhibición de productos alimenticios y bebidas de cual origen. Esta feria tiene la participación de visitantes tanto nacionales como internacionales.

- **Participación en ferias internacionales**

Durante el año existen distintas ferias basadas en alimentos y bebidas naturales de gran índole en el cual participan empresas de distintas partes del mundo buscando proveedores y compradores.

Dentro de estas ferias encontramos:

Biofach – Realizada en Alemania

Natural Products Expo West – Realizada en Estados Unidos

Supply Side West – Realizada en Estados Unidos

- **Participación en ruedas de negocios**

A la par de las ferias nacionales e internacionales, se dan a lugar a distintas ruedas de negocios que pueden tanto presenciales como virtuales, en

donde participan empresas compradoras buscando nuevos productos o proveedores.

Para la participación a estas ferias y ruedas de negocios solicitaremos y tendremos el apoyo del Promperu y Adex que son los principales organismos peruanos dedicados a la promoción de las exportaciones y apoyo a las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

- **Envío de muestras**

Como parte de nuestro proceso para cerrar ventas, está incluido el envío y entrega de muestras del plátano verde en polvo para que el cliente pueda evaluar el producto en todos sus aspectos.

- **Creación de redes sociales y pagina web**

Es primordial que **Peru Natuorganic S.A.C** cuente con redes sociales como Facebook, Instagram y LinkedIn para realizar la promoción del producto y la empresa, así también para hacer búsquedas de clientes que puedan estar interesados.

Como complemento se tendrá una página web en donde las empresas interesadas en comprar puedan obtener información de contacto, así también como toda la información referente a los productos que se ofrezcan.

3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.

La cadena de valor para la elaboración del plátano en polvo surge desde comprar la materia prima directamente de los campos para luego ser procesado, envasado y comercializado.

Para el procesamiento del producto se contratará los servicios de maquila de una empresa procesadora que cuente con planta propia y maquinaria necesaria para

transformar la materia prima en polvo. La materia prima irá directamente desde los campos hasta la empresa que nos hará el servicio de procesado.

Luego del procesado y envasado del producto se recepcionará el producto final paletizado en un espacio otorgado para el almacenamiento de la carga previo a su exportación.

El espacio que contará **Perú Naturoganic S.A.C** para sus operaciones será de 160 m², los cuales se dividen de la siguiente manera:

-Área administrativa: 50 m²

-Área Común: 40 m²

-Área de almacenamiento de producto: 70 m²

TOTAL ÁREA: 160 m²

Una vez que **Peru Naturoganic S.A.C** cuente con una demanda mayor que pueda cubrir gastos de adquirir maquinaria y un espacio para procesamiento se optará por hacer propio el proceso de producción, pero para los primeros años de la empresa el espacio total que se tiene es suficiente para sus operaciones.

4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

Tanto para la exportación como importación de productos es necesario contar con un adecuado envase el cual cuidará directamente el producto en su calidad, apariencia física e inocuidad. El empaque en donde se guardará el producto envasado y el embalaje que cuidará que la carga exportada o importada no sufra mucho daño en su transporte y que el consignatario final reciba un producto con buena presentación.

El envase, empaquetado y embalaje deben de adecuarse a los requisitos y exigencias que se tiene en cada país para la importación y exportación de productos. La empresa **Perú Natuorganic S.A.C** envasará y empaquetará el plátano verde en polvo en presentación a granel de la siguiente manera:

Envase Primario: El plátano en polvo se envasará en bolsas de polietileno de baja densidad con capacidad de 10 kg. Este tipo de envase primario es el utilizado para el envasado de productos alimenticios pulverizados o deshidratados por lo que se optará por este envase ya que es el solicitado por las empresas compradoras. Se buscará un proveedor que cuente con certificados que avalen la inocuidad de las bolsas a utilizar para productos alimenticios.

Empaque Secundario: Las bolsas de polietileno una vez llenas del plátano en polvo se envasarán en cajas de cartón triple corrugado la cual tiene la capacidad de 20 kg por que cada caja contará con 2 bolsas de 10 kg.

Se decidió por cajas de cartón con triple corrugado ya que son más resistentes a soportar un elevado peso y de esta manera no se dañen en el apilamiento y transporte. Estas cajas tienen unas medidas de 40*50*18 cm (a*l*h).

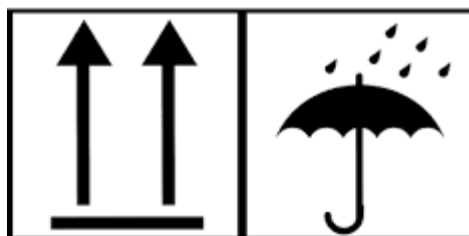
Embalaje: Las cajas de 20 kg serán colocadas en paletas americanas o universales con certificado y sello de fumigación, ya que es un requisito para la exportación, cuyas medidas son de 120*100 cm (1*a). Una vez colocadas las cajas en la paleta de exportación, se procede a forrar la paleta con plástico film y colocación de dos zunchos por cada lado para evitar el ladeo de la paleta en su manipuleo y transporte.

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

Las cajas se encontrarán debidamente rotulados con pictogramas los cuales transmitirán el cuidado que se necesita para el manejo de cada caja y evitar que tanto el envase y el producto se malogre.

Imagen N° 1: Pictogramas



Los pictogramas que se necesitarán para las cajas son las que se muestran en la Imagen N° 1 los cuales, las dos flechas para arriba indica la posición que se debe de colocar la caja siendo la raya de abajo el piso, y por último el paraguas que indica que se debe de evitar la humedad ya que éste puede causar daño en la caja y por ende exponer el envase primario y el producto.

4.2.2. Diseño del mercado

Además de los pictogramas en las cajas que indican el cuidado en el manipuleo, también se debe de colocar etiquetas en cada caja brindando toda la información necesaria que el mercado solicita para una mejor identificación del contenido.

- Idioma Ingles
- Nombre de la empresa fabricante y embarcadora
- Nombre del producto
- Origen del producto
- Peso Neto
- Lote
- Fecha de producción
- Fecha de caducidad

Imagen N ° 2: Etiqueta de exportación

GREEN BANANA POWDER	
PRODUCT OF PERU	
PRODUCER AND SHIPPER:	PERU NATUORGANIC S.A.C
NET CONTENT:	02 BAGS OF 10.00 KG (20.00 KG)
BATCH:	PVP-123456789
PRODUCTION DATE:	JUNE - 2020
EXPIRATION DATE:	JUNE - 2022
INGREDIENTS:	100% GREEN BANANA FRUIT

Elaboración: Propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** exportará el plátano verde en polvo tanto vía marítima como aéreo, dependiendo de las necesidades y urgencias del cliente. Para ellos se manejaría dos tipos de unitarización y cubicaje:

- **Vía marítima:** Para los embarques marítimos se puede trabajar cargas con altura permitida de 2.00 metros para que la paleta pueda ser manipulada y consolidada en un contenedor.

A continuación, se detalla el armado de una paleta para transporte marítimo según las medidas de la paleta y las cajas:

Tabla N°13: Unitarización de la carga - Marítimo

Medidas paleta americana			
Largo	120 cm		
Ancho	100 cm	Numero de cajas por paleta	
Alto	14.5 = 15 cm	Largo	$120/40 = 3$ cajas
Medidas caja		Ancho	$100/50 = 2$ cajas
Largo	50 cm	Altura	$(200-15)/18 = 10$ pisos
Ancho	40 cm	TOTAL	$3*2*10 = 60$ cajas/paleta como máximo
Alto	18 cm		

Fuente: Elaboración propia

Cada paleta marítima contendría como máximo 60 cajas de plátano verde en polvo constituido por una base de 6 cajas y 10 filas de altura por lo que tiene un

alto de 1.95 metros contando la altura de la paleta sumando un peso de 1200 kg. Sin embargo, es recomendable que cada paleta tenga un peso de 1000 kg para evitar el daño de la paleta por lo que lo óptimo es cargar 50 cajas de 20 kg.

Para el llenado de un contenedor las líneas navieras nos informan que en un FCL 20' se pueden cargar de 9 a 10 paletas americanas.

- **Vía Aérea:** Para los embarques aéreos se permite una altura menor en comparación a los embarques marítimos, usualmente es aceptada una altura de 1.60 metros en varias aerolíneas por lo que se detalla la unitarización:

Tabla N° 14: Unitarización de paleta – Aéreo

Medidas paleta americana			
Largo	120 cm		
Ancho	100 cm	Numero de cajas por paleta	
Alto	14.5 = 15 cm	Largo	$120/40 = 3 \text{ cajas}$
Medidas caja		Ancho	$100/50 = 2 \text{ cajas}$
Largo	50 cm	Altura	$(160-15)/18 = 8 \text{ pisos}$
Ancho	40 cm	TOTAL	$3*2*8 = 48 \text{ cajas}$
Alto	18 cm		

Elaboración: Propia

Para que la paleta no sobrepase la altura permitida de 1.60 m en embarques aéreos, ésta deberá ser cargada de 48 cajas siendo una base de 6 cajas y 8 pisos de alto.

4.4. Cadena de DFI de exportación

La cadena de distribución físico internacional nace desde la adquisición de la materia prima, el transporte a la planta procesadora y finalmente la entrega del producto terminado al lugar acordado con el comprador.

Como se mencionó anteriormente, el plátano verde en fruta se comprará en presentación ya deshidratada naturalmente de las regiones de Piura y Tumbes a un valor de S/ 0.30 x kg. Esta materia prima debe de ser transportada desde las regiones hasta la planta procesadora de Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C el cual se encuentra en Lurín, Lima y cuyo flete de transporte local es de S/ 0.20 x kg puesto en Lima y adicional S/ 200.00 por entrega en almacén de Lurin.

Una vez se tenga el producto terminado y paletizado en la planta procesadora, se traslada al almacén de **Peru Natuorganic S.A.C** con un costo de S/ 350.00. Teniendo el producto en el almacén estará listo para su exportación en la cuál se trabajará con agencias de aduanas y de carga.

Las exportaciones se trabajarán bajo los incoterms 2020 de FOB, CFR y CIF en embarques aéreos y FCA, CTP y CIP. En todos los casos se necesitarían los siguientes servicios:

- **Agenciamiento de aduanas:** se hará cargo de los trámites aduaneros como la creación y numeración de la DUA para la exportación, en caso se obtenga canal naranja en el refrendo se encargará del aforo y demás trámites necesarios para la exportación.

- **Agenciamiento de carga:** se trabajará con la agencia de carga que cuente con tarifas de fletes tanto aéreas como marítimas competitivas, es la encargada de las coordinaciones necesarias con la línea naviera con respecto a las cargas consolidadas y contenedores; también se les

solicitará servicio de recojo en el local de la empresa hasta el almacén portuario/aeroportuario o puerto marítimo.

FOB (Free on Board): Este es el incoterm utilizado frecuentemente y como exportador nosotros nos responsabilizamos por el proceso de aduanas y transporte de la carga hasta el almacén portuario/aeroportuario o puerto marítimo. El cliente se hace cargo del flete y demás costos incurridos en el país de destino.

CFR: Si se vende el plátano en polvo bajo este término significará que nuestro costo de venta debe de cubrir los gastos de aduanas y también el flete ya sea aéreo o marítimo.

CIF: Nuestra responsabilidad es la misma que en el término de CFR pero adicionalmente debemos de contratar un seguro a la carga en caso ocurra algún siniestro durante el transporte internacional.

4.5. Seguro de las mercancías

Un seguro de mercancías significa que ante cualquier siniestro que pueda suceder en toda la DFI la aseguradora pueda cubrir un porcentaje alto del valor total asegurable en base al valor de la carga.

La empresa contratará seguro de mercancías en los siguientes casos:

- Si el valor de la factura es un monto considerable;
- Si se tiene conocimiento si existe riesgo de algún siniestro ya sea por avisos de problemas climáticos, horario de noche o madrugada en el caso de entrega de carga a almacenes o puertos;
- Si el incoterm pactado incluye la contratación de un seguro.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

Para poder hacer un costeo del producto se está tomando como base la producción de 1000 kg de plátano verde en polvo el cual representa una orden mínima de la empresa **Peru Natuorganic SAC**, para el cual se tienen los diferentes costos:

Tabla N° 15: Costos de producción para 1000 kg de plátano verde en polvo

Plátano Verde en polvo	1,000	Importe \$		
<u>A. Costos de Produccion</u>	<i>*kg*</i>	<i>Rendimiento: 40%</i>		
Materia Prima	2,500	\$	0.06	\$ 150.00
Mano de obra directa	1000	\$	0.80	\$ 800.00
Costos indirectos	1000	\$	0.75	\$ 750.00
		\$	1.61	\$ 1,700.00

Elaboración propia

Se debe señalar que el rendimiento del plátano verde en fruta a polvo es del 40%, lo que quiere decir que para procesar 1000 kg de polvo de plátano es necesario 2500 kg de fruta seca.

La mano de obra directa corresponde al servicio de maquila, el cual se realizará en la planta procesadora de Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C ubicada en Lurin, el cuál recibe la materia prima seca para ser procesada y posteriormente nos entrega el producto encajado y paletizado.

Los costos indirectos corresponden al transporte de la materia prima desde Piura hasta la planta procesadora en Lurin, Lima.

Se debe considerar también los costos correspondientes a la logística de la exportación, teniendo los distintos costos detallados a continuación:

Tabla N° 16: Costos de comercialización y distribución

Costos de comercialización y distribución		
Etiquetado	Incluido en maquila (mano de obra directa)	
Embalaje	Incluido en maquila (mano de obra directa)	
Flete terrestre	\$ 0.12	\$ 121.00
Certificado origen		\$ 12.90
Otros documentos		\$ 10.00
Comision Ag Aduana (Lavalle Suito)		\$ 400.00
Gestion documentaria		\$ 60.00
Embarque mercancias LCL		\$ 280.00
Gastos administrativos	\$ 0.90	\$ 900.00
		\$ 1,783.90

Elaboración propia

Estos costos de producción y comercialización serán cubiertos por el capital puesto por los accionistas de la empresa, por lo que no será necesario solicitar un préstamo bancario.

Por lo tanto, la suma de los costos de producción y comercialización nos dan un costo total de **US\$ 3,483.90** por cada 1000 kg de plátano en polvo procesado. En base a este costo podemos determinar cuál sería nuestro precio de venta tomando en cuenta el margen de ganancia de se espera tener del 40%:

Tabla N° 17: Precio de venta unitario – FOB Callao

Productos	Costo Total FOB \$	Costo Unit. FOB \$	Margen de Ganancia	Precio Unit. FOB \$	Total Precio FOB \$
Plátano en polvo	3,483.90	3.4839	50%	5.23	5,225.85

Elaboración propia

Nuestro precio de venta óptimo en términos FOB Callao deberá de ser de **US\$ 5.23** por kg de plátano verde en polvo ya que se desea marginar el 50% en el precio del producto.

Según historial de exportaciones de plátano verde en polvo al mercado de Alemania tenemos:

Tabla N° 18: Precio de venta de exportaciones de plátano verde en polvo a Alemania. Periodo Enero 2019 – Enero 2020

Partida Aduanera	Kg Neto	Und 1	US FOB Tot	US FOB Und 1	Pais de Destino	Puerto de destino
1106301000	2,000.00	KG	\$ 14,135.00	\$ 7.07	GERMANY	HAMBURG
1106301000	1,000.00	KG	\$ 3,150.00	\$ 3.15	GERMANY	HAMBURG
1106301000	2,000.00	KG	\$ 14,600.00	\$ 7.30	GERMANY	HAMBURG
1106301000	1,000.00	KG	\$ 3,848.00	\$ 3.85	GERMANY	HAMBURG
1106301000	3,000.00	KG	\$ 21,439.00	\$ 7.15	GERMANY	HAMBURG
1106301000	120.00	KG	\$ 1,111.00	\$ 9.26	GERMANY	HAMBURG
1106301000	20.00	KG	\$ 139.00	\$ 6.95	GERMANY	HAMBURG
1106301000	389.67	KG	\$ 2,561.00	\$ 6.57	GERMANY	HAMBURG
1106301000	2,640.00	KG	\$ 19,543.00	\$ 7.40	GERMANY	HAMBURG
1106301000	2,500.00	KG	\$ 18,569.00	\$ 7.43	GERMANY	HAMBURG

Fuente: Veritrade

Elaboración propia

De acuerdo con el historial de exportaciones de la partida 1106301000 se puede visualizar que nuestro precio de venta deseado se encuentra dentro del rango de precios de venta del mercado, siendo **US\$ 6.61 /kg** el precio de venta promedio total, el cual nos da la oportunidad de poder incrementar nuestro margen de ganancia.

5.1.2. Cotización internacional

Al tratarse de exportaciones, se trabajará con una proforma invoice el cual se usará como cotización la cual estará en idioma inglés y contendrá toda la información necesaria que el cliente debe de saber:

PERU		PROFORMA INVOICE	
NATUORGANIC S.A.C Calle Florida Mz. X Lote 25 Urb. Coopip San Martin de Porres - Lima, Perú		Attention to: Abbott Blackstone International GmbH	
TERMS AND CONDITIONS OF DELIVERY			
Incoterms: FOB Callao, Peru - Incoterms 2020		Main transport: Sea shipment	
Payment Terms: 100% in advance		Delivery time: 3 weeks after payment	
Currency: USD - United States Dollar		Packages: 1 pallet - 1.20x1.00x1.75 m	
Country of origin: Peru		Validity: 30 days	
DESCRIPTION OF GOODS			
DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
Green Banana Powder	1,000.00 kg	USD \$ 5.23	USD\$ 5,230.00
Total USD\$			USD\$ 5,230.00

Elaboración propia

5.2. Contrato de compra y venta internacional y sus documentos

La empresa trabajará un contrato de compra y venta internacional con cada cliente el cual se desarrollará de la siguiente manera:

Aspects of international buying and selling	Business Plan Information
1. Parts	<p>Shipper</p> <p>Peru Natuorganic S.A.C</p> <p>Calle Florida Mz. X Lote 25 Urb. Coopip, San Martin de Porres</p> <p>Lima, Peru</p> <p>Consignee</p> <p>Abbot Blackstone International GmBH</p> <p>Nadistr. 137-12 D-80809 München, Germany</p>
2. Contract Term	<p>Initial date: 01-July-2020</p> <p>Ending date: 01-July-2023</p>
3. The goods	<p>Green banana powder</p> <p>Specifications:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Presentation: Powder -Use: Human Consumption -Shelf life: 2 years -Sotrage conditions: Dry and free of strong odors storage
4. Quantity	1,000 kgs
5. Package	Poliethylene bags of 10 kgs
6. Packaging	Carton boxes

7. Transport	Sea shipment
8. Shipment Date	03-August-2020
9. Delivery place	Port of callao
10. Incoterm	FOB Callao, Incoterm 2020
11. Insurance	Non-insured
12. Expenses	-Shipper: All the documentation, local custom processes, transport to port of callao, local expenses of freight forwarder -Consignee: Ocean freight, insurance, destiny custom processes, transport to warehouse
13. The transmission of risks	The risk of loss or damage to the goods will be transmitted to the buyer when the goods are on board the ship at the port of shipment.
14. Transaction Currency	United States Dollar
15. Price	US\$ 5.23 per kg of product
16. Payment Terms	100% advance
17. Payment Method	International bank wire
18. Documentation	<ul style="list-style-type: none"> • Commercial Invoice • Packing List • Bill of lading • Certificate of analyses • Origin certificate
19. Country of origin	Peru
20. Dispute settlement	Between the 2 parts

Elaboración propia

A continuación, se detalla la factura comercial la cual será enviada a los clientes para posterior pago:

COMMERCIAL INVOICE								
Exporter: Peru Natuorganic S.A.C Calle Florida Mz. X Lote 25 Urb. Coopip San Martin de Porres, Lima Peru			Invoice No. & Date: F001-000000001 3/08/2020					
			Buyers Order No. & Date: PNO10 3/07/2020			Proforma		
			Other reference (s):			Bill of Lading No. & Date:		
Consignee: Abbott Blackstone International GmbH Nadistr. 137-12 D-80809 München Germany			Buyer (If other than consignee):					
Pre-carriage By SEA		Place of Receipt		Country of origin PERU		Country of destination GERMANY		
Sea Details		Port of Loading HAMBURG, GERMANY		Payment Terms: T/T 100% advance				
Port of Discharge PECC, CALLAO		Final Destination MUNCHEN						
Boxes Marks Container No.		Numbering of the boxes	Number of Boxes	Description of Goods	Quantity	Presentation	CIF Price USD	Total CIF USD
Peru Natuorganic S.A.C		1 to 50	50	Green banana powder	1,000	Kg	5.23	5,230.00
			50	TOTALFOB				5,230.00
AMOUNT CHARGEABLE (IN WORDS): FIVE THOUSAND TWO HUNDRED AND THIRTY WITH 00/100 dollars								
Manufacturer: Peru Natuorganic S.A.C						Freight	0.00	
Total Net Wt: 1,000.00			Total Shipper: 50.000			Insurance	0.00	
Total Gross Wt: 1,080.00			Total CBM:			TOTALFOB	5,230.00	
WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE OF US ORIGIN WE DECLARE THAT THIS PACKING LIST SHOWS THE CORRECT SPECIFICATION OF GOODS DESCRIBED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE AND CORRECT								

Elaboración: propia

5.3. Elección y aplicación del Incoterm

El incoterm con el que la empresa **Peru Natuorganic SAC** ha decidido trabajar es Free On Board (FOB) debido a que es un incoterm muy comercial y comúnmente usado para el tipo de exportaciones de alimentos no perecibles. Además, nos aseguramos que la carga llegue en buen estado hasta que sea puesto en el transporte marítimo.

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

Para el cobro de las ordenes exportadas a los clientes en Alemania se ha optado los siguientes términos de pago:

- a. Pago 100% adelantado
- b. Pago 100% con embarque

Para ambas opciones el pago será mediante transferencia bancaria internacional, el banco con el que se trabajará será Banco de Crédito del Perú (BCP) teniendo un monto de comisión por transferencia internacional de:

Imagen N° 3: Comisión Transferencia Internacional - BCP

5 Transferencias del exterior			
5.1 Con Abono en Cuenta Corriente M.E, Ahorros y/o Plazo M.E.			
5.1.1 BCI Chile		S 11 [S/ 37.40]	Por operación
5.1.2 Otros Bancos		S 24 [S/ 81.60]	Por operación

Fuente: Vía BCP

El Banco de Crédito del Perú cobra una comisión de **US\$ 24.00** por cada transferencia del exterior a cuentas corrientes, de ahorro y/o de plazo. Esto quiere

decir que se debe de considerar **US\$ 0.024** en nuestro costo unitario en términos FOB Callao.

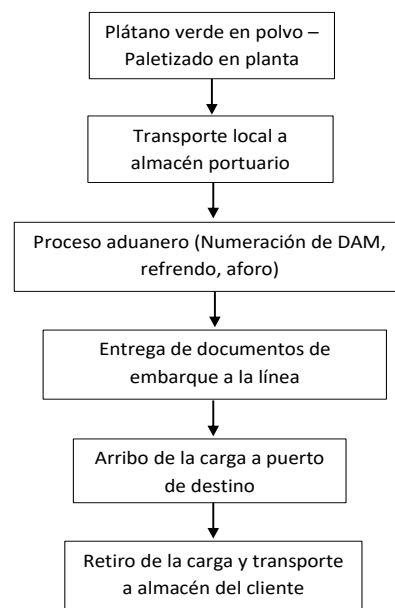
Se tiene conocimiento que existen tanto comisiones del banco emisor como el banco receptor, para evitar ser cargados por comisiones del banco emisor se solicitará al cliente trabajar bajo la modalidad de SWIFT SHA en el cual el cliente asume las comisiones de su banco emisor y nosotros asumimos las de nuestro banco receptor.

5.5. Elección del régimen de exportación

Ya que los insumos necesarios para la producción y distribución del plátano verde en polvo son obtenidos localmente, y puesto que la exportación del producto será para consumo directo en el mercado de Alemania, las exportaciones se harán bajo el régimen de **Exportación Definitiva** puesto que no se realizará el retorno del producto en la misma o diferente presentación.

5.6. Gestión de las operaciones de exportación

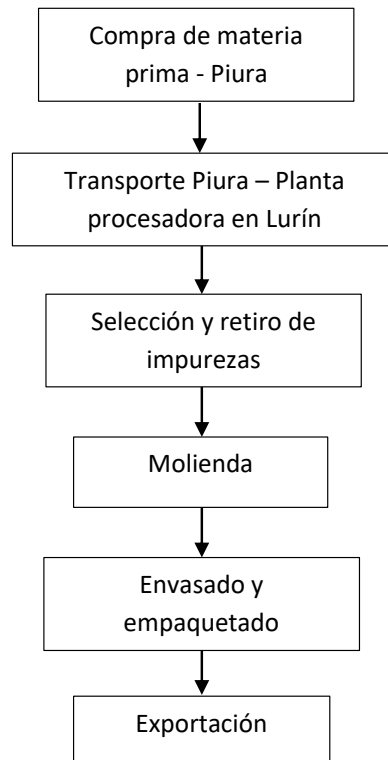
Imagen N° 4: Flujograma de operaciones



Elaboración propia

5.7. Gestión de las operaciones de producción del bien

Imagen N° 5: Flujograma de producción



Elaboración propia

6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

En función al dimensionamiento de la capacidad productiva de bienes o servicios del proyecto se deberá determinar cuáles son los bienes de capital que se requieren para cumplir con la producción que se ofertara al mercado de consumo, así como el dinero en efectivo inicial para empezar la producción.

Así mismo se determinará los montos de dinero que se requieren para la elaboración de la producción que se determinó, así como los ingresos por la venta de esos productos que serán ofertados al mercado de consumo preparándose los aspectos que se consideran en los estados financieros.

Cabe resaltar que el plan económico financiero de la empresa **Peru Naturorganic S.A.C** está representado en la moneda de sol peruano (**S/**) tomando como tipo de cambio **S/ 3.50** para los casos necesarios.

6.1. Inversión Fija

6.1.1. Activos tangibles

Los activos tangibles son todas las adquisiciones las cuales se puede hacer uso físicamente como son los equipos informáticos, utensilios, muebles de oficina, entre otros.

La empresa invertirá en muebles y equipos informáticos para el buen desarrollo de las operaciones de la empresa:

Tabla N° 19: Activos Tangibles

INVERSIONES	Valor venta	IGV	TOTAL S/
Activos tangibles			8850
Muebles	4000	720	4720
Equipos informáticos	3500	630	4130

Elaboración propia

Los activos tangibles de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** están valorizados en S/ 8,850.00

Tabla N° 20: Depreciación de activos tangibles

INVERSIONES	Vida Util	Depreciación anual Soles
Activos tangibles		
Muebles	5	944.00
Equipos informáticos	4	1,032.50

Elaboración propia

Para calcular la depreciación de los activos tangibles de la empresa, se consideró una vida útil de 5 años para los muebles y 4 años para los equipos informáticos por lo que se obtiene **S/ 944.00** como depreciación anual de muebles y **S/ 1,032.50** para los equipos informáticos.

6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles son todas las adquisiciones las cuales no se puede hacer uso físicamente, pero son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Tabla N° 21: Activos Intangibles

INVERSIONES	Valor venta	IGV	TOTAL S/
Intangibles			545.8
Constitución legal	50	9	59
Licencias/Permisos	412.54	74.26	486.8

Elaboración propia

La constitución formal y legal de la empresa está incluido en los activos intangibles así también como los permisos de Digesa para la comercialización de productos alimenticios y la licencia de la municipalidad de San Martín de Porres para el funcionamiento de la oficina de **Peru Natuorganic S.A.C.**

Estos activos intangibles tienen un total de S/ **545.80** de los cuales se amortizan de la siguiente manera:

Tabla N° 22: Amortización de los activos intangibles

INVERSIONES	Vida Util	Amortización anual Soles
Intangibles		
Constitucion legal	5	11.80
Licencias/Permisos	5	97.36

Elaboración propia

La constitución legal de la empresa y los permisos municipales tienen una durabilidad mayor a 5 años, esto depende de cuánto tiempo la empresa decide estar funcionando, pero para los fines financieros se está considerando el máximo de 5 años.

El permiso de Digesa para el plátano verde en polvo tiene una validez de 5 años por lo que después de este periodo se tendrá que actualizar dicho permiso.

6.2. Capital de Trabajo

Tabla N° 23: Capital de Trabajo

Capital de trabajo

Costo del producto a exportar (incluye gastos de exportacion)	S/ 11,878.65
Gastos del personal	S/ 5,530.00
Servicios públicos	S/ 236.00
Gastos de mantenimiento del local	S/ 480.00
Gastos de ventas (VERITRADE)	S/ 230.59
Seguros	S/ 100.63
Útiles de oficina	S/ 118.00
TOTAL	S/ 18,573.87

Elaboración propia

El capital del trabajo indica cuanto debe ser el recurso monetario necesario para hacer frente a las operaciones hasta empezar a recibir los ingresos por parte de las ventas generadas. La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** debe contar con **S/ 18,573.87** para la producción de su primera venta.

6.3. Inversión Total

Tabla N° 24: Inversión Total

INVERSIONES	Inversion Total
Activos tangibles	S/ 8,850.00
Muebles	S/ 4,720.00
Equipos informáticos	S/ 2,600.00
Intangibles	S/ 545.80
Constitución legal	S/ 59.00
Licencias/Permisos	S/ 486.80
Capital de trabajo	S/ 18,573.87
Costo de tu producto a exportar (incluye gastos de exportacion)	S/ 11,878.65

Gastos del personal (sueldos)	S/	5,530.00
Servicios públicos	S/	236.00
Gastos de mantenimiento del local	S/	480.00
Gastos de ventas (VERITRADE)	S/	230.59
Seguros	S/	100.63
Utiles de oficina	S/	118.00
INVERSION TOTAL	S/	27,969.67

Elaboración: propia

La **Tabla N° 24** refleja la inversión total que se necesita para que la empresa **Peru Naturoganic S.A.C** pueda comenzar sus funciones y la comercialización del plátano verde en polvo al mercado de Alemania. El total de la inversión necesario es **S/ 27,969.67** del cual los activos tangibles representan el 31.60%, los activos intangibles el 1.95% y la mayor inversión corresponde al capital de trabajo con el 66.40% de la inversión total.

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Tabla N° 25: Fuentes de financiación

Estructura de Financiación		
Propio		100%
Total	S/	27,969.67

Elaboración propia

El total de la inversión de este proyecto será financiado por capital propio, este negocio estará conformado por 2 socios los cuales cada uno aportará el 50% del capital necesitado para el inicio de las operaciones.

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Al tener el 100% de financiamiento por capital propio no se tendrá ninguna condición de crédito por alguna entidad financiera.

6.6. Presupuesto de costos

6.6.1. Costos Variables

Los costos variables de la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** está conformado por los gastos de producción de plátano verde en polvo (maquila) y los costos de exportación.

Tabla N° 26: Costos Variables

CONCEPTO DE COSTEO	KG MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR EXPORTACION	COSTO ANUAL
MAQUILA	1000.00	S/ 5.64	S/ 5,635.00	S/ 67,620.00
GASTOS DE EXPORTACION	1000.00	S/ 6.24	S/ 6,243.65	S/ 74,923.80
TOTAL		S/ 11.88		S/ 142,543.80

Elaboración propia

Se está tomando como proyección de demanda vender 1,000 kg de producto al mes por lo que en total se está proyectando 12,000 kg de plátano verde en polvo al año.

El costo variable unitario total está calculado en base al costo unitario de la maquila y los gastos de exportación, sumando un total de **S/ 11.88** haciendo un total de **S/ 142,543.80** por los 12,000 kg esperados vender en el primer año.

6.6.2. Costos Indirectos y Gastos Fijos

a) Personal

Tabla N° 27: Costos del personal

CONCEPTO	SUELDO BRUTO	COSTO EMPRESA		TOTAL MENSUAL	Sueldo percibido Anual
		SIS	VACACIONES		
Socio 1	S/ 2,200.00	S/ 15.00	S/ 550.00	S/ 2,765.00	S/ 33,180.00
Socio 2	S/ 2,200.00	S/ 15.00	S/ 550.00	S/ 2,765.00	S/ 33,180.00
				S/ 5,530.00	S/ 66,360.00

Elaboración propia

Al pertenecer a un régimen de pequeña empresa, **Peru Natuorganic S.A.C** solo está obligado a contribuir por un seguro en el SIS y otorgar 15 días de vacaciones a sus trabajadores.

b) Costos Administrativos

Tabla N° 28: Costos Administrativos

	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL	COSTO TOTAL ANUAL
SERVICIOS PUBLICOS	S/ 236.00	S/ 708.00	S/ 2,832.00
SEGUROS	S/ 100.63	S/ 301.88	S/ 1,207.51
UTILES DE OFICINA	S/ 118.00	S/ 354.00	S/ 1,416.00
DEPRECIACION	S/ 164.71	S/ 494.13	S/ 1,976.50
AMORTIZACION	S/ 9.10	S/ 27.29	S/ 109.16
			S/ 7,541.17

Elaboración propia

c) Mantenimiento y limpieza del local

Tabla N° 29: Costos de mantenimiento y limpieza

	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL	COSTO TOTAL ANUAL
MANTENIMIENTO DEL LOCAL Y LIMPIEZA	S/ 400.00	S/ 1,200.00	S/ 4,800.00
ARTICULOS DE LIMPIEZA	S/ 80.00	S/ 240.00	S/ 960.00
			S/ 5,760.00

Elaboración propia

d) Ventas

Tabla N° 30: Costo de ventas

	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL	COSTO TOTAL ANUAL
VERITRADE	S/ 230.59	S/ 691.78	S/ 2,767.08

Elaboración propia

Como refuerzo a las ventas de la empresa **Peru Natorganic S.A.C** se contrará la suscripción a la plataforma Veritrade en el cual tendremos acceso a las exportaciones de plátano verde en polvo que se hayan realizado en los últimos años, tendremos conocimiento de las cantidades exportadas, el precio de venta en términos FOB, las empresas exportadoras así también como las importadoras.

6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos indicará cuantas cantidades (kg) de plátano verde en polvo deberá vender la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** para empezar a generar ganancias.

Para el cálculo de éste es necesario tener lo siguiente:

-Costo fijo total: S/ 82,428.27

Tabla N° 31: Costo Fijo Total

Costo del personal	S/ 66,360.00
Costos Administrativos	S/ 7,541.17
Gastos de mantenimiento	S/ 5,760.00
Ventas	S/ 2,767.10
	S/ 82,428.27

Elaboración propia

-Precio de venta por unidad: S/ 18.31 (US\$ 5.23 * T.C 3.50)

-Costo Variable unitario: S/ 11.88

El punto de equilibrio se determina utilizando la siguiente fórmula:

$$PQ = (C.V.U - P.V.U) / C.F$$

Por lo tanto,

$$PQ = 6.43 / 82,428.27$$
$$PQ = 12,826.61 \text{ KG}$$

La empresa comenzará a generar ganancias a partir de 12,826.61 kg de plátano verde en polvo vendidos.

6.8. Tributación de la exportación

La comercialización y distribución del plátano verde en polvo que exportará la empresa no está sujeta a ningún impuesto de exportación.

6.9. Presupuesto de ingresos

Tabla N° 32: Cuadro de ingresos

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Plátano verde en polvo	12000	S/ 18.31	S/ 219,660.00	S/ 263,592.00	S/316,310.40	S/379,572.48	S/455,486.98

Elaboración propia

Para el primer año se está considerando una cantidad de venta de 12,000 kg de plátano verde en polvo a un precio de venta de S/ 18.31 / kg por lo que hace un total de S/ 219,660.00 vendidos para el Año 1 de las operaciones.

Para el año 2 de operaciones se tiene como objetivo crecer en un 20% de ventas en el año por lo que se está considerando el valor facturado en el primero año más el 20% teniendo un objetivo de S/ 263,592.00. El mismo escenario sucede para el cálculo del año 3 hasta el 5.

Las cobranzas de las ventas, al menos en primer año de operaciones, se manejarán 100% adelantado por lo que se obtendrán los ingresos para cubrir los costos fijos y variables desde el primer mes.

6.10. Presupuesto de egresos

Tabla N° 33: Cuadro de egresos

Concepto	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MAQUILA	S/ 67,620.00	S/ 81,144.00	S/ 97,372.80	S/ 116,847.36	S/ 140,216.83
LIMPIEZA DEL LOCAL	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00
ARTICULOS DE LIMPIEZA	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 960.00
GASTOS DE EXPORTACION	S/ 74,923.80	S/ 89,908.56	S/ 107,890.27	S/ 118,679.30	S/ 142,415.16
SERVICIOS PUBLICOS	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00	S/ 2,832.00
SUELDOS PERCIBIDOS	S/ 66,360.00	S/ 66,360.00	S/ 66,360.00	S/ 66,360.00	S/ 66,360.00
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	S/ 8,850.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	S/ 545.80	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
SEGUROS	S/ 1,207.51	S/ 1,207.51	S/ 1,207.51	S/ 1,207.51	S/ 1,207.51
UTILES DE OFICINA	S/ 1,416.00	S/ 1,416.00	S/ 1,416.00	S/ 1,416.00	S/ 1,416.00
VERITRADE	S/ 2,767.10	S/ 2,767.10	S/ 2,767.10	S/ 2,767.10	S/ 2,767.10
	S/ 232,282.21	S/ 250,187.66	S/ 285,605.68	S/ 315,869.27	S/ 362,974.60

Elaboración propia

Para la elaboración del presupuesto de egresos se tomó en consideración el incremento del 20% de producción de plátano verde en polvo por lo que el costo de éste irá en aumento por cada año que pase.

Del mismo modo sucede con los gastos de exportación, a más cantidad (peso o volumen) manipulado, el costo de exportación como el transporte local, comisión y gastos de aduanas, entre otros, también irán en aumento.

En la **Tabla N° 33** podemos apreciar que el total de egresos por cada año es menor a los montos expresados en la tabla anterior de ingresos, por lo que la diferencia de éstos es considerada el margen de ganancia anual.

6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla N° 34: Proyección de Flujo de Caja
(Expresado en Soles)

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBRANZAS		219,660.00	263,592.00	316,310.40	379,572.48	455,486.98
MAQUILA	11878.65	55,741.35	81,144.00	97,372.80	116,847.36	140,216.83
SUELDOS Y SALARIOS PERCIBIDOS	5530	60,830.00	66,360.00	66,360.00	66,360.00	66,360.00
GASTOS DE EXPORTACION		74,923.80	89,908.56	107,890.27	118,679.30	142,415.16
PAGO DE SERVICIOS Y G. ADMINISTRATIVOS	1165.22	12,817.39	13,982.61	13,982.61	13,982.61	13,982.61
IGV SUNAT						
IMPUESTO A LA RENTA		- 2,013.55	- 1,920.13	- 684.96	10,656.08	20,683.24
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	-18573.87	17361.01	14116.96	31389.68	53047.13	71829.13
COMPRA DE ACTIVO TANGIBLE	8,850.00					
COMPRA DE ACTIVO INTANGIBLE	545.80					
RETORNO DE CAPITAL PROPIO						27,969.67
FLUJO DE CAJA DE INVERSION	- 9,395.80					- 27,969.67
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	- 27,969.67	17,361.01	14,116.96	31,389.68	53,047.13	43,859.47
PRESTAMOS BANCARIOS						
DEVOLUCION DEL CAPITAL						
PAGO DE INTERESES						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	- 27,969.67	17,361.01	14,116.96	31,389.68	53,047.13	43,859.47

Elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior, el flujo de caja **económico** está conformado por la diferencia del flujo de caja operacional con el flujo de cada de Inversión,

en el cuál, se ha dispuesto a que el monto de inversión por los accionistas sea retornado en su totalidad en el Año 5 de operaciones de la empresa, teniendo aún un resultado positivo en el flujo de caja económico.

También se aprecia que el flujo de caja **financiero** es igual al flujo de caja económico debido a que no se cuenta con inversión de terceros como una entidad bancaria por lo que no hay costos de intereses externos.

6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

Tabla N° 35: EGyP
(Expresado en Soles)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	219,660.00	263,592.00	316,310.40	379,572.48	455,486.98
COSTO DE VENTAS	142,543.80	176,184.14	211,714.60	249,218.33	288,781.74
UTILIDAD BRUTA	77,116.20	87,407.86	104,595.80	130,354.15	166,705.23
GASTOS ADMINISTRATIVOS	79,661.17	79,661.17	79,661.17	79,661.17	79,661.17
GASTOS DE VENTA	2,767.10	2,767.10	2,767.10	2,767.10	2,767.10
OTROS GASTOS OPERACIONALES					
UTILIDAD OPERATIVA	-5,312.07	4,979.60	22,167.53	47,925.88	84,276.97
INTERESES					
OTROS INGRESOS					
OTROS GASTOS					
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	-5,312.07	4,979.60	22,167.53	47,925.88	84,276.97
IMPUESTO A LA RENTA	-531.21	497.96	2,216.75	14,138.13	24,861.70
PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES					
UTILIDAD NETA	-4,780.86	4,481.64	19,950.78	33,787.75	59,415.26
RENTABILIDAD	-2.2%	1.7%	6.3%	8.9%	13.0%

Elaboración propia

En el Estado de Ganancias y Pérdidas observamos una Utilidad Bruta de S/ **77,116.20** en el primer año de operaciones, este resultado es obtenido de la resta de las ventas realizadas en los 12 meses menos el costo de ventas que está

conformado por las cantidades vendidas mensuales por el costo variable unitario del producto.

La utilidad operativa es el resultado de la diferencia de la Utilidad Bruta con los gastos administrativos y gastos de ventas, mostrados anteriormente. A este resultado le restamos el Impuesto a la Renta que la empresa tiene que pagar como obligación el cual corresponde al 10% si el monto es hasta 15 UIT y de 29.50 % cuando es mayor a 15 UIT.

En el primer año de operaciones la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** no obtendrá utilidades netas.

Para el cálculo de la **Utilidad Bruta** en los siguientes años se está considerando lo siguiente:

- Ventas: Aumento del 20% continuo de ventas en cada año
- Costo de Ventas: El aumento del 20% continuo en cada año de las cantidades y se considera la inflación del 3% anual en el costo variable del producto.

6.13. Evaluación de la Inversión

6.13.1. Evaluación Económica

Tabla N° 36: Resultados Económicos

VAN ECONOMICO	S/45,877.26
TIR ECONOMICO	77%

Elaboración propia

Para el cálculo de la VAN Económica se tomó en cuenta la WACC – Tasa de Descuento y los resultados obtenidos en el flujo de caja económico en los 5 años de operaciones.

Para el cálculo de la TIR Económica se tomó como base los resultados obtenidos en el flujo de caja económico en los 5 años de operaciones.

6.13.2. Evaluación Financiera

Tabla N° 37: Resultados Financieros

VAN FINANCIERO	S/45,877.26
TIR FINANCIERO	77%

Elaboración propia

Se observa que la VAN y la TIR Financiera tiene el mismo resultado que la evaluación económica, esto debido a que no se cuenta con financiamiento externos ya que el capital puesto es 100% propia.

6.13.3. Evaluación social

El trabajo presentado es un plan de exportación de plátano verde en polvo, el cual no generaría ningún conflicto social de ninguna índole, por el contrario, es un plan que beneficiaría la economía del país ya que se estaría aprovechando la demanda excesiva de del plátano verde y se generaría aumento en las exportaciones peruanas.

La adquisición de la materia prima será de una fuente responsable ambientalmente y bajo un trato justo.

6.13.4. Impacto ambiental

La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** se dedicará a la exportación de plátano verde en polvo al mercado de Alemania, siendo ambientalmente responsable ya

que se buscará trabajar con materiales que sean eco amigables y, en su mayoría, reciclables.

Los materiales de envase y empaçado serán de materiales aprobados por los reglamentos naciones e internacionales que cumplas con los requisitos de responsabilidad ambiental.

Así mismo, la oficina administrativa de la empresa hará uso responsable de la energía y servicios de agua, tanto como los materiales de oficina.

Por ende, podemos afirmar que la empresa **Peru Natuorganic S.A.C** es ambientalmente viable.

6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad del capital de trabajo, también conocido como el COK, es la tasa mínima de retorno que todo inversionista espera ganar de rentabilidad por el capital propio invertido en el proyecto.

Tabla N° 38: Formulación del COK

TASA LIBRE DE RIESGO	0.65%
RENTABILIDAD PROMEDIO DEL MERCADO	24.80%
BETA DEL MERCADO	0.78
TASA DE RIESGO PAIS	1.47%
COK	20.96%

Fuente: Adamodar Online

Elaboración Propia

Para la obtención del costo de oportunidad se utilizó el modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros (CAPM), en donde:

- Tasa Libre de Riesgo: Corresponde a la tasa bono de los tesoros públicos de los Estados Unidos.
- Rentabilidad Promedio del Mercado: Corresponde a la tasa de rentabilidad del sector alimentos del mercado objetivo, Alemania.
- Beta del mercado: correspondiente al sector de alimentos de Alemania
- Tasa Riesgo País: Tasa de riesgo del Perú

Para el cálculo del COK se considera el resultado de la diferencia de la rentabilidad promedio del mercado y la tasa de libre riesgo multiplicado por la Beta del Mercado:

$$(24.80 \% - 0.65\%) * 0.78 = 0.18837$$

Este resultado es sumado con la tasa libre de riesgo y la tasa de riesgo país:

$$18.837 \% + 0.65 \% + 1.47 \% = 20.96 \%$$

6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Para la elaboración del estado financiero del presente plan de exportación se tomó como base el tipo de cambio al mes de Julio del 2020 siendo S/ 3.50, pero sabemos que el T.C puede ser otro en el futuro porque es necesario plantear un escenario con un T.C menor y otro con uno mayor.

Para el cálculo de estos tipos de cambios, se halló la desviación estándar tomando como base los resultados obtenidos del mes de Julio de los últimos 5 años:

Tabla N° 39: T.C en los últimos 5 años

Julio del 2020	3.541
Julio del 2019	3.291
Julio del 2018	3.288
Julio del 2017	3.253
Julio del 2016	3.292

Fuente: Sunat

Elaboración propia

Ya sabiendo los T.C de los últimos 5 años, se procede a calcular la desviación estándar, que será el resultado +/- del T.C actual considerado en este proyecto

Desviación estándar : 0.10500857107874

Esta desviación estándar será usada para determinar el escenario con T.C bajo y T.C alto

Tabla N° 40: Escenario de Riesgo del T.C

T.C +/-	3.394991429	3.5	3.605008571
VENTAS	S/213,069.66	S/219,660.00	S/ 226,250.34
UTILIDAD NETA	S/ -6,863.17	S/ -4,780.86	S/ -2,698.55
VAN ECONOMICO	S/39,018.40	S/45,877.26	S/ 52,736.12
VAN FINANCIERO	S/39,018.40	S/45,877.26	S/ 52,736.12
TIR ECONOMICA	69%	77%	85%

TIR FINANCIERA	69%	77%	85%
-----------------------	-----	-----	-----

Elaboración propia

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- En cuanto a los aspectos legales de **Peru Natuorganic**, esta será inscrita bajo una Sociedad Anónima cerrada. Acogiéndose al Régimen Tributario de una MYPE siguiendo su Régimen Especial Laboral
- Siguiendo con la parte de Marketing, se concluye que la oferta de materia prima se encuentra insatisfecha actualmente ya que existe una alta producción de este pero una baja exportacion, se observa también un crecimiento en las compras de Alemania de este producto pulverizado por lo que existe mercado al cual podemos ingresar.
- La empresa **Peru Natuorganic S.A.C** se basará en un tipo de negocio B2B el cual tendrá como clientes a empresas mayoristas, distribuidores o procesadores que tengan presencia en el mercado alemán.
- Las exportaciones de plátano verde en polvo estarán bajo el término FOB Callao el cual nos desliga de cualquier responsabilidad una vez que entreguemos el producto en puerto o almacén extraportuario.
- Se concluye que el presente plan de exportación es económica y financieramente viables gracias los resultados obtenidos en las evaluaciones. El resultado de la VAN es mayor a 0 y la TIR en ambos

escenarios en mayor a la tasa de oportunidad de capital (COK) por lo que son sustentos para confirmar la viabilidad económica del proyecto.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda realizar un continuo monitoreo en la cadena de producción y logística de la empresa a lo largo del tiempo de operaciones de la empresa para evitar la generación de problemas que puedan causar retrasos o fallas en la calidad del producto a exportar.
- Ya que la empresa terciariza el proceso productivo del plátano en polvo, se recomienda un control de calidad tanto en el recibimiento de la materia prima como el producto ya procesado y listo para su exportación para corroborar la calidad de producto que se exportará.
- Se recomienda mantener un control de trazabilidad, teniendo registrado lotes de materia prima y lotes de producción para, ante cualquier reclamo, tener conocimiento de la proveniencia del lote observado.
- Se recomienda realizar un análisis de mercado cada 6 meses para estar actualizado con el comportamiento del mercado de super alimentos del mercado de Alemania.
- Por último, es recomendable que los estados económicos y financieros sean monitoreados frecuentemente a lo largo de las operaciones para la evaluación de su viabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Plataforma Digital Única del Estado Peruano. (s.f). *Tipos de Empresa (Razón Social o Denominación)*. Recuperado de <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>
- INEI. (s.f). *CIIU*. Recuperado de https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/frm_lista_notas.asp?wc_cod=4630
- Plataforma Digital Única del Estado Peruano. (s.f). *Buscar y reservar el nombre de una empresa*. Recuperado de <https://www.gob.pe/271-buscar-y-reservar-el-nombre-de-una-empresa>
- Municipalidad Distrital de San Martín de Porres. (s.f). *Gestión y modernidad municipal*. Recuperado de: <http://www.mdsmp.gob.pe/gestion.php?sec=16&id=173&gid=44&anio=0>
- Plataforma Digital Única del Estado Peruano. (s.f). *Regímenes Tributarios*. Recuperado de <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- SUNAT. (s.f). *1. Concepto- Planilla Electrónica*. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica>
- SUNAT. (s.f). *PDT-Plame*. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
- SUNAT. (s.f). *Régimen Laboral de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Velasco Cruz, Jorge (2018). Buenas perspectivas del mercado global de alimentos y bebidas naturales. *RedAgrícola*. Recuperado de <https://www.redagricola.com/cl/buenas-perspectivas-del-mercado-global-de-alimentos-y-bebidas-naturales/>
- SUNAT (s.f). Tipo de cambio. Recuperado de <https://e-consulta.sunat.gob.pe/cl-at-ittipcam/tcS01Alias>

- Alcula (s.f). *Calculadora Estadística: Desviación Estandar*. Recuperado de <http://www.alcula.com/es/calculadoras/estadistica/desviacion-estandar/>
- Adamodaran (Enero del 2020). *Data Current:Germany*. Recuperado de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html