



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

**EXPORTACIÓN DE HAMBURGUESAS DE QUINUA AL  
MERCADO DE CHILE**



**PRESENTADO POR  
JOHN TELLO QUISPE**

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

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

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

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



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

***“Exportación de Hamburguesas de Quinua al  
Mercado de Chile”***

Presentado por:

**Bachiller John Tello Quispe**

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

**Lima - Perú**

**2020**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mi Madre y Padre por su apoyo es lo más importante en cada paso de mi desarrollo profesional

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y los profesores por brindarme las herramientas que hicieron posible el desarrollo de este Plan de Negocios

## Contenido

<b>CAPÍTULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....</b>	<b>14</b>
<b>CAPÍTULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. Nombre o razón social.....</b>	<b>16</b>
<b>2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....</b>	<b>21</b>
<b>2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....</b>	<b>22</b>
<b>2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha .....</b>	<b>23</b>
<b>2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características .....</b>	<b>24</b>
<b>2.6. Estructura Orgánica .....</b>	<b>25</b>
<b>2.7. Cuadro de asignación de personal .....</b>	<b>27</b>
<b>2.8. Forma Jurídica Empresarial.....</b>	<b>27</b>
<b>2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....</b>	<b>29</b>
<b>2.10. Requisitos y Trámites Municipales .....</b>	<b>31</b>
<b>2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC</b>	<b>32</b>
<b>2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....</b>	<b>33</b>
<b>2.13. Régimen General Laboral y Régimen Laboral Especial.....</b>	<b>34</b>
<b>2.14. Modalidades de Contratos Laborales .....</b>	<b>38</b>
<b>2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas</b>	<b>38</b>
<b>CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL .....</b>	<b>40</b>
<b>3.1. Descripción del producto .....</b>	<b>40</b>
<b>3.1.1. Clasificación arancelaria.....</b>	<b>40</b>
<b>3.1.2. Propuesta de valor .....</b>	<b>41</b>
<b>3.1.3. Ficha técnica comercial .....</b>	<b>41</b>
<b>3.2. Investigación del Mercado de Objetivo .....</b>	<b>43</b>

3.2.1.	Segmentación de mercado objetivo .....	43
3.2.2.	Tendencias de consumo .....	46
3.3.	Análisis de la oferta y la demanda .....	47
3.3.1.	Análisis de la oferta .....	47
3.3.2.	Análisis de la demanda .....	49
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución.....	51
3.4.1.	Estrategias de segmentación.....	51
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento.....	52
3.4.3.	Estrategias de distribución .....	52
3.5.	Estrategias de Promoción .....	52
3.6.	Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	53
<b>CAPÍTULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL .....</b>		<b>54</b>
4.1.	Envases, empaques y embalajes .....	54
4.2.	Diseño del rotulado y marcado.....	55
4.2.1.	Diseño del rotulado .....	55
4.2.2.	Diseño del marcado .....	56
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga.....	57
4.4.	Cadena de DFI de exportación.....	58
4.5.	Seguro de las mercancías .....	60
<b>CAPÍTULO V: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>		<b>61</b>
5.1.	Fijación de precios.....	61
5.1.1.	Costos y precio.....	61
5.1.2.	Cotización internacional.....	66
5.2.	Contrato de compra venta internacional (exportaciones/importaciones) y sus documentos.....	68

5.3.	<b>Elección y aplicación del Incoterm</b> .....	72
5.4.	<b>Determinación del medio de pago y cobro</b> .....	74
5.5.	<b>Elección del régimen de exportación</b> .....	74
5.6.	<b>Gestión aduanera del comercio internacional</b> .....	75
5.7.	<b>Gestión de las operaciones de importación/exportación: Flujo grama</b> 77	
5.8.	<b>Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a</b> <b>ejecutar: Flujo Grama</b> .....	79
<b>CAPÍTULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO</b> .....		80
6.1.	<b>Inversión Fija</b> .....	80
6.1.1.	<b>Activos tangibles</b> .....	80
6.1.2.	<b>Activos intangibles</b> .....	81
6.2.	<b>Capital de Trabajo</b> .....	81
6.3.	<b>Inversión Total</b> .....	82
6.4.	<b>Estructura de Inversión y Financiamiento</b> .....	83
6.5.	<b>Fuentes financieras y condiciones de crédito</b> .....	84
6.6.	<b>Presupuesto de costos</b> .....	85
6.7.	<b>Punto de Equilibrio</b> .....	87
6.8.	<b>Tributación de la exportación</b> .....	88
6.9.	<b>Presupuesto de ingresos</b> .....	88
6.10.	<b>Presupuesto de egresos</b> .....	89
6.11.	<b>Flujo de caja proyectado</b> .....	90
6.12.	<b>Estado de Ganancias y Pérdida</b> .....	91
6.13.	<b>Evaluación de la Inversión</b> .....	91
6.13.1.	<b>Evaluación Económica</b> .....	91



6.13.2.	Evaluación Financiera.....	92
6.13.3.	Evaluación social .....	92
6.13.4.	Impacto ambiental.....	93
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo .....	93
6.15.	Cuadro de riesgo de tipo de cambio .....	94
<b>CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>		<b>95</b>
7.1.	Conclusiones.....	95
7.2.	Recomendaciones.....	95

## Índice de tablas

Tabla 1: Partida arancelaria.....	21
Tabla 2: Características de las empresas.....	24
Tabla 3: Valores de la UIT 2016 - 2020 .....	25
Tabla 4: Cuadro de asignación del personal de <i>PERUVIAN QUINOA BURGER</i> S.A.C.....	27
Tabla 5: Tipo de empresas y sus características.....	28
Tabla 6: Características de los regímenes tributarios.....	32
Tabla 7: Características de Régimen Laboral Especial de una microempresa y una pequeña empresa.....	34
Tabla 8: Características comunes entre RLG y RLE .....	35
Tabla 9: Características diferentes entre el RLG y RLE.....	36
Tabla 10: Estructura arancelaria de la Sub partida Nacional .....	41
Tabla 11: Características de Chile.....	45
Tabla 12: PBI per cápita de Alianza Pacífico, año 2018 (en dólares).....	46
Tabla 13: Exportaciones de la quinua en el mundo, (2019 -2015) en miles de dólares .....	48
Tabla 14: Exportaciones de la quinua de Perú, (2019 -2015) en miles de dólares	48
Tabla 15: Importaciones de la quinua en el mundo, (2019 -2015) en miles de dólares .....	49
Tabla 16: Importaciones de la quinua de Chile, (2019 -2015) en miles de dólares .....	50
Tabla 17: Demanda de la quinua peruana por Chile, (2019 -2015) en miles de dólares .....	50
Tabla 18: Código armonizado 100850 Quinua "Chenopodium quinoa", 2015- 2019 (en toneladas) .....	51
Tabla 19: Características de envase secundario .....	55
Tabla 20: Información de etiqueta .....	55
Tabla 21: Unitarización de la carga .....	57
Tabla 22: Elección de medio transporte internacional.....	59

Tabla 23: Costos de mano de obra directa .....	61
Tabla 24: Costo de fabricación .....	62
Tabla 25: Costos de exportación .....	62
Tabla 26: Gasto en personal .....	63
Tabla 27: Material indirecto y servicios.....	63
<b>Tabla 28: Gastos administrativos .....</b>	<b>64</b>
Tabla 29: Gastos de ventas.....	64
Tabla 30: Costos Fijos.....	64
Tabla 31: Costos variables .....	65
Tabla 32: Costo total .....	65
Tabla 33: Estructura del precio por envío .....	65
Tabla 34: Características de Incoterm FOB .....	73
Tabla 35: Activos intangibles.....	80
Tabla 36: Activos intangibles.....	81
Tabla 37: Capital de trabajo .....	81
Tabla 38: Inversión total .....	83
Tabla 39: Estructura de Financiamiento .....	83
Tabla 40: Flujo de caja deuda .....	83
Tabla 41: Tasas ofrecidas por los bancos.....	85
Tabla 42: Materia prima para la elaboración de hamburguesas de quinua .....	85
Tabla 43: Empaquetado y costo e exportación .....	85
Tabla 44: Gasto de fabricación indirecto .....	85
Tabla 45: Gastos de administrativos y de ventas .....	86
Tabla 46: Gastos de personal .....	86
Tabla 47: Depreciación expresado en dólares.....	87
Tabla 48: Costos fijos y variables .....	87
Tabla 49: Ingresos del proyecto .....	88
Tabla 49: Cantidad demandada por mes .....	89
Tabla 50: Egresos del proyecto .....	89
Tabla 51: Flujo de caja del proyecto de inversión .....	90
Tabla 52: Estado de ganancias y perdidas.....	91

Tabla 51: Análisis de sensibilidad por tipo de cambio .....	94
---	----

## Índice de figuras

Figura 1: Constitución de una empresa.....	16
Figura 2: Búsqueda de razón social en SUNARP .....	17
Figura 3: Resultado de búsqueda en SUNARP .....	17
Figura 4: Reserva de nombre – trámite <i>online</i> , paso 1.....	18
Figura 5: Reserva de nombre – trámite <i>online</i> , paso 2 .....	19
Figura 6: Reserva de nombre – trámite <i>online</i> , paso 3 .....	20
Figura 7: Ubicación de la empresa.....	22
Figura 8: Organigrama de <i>PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C</i> .....	26
Figura 9: Pasos para el registro de marca ante INDECOPI .....	30
Figura 10: Formato de solicitud para registrar marca .....	30
Figura 11: Principales países importadores de quinua en el año 2019 (en miles de dólares). Fuente: <i>Trade Map</i> .....	44
Figura 12: Evolución de demanda de la quinua en países latinoamericanos, .....	44
Figura 13: País origen de importaciones de quinua en Chile,.....	45
Figura 14: Estructura de gasto de un hogar chileno, 2018. Fuente: INE Chile.....	47
Figura 15: Señalización de etiquetas. Fuente: Ministerio de Salud de Chile.....	56
Figura 16: Pictogramas del embalaje del producto .....	57
Figura 17: DFI del <i>PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C</i> .....	58
Figura 18: Proceso productivo de la hamburguesa de quinua.....	60
Figura 19: Comparación de Incoterms 2020. Fuente: PROMPERU .....	73
Figura 20: Etapas de procedimiento de régimen exportación definitiva.....	75
Figura 21: Flujograma de exportación definitiva. Fuente: SUNAT - Versión 6 ..	78
Figura 22: Flujo de exportación definitiva de hamburguesas de quinua .....	79
Figura 23: Proceso de producción de las hamburguesas de quinua.....	79

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de Negocios Internacionales tiene como objeto la exportación de hamburguesas de quinua al mercado chileno, para ello se creará y constituirá la empresa *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* que tendrá las características de una microempresa. En los últimos años se ha incrementado el consumo de quinua en Chile, pues destaca en el incremento de quinua de entre otros países latinoamericanos; asimismo, la tendencia por el consumo de alimentos saludables se ha incrementado en Chile, por estos motivos surge el interés de exportar la hamburguesa de quinua hacia dicho país.

El plan de negocios se divide en siete (7) capítulos- El capítulo I muestra de forma concisa la estructura del plan, en el cual se identifica los socios claves, actividades claves, recursos claves, oferta de valor, relación con los clientes, canales, segmentación de mercados, estructuras de costos y fuentes de ingresos.

En el capítulo II, se detalla la Organización y Aspectos Legales en el cual se aborda información legal de la empresa tales como su constitución, ubicación, factibilidad municipal, objetivos de la empresa, la ley bajo la cual estará regulada, estructura orgánica, régimen tributario, régimen laboral, entre otros.

El capítulo III presenta el plan marketing internacional, se detalla la oferta y demanda de forma cuantitativa del producto, para ello se detalló información del producto y las tendencias de consumo en el mercado chileno. Asimismo, se detallan las estrategias de ventas, distribución y promoción.

El capítulo IV detalla el plan de logística internacional, es decir, se determina el material adecuado para el empaque y embalaje del producto, así como, sus medidas. También se identifica la cadena de DFI de exportación y los seguros de las mercancías.

El capítulo V presenta el plan de comercio internacional, el cual comprende la fijación de precios, el modelo de contrato compra/ venta, el régimen de

exportación; asimismo, se identifica los requisitos y gestiones a realizarse para la exportación de las hamburguesas de quinua.

El capítulo VI detalla el plan económico financiero, en el cual se demuestra la viabilidad económica financiera del proyecto (exportación de hamburguesas de quinua) a través de los indicadores VAN y el TIR. Finalmente, el capítulo VII está comprendido por las conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

<b>Socios Clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de materia prima de quinua</li> <li>• Proveedores de maquinaria</li> <li>• Entidades financieras: Bancos y financieras</li> <li>• Entidades del estado: SUNARP, SUNAT, MUNICIPALIDAD, entre otros</li> <li>• Asociación de promoción de exportaciones: ADEX, Cámara de Comercio de Lima</li> </ul>	<b>Actividades claves</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción y Marketing</li> <li>• Abastecimiento de materia prima e insumos</li> <li>• Control de calidad del producto</li> <li>• Gestión para el comercio exterior del producto</li> </ul>	<b>Oferta de valor</b> <p>La quinua es reconocida por ser un producto con alto valor nutricional, contribuye a controlar los niveles del colesterol en la sangre, entre otros beneficios, debido a su gran porcentaje de fibra.</p> <p>Las hamburguesas de quinua tiene como valor agregado que es un producto saludable y de buena calidad, con una fácil preparación, el cual es una alternativa saludable a las hamburguesas tradicionales (carne o pollo).</p>	<b>Relación con otros clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención oportuna a consultas de los clientes</li> <li>• Difusión de los beneficios del consumo de la quinua a través de la página web y redes sociales</li> </ul>	<b>Segmentos de mercado</b> <p>Diversos países han incrementado el consumo de la quinua, el cual tendría su origen en la creciente tendencia de consumir alimentos saludables. De los países latinoamericanos destaca Chile pues ha incrementado el consumo de quinua en los último cinco años. Los clientes serán distribuidores a supermercados.</p>
	<b>Recursos Clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal calificado y comprometido</li> <li>• Calidad de materia prima</li> <li>• Financiamiento</li> <li>• Infraestructura</li> </ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Página web y redes sociales</li> <li>* Ferias internacionales</li> </ul>	
	<b>Estructuración de costos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de materia prima</li> <li>• Gastos de fabricación indirecto</li> <li>• Gastos administrativos y ventas</li> </ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de hamburguesa de quinua</li> </ul>	



- |  |   |  |  |
|--|---|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gasto de personal</li></ul> |  |  |
|--|---|--|--|

## CAPÍTULO II: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o razón social

La razón social de la empresa será *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.*, se elige debido a que el origen de la quinua está en el antiplano de Perú y Bolivia, y calidad de la quinua peruana es valorada y reconocida por sus consumidores. El nombre está escrito en el idioma inglés porque a largo plazo se espera ingresar a otros mercados europeos, asiáticos y norteamericano, para ello crea el nombre en el idioma “universal”, el inglés.

Para la constitución de una empresa se requiere realizar diversas actividades que se muestran en la Figura 1, siendo el primero la búsqueda y reserva de nombre.



Figura 1: Constitución de una empresa

#### i. Búsqueda y reserva de nombre

El registro de la razón social se realiza en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP) es un acto previo para la constitución de la

empresa, aunque no es obligatorio. El trámite se puede realizar vía *online*, se realizó la búsqueda en la página web de SUNARP de personas jurídicas para verificar la existencia de otra empresa con la misma razón social y el resultado fue la inexistencia de una empresa con el mismo nombre.



The screenshot shows the SUNARP website's search interface for legal entities. The URL is [sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp](http://sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp). The page features the SUNARP logo and navigation links: INICIO, INSTITUCIONAL, PRENSA, ESTADÍSTICAS, and CONTACTENOS. A search form titled "CRITERIO DE BÚSQUEDA" is displayed with two input fields: "1.- Razón o Denominación:" containing the text "PERUVIAN QUINDA BURGER" and "2.- Siglas:". Below the fields are "Buscar" and "Limpiar" buttons.

**Figura 2: Búsqueda de razón social en SUNARP**



**Figura 3: Resultado de búsqueda en SUNARP**

Para la reserva del nombre se debe cancelar S/ 20.00, la duración de la reserva es de un (1) mes. No obstante, la reserva también se puede realizar

presencialmente para ello se debe pagar S/ 25.00, del cual S/ 5.00 corresponde al costo de la búsqueda de nombre y S/ 20.00 a la reserva del nombre.

Como se mencionó la reserva del nombre se puede realizar vía *online* en la página web de la SUNARP. En las siguientes figuras se visualiza la información que solicita la SUNARP para proceder con la reserva del nombre de la empresa:

The screenshot shows the SUNARP online registration interface for name reservation. The browser address bar displays `ro | enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.faces`. A navigation bar includes links for [Privacidad y Seguridad](#), [Ayuda](#), [Términos y Condiciones](#), [Contáctenos](#), [Tarifas](#), and [Inicio](#). The page title is **SOLICITUDES >> Solicitud de Inscripción >> Reserva de Preferencia Registral**, with a sub-header **Paso 1 de 3**. A link [\[Ver Consejo\]](#) is present. The main heading is **RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA PARA (seleccionar el que corresponda)**. Two radio buttons are available:  **Constitución** and  **Modificación de Estatuto**. Below this is the section **DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL cuya reserva solicita**, with a note: *Sólo se admite hasta 250 caracteres en Razón Social o Denominación y 100 caracteres para la Denominación Abreviada.* Two radio buttons are present:  **Denominación** and  **Razón Social**. There are two columns of input fields. The left column is for the full name, with the first field containing **PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.** and the second **QUINOA BURGER S.A.C.**. The right column is for the abbreviated name, with the first field containing **P & Q BURGER S.A.C.** and the second **QUINBUR S.A.C.**. Below these is the **TIPO DE PERSONA JURÍDICA** section, with a dropdown menu set to **SOCIEDADES ANONIMAS** and a sub-dropdown set to **SAC**. The **DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA** section has dropdown menus for **Departamento** (set to **LIMA**) and **Provincia** (set to **LIMA**). At the bottom right are **Cancelar** and **Continuar** buttons. A note at the bottom states: *Tener en cuenta que si el pago no lo hace en línea, tendrá que realizarlo en la oficina correspondiente al departamento y provincia que elija.* Below the form are three footnotes:   
\* Los datos son obligatorios.   
Estimado solicitante, Ud. podrá llenar desde 01 hasta 05 denominaciones o razones sociales.   
Sólo se concederá la reserva de una de ellas, en orden encriptado, y sólo si resulta procedente de la calificación registral.

**Figura 4: Reserva de nombre – trámite *online*, paso 1**

**NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA**

<input type="checkbox"/>	Nro.	APELLIDO PATERNO / DENOMINACION / RAZÓN SOCIAL	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	TIPO DOC	NUM DOC
<input checked="" type="checkbox"/>	1	TELLO	QUISPE	JOHN	DNI	42965271

[Nuevo](#)

[Borrar](#)

**DATOS DEL SOLICITANTE (Presentante)**

Apellido Paterno: <input type="text" value="TELLO"/>	Apellido Materno: <input type="text" value="QUISPE"/>	Nombres: <input type="text" value="JOHN"/>
Tipo Documento: <input type="text" value="DNI-DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD"/>	Número de Documento: <input type="text" value="42965271"/>	
Correo Electrónico: <input type="text" value="IONTX@HOTMAIL.COM"/>	Dirección Completa: <input type="text" value="ABRAHAM LINCOLN 375 - PUEBLO LIBRE"/>	
Operador Celular: <input type="text" value="OTROS"/>	Número de Celular: <input type="text" value="931553655"/>	

**DATOS DE PAGO**

Monto : S/ 20.00 nuevos soles.

Con el formato de presentación que aparecerá al presionar el botón continuar, apersonese a la Oficina Registral correspondiente al domicilio de la persona jurídica para presentarlo y efectuar el pago correspondiente.

**FORMA DE PAGO**


EN EFECTIVO EN LA OFICINA REGISTRAL

[Regresar](#)

[Continuar](#)

Figura 5: Reserva de nombre – trámite *online*, paso 2

SERVICIOS >> Consulta de estado de solicitudes >> Reserva de Denominación



**sunarp**  
Superintendencia Nacional  
de los Registros Públicos

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

**2020- V1884200**

**1. RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA**

CONSTITUCION

**2. DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL**

PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C. QUINOA BURGER S.A.C.	P & Q BURGER S.A.C. QUINBUR S.A.C.
---	---------------------------------------

**3. TIPO DE PERSONA JURÍDICA**

Tipo de persona jurídica

SOCIEDADES ANONIMAS

**4. DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA**

Departamento	Provincia
LIMA	LIMA

**5. DATOS DEL SOLICITANTE**

TELLO	QUISPE	JOHN
Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres
Identificado(a) con:	DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD	No: 42965271
Domiciliado(a) en:	ABRAHAM LINCOLN 375 - PUEBLO LIBRE	
Correo Electrónico:	iONTK@HOTMAIL.COM	

**6. SOLICITO:**

La inscripción de (acto o derecho):

RESERVA DE DENOMINACION

**7. INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA**

TELLO QUISPE JOHN	DNI: 42965271
-------------------	---------------

**8. ASIENTO**

<ANONIMO>

\*No olvide imprimir este documento, y presentarlo en la Oficina Registral correspondiente, cancelando los derechos registrales en plazo de tres días hábiles contados desde el mismo día o desde el día hábil siguiente (si es que aquél es inhábil) de llenada la solicitud\*

Imprimir
Finalizar

**Figura 6: Reserva de nombre – trámite *online*, paso 3**

## ii. Elaboración de la minuta

Es el documento donde los miembros de la sociedad manifiestan su intención de constituir una empresa y plasmas los acuerdos. Se realiza ante una notaría o un Centro de Desarrollo Empresarial o en MAC.

### iii. Abono de capital y bienes

Para ello se requiere los DNI de los socios y el formato de acto constitutivo (Minuta). Se efectúa a través de una cuenta bancaria para el aporte en efectivo de los socios, o se realiza un inventario de viene, según sea el caso.

### iv. Elaboración de escritura pública

El trámite se realiza en una notaría para que el notario público lo revise y eleve a Escritura Pública. Después se generará el documento que da fe que el Acto Constitutivo es legal.

### v. Inscripción en registros públicos

Con la Escritura Pública deberá inscribirse a la empresa en los Registros Públicos, esto es realizado por el notario. Es necesario precisar que, a partir del registro de la empresa la persona jurídica existe.

### vi. Inscripción al RUC de la persona jurídica

Es un registro que se realiza ante SUNAT por el representante legal de la empresa o un tercero autorizado. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un padrón de las actividades económicas que contiene información relevante de los inscritos. Para cualquier declaración o trámite a realizarse con la SUNAT es obligatorio contar con número de RUC. Asimismo, es obligatorio la inscripción de todo negocio de exportación.

## 2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

El producto propuesto tendría la siguiente partida arancelaria: 1008.50.00.00.

Tabla 1: Partida arancelaria

Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	Plé de página	Legislación europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	37 EUR/1000 kg	--	--	R1006/11
GSP+ (régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza)	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	R0978/12
Perú	Preferencias arancelarias	0 %	--	--	D0735/12

Fuente: Mincetur





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

- ❖ **Misión:** *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* busca ofrecer un alimento saludable de alta calidad que permita promover e impulsar la vida saludable a través de nuestro producto.
- ❖ **Visión:** Conseguir que la *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* sea una de las marcas que lidere el mercado internacional
- ❖ **Objetivo General de la empresa:** Contribuir con la alimentación agradable y saludable utilizando la quinua, grano andino con altos valores nutricionales
- ❖ **Objetivos específicos:**
  - Potenciar imagen de la marca como sinónimo de comida saludable.
  - Fidelizar al cliente brindando un producto de buena calidad.
  - Incrementar las ventas en un corto plazo.
- ❖ **Principios de la empresa:**
  - **Innovación:** Mantener los procesos y/o equipos actualizados con tecnología moderna para asegurar la continuidad de la producción y el incremento de la productividad para mejorar la competitividad en el mercado internacional.
  - **Calidad:** Mejora continua de los procesos para lograr la eficacia, eficiencia y productividad en beneficio de los clientes.
  - **Resultado:** Incrementar la rentabilidad, el cual será manifestación de la aceptación y éxito del nuestro producto.
  - **Bienestar del recurso humano:** Velar por la seguridad física del personal en el ámbito de la empresa.
  - **Orientación al cliente:** Este principio está relacionado al servicio pre y post venta del producto, que permitirá atender al cliente de forma segura y oportuna.

### ❖ Principio de la empresa en marcha:

Para el cumplimiento de este principio la empresa debe garantizar sus operaciones comerciales de compra y venta, vendiendo todo lo que compra, manteniendo un margen de utilidad, a efectos de hacer sostenible a la empresa el tiempo, pues podría estar condenada al fracaso y no desarrollarse por el uso inadecuado del crédito fiscal.

Para ello, *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* una vez constituida deberá cumplir con todos los deberes y obligaciones obtenidas para su funcionamiento y operación, según se disponen en la normativa legal vigente, como pagar todos los tributos, contribuciones, entre otros; también deberá tener movimientos bancarios que demuestren la continuidad de las operaciones comerciales de la empresa. Asimismo, deberá cumplir con los principios señalados en la sección anterior con el fin de generar mayores ventas y de esta forma garantizar la sostenibilidad de la empresa.

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

El marco legal actual de las MYPES es la Ley N° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, el Decreto Legislativo N° 1086, inciso 8 del artículo 118 de la Constitución Política del Perú, el marco legal ha sido modificado con la Ley N° 30056, que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. El marco legal vigente clasifica a las empresas por sus niveles de ventas anuales:

**Tabla 2: Características de las empresas**

Tipo	Nivel de ventas anuales
Microempresa	Monto máximo 150 UIT
Pequeña empresa	150 UIT < Venta anual < 1700 UIT
Mediana empresa	1700 UIT < Venta anual < 2300 UIT

Al respecto, la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) es un valor de referencia que sirve para aplicar las normas tributarias, entre otros, así como impuestos, infracciones, multas u otro de materia de tributaria dispuesta por norma legal. El valor de la UIT se establece cada año en ejercicio para el siguiente año, en el siguiente cuadro se muestra los valores de UIT de los últimos 5 años:

**Tabla 3: Valores de la UIT 2016 - 2020**

<b>Año</b>	<b>Valor (S/)</b>	<b>Base Legal</b>
2020	4,300	D.S. N° 380-2019-EF
2019	4,200	D.S. N° 298-2018-EF
2018	4,150	D.S. N° 380-2017-EF
2017	4,050	D.S. N° 353-2016-EF
2016	3,950	D.S. N° 397-2015-EF

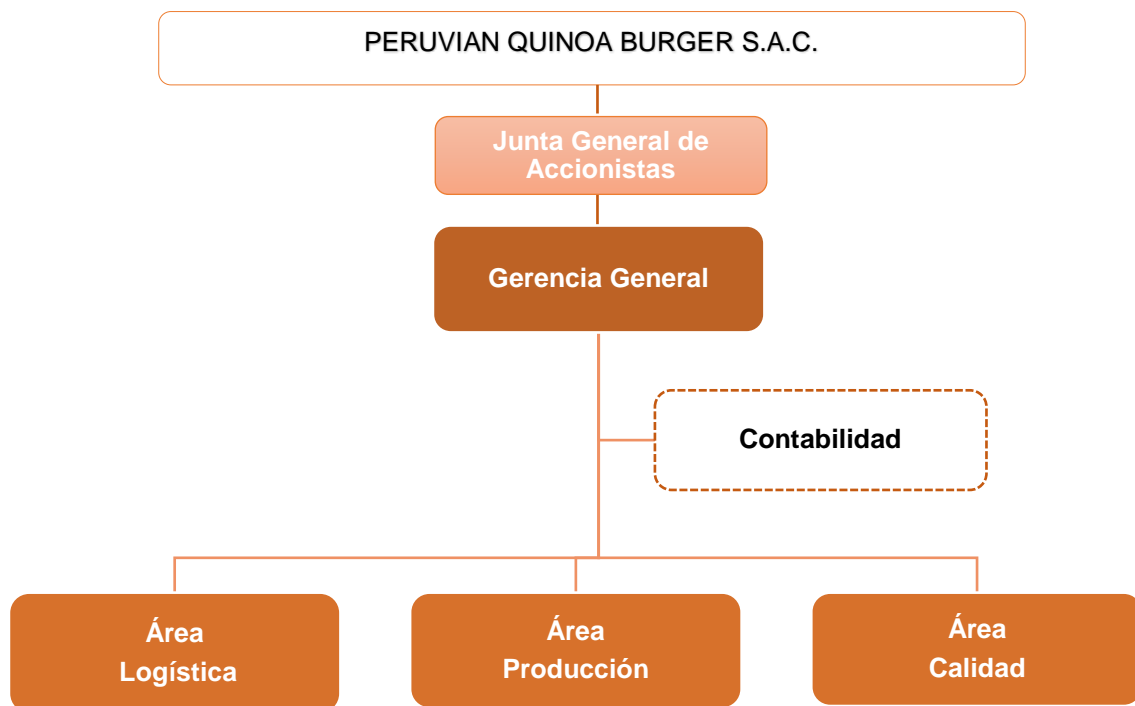
Fuente: SUNAT

Por tanto, de acuerdo a las estimaciones las ventas anuales *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* no superará las 150 unidades impositivas tributaria, siendo así la empresa tendrá características de una microempresa. Se optará por hacer el registro en el REMYPE (Registro Nacional de micro y pequeña empresa) para obtener diversos beneficios, entre ellos:

- Libre asociatividad para acceder a mercados
- Ser parte de ferias y eventos nacionales e internacionales
- Beneficios del sistema Exporta Fácil gestionado por la SUNAT
- Participación de contrataciones y adquisiciones del Estado.
- Derecho a cobertura del Sistema Integrado de Salud.
- Devolución de crédito fiscal.
- Obtener beneficios del *factoring* a través del uso de la factura negociable.

## **2.6. Estructura Orgánica**

La estructura orgánica de *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* se constituirá considerando que la empresa es una microempresa y nueva, siendo así contará con las áreas indispensables para iniciar sus operaciones y su funcionamiento. Por tanto, tendrá cuatro (4) áreas: Gerencial General, Área de Logística, Área de Producción y Área de calidad. Se contará con los servicios de un contador externo (Finanzas). Según la empresa se expanda se podrá amplia y contratar más personal.



**Figura 8: Organigrama de *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.***

A continuación, se detallan las funciones que realizarán cada personal en la empresa:

- **Gerente General:** Ser el representante legal a la empresa, tomar decisiones fundamentales para el funcionamiento de la empresa. Además, dirige y planifica las estrategias de producción, distribución y ventas.
- **Personal del área logística:** gestión y traslado del producto final e insumos y materia prima, solicitar cotizaciones, emisión de órdenes de compra, recepción y almacenamiento de la materia prima, embalaje, entre otros.
- **Personal del área producción:** elaboración del producto, identificación y aviso de los insumos y materias primas faltantes, empaque del producto final y almacenamiento.

- **Personal del área calidad:** Velar por el cumplimiento de las normativas legales sanitarias y de calidad vigentes para la exportación de productos alimenticios.
- **Contador:** Personal externo encargado de la contabilidad y pago de impuestos de la empresa cuando sea necesario.

## 2.7. Cuadro de asignación de personal

Para ejecutar el plan de negocio de *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* contará con siete (7) trabajadores a tiempo completo y un (1) personal externo, el contador, pues su presencia en la empresa no es requerida de forma permanente por lo que será contratado cuando sea requerido sus servicios y será pagado como trabajador independiente. Por tanto, el monto total requerido para el pago de los trabajadores es S/114,790 por año.

**Tabla 4: Cuadro de asignación del personal de *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.***

<b>PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.</b>						
<b>Cargo</b>	<b>Cantidad de personal</b>	<b>Remun. Mensual</b>	<b>Remun. Anual 12 sueldos</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>S.I.S.* anual</b>	<b>Total Anual PEN</b>
Gerente	1	2,300	27,600	1,150	180	28,930
Operador logístico	2	930	22,320	930	360	23,610
Personal de producción	3	1,000	36,000	1,500	540	38,040
Personal de control de calidad	1	1,000	14,400	600	180	15,180
Contador externo	1	300	-	-	-	3,600
<b>Total S/</b>	<b>8</b>					<b>109,360</b>

Elaboración propia

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

La forma jurídica empresarial que se adopte debe ser aquella que se adecúe al tipo de actividad a ofrecer, así como al número de socios, de ser el caso, al grado de responsabilidad y cuestiones fiscales que afectan al negocio

(<https://www.emprendepyme.net>). En la siguiente tabla se aprecia las características de los tipos de empresas:

**Tabla 5: Tipo de empresas y sus características**

	<b>Cantidad de Accionistas / Socios</b>	<b>Organización</b>	<b>Capital y Acciones</b>
<b>Sociedad Anónima (S.A.)</b>	Mínimo: 2	Se debe establecer:	Capital definido por aportes de cada socio.
	Máximo: ilimitado	-Junta general de accionistas.	Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
		-Gerencia.	
		-Directorio.	
<b>Sociedad Anónima cerrada (S.A.C.)</b>	Mínimo: 2	Se debe establecer:	Capital definido por aportes de cada socio.
	Máximo: 20	-Junta general de accionistas.	Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
		-Gerencia.	
		-Directorio. (Opcional)	
<b>Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)</b>	Mínimo: 2	Normalmente empresas familiares pequeñas.	Capital definido por aportes de cada socio.
	Máximo: 20		Se debe inscribir en Registros Públicos.
<b>Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)</b>	Máximo: 1	Una sola persona figura como Gerente General y socio.	Capital definido por aportes del único aportante.
<b>Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.)</b>	Mínimo: 750	Se debe establecer:	Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas.

		-Junta general de accionistas.	Debe haber hecho una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones. Deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
		-Gerencia.	
		-Directorio.	

Fuente: Plataforma digital única del estado peruano

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* será constituida como una persona jurídica y será de carácter societaria se optará por constituirlo como una Sociedad Anónima Cerrada, contará con gerente general quien fundará la empresa junto con dos socios, no obstante, se podrá incorporar hasta 20 socios. Bajo este tipo de sociedad las responsabilidades de los socios se limitan a los capitales aportados; asimismo, les permitirá acceder a líneas de crédito, en caso existiera la necesidad.

## 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* iniciará sus operaciones e ingresará al mercado español con una marca blanca, es decir, solo se identificará con el nombre de la razón social. No obstante, cuando el producto empiece a tener aceptación se creará la marca, el será registrado en la Dirección de Signos Distintivos del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad (INDECOPI).

En caso de optar por el registro presencial<sup>1</sup> debe cumplirse con los siguientes pasos:

<sup>1</sup> También se puede hacer el registro vía online en la página web de INDECOPI, precio registro.



Fuente: Plataforma digital única del Estado Peruano

Figura 9: Pasos para el registro de marca ante INDECOPI

**Paso 1:** Se debe llenar y presentar tres copias de la siguiente solicitud en INDECOPI o MAC, adjuntando la imagen de la marca impresa de 5cm x 5cm en blanco y negro o a color.

**FRONT COVER (Left Page):**

- DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE**
- 4. DATOS DEL SOLICITANTE:** Includes fields for natural or legal person, name, address, and contact information.
- 7. INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN:** Includes checkboxes for representation type and document type.
- 2. PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA:** Includes fields for amount and date of payment.
- 4. PRIORIDAD EXTRANJERA:** Includes a checkbox for foreign priority.
- 6. INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANTE LA OFICINA DE REGISTRO:** Includes a checkbox for real interest.

**BACK COVER (Right Page):**

- 6. DATOS RELATIVOS A LA MARCA A REGISTRAR:** Includes sections for:
  - 6.1. Tipo de Marca:** Options for descriptive, non-graphic, multi-dimensional, etc.
  - 6.2. En caso de haber marcado el signo:** Fields for registration type and date.
  - 6.3. Reproducción del signo:** A box for pasting the trademark image.
  - 6.4. Finicar si desea proteger el color o sistema como parte de la marca:** A checkbox.
  - 6.5. LISTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS:** A table for listing goods and services.
- 7. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO:** Fields for signature and stamp.
- INDICACIONES:** A section with detailed instructions and legal references.

Figura 10: Formato de solicitud para registrar marca



**Paso 2:** Se debe pagar S/ 534.99 en el Banco de la Nación o Banco de Crédito, código 201000562.

**Paso 3:** Presentar la solicitud (3 copias), voucher de pago y 3 copias de imagen de marca en INDECOPI o MAC,

**Paso 4:** INDECOPI tiene 15 días para revisar si se cumple o no con los requisitos.

**Paso 5:** Se publica oficialmente la solicitud en la Gaceta Electrónica de INDECOPI durante 30 días.

**Paso 6:** Luego de los 30 días, la solicitud será evaluada por INDECOPI, de ser positiva la evaluación INDECOPI hará la entrega del certificado de registro de marca, el cual tendrá una vigencia de 10 años en territorio nacional.

## **2.10. Requisitos y Trámites Municipales**

La licencia de funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad distrital para que personas jurídicas o personas naturales puedan iniciar una actividad económica, la licencia es otorgada con carácter definitivo o temporal si el solicitante así lo requiere.

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* estará ubicado en el distrito de Pueblo Libre en un local alquilado. Según Texto Único de Procedimientos Administrativos de la Municipalidad de Pueblo Libre para obtener la licencia de funcionamiento deberá presentar en la municipalidad los siguientes documentos:

- Solicitud con carácter de declaración jurada
- Número de RUC y DNI del solicitante del representante legal, cuando es persona jurídica.
- Copia de Poder vigente del representante legal.
- Declaración Jurada del cumplimiento de las condiciones de seguridad de edificación para edificaciones calificadas con riesgo bajo o medio. Para las edificaciones calificadas con riesgo alto o muy alto, se deberá adjuntar los documentos solicitados en el Reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones.

- En caso de corresponder, declaración jurada de contar con la autorización sectorial respectiva en el caso de actividades que conforme a la normativa legal vigente se requiera antes de obtener la licencia de funcionamiento.
- Pago por derecho de trámite.

Cabe indicar que, la Municipalidad de Pueblo Libre evalúa, principalmente, la zonificación y compatibilidad de uso y condiciones de seguridad de la edificación.

## 2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC

Cuando se obtenga el RUC debe elegirse un régimen tributario, el cual establece la forma que se pagaran los impuestos y los niveles de pago de los mismos. La elección del régimen tributario dependerá del tipo y tamaño del negocio, para ello la normativa tributaria del país dispone cuatro (4) tipos de regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario /RMT) y Régimen General (RG), cuyas características son:

**Tabla 6: Características de los regímenes tributarios**

	<b>Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)</b>	<b>Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)</b>	<b>Régimen MYPE Tributario (RMT)</b>	<b>Régimen General (RG)</b>
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin límite	Sin límite

Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Valor de activos fijos	S/70,000.00	S/126,000.00	Sin límite	Sin límite
	Con excepción de los predios y vehículos	Con excepción de los predios y vehículos		
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite

Fuente: SUNAT

Siendo *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* una microempresa y un negocio nuevo reúne las características para elegir el Régimen Especial de impuesto a la Renta (RER), cuyas condiciones son:

- Ingresos que no superen a los S/ 525,000.
- El valor de los activos fijos no debe superar los S/ 126, 000.
- El número de trabajadores deben ser máximo 10 de personas.

Con el RER solo se realiza declaraciones mensuales de dos impuestos:

- El Impuesto General de las Ventas (IGV) del 18%.
- El impuesto a la renta (el 1.5% sobre sus ingresos netos).

Este régimen permite emitir boletas, facturas y todos los demás permitidos. Respecto a los libros se deberá registrar las compras y ventas, y opcionalmente las compras y ventas electrónicas. Por otra parte, el RER es flexible pues permite cambiar a otro que se adecue mejor a las necesidades de la empresa cuando esta crezca.

## 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

El PLAME se denomina a la Planilla Mensual de Pagos, el cual se elabora obligatoriamente a partir de los datos registrados en el T-REGISTRO. A través de dicha plataforma se presenta toda información de empleadores, trabajadores,

pensionistas, prestadores de servicios, practicantes y personal de terceros que forman parte de la empresa.

El PLAME se descarga desde la página web de la SUNAT, el cual es gestionado a través de Operaciones en Línea.

En tal sentido, *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* tendrá registrada toda la información laboral de sus empleados en el PLAME.

## 2.13. Régimen General Laboral y Régimen Laboral Especial

El Régimen Laboral General (RLG) tiene como marco legal el Decreto Legislativo N° 728 y sus modificatorias, a través del cual se regula las relaciones entre trabajadores y empleadores

Por otra parte, el Régimen Laboral Especial (RLE) fue creado para fomentar la formalización y desarrollo de las micro y pequeña empresa, y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores de estas empresas. Los derechos laborales en una microempresa y pequeña empresa son:

**Tabla 7: Características de Régimen Laboral Especial de una microempresa y una pequeña empresa**

Micro empresa	Pequeña empresa
Remuneración Mínima Vital	Remuneración Mínima Vital
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobre tiempo	Remuneración por trabajo en sobre tiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del Seguro Integral de Salud	Cobertura de seguridad social en salud a través de ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho participar en las utilidades de la empresa

	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: SUNAT

El RLG y el RLE tienen en común en cuanto a la aplicación de la RMV, jornada máxima de trabajo, derecho al refrigerio, descanso semanal obligatorio, licencia pre – natal y post –natal, licencia por paternidad y vacaciones trucas, entre otros:

**Tabla 8: Características comunes entre RLG y RLE**

<b>Derechos Laborales comunes al Régimen Laboral General y Régimen Laboral Especial de la micro y pequeña empresa</b>			
<b>Beneficios de los trabajadores</b>	<b>Régimen general o común</b>	<b>Micro empresa</b>	<b>Pequeña empresa</b>
Remuneración Mínima Vital	Todos los trabajadores del régimen laboral de la actividad privada tienen derecho a percibir una remuneración mínima vital.		
Jornada Máxima De Trabajo	La jornada máxima de trabajo es de 8 horas diarias o de 48 horas a la semana como máximo. Si eres menor de edad, podrás trabajar siempre y cuando cuentes con la autorización del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y las labores no afecten tu integridad física, ni psicológica y permitan continuar con tus estudios escolares.		
Derecho Al Refrigerio	Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo.		
Descanso Semanal Obligatorio	Los trabajadores tienen derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente en día domingo. También tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados.		
Licencia Pre-Natal Y Post Natal	Toda trabajadora gestante tiene derecho a gozar de 45 días de descanso pre-natal y 45 días de descanso post- natal. Asimismo, después tienen derecho a una hora diaria de permiso para darle de lactar a su hijo, la cual se extiende hasta cuando el menor tenga un año.		
Licencia Por Paternidad	El trabajador tiene derecho a ausentarse del trabajo durante 4 días con ocasión del nacimiento de su hijo.		

Vacaciones Truncas	Son vacaciones truncas aquellas que se dan cuando el trabajador ha cesado sin haber cumplido con el requisito de un año de servicios y el respectivo récord vacacional para generar derecho a vacaciones. En ese caso se le remunerará como vacaciones truncas tanto dozavo de la remuneración vacacional como meses efectivos haya laborado. Es preciso mencionar que para que se perciba este beneficio el trabajador debe acreditar por lo menos un mes de servicios a su empleador.
--------------------	---

Fuente: Ministerio de Trabajo y de la Promoción del Empleo

En cambio, difieren en el número de días de vacaciones pues en el RLG otorga el derecho de gozar de 30 días calendarios, CTS, gratificaciones, seguro de salud es a través de ESSALUD, indemnización por despido arbitrario y la asignación familiar:

**Tabla 9: Características diferentes entre el RLG y RLE**

<b>Diferencias entre el Régimen Laboral General y el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa</b>			
Beneficios de los trabajadores	Régimen general o común	Micro empresa	Pequeña empresa
Vacaciones	El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio. Estas pueden reducirse de 30 días	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.
Jornada Nocturna (Entre las 10:00 p.m. a 6:00 a.m.)	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.	Si la jornada habitualmente es nocturna, no se aplicará la sobre tasa del 35%	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).	No.	15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).

Gratificaciones	Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado.	No.	Se otorgará dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario percibirán la parte proporcional.
Seguro de salud	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.	Seguro Integral de Salud (SIS) – El empleador deberá realizar un aporte mensual equivalente al 50% del aporte mensual total del régimen semi-contributivo del SIS, el otro 50% será completado por el Estado.	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.
Indemnización Por Despido Arbitrario	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
Asignación familiar	10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.	No.	No.

Fuente: Ministerio de Trabajo y de la Promoción del Empleo

Como se ha mencionado en las anteriores secciones *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* tiene las características de una micropempresa y siendo un

nuevo emprendimiento se acogerá al Régimen Laboral Especial, el cual está regulado por el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE.

#### **2.14. Modalidades de Contratos Laborales**

El marco legal peruano brinda diversas modalidades de contratos laborales, tales como.

- i) A plazo indeterminado, es cuando no se señala el plazo de vencimiento del contrato.
- ii) Sujetos a modalidad, a su vez esta modalidad se clasifica en contrato de naturaleza temporal, contrato de naturaleza accidental y contrato de obra o servicio específico
- iii) Tiempo parcial, la principal característica de este tipo de contrato el prestar una jornada laboral menor al 50% de la jornada máxima legal (menos de 4 horas diarias o en promedio semanal).
- iv) Otros tipos de contrato

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* para comenzar a operar aplicará la modalidad de contrato a plazo sujetos a modalidad, según se acomode a las necesidades de la empresa, es preciso indicar que esta modalidad es flexible para ambas partes y tendiéndose en cuenta que el negocio es nuevo este tipo de contrato permitirá flexibilizar los costos de la empresa según responda el mercado al nuevo producto que se ofrecerá.

#### **2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas**

El gerente o representante legal de la empresa suscribe los contratos la facultad que se le otorgue en el estatuto, por lo tanto, el estatuto tiene que ser lo más amplio posible. La responsabilidad del socio alcanza hasta el aporte de su capital, a excepción si el socio firma de fiador o aval, responde con sus bienes propios.

Los contratos comerciales, contratos de compra y venta internacional, serán las que suscriba el Representante Legal, o quien se disponga en el estatuto, con



los proveedores y clientes, para ello *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* creará un modelo de contrato para cada caso, con el fin de uniformizar el nivel de información consignado en los contratos y llevar un mejor control de los productos adquiridos en los proveedores y hacer un registro eficiente de las ventas.

Asimismo, *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* celebrará contratos de trabajo, alquiler de local, entre otros que requiera atender las necesidades del negocio.

## CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

### 3.1. Descripción del producto

La idea de negocio consiste en elaborar hamburguesas de quinua para exportar hacia el mercado de Chile. Este producto permite ahorrar tiempo de preparación y es saludable, pues serán vendidas listas para ser cocidas. La FAO (2011) señala que la quinua es un alimento que tiene grandes beneficios para la salud humana debido a que contiene un alto porcentaje de proteínas y fibra. Además, la FAO (2011) en un documento de trabajo manifiesta que la quinua es adecuada para aquellas personas que son intolerantes al gluten, pues es libre naturalmente de este componente, fomentando así a una vida saludable. Por su parte, en La República (2013) se señala que la quinua puede prevenir enfermedades como la diabetes, cáncer de colon y males cardiovasculares. Por otro lado, Chile en los últimos años ha incrementado la demanda por productos saludables y la tendencia de preferencia por productos orgánicos que está en crecimiento, que incluye a la quinua pues se tiene evidencia de que las exportaciones del referido producto hacia Chile crecieron significativamente en los últimos 5 años.

Por otra parte, cabe resaltar que en la publicación realizada por el Diario Gestión (2013) se manifestó que Perú tiene ventajas comparativas sobre otros países porque la quinua se puede producir también en la costa, teniendo así una amplia frontera agrícola. Dicha ventaja ha permitido que sea el primer productor de quinua en el mundo, según se registra en el boletín del Ministerio de Agricultura y Riego (2017) Perú registró el 53% de la producción mundial de quinua.

#### 3.1.1. Clasificación arancelaria

La sub partida que correspondería a nuestro producto es **1008.50.90.00**, teniendo el código identificado se podrá analizar el mercado de este producto. Según la SUNAT, la estructura arancelaria de aduanas en el Perú<sup>2</sup> clasificaría a la hamburguesa de quinua con el siguiente código:

---

<sup>2</sup> Actualización 2017

**Tabla 10: Estructura arancelaria de la Sub partida Nacional**

Capítulo	Cereales	10
Partida de Sistema Armonizado	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.	1008
Subpartida del Sistema Armonizado	Quinoa (quinoa) (Chenopodium quinoa)	1008.50
Subpartida NANDINA	-	1008.50.90
Subpartida nacional	Las demás	1008.50.90.00

Fuente: SUNAT

Para realizar operaciones comerciales con otros países es necesario conocer el código armonizado, que uniformiza el código de un producto en varios países y se encuentra aceptado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Como se aprecia en la tabla, el código armonizado de la hamburguesa de quinoa es **100850**, que se usará para ingresar al mercado destino.

### **3.1.2. Propuesta de valor**

La propuesta de valor que *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* ofrece es el uso de un insumo importante en el producto, la quinoa que es una semilla que se conoce y clasifica como grano integral y tiene un gran aporte de nutricional, pues es el único alimento de origen vegetal que brinda todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos y vitaminas, igualando su calidad proteica a la de la leche. Este grano es cultivado en nuestro país, principalmente en los andes.

### **3.1.3. Ficha técnica comercial**

El producto ofrecido por *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* presenta las siguientes características:

**FICHA TÉCNICA COMERCIAL  
HAMBURGUESA DE QUINUA**

**INFORMACIÓN BÁSICA:**

Producto: Hamburguesa de quinua  
Nombre comercial: *Peruvian Quinoa Burger S.A.C.*  
Nombre común: Quinua  
Nombre científico: *Chenopodium quinoa*

**SUB PARTIDA NACIONAL:**

1008.50.90.00 "LAS DEMAS"

**COMPOSICIÓN QUÍMICA:**

Por cada 100 gr de producto comestible, para una quinua blanca:

Calorías	366
Agua	10.80%
Proteínas	12.10%
Grasa	6.10%
Carbohidratos	68.30%
Fibra	6.80%
Cenizas	2.70%
Calcio	107 mgr
Fósforo	302 mgr
Fierro	5.2 mgr
Tiamina	1.46 mgr
Riboflavina	0.30 mgr
Niacina	1.17 mgr
Ac Ascórbico	1.10 mgr

**FORMAS DE PRESENTACIÓN:**

Será presentado en paquete de 8 unidades, el material que se usará para su envoltura será amigable con el ambiente

**ZONAS DE PRODUCCIÓN:**

Arequipa, Cusco, Huancavelica, Junín, Puno

**PROPIEDADES DE LA QUINUA:**

Alto contenido de proteínas y hierro, reduce el colesterol "malo", no contiene gluten, bajo índice glicémico, alto contenido de fibra y grasas insaturadas

**PRINCIPALES MERCADOS DE LA QUINUA:**

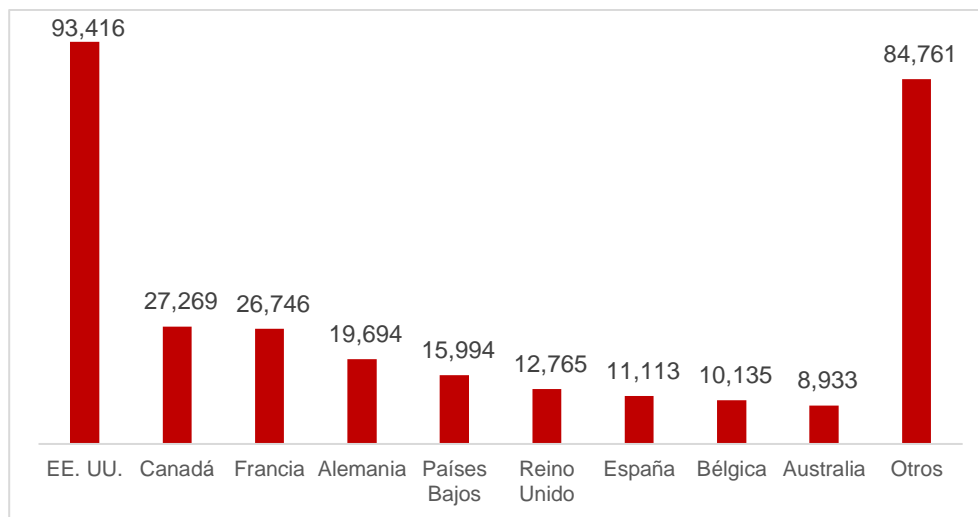
Estados Unidos, Canadá, Australia, Reino Unido, Países Bajos, Francia, Alemania, y Japón.

### **3.2. Investigación del Mercado de Objetivo**

El producto está dirigido a personas de todas las edades con hábitos saludables para su alimentación, pues la quinua tiene varios beneficios para la salud y ha empezado a formar parte de la dieta saludable debido a sus propiedades nutritivas. Actualmente, existe una tendencia positiva por el consumo de productos orgánicos y con propiedades saludables, pues las personas han tomado conocimiento de los beneficios que genera a la salud estos productos. Se ha observado un incremento de las importaciones quinua y/o productos de origen orgánico en los últimos años se ha observado, principalmente por países europeos y Estados Unidos; no obstante, países latinoamericanos también han mostrado cambios en los hábitos alimenticios. En tal contexto, *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* tiene la oportunidad de ingresar a los mercados de países desarrollados.

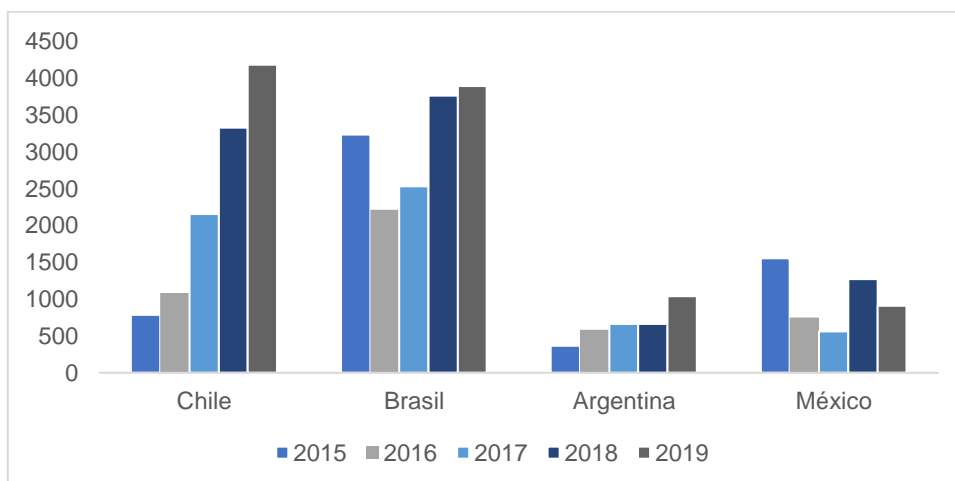
#### **3.2.1. Segmentación de mercado objetivo**

Para elegir el mercado de objetivo se revisó la demanda del producto según el código armonizado en la página web *Trade Map*, siendo Estados Unidos el país que más demandó la quinua en el año 2019, seguido por países europeos. Respecto a países latinoamericanos, se observó que los países como Chile, México, Brasil y Argentina, son países que han incrementado su demanda por este producto.



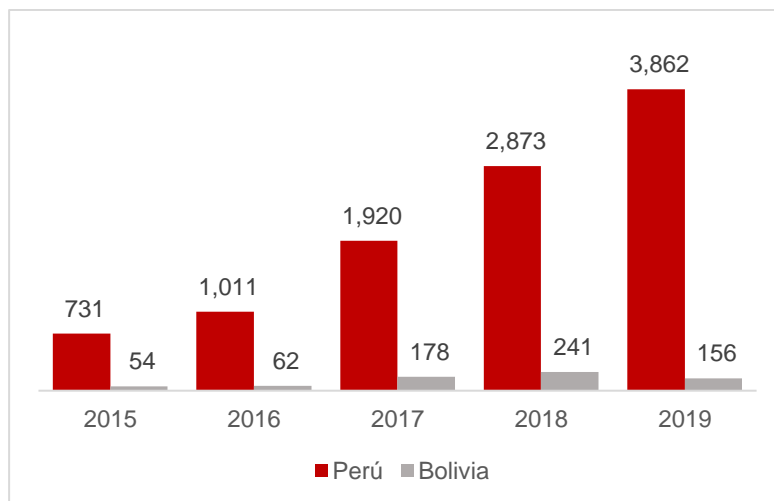
**Figura 11: Principales países importadores de quinua en el año 2019 (en miles de dólares). Fuente: Trade Map**

Entre los países latinoamericanos que están incrementando el consumo de quinua, destaca Chile pues como se observa en la siguiente figura ha crecido constantemente en los últimos 5 años y comparando el volumen demandado entre los países de la figura, el volumen demandando Chile es mayor que Brasil, México y Argentina.



**Figura 12: Evolución de demanda de la quinua en países latinoamericanos, 2015 - 2019 (miles de dólares). Fuente: Trade Map**

Como se aprecia en la figura anterior, el país que tiene tendencia positiva a seguir incrementando su demanda es Chile, lo que origina nuestro interés de exportar hacia ese país, por su cercanía los costos serían menores que exportar a un país europeo.



**Figura 13: País origen de importaciones de quinua en Chile, 2015 - 2019 (miles de dólares). Fuente: Trade Map**

Asimismo, los principales países proveedores de quinua de Chile son Perú y en menor medida Bolivia, como se puede apreciar en la Figura 13, lo que demostraría el interés del mercado chileno por demandar la quinua peruana.

Sin embargo, el consumo de quinua es reducido en Chile (Javiera Pefaur, 2018) aunque como se manifestó anteriormente la demanda de este producto está creciendo constantemente en los últimos 5 años, a razón de 39.5% cada año.

Por otro lado, Chile está ubicada en la zona oeste de América del Norte, limita con Perú, Bolivia y Argentina. Tiene una población de 19 millones de habitantes aproximadamente, quienes se distribuyen a lo largo de 756.100 km<sup>2</sup> de su área territorial.

**Tabla 11: Características de Chile**

<b>Ubicación</b>	Zona oeste de América del Sur
<b>Población</b>	19,107,216
<b>Área</b>	756,100 km <sup>2</sup>
<b>PBI (miles de dólares)</b>	283,375,081.13
<b>PBI per cápita (dólares)</b>	15,923.40

Fuente: INE Chile, Banco Mundial

El PBI de Chile al año 2018 fue de 283 mil millones de dólares, y el PBI per cápita para el mismo año fue 15,923. 40 dólares, el cual es una cifra mayor que los otros países integrantes de Alianza del Pacífico, México, Perú y Colombia.

**Tabla 12: PBI per cápita de Alianza Pacífico, año 2018 (en dólares)**

País	USD
Chile	15,923.40
México	9,673.40
Perú	6,941.20
Colombia	6,667.80

Fuente: Banco Mundial

Por tanto, *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.* eligió exportar la hamburguesa de quinua hacia Chile por su cercanía a nuestro país, por el incremento de la demanda por la quinua peruana mostrado en los últimos años y por sus buenos indicadores económicos. No obstante, en la siguiente sección se revisará la tendencia de consumo de dicho país.

### **3.2.2. Tendencias de consumo**

Chile tiene preferencia y tendencia por el consumo de comida saludable, en una encuesta realizada por GFK (2019) reveló que el 25 % de hombre y mujeres prefieren cocinar en casa para mantener una alimentación saludable, dicha preferencia es mayor en *millennials* y segmentos socioeconómicos altos. Asimismo, en los resultados de dicha encuesta se evidenció una tendencia a cambios de hábitos de los chilenos, pues el 65% de los encuestados manifestaron que están tratando de tener una alimentación saludable, el cual obra fuerza en adultos mayores y en los segmentos altos.

Como se aprecia, existe una tendencia positiva por parte del chileno para alimentarse saludablemente lo que implica que la demanda por los productos orgánicos y/o saludables como verduras, frutas, granos integrales, entre otros se van a incrementar en los siguientes años.

Otro factor que influye en el crecimiento de la tendencia del consumo de comida saludable son los ingresos. En términos generales, los ingresos de Chile han mejorado en los últimos años, entre los países de Alianza Pacífico presenta el



mayor ingreso per cápita, pues se incrementó 17% del año 2015 al año 2018 (Banco de datos del Banco Mundial).

En la siguiente figura se podrá apreciar la estructura de gastos por hogar chileno, donde los alimentos y bebidas alcohólicas representan el 18.7%.

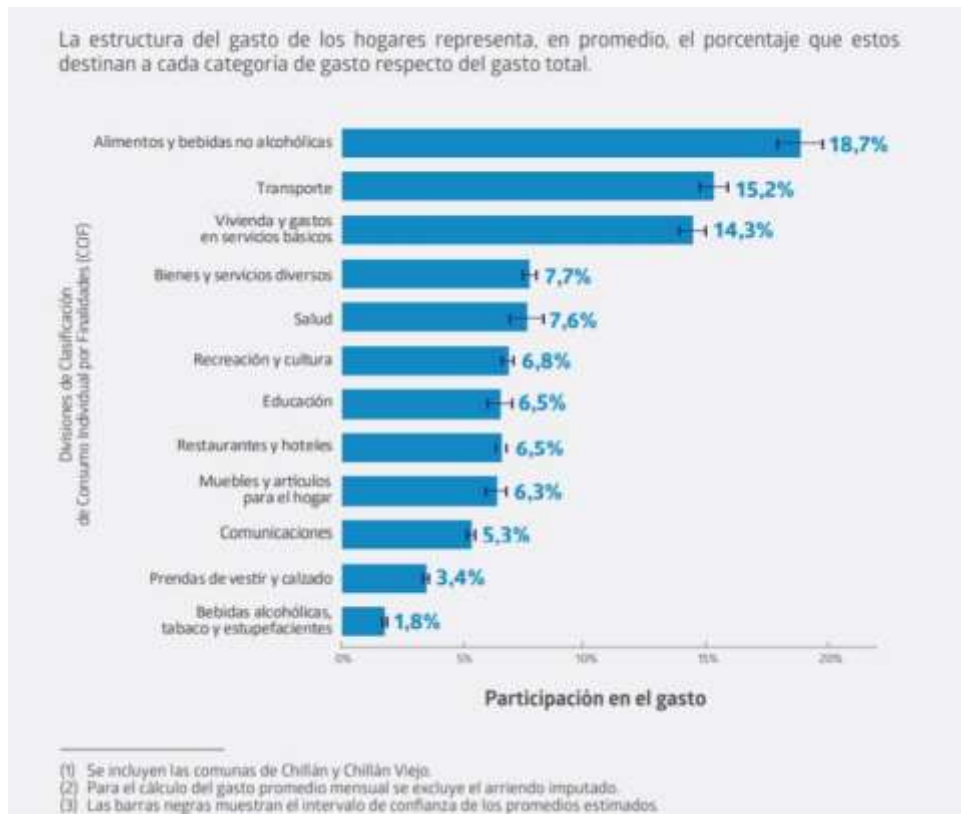


Figura 14: Estructura de gasto de un hogar chileno, 2018. Fuente: INE Chile

### 3.3. Análisis de la oferta y la demanda

#### 3.3.1. Análisis de la oferta

La oferta estará determinada por el total de exportaciones a nivel mundial y en países de América del Sur y Perú, para ello se ha revisado los datos proporcionados por *Trade Map*.

En la tabla se observa que las exportaciones de a quinua se incrementaron en 4% del año 2015 al año 2019, los países que incidieron en dicho crecimiento fueron España, Bélgica, y Países Bajos. La demanda de quinua en total fue 334 millones de dólares en el año 2019.

**Tabla 13: Exportaciones de la quinua en el mundo, (2019 -2015) en miles de dólares**

País exportador	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	Tendencia
Perú	143,493	103,062	122,127	121,829	134,460	-6%	
Bolivia	107,706	81,437	74,469	80,630	101,808	-5%	
Países Bajos	9,238	13,196	14,335	26,005	17,280	87%	
España	1,520	1,885	3,592	8,124	16,814	1006%	
EE. UU.	24,851	20,075	16,307	15,358	14,027	-44%	
Alemania	8,072	6,268	7,530	7,054	7,642	-5%	
Francia	6,003	5,977	5,770	6,312	7,171	19%	
Ecuador	5,535	4,794	4,707	4,270	6,117	11%	
Bélgica	1,362	2,597	2,725	4,024	5,616	312%	
Otros	14,201	17,596	18,626	18,413	23,269	64%	
<b>Total</b>	<b>321,981</b>	<b>256,887</b>	<b>270,188</b>	<b>292,019</b>	<b>334,204</b>	<b>4%</b>	

Fuente: Trade Map.

Asimismo, las exportaciones peruanas representaron el 40% de la oferta mundial, seguido por Bolivia, Países Bajos, España y Estados Unidos, lo cual lo ubicó como líder en los últimos 5 años. Por otro lado, las exportaciones peruanas estuvieron destinados principalmente a Estados Unidos, Canadá y Francia. Aunque las exportaciones desaceleraron 6.3% en los últimos 5 años, se observa una recuperación influenciada por las demandas de España, Bélgica y Chile, pues estos países incrementaron en mayor medida la demanda por la quinua peruana en dicho periodo.

**Tabla 14: Exportaciones de la quinua de Perú, (2019 -2015) en miles de dólares**

País importador	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	Tendencia
EE. UU.	66,439	35,160	45,693	43,453	49,200	-25.9%	
Canadá	11,219	8,044	10,212	10,044	9,678	-13.7%	
Francia	5,760	5,223	4,596	5,804	7,122	23.6%	
Países Bajos	11,136	10,850	7,666	6,744	6,891	-38.1%	
Reino Unido	8,039	7,285	5,864	6,127	5,897	-26.6%	
España	1,328	5,041	5,113	5,061	5,770	334.5%	
Italia	7,441	7,605	7,716	5,546	5,497	-26.1%	
Bélgica	1,130	585	1,784	1,891	4,296	280.2%	
Brasil	2,289	1,937	2,522	4,290	3,739	63.3%	
Chile	1,059	1,176	2,550	3,305	3,608	240.7%	
Otros	27,652	20,153	28,413	29,562	32,761	18.5%	
<b>Total</b>	<b>143,492</b>	<b>103,059</b>	<b>122,129</b>	<b>121,827</b>	<b>134,459</b>	<b>-6.3%</b>	

Fuente: Trade Map.

### 3.3.2. Análisis de la demanda

La demanda estará representada por el nivel de importaciones a nivel mundial y por las importaciones realizadas por Chile en los últimos 5 años, dichos datos fueron extraídos de *Trade Map*.

En los últimos 5 años, las importaciones de la quinua se redujeron en el año 2017 después empezó a recuperarse alcanzado 310 millones de dólares en el año 2019, esta recuperación está influenciada principalmente por el incremento de la demanda de quinua de España, Bélgica y por los países que se encuentran agrupados en “Otros”.

**Tabla 15: Importaciones de la quinua en el mundo, (2019 -2015) en miles de dólares**

País importador	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015 (%)	Tendencia
EE. UU.	114,505	89,928	86,787	87,297	93,416	-18.4%	
Canadá	38,927	31,372	26,693	26,288	27,269	-29.9%	
Francia	25,522	18,745	19,940	21,591	26,746	4.8%	
Alemania	22,891	15,938	16,073	15,578	19,694	-14.0%	
Países Bajos	16,786	15,738	13,965	13,551	15,994	-4.7%	
Reino Unido	12,449	8,913	8,397	10,309	12,765	2.5%	
España	6,225	9,646	10,306	9,424	11,113	78.5%	
Bélgica	5,953	4,810	6,140	7,135	10,135	70.3%	
Australia	9,583	6,085	7,139	6,408	8,933	-6.8%	
Otros	59,681	53,832	57,827	65,295	84,761	42.0%	
<b>Total</b>	<b>312,522</b>	<b>255,007</b>	<b>253,267</b>	<b>262,876</b>	<b>310,826</b>	<b>-0.5%</b>	

Fuente: *Trade Map*.

En la tabla se aprecia que Chile demanda en mayor medida la quinua proveniente de Perú que de Bolivia; aunque en ambos países se visualiza un porcentaje alto de crecimiento de sus exportaciones a Chile entre los años 2015 y 2019. En total, la demanda de quinua de Chile creció 430% en el año 2019 y presenta una tendencia positiva.

**Tabla 16: Importaciones de la quinua de Chile, (2019 -2015) en miles de dólares**

País Exportador	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	Tendencia
Perú	731	1,011	1,920	2,873	3,862	428%	
Bolivia	54	62	178	241	156	189%	
Bélgica	-	-	-	110	139		
España	-	-	-	73	17		
Canadá	1	-	2	1	2	100%	
Países Bajos	-	-	-	-	1		
Zona Nep	1	4	8	-	-	-100%	
Brasil	-	-	-	1	-		
China	-	1	-	-	-		
Ecuador	-	-	21	22	-		
Francia	1	4	13	-	-	-100%	
Estados Unidos de América	-	2	10	-	-		
<b>Total</b>	<b>788</b>	<b>1,084</b>	<b>2,152</b>	<b>3,321</b>	<b>4,177</b>	<b>430%</b>	

Fuente: Trade Map.

En la siguiente tabla, se aprecia el detalle de la demanda de quinua peruana por Chile, se observa que los productos demandados se encuentran clasificados en la sub partida **1008509000**. En total, la demanda de Chile representó 2.7% del total de exportaciones de Perú en el año 2019.

**Tabla 17: Demanda de la quinua peruana por Chile, (2019 -2015) en miles de dólares**

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Chile			Perú exporta hacia el mundo			Exp. Chiel/ Exp. Mundo
		Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019	
1008509000	Los demas quinua, excepto para siembra	2,549	3,305	3,608	122,127	121,785	133,693	2.7%
1008501000	Quinua para siembra	1	-	-	1	43	767	
	<b>Total</b>	<b>2,550</b>	<b>3,305</b>	<b>3,608</b>	<b>122,128</b>	<b>121,828</b>	<b>134,460</b>	<b>2.7%</b>

Fuente: Trade Map.

Respecto a los volúmenes exportados e importados, en la Tabla 18 se aprecia que el volumen de las exportaciones fue irregular en los últimos 5 años, incluso no hay registro de exportación para el año 2016; por el contrario, el volumen de las importaciones muestra un crecimiento constante en el mismo periodo, y resulta significativamente superior a las exportaciones.

**Tabla 18: Código armonizado 100850 Quinoa "Chenopodium quinoa", 2015- 2019 (en toneladas)**

Operación	2015	2016	2017	2018	2019	Gráfico
Exportaciones	1		1	24	29	
Importaciones	753	1,128	2,652	3,287	3,264	

Fuente: Trade Map

Al respecto, se deduce que existe una demanda insatisfecha de quinoa en el mercado chileno, debido a que las exportaciones son inferiores a las importaciones, y el incremento constante de esta última muestra que la demanda de quinoa tiene una tendencia positiva, es decir, seguirá creciendo en los siguientes años. Respecto a la producción de quinoa en el país sureño, no hay registro reciente que permita mejorar el análisis.

### **3.4. Estrategias de Ventas y Distribución**

#### **3.4.1. Estrategias de segmentación**

La población chilena está cambiando sus hábitos y está optando por el consumo de alimentos saludables, según lo manifiesta el estudio denominado “Chile Come Sano” de GFK, el cual es citado por CNN Chile en una publicación de su portal web (2019). Asimismo, en dicha publicación se manifiesta que los hábitos de consumir comida e presenta con mayor frecuencia en los sectores de segmento alto de ingresos; por tal motivo, se buscará que nuestro producto sea distribuido y/ vendido en las regiones con ingresos altos de Chile como la Región Metropolitana, Tarapacá y Aysén (Biobio Chile, 2018).

El público objetivo estará ubicado principalmente en dichas regiones, el producto es nutritivo y saludable. A su vez es un producto que es aceptado desde la población joven debido a su presentación (hamburguesas) y valorado por la población adulta en adelante debido a su riqueza nutricional, por lo que estará dirigido a un público de todas edades.

### **3.4.2. Estrategias de posicionamiento**

La estrategia de posicionamiento que aplicará *PERUVIAN QUINOA BURGER* S.A.C. es “posicionamiento basado en las características del producto”, el producto será envasado con material amigable con el medio ambiente, y tendrá una presentación de 8 unidades por paquete, el cual podrá variar según el público lo reuniera o acepte.

El producto será vendido en *minimarkets* y supermercados de las regiones señaladas anteriormente con el objeto que su consumo se vuelva masivo y se incremente los volúmenes de las exportaciones. Asimismo, parte de la estrategia será consolidar alianzas estratégicas para mejorar la cadena de distribución para que el producto sea distribuido en otras regiones.

### **3.4.3. Estrategias de distribución**

*PERUVIAN QUINOA BURGER* S.A.C. distribuirá su producto apoyado de un intermediario sea un importador y/o distribuidor de las regiones Metropolitana, Tarapacá y Aysén, debido a que el mercado es nuevo y poco conocido resulta necesario contar con el apoyo de una empresa que tenga experiencia y pueda colocar el producto en supermercados e hipermercados. No obstante, esta estrategia se adoptará mientras nuestro producto logre ser aceptado por el público.

En el mercado chileno son cuatro empresas que lideran e, rubro de supermercados, estas son Líder, Jumbo, Unimarc y Santa Isabel.

## **3.5. Estrategias de Promoción**

Se creará una página web que mostrará las características y beneficios del producto, así como el proceso de producción. Esta página contará con una sección de atención al cliente para que los consumidores y clientes puedan realizar cualquier tipo de consulta. *PERUVIAN QUINOA BURGER* S.A.C. es consciente de las dudas que se presentarán respecto al producto por lo que se resolverá todo tipo de dudas en el menor tiempo posible.

Asimismo, siguiendo la tendencia e importancia de las redes sociales contaremos con cuentas en Facebook, Twitter e Instagram, los cuales

mantendremos actualizados y se publicará con frecuencia los diferentes beneficios de nuestro producto, así como recetas de las formas de consumir las hamburguesas de quinua con el fin de brindar variedad en la dieta de los consumidores, entre otros consejos.

Por otra parte, los intermediarios en Chile cuentan con catálogos *online*, páginas webs y emplean el comercio electrónico, además de la venta directa. *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* en calidad de proveedor brindará un a información al detalle para que sea visualizado en los diferentes canales de los distribuidores.

Otra estrategia de promoción que se aplicará será la participación en ferias nacionales e internacionales de productos saludables con el objeto de dar a conocer las bondades del producto y afianzar lazos comerciales de forma directa con potenciales clientes.

### **3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes.**

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* contará con una planta de 100 metros cuadrados, donde estará ubicado la oficina administrativa y la planta de producción, este último contará con sala de producción y control de calidad, 1 sala de embalaje, 1 almacén de insumos y otro refrigerado para el producto final. Además, contará con una sala de reuniones, servicios higiénicos y un *Kirchner*.

## **CAPÍTULO IV: PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

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

#### **Envase**

Para la protección primaria se eligió un envase que brinde protección, de fácil de transporte y que contribuya con la conservación del alimento del producto. Considerando que el producto a exportar son hamburguesas se eligió como envasar el producto al vacío, pues ese método permite cuidar el ambiente y cumple con diversas normas de sanidad.

Se envasará por grupos de cuatro (4) unidades cada uno. El envase tendrá las siguientes características: Rotulado, portátil, resistente y práctico. Además, permitirá mostrar las características físicas del producto.

Cabe precisar que, según las normas chilenas el rotulo debe indicar el nombre, marca y diseño; así como, los ingredientes, componentes, peso, tamaño, entre otros. El envase cumplirá con las normativas vigentes impuestas por Chile.

#### **Empaque y Embalajes**

El empaque – envase secundario – contiene el producto envasado de forma primaria con el objeto de protegerlo y para su distribución comercial, al separar no afecta las características del producto.

El empaque tradicional usado para la distribución es la caja de cartón, debido a que es un material amigable con el medio ambiente. Esta característica es valorada en la actualidad pues existe una tendencia de consumir productos cuyos envases no dañen el ambiente.

Entre las ventajas de usar empaques de cartón se encuentran la capacidad de reciclado, impresión fácil de alta calidad, fácil cortado y manipulación y fácil de sellar con cualquier adhesivo. Además, la oferta de este empaque es amplia en el mercado, por lo que será fácil conseguir un proveedor que atienda las necesidades y características de nuestro producto.



**Tabla 19: Características de envase secundario**

Envase secundario	Características	
	Material	Caja de cartón
	Medidas	35x23x25
	Color	Marrón
	Capacidad	24 paquetes de 4 unid.

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, el embalaje es el proceso que protege y/o agrupa temporalmente el producto para su transporte y almacenamiento. Las cajas de cartón se cubrirán con *film* estirable para que se mantenga firme durante su distribución y llegada al mercado destino.

## 4.2. Diseño del rotulado y marcado

### 4.2.1. Diseño del rotulado

El rotulado brinda información sobre las características del producto al consumidor. Dicha información tiene que orientar la decisión de compra, la misma debe ser simple y de fácil comprensión. Con respecto a las características se debe indicar los ingredientes e información nutricional del producto, según se dispone en las normativas legales de Chile. Asimismo, en la etiqueta se debe indicar la siguiente información:

**Tabla 20: Información de etiqueta**

Información	
Fecha de expiración	Junio 2021
Peso Neto	400 gr.
Peso Bruto	410 gr.
Número de registro sanitario	N8954489N/NAVNT
Condiciones de almacenamiento	Temperatura ambiente menor a 15° C
Nombre de la empresa que produce	Peruvian Quinoa Burger S.A.C

Datos de la empresa que exporta	Tottus Chile
Tipo de uso	Alimenticio
País de producción	Perú

Elaboración propia. Datos estimados

Resulta importante manifestar que la normativa legal de Chile establece que los alimentos que superan los límites en azúcares, grasas saturadas, sodio y calorías deben ser indicados en la etiqueta y poner los siguientes octógonos, según corresponda o no a las características del producto:



Figura 15: Señalización de etiquetas. Fuente: Ministerio de Salud de Chile

#### 4.2.2. Diseño del mercado

El mercado se realiza en el embalaje, se debe consignar información sobre los datos del exportador, datos del importador, país destino, puerto, símbolos pictográficos, peso, fragilidad y código del producto. Esta información permite una rápida identificación del producto para su manipulación por parte de las autoridades aduaneras, almacenaje y ubicación.

Entre los datos del importador se debe indicar el nombre, dirección, puerto de descarga y número de bulto. Respecto a los datos del exportador debe informar el nombre, dirección, puerto de embarque, país de origen, número de bulto, peso neto, peso bruto, dimensiones de la caja.

Y para un mejor manipuleo del producto, las cajas estarán señaladas con los siguientes pictogramas:

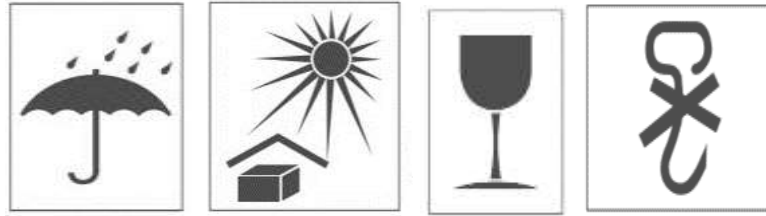


Figura 16: Pictogramas del embalaje del producto

### 4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

La unitarización es el proceso de ordenar, acondicionar y agrupar la mercancía en unidades de carga para facilitar su transporte y mantenerlo seguro durante su traslado. Para las exportaciones de las hamburguesas de quinua se empleará pallets convencionales, la unitarización de la carga sería el siguiente:

Tabla 21: Unitarización de la carga

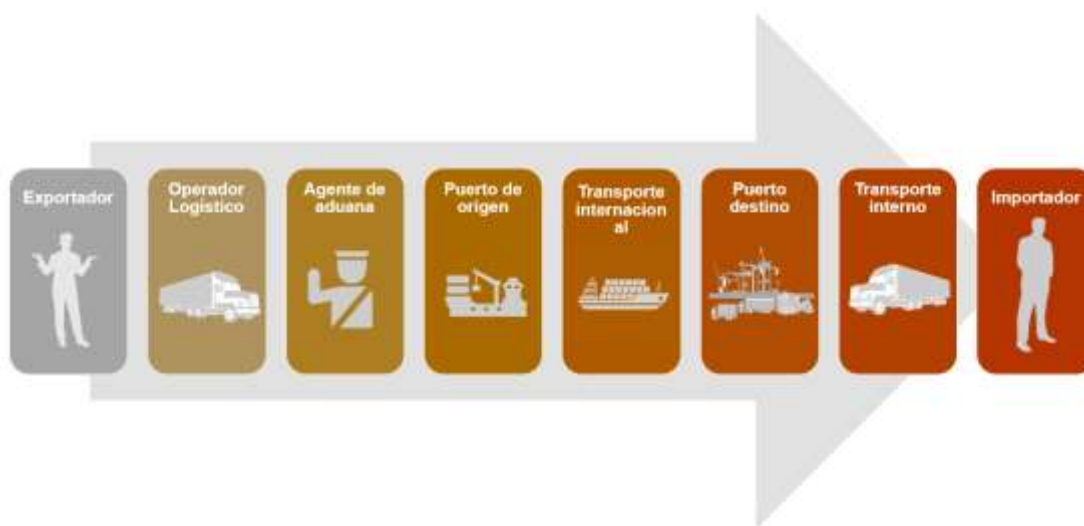
Producto	Largo	Ancho	Altura	Unidad de medida
Bolsa	18	10	-	Cm
Cajas de exportación	35	23	25	Cm
Pallet	120	100	12	Cm
Contenedor 22' standard	5.895	2.350	2.392	m

Con las medidas indicadas en la tabla anterior, se estima que cada fila de caja está comprendida por 15 cajas y según la altura del contenedor a lo largo cabe 9 cajas. Entonces la capacidad de cada pallet sería 135 cajas de nuestro producto.

Por otro lado, el cubicaje es la estimación de la carga óptima que puede acomodarse en un contenedor. Como se observa en el cuadro anterior se utilizará pallet de medidas estándar por lo que se necesitará de 11 pallets para llenar el contenedor, es decir, que un contenedor con las dimensiones indicadas en la tabla anterior podrá trasladar hasta 1,485 cajas de nuestro producto.

#### 4.4. Cadena de DFI de exportación

La cadena de distribución física internacional está compuesta por la ejecución de diversas operaciones consecutivas o simultáneas para el traslado físico del producto en el contexto de comercio exterior. El proceso de distribución que seguirá *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* se muestra en la siguiente figura:



**Figura 17: DFI del *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C***

- a) Operador logístico: La elección del operador logístico estará basado en la evaluación de los siguientes criterios:
- Experiencia en operaciones de comercio exterior
  - Costo
  - Frecuencia de salida
  - Seguridad de transporte
- b) Agente de aduana: El agente de aduanas está autorizado para gestionar todo tipo de trámites aduaneros. El agente de aduanas será similar a las condiciones que *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C*, es decir, se elegirá a uno del mismo tamaño y con experiencia.
- c) Determinación de la forma de embarque: Para la elección de la vía de embarque de nuestro producto se evaluó respecto al costo de servicio, disponibilidad de

servicio, tiempo de tránsito, restricciones de carga y manipuleo seguro, a estos criterios se les asignó una ponderación. Según el medio de transportes se calificó de 1 a 5, siendo 5 la calificación como “Muy bueno” y 1 para “Muy malo”.

**Tabla 22: Elección de medio transporte internacional**

Criterios	Ponderación	Aéreo		Marítimo		Terrestre	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Costo de servicio	0.32	2	0.64	5	1.60		0.00
Disponibilidad de servicios	0.20	5	1.00	3	0.60		0.00
Tiempo de tránsito	0.25	5	1.25	3	0.75		0.00
Restricciones de carga	0.12	2	0.24	4	0.48		0.00
Manipuleo seguro	0.11	4	0.44	4	0.44	3	0.33
	<b>1</b>		<b>3.57</b>		<b>3.87</b>		<b>0.33</b>

Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla anterior, el medio de transporte vía marítimo resultó con mayor puntaje, pues el criterio que más influyó fue el costo de servicio el cual es más barato que enviar el producto vía aérea. La razón por la cual se asignó mayor ponderación al criterio “costo de servicio” fue porque *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* es una microempresa nueva y como tal se buscará minimizar los costos.

- d) Distribución física internacional: *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* en sus inicios exportará las hamburguesas de quinua a precios FOB, es decir, la responsabilidad del exportador será hasta dejar la mercadería libre abordo.

No obstante, antes del proceso de distribución del producto cumplirá con el siguiente proceso productivo hasta el etiquetado y empaquetado:

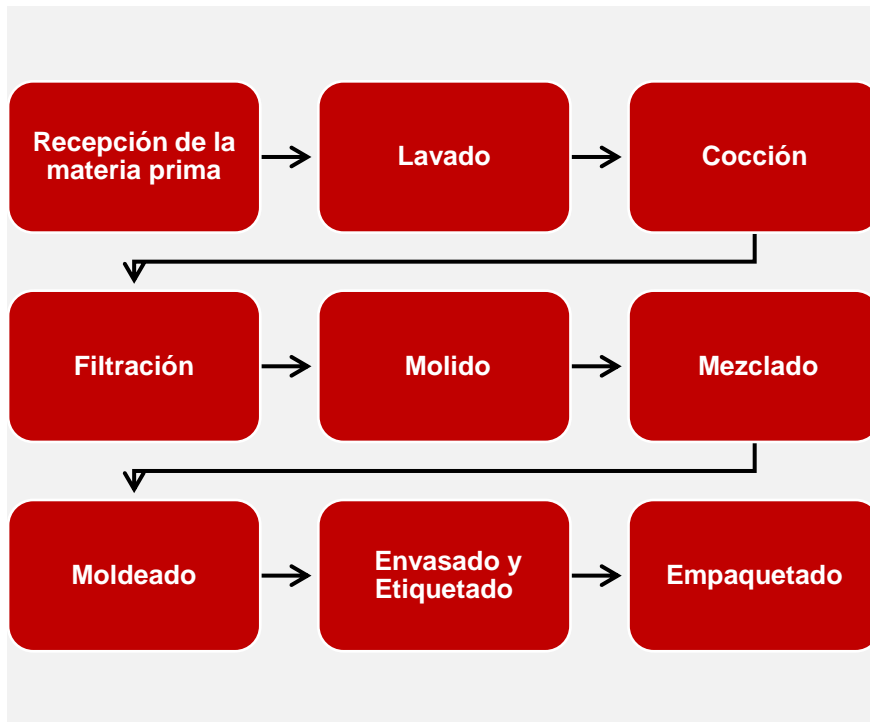


Figura 18: Proceso productivo de la hamburguesa de quinua

#### 4.5. Seguro de las mercancías

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* en sus inicios buscará negociar la venta del producto en términos FOB, el cual debe estar detallado en el contrato de compra – venta, por lo que el costo del seguro para proteger la mercadería desde la empresa hasta el puerto deberá estar incluidos en los costos del transporte y el seguro de protección de la mercancía desde el puerto hasta el mercado destino será asumido por el cliente.

## CAPÍTULO V: PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1. Fijación de precios

La empresa *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* fijará sus precios basados en el método de costos, el cual permitirá calcular el precio de venta que incluye un margen de ganancia, a su vez permitirá establecer un precio competitivo. El Incoterm a usar para estimar el precio de venta será el Incoterm FOB.

Cabe precisar que la estimación del precio por el método de competencia es compleja calcularlo porque existe información limitada o inexistente del producto (hamburguesa de quinua). Si bien es cierto se cuenta con la partida, en este se incluye diferentes presentaciones de la quinua, entre ellas la de quinua preparada como hamburguesa.

#### 5.1.1. Costos y precio

La elección del Incoterm a aplicarse en la estimación del precio es importante, pues permitirá establecer riesgos y responsabilidades de los agentes participantes (exportador e importador), y afectará directamente el precio.

Cabe indicar que, el tipo de cambio referencial es 3.3 soles por dólar americano.

#### Determinación del precio basado en los costos:

##### a) Costos directos

Los costos directos son aquellos en que se incurre para la elaboración de la hamburguesa de quinua como la mano de obra directa, adquisición de materia prima y los costos exportación.

**Tabla 23: Costos de mano de obra directa**

Cargo	Cantidad de personal	Remun.	Remun.	Vacaciones	S.I.S.*	Total	Total
		Mensual	Anual 12 sueldos	15 días Sueldo	anual	Anual PEN	Anual USD
Personal de producción	3	1,000.00	36,000.00	1,500.00	540.00	38,040.00	11,527.27

En la siguiente tabla se muestra el costo de la adquisición de materias primas para la elaboración de hamburguesa de quinua. El valor mostrado como costo unitario es costo por caja de 24 unidades.

**Tabla 24: Costo de fabricación**

Descripción	Costo Unitario	Cantidad por envío	Costo por envío
Materia prima x Caja de 24 paquetes	33.48	135	4,519.80
Empaque (Envase y embalaje) x Caja de 24 paquetes	5.50	135	742.50
<b>Costo total de fabricación PEN</b>			<b>5,262.30</b>
<b>Costo total de fabricación USD</b>			<b>1,594.64</b>

La tabla de costos exportación muestra los costos que demandará preparar el producto para su envío, así como, los costos para la gestión.

**Tabla 25: Costos de exportación**

Descripción	Costo Unitario	Costo por Envío
Seguro de carga	25.00	25.00
Transporte de almacén hacia puerto	180.00	180.00
Certificado de origen	13.07	13.07
Derechos de embarque	197.06	197.06
V°B° - Agentes portuarios	450.00	450.00
Agenciamiento de Aduanas	120.00	120.00
Transferencia bancaria BCP	22.00	22.00
<b>Costo total de exportación PEN</b>		<b>1,007.13</b>
<b>Costo total de exportación USD</b>		<b>305.19</b>

Los costos de envase unitario y costos de caja de cartón considerados en la estimación son 0.20 soles para el envase y 0.70 soles es el costo de la caja de cartón. Las cantidades consideradas para dicha estimación son los siguientes:

Número de unidades por envío	3,240
Número de unidad cajas por envío	135



b) Costos indirectos

Los costos indirectos son aquellos que no participan directamente en la producción de las hamburguesas de quinua, como el gasto en personal, gastos fijos, gastos administrativos y gastos de ventas.

El gasto de personal comprende el pago de los sueldos del personal que participa indirectamente en la producción:

**Tabla 26: Gasto en personal**

Cargo	Cantidad	Remun.	Remun.	Vacaciones	S.I.S.*	Total
	de personal	Mensual	Anual 12 sueldos	15 días Sueldo	anual	Anual
Operador logístico	2	930.00	22,320.00	930.00	360.00	23,610.00
Personal de control de calidad	1	1,200.00	14,400.00	600.00	180.00	15,180.00
<b>Mano de obra indirecta total PEN</b>						<b>38,790.00</b>
<b>Mano de obra indirecta total USD</b>						<b>11,754.55</b>

Entre los costos fijos e indirectos se encuentra el costo de los materiales indirectos y pago de los servicios públicos, pues sus valores se mantienen en el corto plazo, es decir, no depende de la cantidad de producción.

**Tabla 27: Material indirecto y servicios**

Descripción	Gasto Mensual	Gasto Anual
Materiales indirectos	1,000.00	12,000.00
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	800.00	9,600.00
<b>Total gastos fijo PEN</b>	<b>1,800.00</b>	<b>21,600.00</b>
<b>Total gastos fijo USD</b>	<b>545.45</b>	<b>6,545.45</b>

El gasto administrativo está comprendido por el alquiler de local, los útiles de oficina, el pago al personal administrativo y el pago por el servicio de un asesor contable externo:

**Tabla 28: Gastos administrativos**

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Costo Mensual	Costo anual
Alquiler de local	1,500.00	1	1,500.00	18,000.00
Útiles de oficina	500.00	1	500.00	6,000.00
Asesor contable	300.00	1	300.00	3,600.00
Personal administrativo	2,410.83	1	2,410.83	28,930.00
<b>Total gastos administrativos PEN</b>				<b>56,530.00</b>
<b>Total gastos administrativos USD</b>				<b>17,130.30</b>

Por su parte, el gasto de ventas comprende todo gasto relacionado con su incidencia en el nivel de ventas tales como herramientas de *merchandising*, mantenimiento de una página web y pago para anuncios.

**Tabla 29: Gastos de ventas**

Descripción	Costo
Página web	300.00
<i>Merchandising</i>	3,000.00
<i>Google adwords</i>	1,980.00
<b>Gasto de ventas total PEN</b>	<b>5,280.00</b>
<b>Gasto de ventas total USD</b>	<b>1,600.00</b>

c) Costo total, costos fijos y variables

Los costos fijos están comprendidos por aquellos componentes de gasto que no tienen incidencia en el nivel de producción, tales como gastos de ventas y administrativos, material indirecto y el pago por los servicios públicos y, en conjunto suman 25,275.76 dólares americanos.

**Tabla 30: Costos Fijos**

Descripción	Costo
Gasto de ventas	1,600.00
Gasto administrativo	17,130.30
Material indirecto	3,636.36
Servicios público	2,909.09
Depreciación	2,895
<b>Costo Fijo USD</b>	<b>28,171.24</b>

Los costos variables son aquellos que se incurren para la producción de hamburguesas de quinua y para la atención del mismo. Estos son el gasto de personal que participa en la producción, materia prima, empaque y costos de exportación:

**Tabla 31: Costos variables**

Descripción	Costo
Gasto personal de producción	23,281.82
Materia prima	19,175.64
Empaque	3,150.00
Costo de exportación	4,272.67
<b>Costo Variable USD</b>	<b>49,879.40</b>

El costo total es la sumatoria de los costos fijos más los costos variables, como se aprecia en la siguiente tabla. Los costos totales para la producción de 45,360 unidades (paquetes) de hamburguesa es 78,051 dólares americanos:

**Tabla 32: Costo total**

Descripción	USD
Costo fijo total	28,171.24
Costo variable total	49,879.40
<b>Costo total</b>	<b>78,051</b>

En la siguiente tabla se muestra el precio unitario estimado por el método de costos en términos FOB, USD 2.20:

**Tabla 33: Estructura del precio por envío**

Descripción	PEN	USD
<b>Costo directo</b>	<b>8,432.30</b>	<b>2,555.24</b>
Costo de fabricación	5,262.30	1,594.64
Costo de mano de obra directa	3,170.00	960.61
<b>Costos indirectos de fabricación</b>	<b>5,032.50</b>	<b>1,525.00</b>
Gasto de personal	3,232.50	979.55
Gastos indirectos	1,800.00	545.45
<b>Gastos operacionales</b>	<b>5,150.83</b>	<b>1,560.86</b>
Gastos administrativos	4,710.83	1,427.53

Gasto de venta	440.00	133.33
<b>Total costo</b>	<b>18,615.63</b>	<b>5,641.10</b>
Seguro de Carga	25.00	7.58
Transporte del almacén hacia puerto	180.00	54.55
Certificado de origen	13.07	3.96
Derechos de embarque	197.06	59.72
V°B° - Agentes portuarios	450.00	136.36
Agenciamiento de Aduanas	120.00	36.36
Transferencia bancaria BCP	22.00	6.67
<b>Total costo</b>	<b>19,622.76</b>	<b>5,946.29</b>
Margen de ganancia (20%)	3,924.55	1,189.26
<b>Valor FOB</b>	<b>23,547.32</b>	<b>7,135.55</b>
Precio FOB Unitario	7.27	2.20

### 5.1.2. Cotización internacional

El primer contacto con el cliente será a través de correo electrónico, cuando haya expresado su interés en adquirir las hamburguesas de quinua se procederá a brindar información más detallada del producto y se negociará los aspectos más relevantes, como la cantidad requerida, precio, plazo de entrega e Incoterm, forma de pago, entre otros.

Como muestra de formalidad y para la evaluación del cliente se enviará la cotización del producto bajo los términos acordados, a través de correo electrónico, pues este medio de comunicación brinda inmediatez y deja en evidencia las negociaciones realizadas.

Otro medio por el cual se podrá realizar un primer contacto con el cliente es mediante video llamada, el cual permitirá resolver las consultas de forma inmediata.

A continuación, se muestra el modelo de cotización:

**PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C**

Av. La Mar 108 – Pueblo Libre

Teléfono: 511 432 4553

[www.peruvianquinoa.com.pe](http://www.peruvianquinoa.com.pe)

Pueblo Libre, 1 de setiembre de 2020

Señores.

CENCOSUD S.A.

Av. Kennedy 9001 Piso 7, Santiago

Región Metropolitana

Chile

RUT: 93834000 – 5

Atención: Sr. Julio Torres Juárez – Director de Abastecimiento

Estimados señores a través de la presente le hacemos llegar la cotización de acuerdo con las especificaciones establecidas por ustedes:

PRODUCTO	:	HAMBURGUESA DE QUINOA
PRESENTACIÓN	:	EMPAQUE AL VACIO DE 250 gr
PARTIDA ARANCELARIA	:	1008.50.90
CANTIDAD	:	3,240 UNIDADES
PRECIO FOB CALLAO	:	USD 2.26 POR ENVASE
CANTIDAD TOTAL	:	USD 7,322.4
FORMA DE PAGO	:	TRANSFERENCIA BANCARIA 50% INICIO Y 50% FECHA DE EMBARQUE
FECHA DE EMBARQUE	:	15 DÍAS DESPUÉS DE LA ACEPTACIÓN DEL PRIMER PAGO
MEDIO DE TRANSPORTE	:	MARÍTIMO
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERÚ

En señal de conformidad y aceptación de las condiciones indicadas se suscribe el presente documento.

Muy atentamente,

**JOHN TELLO QUISPE  
GERENTE COMERCIAL**

Luego de aceptada la cotización, el cliente enviará la orden de compra con la cual se dará inicio el pedido y se enviará el despacho del producto.

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

Siicex (2012) en su documento “Modelos de Contratos de Internacionales” define el contrato de compra venta internacional como *“el acto jurídico por el cual más de dos personas de distinto país transan sobre mercaderías a cambio de un precio determinado, donde una de las partes resulta el vendedor y el otro comprador; el contrato puede convenirse por la forma que las partes establezcan”*.

Asimismo, resulta importante precisar que Perú está adherido<sup>3</sup> a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, por lo que debe cumplirse lo establecido en dicha Convención. Las características que presentan el contrato compraventa internacional son:

- ✓ Consensual
- ✓ Bilateral
- ✓ Oneroso
- ✓ Conmutativo
- ✓ Principal
- ✓ Nominado
- ✓ De libre discusión
- ✓ De ejecución instantánea

A continuación, se presenta un modelo de contrato compraventa internacional:

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

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: CENCOSUD S.A. empresa constituida bajo las leyes de la República de Chile, debidamente representada por su Director de Abastecimiento, Sr Julio Torres Juárez domiciliado en Región Metropolitana de Chile se denominará **EL COMPRADOR** y, de otra parte CENCOSUD S.A., inscrito en la Partida N° XXX342 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° 01930 debidamente representado por su Gerente General don John Tello Quispe, identificado con DNI N° 42378765 Y señalando domicilio el ubicado en Calle Av. La Mar N° 108, distrito de Pueblo Libre, provincia y departamento de Lima, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

<sup>3</sup> Se adhirió a través del Decreto Supremo N° 011-99-RE, el 22 de febrero de 1999

## **GENERALIDADES**

### **CLAUSULA PRIMERA:**

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

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

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

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

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

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

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

## **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA SEGUNDA:**

2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: 3,240 unidades de hamburguesa de quinua (paquete), y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta.

2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

**EL VENDEDOR** se compromete a realizar la entrega de periodo de 15 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de USD 7,322.4 por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 20 de setiembre de 2020.

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

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB Callao ("Free on Board" en inglés y "Libre a

bordo, puerto de carga convenido” en español) por vía marítima.

### **CONDICIONES DE PAGO**

#### **CLAUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

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

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

#### **CLAUSULA SEXTA:**

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

### **RETENCION DE DOCUMENTOS**

#### **CLAUSULA SEPTIMA:**

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

### **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA OCTAVA:**

El tipo de INCOTERMS acordado: INCOTERMS FOB. Es decir, **EL VENDEDOR** tiene la obligación de entregar la mercancía a bordo del buque elegido por **EL COMPRADOR** en el puerto de Callao.

Por su parte, **EL COMPRADOR** tiene la obligación de designar y reservar el buque, asimismo, tiene la obligación de asumir los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde la entrega de la mercancía.

### **RETRASO DE ENVIOS**

#### **CLAUSULA NOVENA:**

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

### **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA DECIMA:**

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



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

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

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

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

### **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

#### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

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

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

### **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

#### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

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

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

### **RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS**

#### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

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

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

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

### **ENCABEZADOS**

#### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

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

### **NOTIFICACIONES**

#### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

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

### **ACUERDO INTEGRAL**

#### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 20 Días del mes de setiembre 2020.

.....  
**EL VENDEDOR**

.....  
**EL COMPRADOR**

### **5.3. Elección y aplicación del Incoterm**

La elección del Incoterm es relevante pues influye en el precio y define los riesgos y los costos que asumirán el vendedor/ comprador. *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* utilizará la versión de Incoterm FOB versión 2020, el cual se encuentra vigente para realizar operaciones comerciales internacionales. Este Incoterm, establece que el vendedor entrega la mercancía en el puerto designado por el importador; el riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la misma está a bordo del buque y el importador corre con todos los costos desde que la mercancía este a bordo. En la siguiente figura se observa las diferencias entre los 11 Incoterms:

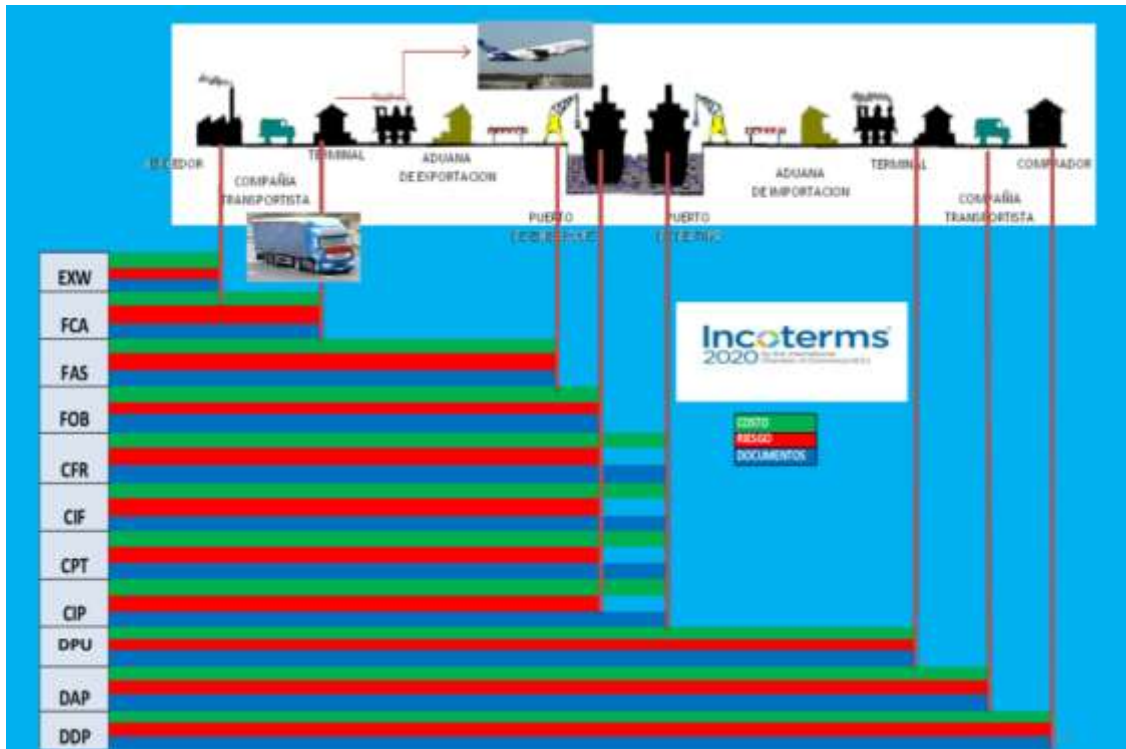


Figura 19: Comparación de Incoterms 2020. Fuente: PROMPERU

Respecto a las características del comprador y vendedor en el Incoterm 2020 FOB, no ha cambiado respecto a los Incoterm 2010 FOB:

Tabla 34: Características de Incoterm FOB

Características	Vendedor	Comprador
Obligaciones	Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido (no solo cruzando)	Designar y reservar el Buque
	Efectuar el despacho de exportación de la mercancía, cuando sea aplicable	Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde la entrega de la mercancía
Riesgos	Soporta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que la mercancía es guardada y estibada dentro de la bodega del buque	Soporta todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que la mercancía es guardada y estibada dentro de la bodega del buque
Costos	Asume los costos relativos hasta que la mercancía es guardada y estibada dentro de la bodega del buque	Asume los costos que se generen desde que la mercancía es guardada y estibada dentro de la bodega del buque

Fuente: MEF, PROMPERU

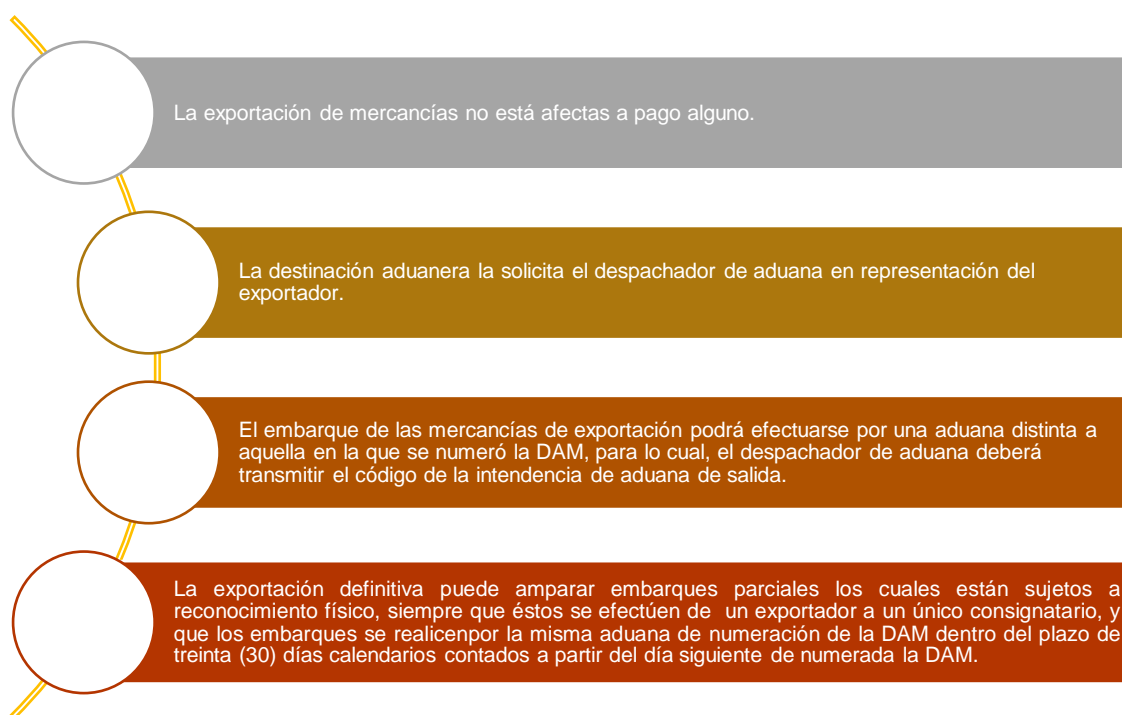
## 5.4. Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago que se utilizará debe ser el que brinde seguridad de cobro de la mercadería exportada y la adecuada recepción por parte del importador, por ello las transacciones serán aplicando la transferencia bancaria, este medio resulta menos costos que otras modalidades. Como ya se ha mencionado anteriormente, el importador pagará el producto en dos armadas: 50% al inicio del contrato y 50% a la entrega del producto.

El banco a través del cual se haría las transferencias es el Banco de Crédito del Perú porque el único requisito para recibir trasferencias desde el exterior es tener una cuenta de abono.

## 5.5. Elección del régimen de exportación

*PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C* exportará producto que será para consumo, por lo que corresponde el régimen de exportación definitiva. La SUNAT manifiesta que el referido régimen tiene como finalidad facilitar el despacho para la exportación de mercancías nacionales o nacionalizados que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior. Entre las ventajas de este régimen están:

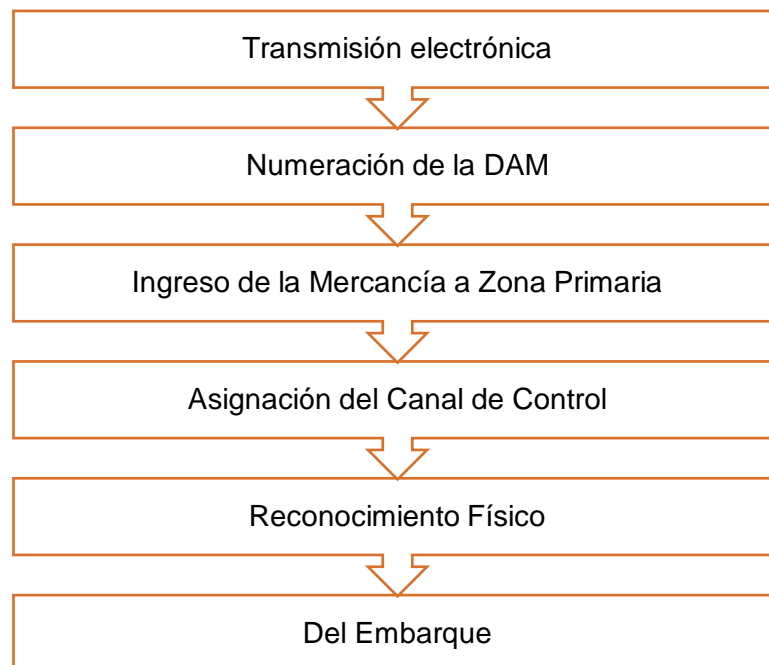


La regulación tributaria y aduanera establece la intervención de una agencia de aduanera cuando el valor FOB de las mercancías supera los USD 5,000.00 para que gestione el despacho mostrando la declaración aduanera de mercancía (DAM) y otros documentos necesarios para la gestión del despacho. Las aduanas exigen la presentación de los siguientes documentos:

- ✓ Declaración aduanera de mercancía (DAM), antes DUA, de exportación.
- ✓ Copia de la factura comercial.
- ✓ Copia del documento de transporte, conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte, según el medio de transporte utilizado.
- ✓ Documento que acredite el mandato a favor del agente de aduana.

## 5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

La gestión aduanera del comercio internacional bajo el régimen de exportación definitiva se realiza según las siguientes etapas:



**Figura 20: Etapas de procedimiento de régimen exportación definitiva**

- i) Transmisión electrónica: El despachador de aduana solicita la destinación aduanera de la mercancía a la administración aduanera, mediante

transmisión electrónica de la información de los datos provisionales contenida en la declaración aduanera de mercancías con el código de régimen 40 a la Intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía.

- ii) **Númeración de DAM:** El SIGAG valida la información (RUC, SPN, código del país destino, código del depósito temporal y cuando corresponda el nombre y domicilio del consignatario); de ser conforme, numera la Declaración Aduanera de Mercancías para que el despachador de aduana proceda a imprimir la DAM para el ingreso de la mercancía a la zona primaria.
- iii) **Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria:** El despachador de aduana ingresa la mercancía a un depósito temporal como requisito para la asignación del canal de control de la DAM. En aquellas circunscripciones aduaneras que no cuenten con depósito temporal la mercancía debe ser puesta a disposición de la Administración Aduanera en los lugares que ésta, a fin de que el funcionario aduanero responsable del lugar autorizado asigne el canal de control.
- iv) **Asignación del Canal de Control:** El depósito temporal transite al SIGAD la informaticen de la recepción de las mercancías dentro de las dos horas contadas a partir de lo que suceda último: la recepción de la totalidad de la mercancía o la presentación de la DAM; de ser conforme, asigna el canal de control rojo (sujeta a reconocimiento físico) o naranja (mercancía expedita para su embarque), caso contrario comunica por el mismo medio al depósito temporal o al despachador de aduana para las correcciones pertinentes.
- v) **Reconocimiento Físico:** El reconocimiento físico se efectúa en presencia del exportador y/o despachador de aduana y/o representante del depósito temporal cuando corresponda, debiendo el despachador de aduana presentar la DAM acompañada de las autorizaciones especiales de corresponder.

- vi) Del embarque: Se debe efectuar dentro de los treinta días calendario contados a partir del día siguiente de la remuneración de la DAM. En caso de las mercancías que no ingresan a un depósito temporal, el exportador, el consignante o el despachador de aduana transmiten la relación detallada. El SIGAD valida dicha información y de ser conforme numera la autorización de embarque.

El transportista verifica el embarque de la mercancía y anota en la casilla 14 de la DAM, la cantidad de bultos efectivamente embarcados, peso bruto total, fecha y hora de inicio como término del embarque, culminando su actuación con su sello y firma.

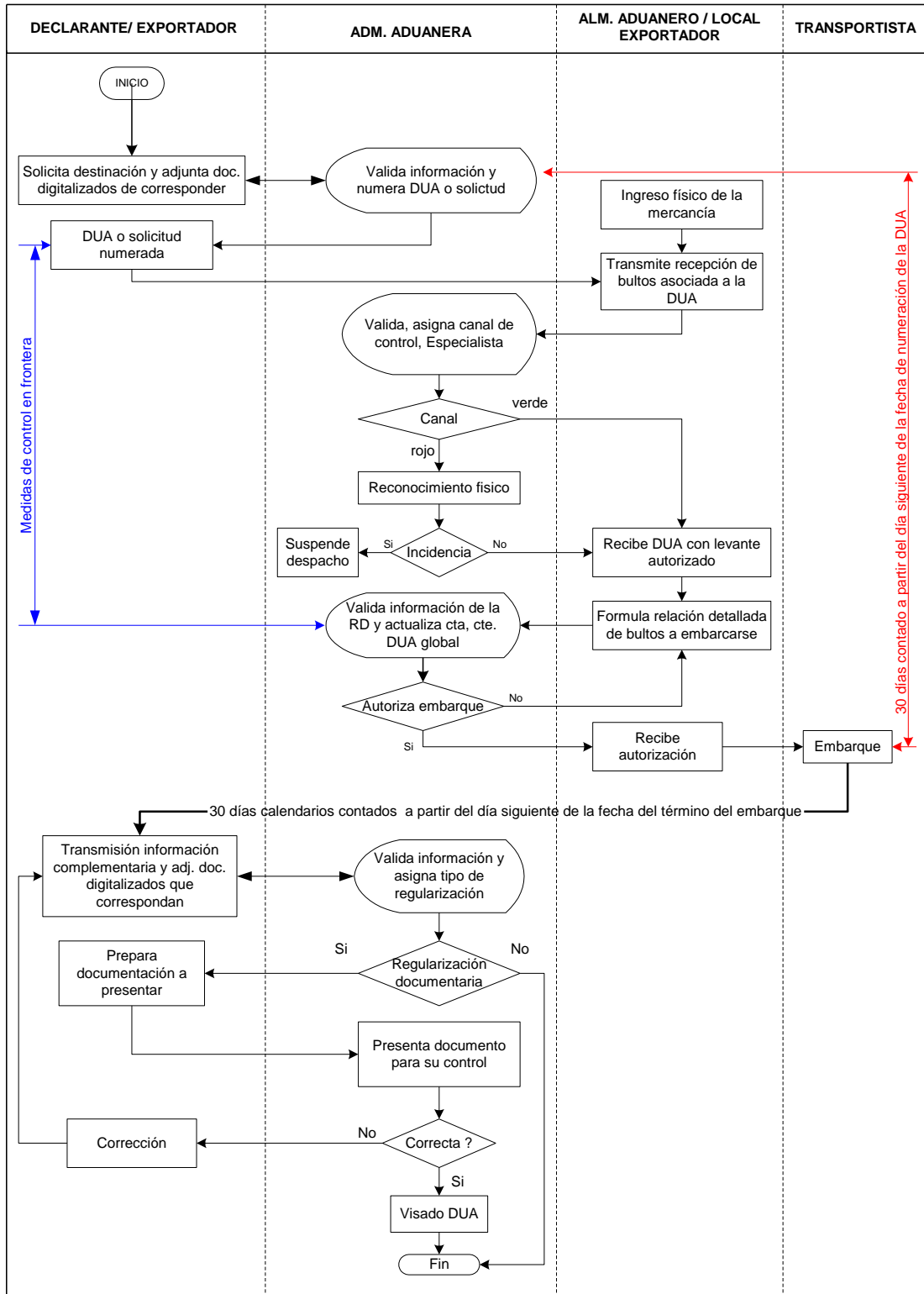
El embarque de las mercancías de exportación podrá efectuarse por una Aduana distinta a aquella en la que se numeró la DAM, para lo cual, el despachador de aduana deberá transmitir el código de la intendencia de aduana de salida.

- vii) Regularización: Se realiza dentro de los treinta días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, con los documentos digitalizados que sustentan la exportación y de la información complementaria de la declaración, y en aquellos casos de la Autoridad aduanera lo determine. Además, se debe presentar físicamente la declaración con la información complementaria y la documentación que sustenta la exportación. El resultado de la regularización sería la DAM 41.

## **5.7. Gestión de las operaciones de importación/exportación: Flujo grama**

A continuación, se presenta el flujograma del procedimiento del régimen de exportación definitiva, según la versión 6 del procedimiento de exportación definitiva, pues la versión actual no establece un flujograma para procedimiento del régimen de exportación definitiva:

## PROCESO DE EXPORTACION DEFINITIVA



**Figura 21: Flujograma de exportación definitiva. Fuente: SUNAT - Versión 6**



En la siguiente figura se muestra el flujo de las exportaciones de la empresa *PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C.*:



Figura 22: Flujo de exportación definitiva de hamburguesas de quinua

### 5.8. Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujo Grama

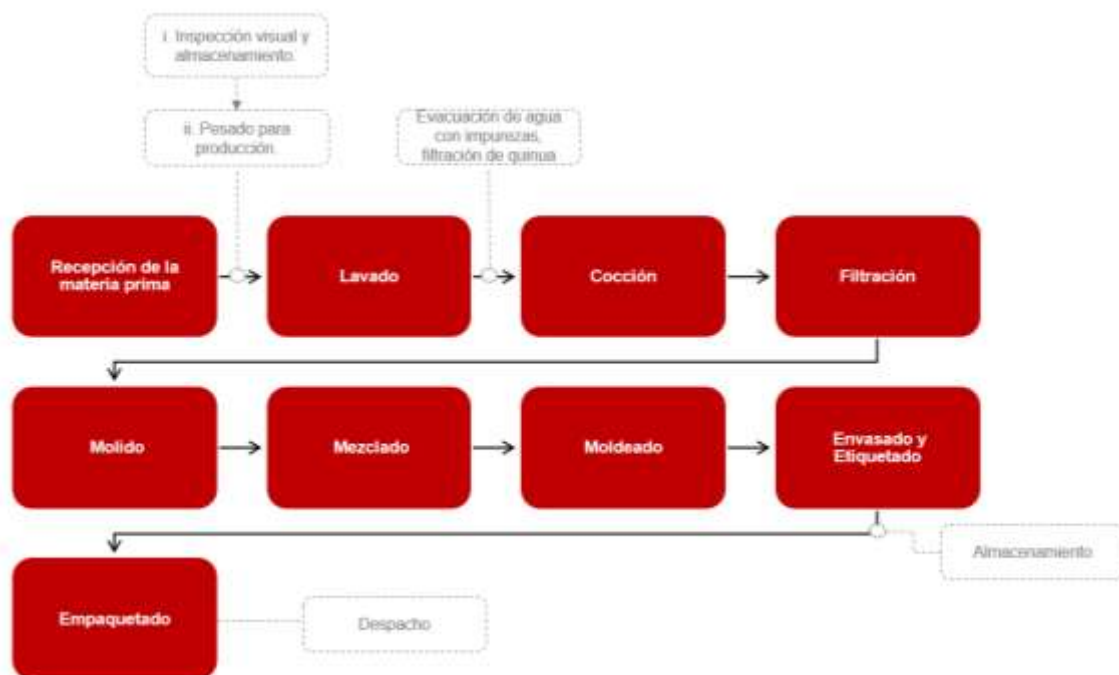


Figura 23: Proceso de producción de las hamburguesas de quinua

## CAPÍTULO VI: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

### 6.1. Inversión Fija

Son las inversiones que se contemplan realizar en el proyecto para iniciar las operaciones de la empresa. Estas inversiones son en activos tangibles e intangibles.

#### 6.1.1. Activos tangibles

Entre los activos tangibles equipos, maquinaria, muebles y enseres, entre otros. En total, los activos intangibles suman 19,813 USD.

**Tabla 35: Activos intangibles**

Concepto	Cant.	P.U.	Total PEN	Total USD
Equipos y máquinas			<b>59,534</b>	<b>18,041</b>
Computadoras	3	2,542	2,311	2,311
Laptop	2	2,712	1,644	1,644
Impresora	2	636	385	385
Extintor	6	42	77	77
Ventilador	6	127	231	231
Horno microondas	1	212	64	64
Teléfonos IP	4	153	185	185
Lector de barras	2	847	514	514
Equipo de limpieza	1	593	180	180
Balanza digital	2	161	98	98
Tanque elevado	1	2,119	642	642
Coche transportador de bandejas	2	678	411	411
Coche transportador	2	847	514	514
Escarificadora de quinua	1	1,271	385	385
Marmita	1	8,475	2,568	2,568
Separador de sólidos	1	1,102	334	334
Procesador de alimentos	1	1,695	514	514
Mezcladora de alimentos	1	1,695	514	514
Formador de hamburguesas	1	11,271	3,416	3,416
Congelador	1	7,203	2,183	2,183
Máquina de empaque al vacío	1	2,881	873	873
<b>Muebles y enseres</b>			<b>5,847</b>	<b>1,772</b>
Escritorio ejecutivo	1	424	128	128
Escritorio simple	2	254	154	154
Silla giratoria	3	127	116	116
Silla fija	12	42	154	154

Estantería	3	254	231	231
Estante metálico	6	127	231	231
Mesa	1	212	64	64
Mesa acero inoxidable	3	763	693	693
<b>Total</b>			<b>65,381</b>	<b>19,813</b>

### 6.1.2. Activos intangibles

Respecto a los activos intangibles están comprendidos los gastos para constitución, licencia, RUC, entre otros como se observa en la tabla. En total, suma el valor de 1,515 USD.

**Tabla 36: Activos intangibles**

Concepto	Cant.	P.U.	Total PEN	Total USD
Constitución	1	270	270	82
Otros gastos de constitución	1	200	200	61
RUC y otros	1	500	500	152
Trámite SUNARP	1	300	300	91
Trámite municipal	1	130	130	39
Permiso DIGESA	1	300	300	91
Diseño página web	1	300	300	91
Garantía de local	2	1500	3,000	909
<b>Total</b>			<b>5,000</b>	<b>1,515</b>

### 6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el valor necesario para iniciar las operaciones de la empresa, el cual comprende liquidez para caja, costo de materia prima, costos de exportación, entre otros. En total suman 10,443 USD.

**Tabla 37: Capital de trabajo**

Concepto	Cant.	P.U.	Total PEN	Total USD
<b>Caja</b>	<b>1</b>	<b>10,000</b>	<b>10,000</b>	<b>3,030</b>
<b>Costos de producción</b>			<b>5,262</b>	<b>1,595</b>
Materia prima	135	33	4,519.80	1,370
Empaque (envase, embalaje)	135	6	743	225

<b>Gasto de personal</b>			<b>8,813</b>	<b>2,671</b>
Personal de producción	3	1,057	3,170	961
Operador logístico	2	984	1,968	596
Personal de control de calidad	1	1,265	1,265	383
Gerente	1	2,411	2,410.83	731
<b>Gastos de servicio y otros</b>			<b>1,800</b>	<b>545</b>
Material indirecto	1	1,000	1,000	303
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	1	800	800	242
<b>Gastos administrativos</b>			<b>2,300</b>	<b>697</b>
Alquiler de local	1	1,500	1,500	455
Útiles de oficina y otros	1	800	800	242
<b>Gastos de ventas</b>			<b>5,280</b>	<b>1,600</b>
<i>Merchandising</i>	1	3,000	3,000	909
Google adwords + página web	1	2,280	2,280	691
<b>Costos de exportación</b>			<b>1,007</b>	<b>305</b>
Seguro de Carga	1	25	25	8
Transporte del almacén hacia puerto	1	180	180	55
Certificado de origen	1	13	13	4
Derechos de embarque	1	197	197	60
V°B° - Agentes portuarios	1	450	450	136
Agenciamiento de Aduanas	1	120	120	36
Transferencia bancaria BCP	1	22	22	7
<b>Capital de trabajo</b>			<b>34,463</b>	<b>10,443</b>

### 6.3. Inversión Total

Para implementar el proyecto de hamburguesas de quinua se requiere una inversión de 33,359.49 USD para la compra de equipos y muebles, gastos de constitución, capital de trabajo, entre otros.

**Tabla 38: Inversión total**

Concepto	USD
<b>Inversión Fija</b>	<b>21,327.68</b>
<b>Tangible</b>	<b>19,812.53</b>
Muebles y enseres	1,772
Equipos de computo	4,340
Equipos de operaciones	13,701
<b>Intangible</b>	<b>1,515</b>
Gastos de constitución	515
Diseño de página web y garantía de local	1,000
<b>Capital de trabajo</b>	<b>10,443.26</b>
Caja	3,030.30
Capital de trabajo	7,412.96
<b>Imprevistos (5%)</b>	<b>1,588.55</b>
<b>Inversión total</b>	<b>33,359.49</b>

#### 6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Respecto a la estructura de financiamiento, el 40% de la inversión será financiado por capital propio y el resto con préstamos de entidades financieras.

**Tabla 39: Estructura de Financiamiento**

Concepto	PEN	%
Capital propio	13,344	40%
Financiado	20,016	60%
Inversión total	33,359	100%

En razón a ello, se buscará financiamiento a una tasa de interés de 30.67%, el cual se encuentra dentro de rango ofrecido por las principales de entidades financieras del sistema financiero:

Tasa Efectiva Anual	30.67%
Tasa Efectiva Mensual	2.25%
N° de cuotas	24
Valor de cada cuota	USD 1,088.95

La estimación del plan de financiamiento se muestra a continuación:

**Tabla 40: Flujo de caja deuda**

Mes	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Cuota	Saldo Final
1	20,016	638	451	1,089	19,378
2	19,378	652	437	1,089	18,726

3	18,726	667	422	1,089	18,059
4	18,059	682	407	1,089	17,377
5	17,377	697	392	1,089	16,680
6	16,680	713	376	1,089	15,967
7	15,967	729	360	1,089	15,238
8	15,238	745	343	1,089	14,492
9	14,492	762	327	1,089	13,730
10	13,730	779	309	1,089	12,950
11	12,950	797	292	1,089	12,153
12	12,153	815	274	1,089	11,338
13	11,338	833	256	1,089	10,505
14	10,505	852	237	1,089	9,653
15	9,653	871	218	1,089	8,781
16	8,781	891	198	1,089	7,890
17	7,890	911	178	1,089	6,979
18	6,979	932	157	1,089	6,048
19	6,048	953	136	1,089	5,095
20	5,095	974	115	1,089	4,121
21	4,121	996	93	1,089	3,125
22	3,125	1,019	70	1,089	2,106
23	2,106	1,041	47	1,089	1,065
24	1,065	1,065	24	1,089	- 0

## 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Como se ha mencionado se buscará financiamiento por una tasa de 30.67%, el cual permite la sostenibilidad del proyecto durante el periodo evaluado. Como se aprecia en la tabla, dicha tasa se encuentra en el rango ofrecidos por los bancos BBVA, BCP y Scotiabank.

**Tabla 41: Tasas ofrecidas por los bancos**

Tasas	BBVA	BCP	Scotiobank
M.E.	32.00%	33%	27%
Promedio	30.67%		

## 6.6. Presupuesto de costos

A continuación, se muestra el presupuesto de costos, que comprende la materia prima, gastos de fabricación indirectos, gastos administrativos y ventas, costo de exportación y gasto personal.

- Materia Prima:

**Tabla 42: Materia prima para la elaboración de hamburguesas de quinua**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Cantidad Producto	45,360	46,494	47,656	48,848	50,069
<b>Materia prima</b>	19,174.91	19,654.28	20,145.64	20,649	21,166
<b>Otros insumos</b>	3,150	3,229	3,309	3,392	3,477
<b>Total de Materia Prima USD</b>	<b>22,325</b>	<b>22,883</b>	<b>23,455</b>	<b>24,041</b>	<b>24,643</b>

- Empaquetado y costo de exportación:

**Tabla 43: Empaquetado y costo e exportación**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Empaquetado	3,150.00	3,229	3,309	3,392	3,477
Costo de exportación	4,272.67	4,379	4,489	4,601	4,716

- Gasto de fabricación indirecto:

**Tabla 44: Gasto de fabricación indirecto**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Mano de obra indirecta de fabricación	11,755	11,755	11,755	11,755	11,755

Materiales indirectos	3,636	3,727	3,820	3,916	4,014
Servicios públicos	2,909	2,909	2,909	2,909	2,909
Depreciación y amortización de intangibles	2,895	2,895	2,895	2,895	2,895
<b>Total USD</b>	<b>21,195</b>	<b>21,286</b>	<b>21,380</b>	<b>21,475</b>	<b>21,573</b>

- Gastos de administrativos y de ventas

**Tabla 45: Gastos de administrativos y de ventas**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Gasto de Ventas</b>	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>	<b>1,600</b>
Publicidad	1,600.00	1,600	1,600	1,600	1,600
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>17,130</b>	<b>17,223</b>	<b>17,171</b>	<b>17,194</b>	<b>17,186</b>
Salarios - personal administrativo	8,767	8,767	8,767	8,767	8,767
Alquiler de oficina	5,454.55	5,455	5,455	5,455	5,455
Útiles de oficina y otros.	2,909.09	3,002.18	2,950	2,973	2,964
<b>Total USD</b>	<b>18,730</b>	<b>18,823</b>	<b>18,771</b>	<b>18,794</b>	<b>18,786</b>

- Personal:

**Tabla 46: Gastos de personal**

Mano de obra directa					
Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal PEN	Subtotal USD
3	Obreros	1,056.67	12,680.00	38,040.0	
			<b>Total Anual</b>	<b>38,040</b>	<b>11,527</b>
Indirectos de Fabricación					
Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal PEN	Subtotal USD
2	Operador logístico	984	11,805	23,610	7,155
1	Personal de control de calidad	1,265	15,180	15,180	4,600
			<b>Total Anual</b>	<b>38,790</b>	<b>11,755</b>
Administrativos					
Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal PEN	Subtotal USD



1	Gerente	2,411	28,930	28,930	8,767
			<b>Total Anual</b>	<b>28,930</b>	<b>8,767</b>
<b>Resumen</b>					
Cantidad de empleados involucrados directamente al proyecto				7	
Gastos totales en planilla en un mes				8,813	2,671
<b>Gastos totales en planilla en un año</b>				<b>105,760</b>	<b>32,048</b>

- Depreciación: Para la estimación de la depreciación se considera los siguientes supuestos: i) Todos los demás activos fijos tangibles duran 5 años, ii) Los intangibles se amortizan durante toda la vida útil del proyecto, y iii) El capital de trabajo se recupera totalmente al final del proyecto.

**Tabla 47: Depreciación expresado en dólares**

Concepto	Valor inicial	Depreciación por año	Depreciación Acumulada	Valor de rescate
Máquinas	13,701	1,370.06	6,850	6,850
Otros activos	6,112	1,222	6,112	-
Intangibles (amortización)	1,515	303	1,515	-
Capital de trabajo	10,443			10,443

## 6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el punto de volumen de ventas en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, donde no hay utilidad. El punto de equilibrio se estima con los costos fijos y variables, previamente estimados, se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 48: Costos fijos y variables**

Tipo de costo	USD
Costos fijos	26,353
Costo variable	49,879

Conociendo los valores del costo fijo y total, se aplica la siguiente fórmula:

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

Donde:

CF = Costo fijo total

CV = Costo variable unitario

P = Precio de venta

P.E = Punto de equilibrio

Se tiene como resultado que para alcanzar el punto de equilibrio se debe vender **23,899** paquetes de hamburguesas de quinua:

Costo Fijo	26,353
Costa variable por unid. USD	1.10
Precio de venta USD	2.20
<b>Punto de equilibrio en cantidad</b>	<b>23,899</b>
<b>Punto de equilibrio en USD</b>	<b>52,633</b>

## 6.8. Tributación de la exportación

El régimen de exportación es “exportación definitiva” por lo que no corresponde realizar pago alguno.

## 6.9. Presupuesto de ingresos

Los ingresos ascienden hasta 110,268.37 USD en el año 5, con dicho monto se sostiene al proyecto y generará rentabilidad.

**Tabla 49: Ingresos del proyecto**

Concepto	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>	<b>99,897.70</b>	<b>102,395.15</b>	<b>104,955.03</b>	<b>107,578.90</b>	<b>110,268.37</b>
Demanda					

	45,360.00	46,494.00	47,656.35	48,847.76	50,068.95
Precio	2.20	2.20	2.20	2.20	2.20
<b>Ingresos totales PEN</b>	<b>99,897.70</b>	<b>102,395.15</b>	<b>104,955.03</b>	<b>107,578.90</b>	<b>110,268.37</b>

Cabe precisar que el cálculo de la demanda se realiza a partir de la demanda mensual, el cual podría ser mayor en los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero, haciendo un total de 14 envíos en el primer año (45,360 paquetes de hamburguesa de quinua). Se prevé que dicha cantidad se podría incrementar a una de tasa de crecimiento anual de 2,5%.

**Tabla 50: Cantidad demandada por mes**

Mes	Nro. envíos	Cantidad
Enero	1.5	4,860
Febrero	1	3,240
Marzo	1	3,240
Abril	1	3,240
Mayo	1	3,240
Junio	1	3,240
Julio	1	3,240
Agosto	1	3,240
Setiembre	1	3,240
Octubre	1.5	4,860
Noviembre	1.5	4,860
Diciembre	1.5	4,860
<b>Total año</b>	<b>14</b>	<b>45,360</b>

## 6.10. Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos incluye los costos de ventas (materia prima, costos de exportación gastos indirectos y personal de producción), gastos operativos e impuesto a la renta.

**Tabla 51: Egresos del proyecto**

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Inversión	33,359					
Costo de Ventas		59,320	60,076	60,851	61,645	62,459
Gastos Operativos		16,912	17,005	16,953	16,976	16,967

Impuesto a la renta		6,231	6,698	7,236	7,758	8,306
<b>Total PEN</b>	<b>-33,359</b>	<b>17,434</b>	<b>18,616</b>	<b>19,915</b>	<b>21,199</b>	<b>39,830</b>

### 6.11. Flujo de caja proyectado

Mediante el flujo de caja se planifica el uso eficiente del efectivo, manteniendo saldos razonablemente cercanos a las permanentes necesidades de efectivo, a lo largo de la vida útil del proyecto. A través de este estado de cuenta se determina la rentabilidad del proyecto (Beltrán & Cueva, 2003). El flujo de caja tiene un horizonte de 5 años; primero se calculó el flujo de caja económico, luego se agregó el flujo de financiamiento debido a que el 60% del proyecto será financiado con deuda, y finalmente se calcula el flujo de caja financiero.

**Tabla 52: Flujo de caja del proyecto de inversión**

<b>Flujo de Caja Económico</b>						
<b>Concepto</b>	<b>Años</b>					
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos</b>	-	<b>99,898</b>	<b>102,395</b>	<b>104,955</b>	<b>107,579</b>	<b>127,562</b>
Producto		99,898	102,395	104,955	107,579	110,268
Valor de rescate						17,294
<b>Egresos</b>	<b>33,359</b>	<b>82,463</b>	<b>83,779</b>	<b>85,040</b>	<b>86,379</b>	<b>87,732</b>
Inversión	33,359					
Costo de Ventas		59,320	60,076	60,851	61,645	62,459
Gastos Operativos		16,912	17,005	16,953	16,976	16,967
Impuesto a la renta		6,231	6,698	7,236	7,758	8,306
<b>FCE USD</b>	<b>- 33,359</b>	<b>17,434</b>	<b>18,616</b>	<b>19,915</b>	<b>21,199</b>	<b>39,830</b>
Flujos Actualizados	- 33,359	15,913	15,509	15,143	14,713	25,231
Saldo acumulado		- 17,446	- 1,938	13,206	27,919	53,151
<b>Flujo de Financiamiento</b>						
<b>Ingresos de Financiamiento</b>	<b>20,015.70</b>					
<b>Egresos de financiamiento</b>		<b>11,750</b>	<b>12,549</b>			
Amortización		8,677	11,338			
Intereses		4,390	1,729			
Ahorro fiscal		1,317	519			
<b>Flujo de Financiamiento Neto</b>	<b>20,016</b>	<b>- 11,750</b>	<b>- 12,549</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>						

<b>Ingresos Totales</b>	<b>20,016</b>	<b>99,898</b>	<b>102,395</b>	<b>104,955</b>	<b>107,579</b>	<b>127,562</b>
<b>Egresos Totales</b>	<b>33,359</b>	<b>94,214</b>	<b>96,328</b>	<b>85,040</b>	<b>86,379</b>	<b>87,732</b>
<b>FCF USD</b>	<b>- 13,344</b>	<b>5,684</b>	<b>6,067</b>	<b>19,915</b>	<b>21,199</b>	<b>39,830</b>
Flujos Actualizados	- 13,344	5,054	4,797	13,999	13,250	22,134
Saldo acumulado		- 8,290	- 3,493	10,505	23,755	45,889

## 6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

El estado de ganancias y pérdidas muestra la rentabilidad de la empresa en un periodo determinado. En la tabla se muestra la estimación del estado de ganancias y pérdidas para 5 años. Se aprecia que el proyecto genera utilidad.

**Tabla 53: Estado de ganancias y perdidas**

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
Ingresos	99,898	102,395	104,955	107,579	110,268
Costo de Ventas	59,320	60,076	60,851	61,645	62,459
Utilidad Bruta	40,577	42,319	44,104	45,934	47,809
Gastos de Operación	16,912	17,005	16,953	16,976	16,967
Depreciación y amortización	2,895	2,988	3,030	3,097	3,155
Utilidad Operativa	20,770	22,326	24,121	25,861	27,687
Gastos Financieros	4,390	1,729			
Utilidad Antes de Impuestos	16,380	20,597	24,121	25,861	27,687
Impuestos (IR=30%)	4,914	6,179	7,236	7,758	8,306
<b>Utilidad Neta USD</b>	<b>11,466</b>	<b>14,418</b>	<b>16,885</b>	<b>18,103</b>	<b>19,381</b>

## 6.13. Evaluación de la Inversión

### 6.13.1. Evaluación Económica

La evaluación económica se realiza cuando el proyecto se financia sin deuda, por ello para determinar el VANE se descuenta con el costo de oportunidad del capital económico (cok económico), 9.56%. Bajo el supuesto que el proyecto se financie solo con aportes propios, el VANE es mayor a 0, lo que significa que es recomendable realizar el proyecto, de igual forma el indicador B/C, indica que el proyecto es rentable  $B/C > 1$ . Asimismo, la tasa interna de retorno es mayor al cok.

Concepto	FCE
VANE	<b>USD 53,150.65</b>
TIRE	53.31%
B/C	1.1482
PRC	Tercer periodo

Estimación del costo de oportunidad de capital no apalancado:

$\beta$ mercado	0.88
T	29.5%
D/C	1.50
$\beta$ económico	0.428

Rf	5.15%
$\beta$ económico	0.43
Rm - Rf	6.43%
RP	1.66%
Cok económico	9.56%

Fuente. Damodaran, BCRP

### 6.13.2. Evaluación Financiera

La evaluación financiera se realiza cuando se use deuda para financiar el proyecto, dicho escenario es el mismo de este proyecto pues el 60% de la inversión requerida será financiada con préstamo bancario. La tasa de descuento que se aplicó para esta evaluación es 12.47% (Costo de oportunidad del capital financiero o del accionista) Como se aprecia el VANF es mayor a 0, lo que significa que es recomendable realizar el proyecto, de igual forma el indicador B/C indica que el proyecto es rentable, así como el TIRF, el cual es mayor al cok financiero (76.30% > 12.47%). La inversión se estaría recuperando en el tercer de operación del proyecto.

Concepto	FCF
VANF	<b>USD 45,888.56</b>
TIRF	76.30%
B/C	1.1290
PRC	Tercer periodo

### 6.13.3. Evaluación social

De acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas en el documento titulado “*Pautas para la Identificación, formulación y evaluación social de proyectos de inversión pública a nivel de perfil*”, la evaluación social – a diferencia de la evaluación privada de un proyecto que busca determinar la rentabilidad del inversionista – se estima cuando el proyecto es de inversión pública, es decir, por lo general la evaluación social se estima cuando el dueño del proyecto es la sociedad y se busca calcular la rentabilidad que el mismo genera para la sociedad.

No obstante, resulta necesario precisar que el proyecto analizado en el presente documento consiste en exportar hamburguesas elaborados a base de quinua, por lo que, no origina potenciales conflictos sociales. Por el contrario, la actividad de la empresa PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C contribuye con la diversificación de las exportaciones con valor agregado impulsando el consumo de la quinua en mercados que valoran la alimentación saludable, además de nuestro país.

#### 6.13.4. Impacto ambiental

La empresa PERUVIAN QUINOA BURGER S.A.C no genera impacto ambiental negativo significativo; no obstante, la empresa se compromete a tomar las medidas necesarias, de corresponder, y con el debido asesoramiento de un especialista. Cabe resaltar, que la materia prima tiene origen natural.

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

El costo de oportunidad del capital de trabajo – CPPK – es la tasa de descuento empleada para el descuento del flujo de caja para evaluar un proyecto de inversión. En particular para el proyecto de producción de hamburguesas de quinua aplicaremos el método CAPM para hallar la tasa de descuento que servirá para descontar el flujo de caja financiero, a través de la siguiente forma:

$$K_{\text{proy}} = R_f + \beta (R_m - R_f) + RP$$

Donde:

$R_f$  = Tasa libre de riesgo

$B$  = Beta del sector

$R_m - R_f$  = Prima riesgo del país

$RP$  = Prima de riesgo país

$Cok = K_{\text{proy}} =$  Costo de capital propio

Se utiliza la beta apalancada:

$\beta$ mercado	0.43
$T$	29.5%
D/C	1.50
$\beta$ apalancado	0.880

Aplicamos la fórmula para obtener el  $k$  por el método CAPM:

Rf	5.15%
$\beta$ apalancado	0.88
Rm - Rf	6.43%
RP	1.66%
Kproy	12.47%

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

En la siguiente tabla se muestra el riesgo del tipo de cambio y su impacto en el Valor Actual Neto Financiero, se aprecia que la variación del tipo de cambio desde 3.10 soles hasta 3.60 soles no impacta negativamente la rentabilidad del proyecto, pues el VANF se mantiene mayor a cero.

**Tabla 54: Análisis de sensibilidad por tipo de cambio**

	VANF PEN
<b>T.C.</b>	154,879.04
3.10	145,492.43
3.15	147,839.08
3.20	150,185.74
3.25	152,532.39
3.30	154,879.04
3.35	157,225.69
3.40	159,572.34
3.45	161,919.00
3.50	164,265.65
3.55	166,612.30
3.60	168,958.95



## CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

- La empresa *Peruvian Quinoa Burger S.A.C.* es una empresa nueva y presentará un producto nuevo, hamburguesa de quinua, el cual contribuye con la alimentación saludable ya que tiene alto contenido de fibra y no contiene gluten. La empresa tiene ventajas porque el grano abunda en el país.
- El mercado elegido para su exportación es Chile porque en los últimos años ha incrementado el consumo de quinua y además los hábitos de los chilenos ha variado en los últimos años pues la mayoría está dispuesta a consumir comida saludable.
- Para asegurar la sostenibilidad de la empresa se participará en diversas ferias internacionales para dar a conocer las bondades del producto. La distribución del producto se hará a través de abastecedores de *minimarkets* y supermercados.
- Respecto a los resultados de evaluación económica financiera muestra que el proyecto es rentable el VANE y VANF es mayor a cero, así como el TIRF es mayor al Cok y el ratio B/C es mayor a 1. Estos tres indicadores muestran que iniciar el negocio de exportación de hamburguesas de quinua hacia Chile resulta rentable, aun cuando el tipo de cambio varía desde 3.10 soles a 3.60 soles.

### 7.2. Recomendaciones

- Revisar el tiempo de vida útil del producto y su impacto por la temperatura y envase.
- Actualizar y revisar con frecuencia los indicadores económicos y financieros.
- Tener una estrategia agresiva de promoción del producto para asegurar la sostenibilidad de la empresa en los próximos cinco (5) años.

## Referencias

Beltrán, Arlette & Cueva, Hanny (2003) “*Evaluación Privada de Proyectos*”

Bio Bio Chile (2018) “*Tres regiones concentran mayor porcentaje de los hogares más ricos de Chile*”. Obtenido de:

<https://www.biobiochile.cl/noticias/nacional/region-de-tarapaca/2018/03/14/tres-regiones-concentran-el-527-de-los-hogares-abc1-en-chile.shtml>

CNN Chile (2019) “*Estudio sostiene que chilenos prefieren la comida casera para tener una alimentación más saludable*”. Obtenido de: [https://www.cnnchile.com/tendencias/estudio-comida-casera-alimentacion-saludable\\_20190802/](https://www.cnnchile.com/tendencias/estudio-comida-casera-alimentacion-saludable_20190802/)

Diario Gestión (2013) “*MINAGRI: Perú es el principal productor de quinua del mundo según la FAO*”. Obtenido de:

<https://gestion.pe/economia/minagri-peru-principal-productor-quinua-mundo-fao-151640-noticia/>

Diario La República (2013) “*El consumo de quinua puede prevenir diabetes y cáncer de colon*”. Obtenido de:

<https://larepublica.pe/sociedad/749814-el-consumo-de-quinua-puede-prevenir-diabetes-y-cancer-de-colon/>

FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2011) “*La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*”. Obtenido de:

<http://www.fao.org/3/aq287s/aq287s.pdf>

Fundación para la Innovación Agraria (2017) “*Serie Estudios para la Innovación FIA*”

GFK & JUMBO (2017) “*Estudio Chile Come Sano*”

Instituto Nacional de Estadística de Chile (2018) “*Síntesis de Resultados VIII EPF*”

Ministerio de Agricultura y Riego (2017) “*Informe – Análisis Económico de la Producción Nacional de la Quinua*”. Obtenido de: <https://www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2017?download=12316:boletin-de-quinua>

Ministerio de Agricultura de Chile (2018) “*La quínoa en Chile, el despegue de un grano ancestral*”

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2012) *“Modelos de Contratos Internacionales”*

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014) *“El 1, 2, 3 de la reforma laboral”*

PROMPERÚ (2017) *“Aprendiendo a exportar paso a paso”*

PROMPERÚ (2019) *“Uso de los Incoterms en los costos de exportaciones e importaciones”*

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior *“Quinoa”*. Obtenido de SIICEX:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/quinua.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2013) *“Exportación Definitiva”*. Obtenido de:

<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/exportac.htm>

Trade Map (2020). Obtenido de: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

**ANEXO 1: MODELO DE SOLICITUD DE LINCENCIA DE  
FUNCIONAMIENTO**

## **ANEXO 2: TARIFA DE PRÉSTAMOS**