



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

**EXPORTACIÓN DE REFRESCO DE CAMU CAMU ORGÁNICO
EDULCORADO CON DÁTILES AL MERCADO DE SAN JOSÉ,
COSTA RICA**

**PRESENTADO POR
YANINA VILLANERA CÓRDOVA**

PLAN DE NEGOCIO

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

LIMA – PERÚ

2017



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada
CC BY-NC-ND

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

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



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

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIÓN DE REFRESCO DE CAMU CAMU ORGÁNICO
EDULCORADO CON DÁTILES AL MERCADO DE SAN JOSÉ, COSTA RICA**

PARA OPTAR

**EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR:

YANINA VILLANERA CÓRDOVA

Lima – Perú

2017

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres, Ana y Benjamín, quienes con su esfuerzo, dedicación y motivación se encargaron de mi formación tanto personal como profesional inculcándome valores para seguir alcanzando las metas que me propongo, a mis hermanos por sus ejemplos y enseñanzas.

A Dios, por guiarme en todo este camino y ayudarme a aprender de mis errores para ser una mejor persona cada día

ÍNDICE

1 ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN.....	9
2 ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	10
2.1 Nombre o razón social	10
2.2 Actividad económica o Codificación Internacional (CIU)	11
2.3 Ubicación y factibilidad Municipal y Sectorial.....	12
2.4 Objetivos de la empresa, Principio de la empresa en marcha	14
2.5 Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características	18
2.6 Estructura Orgánica.....	18
2.7 Cuadro de asignación de personal.....	19
2.8 Forma Jurídica Empresarial	20
2.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI.....	22
2.10 Requisitos y trámites municipales.....	23
2.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención de RUC y Modalidades	24
2.12 Registro de Planillas Electrónicas (PLAME).....	28
2.13 Régimen laboral especial y General Laboral	29
2.14 Modalidad de Contratos Laborales	30
2.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de Accionistas	31
3 PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	33
3.1 Descripción del producto	33
3.1.1 Clasificación arancelaria	34

3.1.2 Propuesta de valor	35
3.1.3 Ficha técnica comercial.....	36
3.2 Investigación/Análisis del Mercado de Objetivo	40
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo.....	43
3.2.2 Tendencias de consumo	49
3.3 Análisis de la oferta y la demanda	50
3.3.1 Análisis de la Oferta.....	50
3.3.2 Análisis de la Demanda.....	53
3.4 Estrategias de Ventas y Distribución	58
3.4.1 Estrategias de segmentación	58
3.4.2 Estrategias de posicionamiento	60
3.4.3 Estrategias de distribución	61
3.4.2 Estrategias de Promoción.....	64
4 PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL	66
4.1 Envases, empaques y embalaje	66
4.2 Diseño del rotulado y marcado	70
4.2.1 Diseño del rotulado	70
4.2.2 Diseño del marcado.....	71
4.3 Unitarización y cubicaje de la carga	72
4.4 Cadena de DFI de Exportación	74
4.5 Seguro de mercancías.....	78

5 PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	79
5.1 Fijación de precios	79
5.1.1 Costos y precios	79
5.1.2 Cotización internacional.....	84
5.3 Elección y aplicación de Incoterm	89
5.4 Determinación del medio de pago y cobro.....	90
5.5 Elección del Régimen de Exportación	91
5.6 Gestión Aduanera del Comercio Internacional	91
5.7 Gestión de las operaciones de exportación: flujograma	95
.....	95
6 PLAN ECONOMICO FINANCIERO	96
6.1 Inversión fija	96
6.1.1 Activos Tangibles.....	96
6.1.2 Activos Intangibles.....	97
6.2 Capital de Trabajo	97
6.3 Inversión total	99
6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento.....	99
6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	102
6.6 Presupuesto de costos.....	102
6.7 Punto de equilibrio	105
6.8 Tributación de la exportación.....	107

6.9 Presupuesto de ingresos	107
6.10 Presupuesto de egresos.....	108
6.11 Flujo de caja proyectado	109
6.12 Estado de ganancias y pérdidas.....	111
6.13 Evaluación de la inversión	112
6.13.1 Evaluación económica	112
6.13.2 Evaluación financiera.....	113
6.13.3 Evaluación social	114
6.13.4 Impacto ambiental.....	114
6.14 Evaluación del costo de oportunidad	115
6.15 Cuadro de riesgo de tipo de cambio	115
7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	117
7.1 CONCLUSIONES	117
7.2 RECOMENDACIONES	118
8 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	119
9 APENDICES.....	122

RESUMEN EJECUTIVO

Perú es uno de los países más privilegiados en cuanto a la flora y fauna que se desarrolla en grandes dimensiones. Año a año se ha venido desarrollando nuevos productos potenciales con mira a ser posicionados en el exterior y los productos de la región Selva tienen un buen reconocimiento en el exterior, siendo esta región la mayor productora de frutos silvestres que lamentablemente no han sido difundidos con éxito. Se puede percibir que las personas, en general, en las últimas décadas están tomando conciencia para consumir productos que sean beneficiosos para su salud, es por ello que se inclinan a probar productos de nuevos sabores o frutas exóticas, esto viene a ser una oportunidad pues el Perú es un país rico en diversidad y podemos ofrecer productos innovadores a base de frutos que no son en su totalidad valorados.

Uno de los frutos silvestres que en los últimos 10 años ha sido reconocido por sus propiedades alimenticias es el camu camu que si bien es cierto goza de cierta fama en el exterior, su comercialización no ha sido bien guiada. En el presente trabajo se ha elaborado los siguientes aspectos para poder desarrollar la viabilidad de exportación del jugo de camu camu orgánico edulcorado con dátiles como producto final, el cual tiene muchos beneficios para la salud.

En la primera parte del Plan de Negocios, se presentarán los Aspectos legales y organizacionales, se detallan los conceptos para poder formalizar nuestra empresa, la cual será considerada como Sociedad Anónima Cerrada, y se acogerá al Régimen Especial de Impuesto a la Renta y Régimen Especial laboral.

En el Plan de Marketing, se ha investigado acerca del mercado destino para poder comercializar nuestro producto, asimismo nos estamos enfocando en el sector turístico, ya que Costa Rica presenta un crecimiento en cuanto a las visitas que recibe, en su mayoría los turistas provienen de Estado Unidos, pero nuestro producto será apto para el consumo en general.

En el Plan de Logística, se detalla el tipo de envase y embalaje a utilizar para el envío de refresco de camu camu endulcorado con dátiles, asimismo, se ha detallado el incoterm a utilizar y como sería el diagrama de Distribución de Logística Internacional

En el Plan de Comercio Exterior, se ha establecido el precio, al cual ofertaremos nuestro producto basado en los costos, y también definiremos la modalidad de pago a utilizar en esta exportación.

Por último, en el plan Económico Financiero, se hará un análisis de todos los costos que incurriremos para dar inicio a nuestras operaciones, así como también se ha hallado la inversión que total que se necesitara, donde cierto porcentaje será financiado. Cabe mencionar que el valor actual neto y la tasa de interés de retorno tienen porcentaje positivos por lo que se demuestra que sería favorable llevar a cabo este Plan de Negocios.

1 ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

El Perú es un país rico en diferentes aspectos tanto así que posee una gran diversidad de climas el cual es sumamente beneficioso porque permite que diferentes especies tanto de flora como de fauna se puedan sostener en el país. Este beneficio es una oportunidad de gran importancia para las industrias ya que permite diversificar los productos de forma inmensa permitiendo que los productos sean cada vez más innovadores, a su vez se busca hacer conocidos los nuevos frutos que se han logrado cultivar en el país como por ejemplo el mango, carambola, maracuyá, lúcuma, el kiwi, el camu camu, entre otros.

Este Plan de Negocios busca darle valor agregado al camu camu, pues mayormente nos hemos dirigido a exportar la materia prima y no un producto elaborado. Actualmente, es importante definir muy bien los canales de distribución para evitar desfases en toda la cadena de suministros hasta que el producto llegue a manos de nuestros clientes, pues el segmento al que vamos dirigidos son turistas y debemos estar prestos a brindarles información tanto a ellos como a nuestros distribuidores sobre el producto que ofreceremos.

2 ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1 Nombre o razón social

De acuerdo al Artículo 9° de la Ley General de Sociedades: “La sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado.”

El Artículo 3° señala: “La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores...”.

Teniendo en cuenta estas premisas, este plan está proyectado a formar una Sociedad Anónima, ya que se considera iniciar la búsqueda de accionistas para poder invertir en la creación de refresco de Camu Camu, de manera que se pueda contar con más capital para la realización de este Plan de Negocio. El nombre será: EXPORTACIONES DELICAMU SAC.

En este caso se buscará 3 socios más y debemos iniciar los pasos para la constitución de empresa, por ello debemos tener en cuenta lo siguiente:

- a. Acudir a SUNARP para hacer la búsqueda y reservar el nombre o denominación que deseemos que tenga nuestra empresa, la cual tiene un costo de S/.20.00
- b. Luego, se debe elaborar la minuta para ser llevada al notario público y que este pueda elevarlo a una escritura pública en donde se suscriban todos los acuerdos pactados.
- c. Después de ello, se iniciará el trámite en SUNARP donde se debe presentar una solicitud de inscripción en el diario de la oficina registral para precisar el domicilio que poseerá la empresa y a esa solicitud ingresada se le denominará TITULO el cual constará de un número.

d. De no haber ninguna observación, el registro público extenderá el asiento de inscripción en el registro de Personas Jurídicas.

2.2 Actividad económica o Codificación Internacional (CIU)

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme, por sus siglas CIU, nos orientará a identificar la actividad económica a la cual nos enfocaremos para la constitución de nuestra empresa, la cual comprende la siguiente clasificación jerárquica:

- a. Sección
- b. División
- c. Grupo
- d. Clase

Definir una actividad económica es muy importante, ya que tiene como finalidad estudiar el comportamiento de las entidades económicas y para ello es preciso que los datos para estas estadísticas se obtengan de manera correcta.

Nuestra actividad económica está enfocada en la producción de bebida hecha a base de Camu Camu para comercializarla al mercado de San José, Costa Rica. A continuación, el detalle de la clasificación de la esta actividad económica:

Tabla 1: Clasificación de Actividad Económica

SECCION	G. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos, automotores y motocicletas
DIVISION	46. Comercio al por mayor, excepto de los vehículos automotores y motocicletas
GRUPO	463. Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
CLASE	4630. Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco

Fuente: Elaboración propia

2.3 Ubicación y factibilidad Municipal y Sectorial

En la Ley N° 30230 están establecidas las medidas tributarias que debemos considerar una vez constituimos nuestra empresa, pues hay procedimientos los cuales debemos respetar para poder realizar trámites, solicitar permisos/licencias municipales, los cuales están sujetos a tasas.

Tal como señala la Ley N°30230 en el Capítulo V, hay requisitos indispensables que debemos presentar para poder solicitar Licencia de funcionamiento, dentro de ellas están:

- ✓ Solicitud de Licencia de Funcionamiento
- ✓ Copia de Vigencia de Poder
- ✓ Declaración de Observancia de Condiciones de Seguridad

Es muy importante tener en cuenta de que si tenemos el permiso de funcionamiento y no mantenemos o cumplimos las normas, la Municipalidad puede suspender nuestras funciones en caso de que hayamos cumplido infracciones.

Nuestra empresa debe seguir todos los parámetros establecidos para evitar inconvenientes a futuro, ya que también puede haber multas en caso de tener todo los permisos necesarios. Particularmente, se está considerando la siguiente los siguientes

distritos para poder establecer una pequeña oficina y almacén para refresco de Camu Camu, detalles en la siguiente matriz.

De acuerdo a la Tabla 2, se observa que la Provincia Constitucional del Callao representa una mejor opción para poder establecernos:

Tabla 2: Matriz de Selección Oficina/almacén

Criterios		Nivel de	CALLAO	Puntaje	PUENTE PIEDRA	Puntaje	LOS OLIVOS	Puntaje
		Importancia						
1	Localización estratégica	0.20	5	1.00	4	0.80	4	0.80
2	Cercanía a proveedores	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
3	Proximidad al cliente	0.10	2	0.20	2	0.20	2	0.20
4	Disponibilidad de transporte	0.15	5	0.75	3	0.45	4	0.60
5	Requisitos permisos municipales y costos	0.10	4	0.40	4	0.40	3	0.30
6	Medidas, cargos tributarios	0.20	3	0.60	4	0.80	3	0.60
7	Servicios básicos	0.10	5	0.50	5	0.50	5	0.50
Total		1.00		3.90		3.60		3.45

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo investigado la zona industrial en donde nos ubicaríamos sería la siguiente:

La ubicación detallada en la figura 1 se encuentra entre la Av. Néstor Gambeta y Av. Argentina.

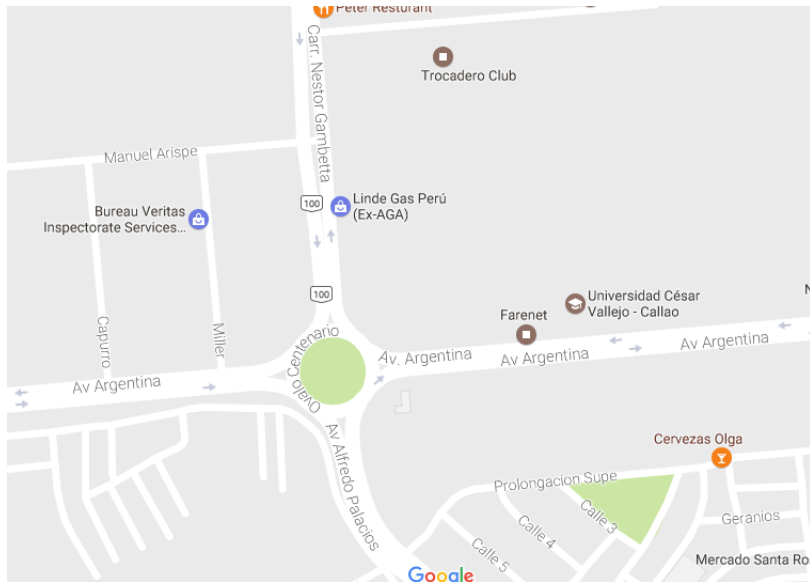


Figura 1: Mapa de Ubicación de Exportaciones DELI-CAMU SAC

Fuente: Google Maps

2.4 Objetivos de la empresa, Principio de la empresa en marcha

Debemos tener en cuenta que para iniciar una empresa tenemos que plantearnos objetivos y metas que nos ayuden a conseguir lo que queremos para futuro. Es decir, tenemos que hacernos las siguientes preguntas: En donde quiero estar como empresa más adelante? Qué tengo que hacer para conseguirlo?

De acuerdo a ello, definiremos los siguientes puntos que serán tomados para nuestra empresa:

Misión:

- ✓ “Somos una empresa enfocada en ofrecer una bebida nutritiva a base de camu camu, para contribuir en el bienestar de la salud de nuestros clientes”

Visión:

- ✓ “Ser reconocidos por nuestros clientes y asimismo proyectarnos con el objetivo de expandirnos a otros mercados para dar a conocer el sabor de Camu Camu”.

Valores

- ✓ *Puntualidad:* Tener a tiempo las entregas de nuestras bebidas de acuerdo a lo acordado con nuestros clientes, pagar a nuestros proveedores en su fecha para ser merecedores de confianza.
- ✓ *Responsabilidad:* Cumplir con los parámetros correctos para la producción, así se podrá brindar un producto apto a nuestros clientes.
- ✓ *Trabajo en equipo:* Este valor organizacional ayudará a unir nuestras ideas a fin de que se vaya hacia un mismo objetivo, el cual será dar a conocer nuestra empresa con el cliente y que pueda identificarse con nosotros.
- ✓ *Honestidad:* Debemos ser transparentes y leales a nuestros clientes con el producto que se ofrece.

Principios

- ✓ *Satisfacción del cliente:* Es nuestro principal principio, ya que si nuestro producto no es de su agrado, no podremos lograr el posicionamiento de mercado que deseamos.
- ✓ *Eficiencia:* usar los recursos de manera adecuada para obtener buenos resultados en nuestra producción y distribución.
- ✓ *Respeto de normas:* si como empresa respetamos las leyes en nuestro país, tendremos una mejor imagen, lo cual será beneficioso por parte de nosotros para con el cliente.
- ✓ *Solidaridad:* Nos caracterizaremos por sr solidarios en nuestro equipo y brindar apoyo a nuestro cliente en caso lo necesite. Por ejemplo: Ayuda para afectados por desastres naturales, consultas, etc.

ANALISIS FODA

Fortalezas:

- ✓ El jugo de camu camu es un producto novedoso y natural para el mercado de San José, podemos hacer un nicho de mercado con facilidad, ya que hay exportaciones de cítricos pero con relación a otros frutos como materias primas.
- ✓ Este producto ofrece propiedades y beneficios nutritivos, uno de sus principales beneficios es el tratamiento de enfermedades como: diabetes, esclerosis, etc.
- ✓ Las zonas de cultivo de camu camu en nuestro país han ido en aumento ya que la tierra y el clima beneficia el desarrollo del fruto en nuestro país, y producción de camu camu ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos tiempos.

Oportunidades:

- ✓ En las negociaciones de TLC con Costa Rica, nuestro producto está beneficiado en cuanto al tema arancelario.
- ✓ Evaluando las oportunidades que nos ofrece Costa Rica, este es un mercado apropiado para desarrollar nuestro producto, ya que en los últimos años ha llegado a posicionarse entre los países más desarrollados de Centroamérica.
- ✓ La dimensión en el sector turístico en Costa Rica, es una gran oportunidad ya que se calcula más de 2 millones de turistas que visitan Costa Rica anualmente según el ICT, además de ello este producto es apto para consumo.
- ✓ La ubicación geográfica de Costa Rica en América Central nos beneficia mucho por su cercanía y su localización estratégica, el transporte internacional no se haría con dificultad ya que la ruta es accesible.

- ✓ Costa Rica tiene similitudes con la cultura peruana y compartimos el mismo idioma por lo que hacer negociaciones no resultará tan complejo.

Debilidades:

- ✓ El capital de trabajo no está realmente definido, se hará la búsqueda de socios que puedan invertir en este proyecto.
- ✓ Esta sería una nueva empresa que aún no es conocida en el mercado de exportaciones fuera del país, se tendrá que idear maneras para dar a conocer la marca de nuestro producto.
- ✓ Al no tener un capital definido, la inversión para el encargo de maquila aún no tiene fondos destinados.

Amenazas:

- ✓ Incertidumbre generada por parte de nuestro mercado objetivo, ya que al ser un producto nuevo se teme que la aceptación no sea la esperada.
- ✓ Estados Unidos y El Salvador son los principales exportadores de jugos de la partida arancelaria en la que se encuentra nuestro producto (200989)
- ✓ Podemos considerar una amenaza latente a los productos sustitutos con las mismas características nutritivas, ejemplo: el jugo de naranja, su comercialización es mucho mayor y es un producto tradicional
- ✓ Falta de información acerca de nuestro producto por parte de los consumidores.

2.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características

La Ley N°30056, Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial aclara muchos dilemas que presentan las empresas en la actualidad, tales como la informalidad, problemas en las empresas, déficit de personal y la ineficiencia en costos. Es importante tener bien en claro estos conceptos para poder aplicarlos en nuestra empresa de manera correcta y optimizar actividades.

Exportaciones DELI-CAMU SAC iniciará sus operaciones como una Microempresa, es decir de acuerdo a la Ley N°30056, nuestras ventas anuales deben ser un máximo de 150 UIT, lo cual equivale a S/.607,500.00

2.6 Estructura Orgánica

Toda organización debe estar bien estructurada para poder asignar las funciones correspondientes a cada colaborador, para ello es necesario que tengamos en cuenta que se debe realizar con los siguientes elementos clave:

- ✓ *Especialización del trabajo*, cada colaborador realizara su funciones de acuerdo a su especialidad.
- ✓ *Departmentalización*, los departamentos estarán divididos por especialidades a fin de que cada área/departamento albergue a las personas que suelen relacionarse para sincronizar sus funciones.
- ✓ *Cadena de mando*, habrá un colaborador encargado que pueda recepcionar consultas para que sean derivadas a las personas de mayor jerarquía a fin de dar soluciones.
- ✓ *Extensión del tramo de control*, el número de niveles de esta organización serán 4, más adelante detallaremos un esquema final.

- ✓ *Centralización y descentralización*, en este punto tendremos en cuenta que las decisiones las tomará la junta de accionistas, asimismo cuando se trate de descentralización, se actuará tomando la decisión más acertada ante cualquier dificultad que se presente para solucionar los problemas, donde los resultados de esas decisiones sean beneficiosos para la empresa.
- ✓ *Formalización*, consideraremos que en un departamento no debe haber demasiado personal, tendrán libertad pero todo se realizará de dentro de las normas establecidas.

2.7 Cuadro de asignación de personal

De acuerdo a nuestro giro de negocio y teniendo en cuenta que desarrollaremos esta empresa como Sociedad Anónima Cerrada, la asignación de personal será de la siguiente manera:

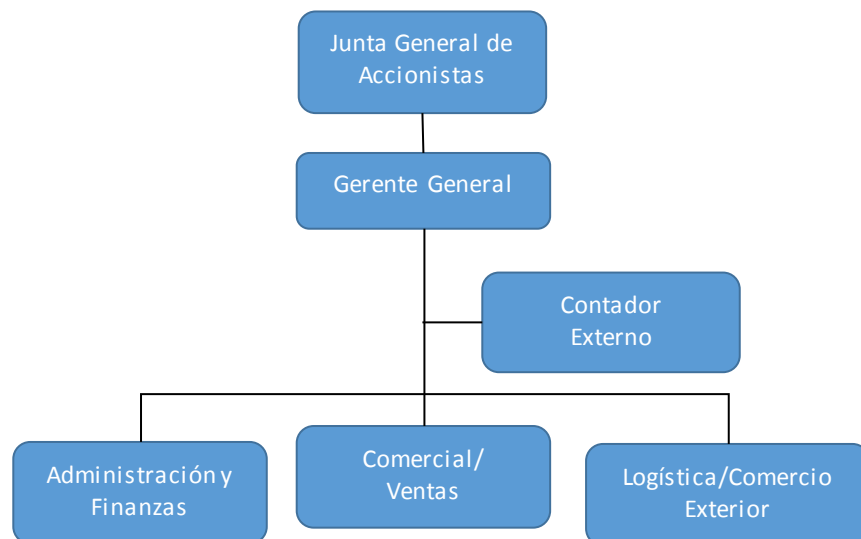


Figura 2: Esquema de organización

Fuente: Elaboración propia

Debemos considerar que la producción se tercerizará, y como empresa estaremos a cargo solo del control de las operaciones para la compra del principal insumo y para poder realizar la exportación juntamente con el apoyo del agente de Aduanas.

2.8 Forma Jurídica Empresarial

En este punto, estamos considerando iniciar Exportaciones DELI CAMU como persona jurídica, ya que tendremos las siguientes ventajas como: Sociedad Anónima Cerrada, se podrá buscar inversionistas para este proyecto, podremos tener clientes empresariales, y gozar de un capital amplio para poder llevar a cabo nuestras funciones.

A continuación, las características de las empresas por su forma jurídica:

<p>Empresa Unipersonal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad es ilimitada • En caso de deudas se responde con el patrimonio personal, no solo con bienes de la empresa • Inscripción en registros públicos es voluntaria
<p>Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El titular tiene el cargo más alto • La gerencia es designada por el titular • Constituida por voluntad propia • El capital debe estar suscrito y pagado • El titular es responsable de los actos que comentan infracciones en contra de la ley
<p>Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (SRL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Junta General de socios es el máximo nivel jerárquico, mientras que el gerente representa a la sociedad • Mínimo dos socios, pero no puede exceder de 20. • El capital se obtiene de las aportaciones de los socios
<p>Sociedad Anónima Cerrada (SAC)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Máxima autoridad Junta General de Accionistas • Cantidad de socios: mayores a dos y máximo 20 • Derecho de adquisición preferente por los socios • Capital acciones nominales, hay aportes de los socios • No se pueden suscribir acciones en el Mercado de Valores

Figura 3: Características de la empresa según su forma jurídica

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta estas características, nos desarrollaremos como una Sociedad Anónima Cerrada (SAC), el capital estará representado por Acciones nominativas y se conformará con los aportes de los socios ya sea en dinero o bienes. Además, se tendrá la facilidad de convocar a más inversionistas para poder beneficiar a este proyecto, y como se puede ver, la Junta General de Accionistas es la máxima autoridad por lo que las decisiones que se tomen serán en base a las ideas que aportemos y elijamos para nuestro beneficio, por lo tanto no serán decisiones impuestas.

2.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

Para poder darnos a conocer en el mercado destino, es esencial que tengamos una marca la cual sea nuestro distintivo o símbolo para ser reconocidos por nuestros clientes, es por ello que para identificarnos debemos registrar nuestra marca en INDECOPI. Nuestro producto se denominará “DELI-CAMU”, así que iniciaremos los trámites y los pasos que debemos seguir son los siguientes:

- ✓ Solicitud con formatos de tres ejemplares (Costo: 13.9% UIT), adicionando lo siguiente:



Figura 4: Datos para solicitud de marca para registrar

Fuente: Elaboración propia a base de información de INDECOPI

- ✓ La dirección encargada tiene el plazo de 15 días para realizar su revisión formal.
- ✓ La dirección notificará al solicitante para que en un plazo de 60 días pueda subsanar las observaciones hechas (contados a partir del día siguiente de recibida la solicitud).
- ✓ Una vez se hayan cumplido todo lo solicitado por la direcciones, se emitirá una orden para publicación para que sea presentado en el diario Oficial el Peruano, solo se tienen 30 días para que el solicitante pueda hacer la publicación que corre por su cuenta.

2.10 Requisitos y trámites municipales

Cada municipalidad posee requisitos para que podamos sacar licencias de funcionamiento. En este caso se ha seleccionado a la Provincia Constitucional del Callao para que ahí sea instalado un almacén donde podamos reunir insumos o el producto terminado de refresco de Camu Camu, y se tendrá que presentar los siguientes documentos:

- ✓ Formulario Único de Trámite- FUT
- ✓ Declaración jurada de Observancia de Defensa civil
- ✓ Copia de Certificado de Seguridad en Edificaciones
- ✓ Vigencia de Poder del representante Legal
- ✓ Copia simple de Autorización Sectorial
- ✓ Pago de la tasa estipulada en el TUPA
- ✓ Contar con carta de Poder con firma legalizada notarialmente

Obtendremos la licencia de Funcionamiento dentro de los 15 días calendario al ingreso de la solicitud en Mesa de Partes. El detalle de costo para obtener licencia es:

Tabla 3: Montos para anuncio de Licencia de Funcionamiento Callao

MUNICIPALIDAD DEL CALLAO	
GERENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO LOCAL	
MONTO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CON ANUNCIO	
CONCEPTO	MONTO
LIC. IND. (ANU. Y TOL) DE 0 A 100 m2	S/. 190.90
LIC. IND. (ANU. Y TOL) DE 100 A 500 m2	S/. 188.20
LIC. IND. (ANU. Y TOL) DE 500 A MAS	S/. 91.60

Fuente: Municipalidad del Callao

Se debe tener en cuenta que también se necesita la Certificación de Registro sanitario de alimentos y bebidas industrializadas, es decir, necesita el Certificado de DIGESA.

2.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención de RUC y

Modalidades

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el registro que lleva la SUNAT y que contendrá nuestra información como contribuyente: nombre o el nombre de tu empresa, domicilio fiscal, la actividad a la que te dedicas, números telefónicos, y otros datos.

El número de RUC es único, consta de 11 dígitos, será nuestra forma de identificación como contribuyente y debes utilizarlo en todo trámite que realices ante la SUNAT, su costo es gratuito. A continuación, se detalla los requisitos necesarios como persona jurídica para poder obtener nuestro RUC:

- DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.
- Original y copia de la Ficha o partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.

- Documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como domicilio fiscal.
- Presentar correctamente llenados y firmados por el representante legal los siguientes formularios:
 - a) Formulario 2119: Solicitud de inscripción o comunicación de afectación de tributos.
 - b) Formulario 2046: Declaración de establecimientos anexos (sólo en caso de requerir un establecimiento adicional para tus actividades)
 - c) Formulario 2054: Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo
 - d) Formulario 2054-Anexo: Domicilio de los Representantes Legales

En este punto también detallaremos el régimen al cual nos acogeremos para iniciar nuestras actividades de negocio, el régimen seleccionado es el Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), a este régimen podrán acogerse las personas naturales, las sociedades conyugales, las sucesiones indivisas y las personas jurídicas, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de las actividades de comercio y/o industria y de las actividades de servicios. Estas actividades podrán ser realizadas en forma conjunta.

De acuerdo al artículo N° 118 y 119 de la Ley de Impuesto a la Renta, el acogimiento al Régimen Especial tendrá carácter permanente, salvo que el contribuyente opte por acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado o al Régimen MYPE Tributario o ingrese al Régimen General; o se encuentre obligado a incluirse en el Régimen MYPE Tributario o en el Régimen General. En la siguiente figura se detallan los impuestos que deben pagar las empresas que deseen acogerse al RER.

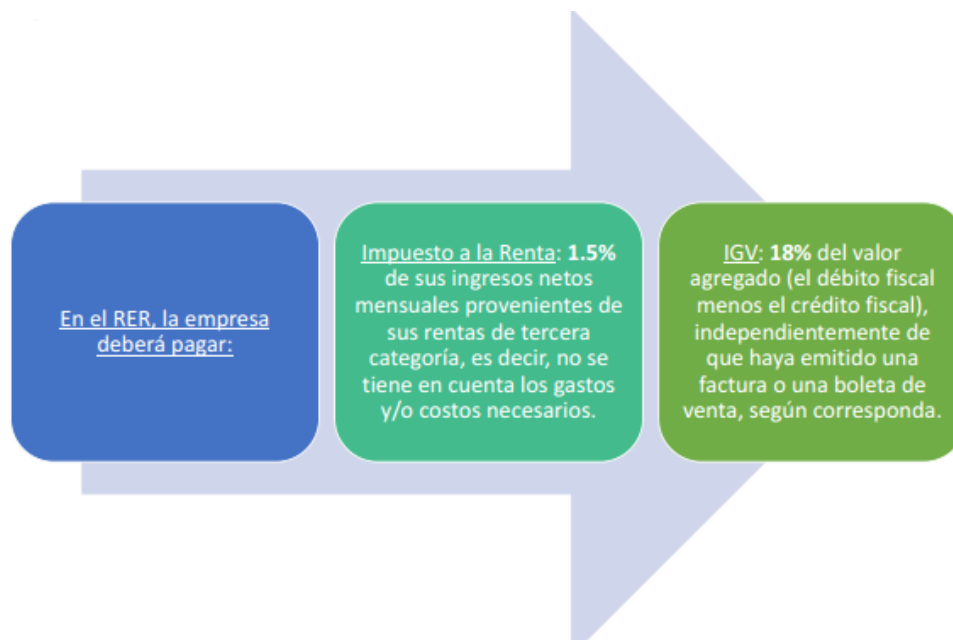


Figura 5: Impuestos a pagar en Régimen Especial de Impuesto a la Renta

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Perú

Para la declaración y pago en el RER, se tienen las siguientes opciones:

- ✓ Declaración Simplificada (F.Virtual621) por internet a través de SUNAT Virtual.
- ✓ PDT 621 IGV-Renta mensual: Puede presentarlo en las entidades bancarias y a través de SUNAT Virtual.

El pago de la cuota o impuesto mensual del RER tiene carácter cancelatorio o definitivo, debiendo presentarse la declaración jurada mensual correspondiente, aun cuando no exista impuesto por pagar en el mes. A tal efecto, se emplea el PDT 0621 IGV – Renta Mensual, que es utilizado también por los sujetos acogidos al Régimen General del IR.

Debemos tener en cuenta que en el RER no se permite deducir los costos y/o gastos necesarios en que se incurre para producir la renta gravada y mantener su fuente, sino que

se aplica un porcentaje fijo sobre las ventas mensuales efectuadas. Entonces, si el margen de utilidad sobre las ventas es inferior a la alícuota del RER (1.5%), será perentorio acogerse al RG, a fin de darle continuidad al negocio.

Como sociedad acogida al RER debemos considerar que también tenemos que cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

Tipo de comprobantes de pago que puedo emitir:

- ✓ Facturas
- ✓ Boletas de venta
- ✓ Liquidaciones de compra
- ✓ Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.

Otros documentos a considerar pueden ser las Notas de crédito y notas de débito y Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes).

Como contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Renta debemos registrar nuestras operaciones en los siguientes libros y registros contables, por ello tenemos las siguientes obligaciones:

- ✓ Llevar registro de Compras y un Registro de Ventas.
- ✓ Libro Diario de Formato Simplificado.

De acuerdo al Artículo 124° de la LIR, sustituido por el artículo 26 del Decreto Legislativo N° 1086, vigente desde el 01-10-2008: Los sujetos acogidos al RER sólo están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas. Se elimina la obligación de llevar otros libros y registros contables como el Libro de Inventarios y Balances.

2.12 Registro de Planillas Electrónicas (PLAME)

Es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, aquí la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

La Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

T – REGISTRO: Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes, a fin que puedan obtener el seguro social.

PLAME: Es la Planilla Mensual de Pagos que comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes, también se detallan las retenciones del impuesto a la renta, ONP si se diera el caso y el pago de las aportaciones de ESSALUD.

2.13 Régimen laboral especial y General Laboral

El régimen Laboral Especial promueve la formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa, facilita el acceso a los derechos laborales y de seguridad social tanto a los trabajadores como a los empleadores.

Exportaciones DELI-CAMU SAC pertenecerá al Régimen Laboral Especial para la Microempresa, ya que no sobrepasará los 150 UIT en ventas anuales.

A continuación, detalles con las diferencias entre Régimen Laboral Especial y General:

Tabla 4: Diferencias de derechos laborales para Pequeña y Microempresa

PEQUEÑA EMPRESA	MICRO EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD	Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)
Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)	Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)
Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)	
Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)	
Derecho a participar en las utilidades de la empresa	
Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.	
Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.	

Fuente: Elaboración propia a base de información de PYMEX.PE

Tabla 5: Montos máximos de UIT para Micro, Pequeña y Mediana Empresa

MICROEMPRESA	
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	
VENTAS ANUALES	Superiores al monto de 150 UIT, hasta el monto máximo de 1,700 UIT
MEDIANA EMPRESA	
VENTAS ANUALES	Superiores al monto de 1,700 UIT, hasta el monto máximo de 2,300 UIT

Fuente: Elaboración propia

2.14 Modalidad de Contratos Laborales

El contrato laboral es un acuerdo de voluntades entre dos partes, una denominada empleador y la otra denominada trabajador, por el cual una de ellas (el trabajador) se compromete a prestar sus servicios de forma personal y remunerada, la otra (el empleador), se obliga al pago de la remuneración correspondiente, donde se dispone el horario de trabajo, sanciona a los trabajadores, entre otras facultades. Los elementos esenciales de un Contrato de Trabajo son tres:

1. La prestación personal del servicio (no puede ser delegada a otra persona)
2. El vínculo de subordinación
3. La remuneración

Debido a que Exportaciones DELI-CAMU SAC, iniciará sus actividades haremos uso de la siguiente modalidad:

- ✓ *Contratos por Inicio Incremento de actividad*, este contrato se dará por inicio o incremento de actividades productivas de la empresa. Se entiende como nueva actividad, tanto el inicio de la actividad productiva, como la posterior instalación o

apertura de nuevos establecimientos o mercados, así como el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes dentro de la misma empresa.

2.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de Accionistas

El contrato comercial se refiere a un acuerdo legalmente vinculante entre las partes involucrada, mediante el cual se obligan a no realizar ciertas actividades. En el caso de Exportaciones DELI-CAMU SAC haremos uso de los siguientes contratos para inicio de nuestras actividades:

- ✓ *Acta constitutiva*, es el documento obligatorio para la formación legal de una sociedad civil, debe estar redactada con la información más relevante y firmada por los integrantes de la sociedad civil.
- ✓ *Contrato de trabajo*, en nuestro caso se denominara por incremento de actividades.
- ✓ *Contrato con Proveedores*, en esta tipo de contrato se obliga a una parte (suministrador o proveedor) a entregar a la otra (suministrado), a cambio de precio unitario que puede pagarse periódicamente lo cuales han de ser objeto de entregas sucesivas, en el momento y cantidad establecidos de modo determinado o determinable.
- ✓ *Contrato de arrendamiento*, es aquel en el que un arrendador cede el uso y disfrute de una determinada propiedad por un tiempo determinado y a cambio de una renta. En el caso de Exportaciones DELI CAMU SAC arrendaremos una propiedad para establecer nuestra Oficina/Almacén en el Callao de 90 m².

En cuanto a la responsabilidad civil de los accionistas de la empresa, podemos decir que en la sociedad de capitales, el socio sólo responde al patrimonio social, quedando completamente al margen su patrimonio privado que pudiera tener. Los accionistas no

responden con su patrimonio personal las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado, el dinero que los accionistas arriesgan o pueden perder al invertir en una sociedad anónima se limita a la cantidad invertida.

Los socios y accionistas fundadores de sociedades de capital tienen una responsabilidad de carácter solidario frente a la propia sociedad, frente al resto de socios y accionistas, y también frente a terceros.

3 PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1 Descripción del producto

El camu camu es un fruto que crece en la Amazonía Peruana, su pulpa es comestible, de agradable sabor ácido, parecido a la cereza y el limón. La demanda por el alto contenido de ácido ascórbico característico ha permitido el desarrollo de un mercado de producción y exportación, además contiene más vitamina C que cualquier otra fruta conocida en el planeta y posee muchas propiedades nutritivas.

El objetivo es ya no exportar solo el camu camu como materia prima, sino transformarlo en bebida para refrescar la salud de nuestros consumidores. El refresco de camu camu es de color rojizo y sabor agradable que podrá ser consumido por el público en general, y tendrá muchos beneficios que podrán ser aprovechados por nuestros clientes finales en Costa Rica. Debido a que el camu camu tiene alto porcentaje de acidez, se adicionará pequeñas proporciones de dátil a la elaboración del refresco, este fruto es un endulcorante natural también con muchos beneficios nutricionales y esa es la ventaja que debemos considerar, además según el presidente de la Asociación de Gremios Agroexportadores del Perú (AGAP), Ricardo Polis, su futuro es inmenso.



Figura 6: Camu Camu

Fuente: Google images



Figura 7: Dátiles

Fuente: Google images

3.1.1 Clasificación arancelaria

La partida arancelaria asignada a este producto sería la siguiente:

20.09 Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

2009895000 - - - De camu camu (*Myrciaria dubia*)

3.1.2 Propuesta de valor

Tomando de referencia la Cadena de Valor, herramienta de Michael Porter para tener una ventaja competitiva, en la siguiente figura detallaremos como se manejará este proceso:

Figura 8: Cadena de Valor de Porter aplicado a Exportaciones DELI-CAMU SAC

ABASTECIMIENTO					M A R G E N
Proveedores definidos para poder abastecernos de la materia prima Camu camu, y datiles y demas materiales para el producto terminado					
DESARROLLO TECNOLOGICO					
Diseño amigable de la botella, y búsqueda de nuevas oportunidades en el mercado destino para poder expandirnos					
RECURSOS HUMANOS					
La empresa contará con 4 socios para el inicio de actividades, cada uno será responsable en el área correspondiente, estaremos capacitandonos constantemente					
INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA					
Nuestra oficina estará ubicada en el Callao, y las area de la oficina estarán debidamente organizadas					
LOGISTICA INTERNA	OPERACIONES	LOGISTICA EXTERNA	MARKETING & VENTAS	SERVICIOS	
La compra de insumos será transportado directamente al almacen de nuestro proveedor encargado de la manufactura	La manufactura estará a manos de la Empresa Dried Foods Peru	Contaremos con el apoyo de un agente de carga y aduanas expertos en el desarrollo de la logistica para proceder con nuestras exportaciones	Previo a las ventas se dará informacion necesaria a nuestros distribuidores en destino para que puedan conocer nuestro producto, es decir haremos promociones, se enviaran muestras o asistiremos a ferias	Se realizará seguimiento a nuestros distribuidores para saber si nuestro producto fue aceptado, adicional haremos un feedback mutuamente	

Fuente: Elaboración Propia

La propuesta de valor sería transformar el camu camu en refresco el cual será apto para ser consumido por el público en general, el segmento específico será destinado a turistas que visiten Costa Rica.

El deseo de exportar refresco de camu camu edulcorado con dátiles es dar a conocer mucho más las bondades de este fruto, el cual tiene innumerables propiedades medicinales que serán beneficiosas para nuestro cliente, detallamos las principales a continuación:

Beneficios del Camu - Camu

- ✓ Uno de los principales beneficios nutricionales es su altísimo contenido en vitamina C. De hecho, posee 16 veces más vitamina C que la pulpa de naranja, y 60 veces más que el limón.
- ✓ Favorece la formación de colágeno, para la correcta formación de huesos, dientes, vasos sanguíneos y la propia piel.
- ✓ Interviene en la absorción del hierro y estimula las defensas naturales de nuestro organismo.
- ✓ Reduce el azúcar pudiendo servir de tratamiento para aquellas personas que sufren de diabetes.
- ✓ Sus nutrientes participan en los procesos de desintoxicación natural del hígado, ayudando a eliminar aquellas toxinas y las grasas que se acumulan en este órgano.

3.1.3 Ficha técnica comercial

A. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Debemos considerar que el Perú es el mayor productor mundial de camu camu, siendo sus principales regiones productivas las regiones de Loreto y Ucayali y, en pequeñas cantidades, en la región San Martín. La estacionalidad de su cosecha se da entre los meses de Diciembre a Marzo.

A continuación, se detallan las características técnicas:

Tabla 6: Ficha técnica Jugo de Camu Camu

FICHA TÉCNICA: JUGO DE CAMU CAMU ORGÁNICO edulcorado con dátiles	
<i>Nombre Comercial</i>	Refresco de Camu camu
<i>Procedencia</i>	Loreto – Ucayali
<i>Característica Principal</i>	Alto contenido de Ácido ascórbico
<i>Usos</i>	Medicinal, Gastronomía
<i>Forma de transporte</i>	Bebida envasada
<i>Producto ofertado</i>	Jugo de camu camu endulcorado con dátiles
<i>Presentación</i>	Jugo de Camu camu en envase de vidrio de 350 ml
<i>Lugar de producción</i>	Loreto (Río Pebas) – Ucayali (Pucallpa) - Putumayo
<i>Temporada de Camu Camu</i>	Enero-Febrero-Abril-Mayo-Noviembre-Diciembre

Fuente: Elaboración Propia



Figura 9: Color natural de Jugo de Camu Camu

Fuente: Google images

B. ASPECTOS ARANCELARIOS

Según el Artículo 2.11: Impuestos a la Exportación del TLC PERU-COSTA RICA, señala: Salvo lo dispuesto en el Anexo 2.11, ninguna Parte adoptará o mantendrá un impuesto, gravamen u otro cargo a la exportación de alguna mercancía al territorio de la otra Parte.

Es decir, en el proceso de exportación de Refresco de Camu Camu no estaremos sujetos al pago de impuestos.

Al ser este un producto terminado, el pago de derechos por la importación en el mercado de Cota Rica, será el siguiente:

Tabla 7: Impuestos por importación de Jugo de Camu Camu a Costa Rica

Fecha de Inicio	Fin	Tributo	Descripción tributo	Valor del Tributo
01/01/17	01/01/40	1	DERECHOS ARANCELARIOS A LA IMPORTACIÓN (DAI)	14.000
01/01/17	01/01/40	2	IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS (IVA)	13.000
01/01/17	01/01/40	4	LEY 6946	1.000

Fuente: Ministerio de Hacienda Costa Rica

C. REQUISITOS TÉCNICOS NO ARANCELARIOS DEL PAÍS DE DESTINO

- Los productos alimenticios, cosméticos químicos, sustancias tóxicas, pesticidas, agroquímicos e insecticidas, requieren de un Certificado de Libre Venta, para comprobar que son de libre venta y consumo en el país de origen. Este debe llevar información acerca de los ingredientes u otra información pertinente y debe ser legalizado por el consulado de Costa Rica del país de origen y ratificado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Costa Rica.

- Para comercializar, importar y distribuir alimentos con un nombre determinado y marca de fábrica y las materias primas alimentarias, se debe obtener previamente su Registro y solamente se registran los alimentos importados que sean de libre venta en el país de origen.

- Para la autorización de desalmacenaje de productos alimentos y materias primas, se aplica la NOTA TECNICA DE IMPORTACION No. 50 y le corresponde al del Dpto. de Control de Alimentos, del Ministerio de Salud

D. CERTIFICACIONES

En general no se solicitan certificaciones adicionales a las señaladas en los requisitos para registrar productos y las respectivas normas técnicas.

Se requiere Certificado de Libre Venta en productos como: alimentos y bebidas, cosméticos químicos, sustancias tóxicas, pesticidas, agroquímicos e insecticidas para comprobar que son de libre venta en el país de origen, este debe llevar información acerca de los ingredientes u otra información pertinente y debe ser legalizado por el consulado de Costa Rica.

Para acceder al beneficio de preferencia arancelaria según lo negociado en el TLC, se debe presentar el Certificado de Origen, que es llenado por el propio empresario (auto certificación), según formato definido para ello.

E. ETIQUETADO

En Costa Rica no existen requerimientos generales de etiquetado, excepto para los alimentos y bebidas, que requieren etiqueta. Para el etiquetaje de los productos, la entidad reguladora es el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) a través de su Área de Apoyo al Consumidor.

A continuación, se detalla la información que debe tener la etiqueta para el producto que queremos ofrecer:

- a) Nombre del alimento
- b) Lista de ingredientes
- c) Contenido neto
- d) Nombre y dirección
- e) País de origen
- f) Identificación del lote
- g) Fecha de vencimiento [duración mínima] e instrucciones para la conservación
- h) Instrucciones para el uso
- i) Requisitos obligatorios adicionales. Etiquetado cuantitativo de los ingredientes Registro sanitario del Ministerio de Salud

3.2 Investigación/Análisis del Mercado de Objetivo

Costa Rica ha conseguido aumentar los Tratados de Libre Comercio para dar un mayor impulso a la exportación – importación, es por ello exportaciones a este país han crecido notablemente en los últimos años. También hay que destacar que el crecimiento de inversiones extranjeras en Costa Rica y el afincamiento de grandes empresas y multinacionales ha fortalecido fuertemente la economía de este país.

Como se puede visualizar en la Tabla 8, Costa Rica importa productos de la partida 2009895000, su principal proveedor es Estados Unidos y Perú no tiene mucha presencia en ese mercado pues está ubicado en el puesto 9.

Tabla 8: Importaciones de COSTA RICA de la partida 2009895000 de

Refresco Camu Camu - 2016

Bilateral trade at 4-digit	Exporters	Value imported in 2016 (USD thousand)	Trade balance 2016 (USD thousand)	Share in Costa Rica's imports (%)	Quantity imported in 2016	Quantity unit	Unit value (USD/unit)
		▼	¿	¿			¿
	World	22,892	261,387	100	16,832	Tons	1,360
+	Area Nes	10,631	-10,631	46.4	8,424	Tons	1,262
+	United States of America	6,321	79,930	27.6	4,065	Tons	1,555
+	Mexico	1,356	-774	5.9	541	Tons	2,506
+	Guatemala	1,262	23	5.5	1,222	Tons	1,033
+	Chile	788	-185	3.4	577	Tons	1,366
+	El Salvador	783	2,387	3.4	1,163	Tons	673
+	Bahamas	779	-779	3.4	272	Tons	2,864
+	Netherlands	285	102,134	1.2	301	Tons	947
+	Honduras	195	1,297	0.9	104	Tons	1,875
+	Peru	148	-101	0.6	20	Tons	7,400

Fuente: TRADEMAP

La Tabla 9 indica los principales países importadores de Camu Camu, se observa que Estados Unidos es el principal importador de esta materia prima, así como el principal proveedor de la partida en la que se encuentra nuestro producto ya elaborado.

Tabla 9: Principales países a los que PERU exporta la partida 0811909200

(Camu Camu) a nivel mundial

Bilateral trade at 4-digit	Importers	Value exported in 2016 (USD thousand) ▼	Trade balance 2016 (USD thousand) ¤	Share in Peru's exports (%) ¤	Quantity exported in 2016	Quantity unit	Unit value (USD/unit) ¤
	World	124,760	124,019	100	57,055	Tons	2,187
+	United States of America	39,809	39,808	31.9	19,577	Tons	2,033
+	Japan	13,930	13,930	11.2	5,108	Tons	2,727
+	Canada	12,601	12,601	10.1	6,428	Tons	1,960
+	Chile	10,460	10,343	8.4	4,585	Tons	2,281
+	Netherlands	9,288	9,288	7.4	3,975	Tons	2,337
+	Korea, Republic of	8,750	8,750	7	3,867	Tons	2,263
+	Belgium	4,868	4,800	3.9	2,380	Tons	2,045
+	Australia	3,921	3,921	3.1	1,620	Tons	2,420
+	Germany	3,784	3,784	3	2,246	Tons	1,685
+	United Kingdom	3,196	3,196	2.6	1,184	Tons	2,699

Fuente: TRADEMAP

Teniendo en cuenta estos detalles, debemos considerar que Perú tiene oportunidades para competir pues somos un país que posee gran diversidad para la producción del fruto que deseamos impulsar, camu camu. De ser así, por qué no tenemos presencia? Eso nos lleva a deducir que si bien somos uno de los principales productores, no nos estamos preocupando por la industrialización de nuestras materias primas para darle un valor agregado, ofertarlo y poder ser competitivos frente a los países que importan dicho insumo.

3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Datos Generales de Costa Rica:

Costa Rica se encuentra ubicada en América Central. Limita al norte con Nicaragua, por el sureste con Panamá, por el este con el Mar Caribe y por el oeste con el Océano Pacífico. La capital es San José.



Figura 10: Ubicación de costa Rica

Fuente: Google Maps

Cabe resaltar que la población es relativamente joven: el 67,8% de la población tiene entre catorce y 65 años de edad, el 23,6% tiene menos de catorce años y solo un 8,7% de las personas que habitan el país ha pasado de los 65 años. Mientras que la esperanza de vida al nacer es de 79,4 años y la edad mediana es de 29 años.

El turismo es la actividad más importante del país, empleando a más de 13% de la fuerza de trabajo y generando la mayor cantidad de divisas. Se estima que un 26% de Costa

Rica se compone de las reservas naturales y los sistemas de parques, recursos que han sido aprovechados a través del ecoturismo, actividad que se encuentra en expansión. Cabe indicar que el valor real de los ingresos por turismo aumentó un 5,4% en 2013 y se espera un crecimiento del 5,2% en 2014. El déficit en cuenta corriente fue de 5,4% del PIB en 2014 y se reducirá ligeramente al 5,3% en 2015.

Cabe indicar que para atender a los distribuidores del sector HORECA (Hoteles, Restaurantes y Catering), las empresas peruanas deben tener una oferta consolidada, ya que eligen a proveedores que puedan convertirse en socios estratégicos y que les abastezcan de una gama amplia de productos con calidad y prontitud. En este segmento de mercado es importante el país de origen y la marca del producto; así como el formato. Por lo general, demandan productos en formatos grandes: 1 galón, 32 onzas, 15 onzas.

La principal zona comercial y de consumo es el Gran Área Metropolitana (GAM), una área urbana que ha surgido por la unión de los centros urbanos de San José (capital de la República), Heredia, Alajuela y Cartago; y que posee 2.5 millones de habitantes. Otras zonas de consumo importantes son las áreas turísticas del país, especialmente las que se ubican en la costa del Océano Pacífico: Guanacaste y Puntarenas, y el Valle Central, donde se localiza el GAM. Es necesario señalar que Costa Rica recibe anualmente más de 2 millones de turistas, y que un número importante de extranjeros, especialmente estadounidenses jubilados se han afincado en la costa del Pacífico de este país.

Sus principales puertos son Caldera, Moin y Limón.

La economía de Costa Rica se principalmente basa en el turismo, a continuación se detallan las visitas del último semestre del año 2016:

Como se puede apreciar en la anterior, más de 50% de las llegadas internacionales provienen de América del Norte, siendo las principales visitas por parte de Estados Unidos, Canadá y México respectivamente.

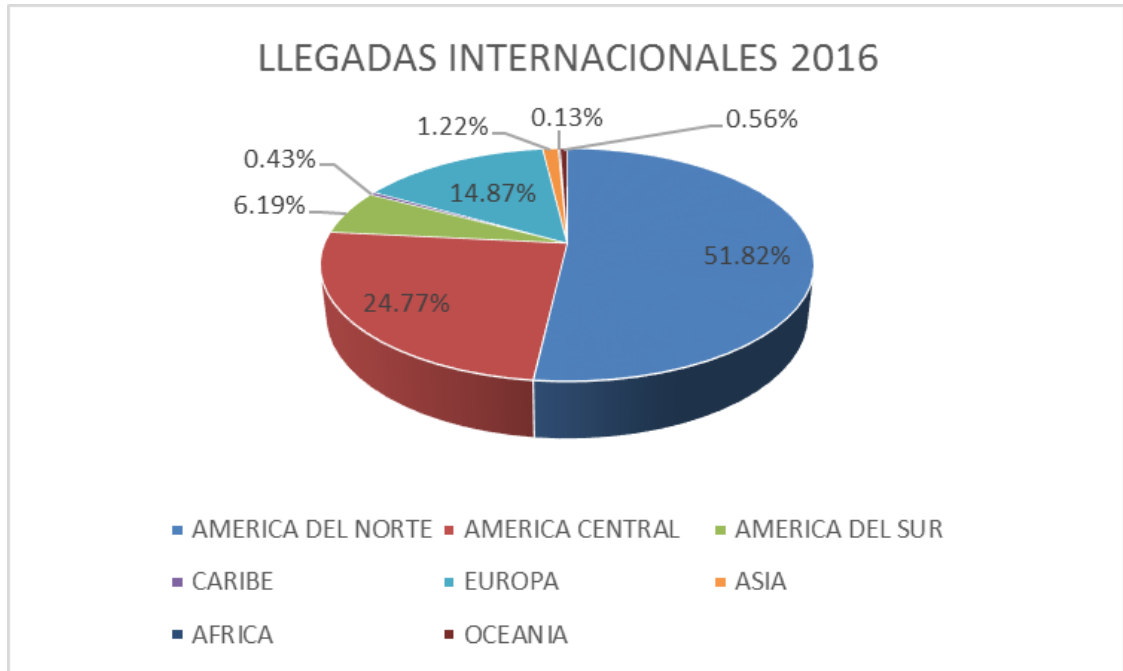


Figura 11: Porcentaje llegada de turistas a COSTA RICA 2016 según continente

Fuente: Instituto Costarricense de Turismo (ICT) con datos de la Dirección General de Migración y Extranjería

Se observa que la cantidad de turistas provenientes de Estados Unidos representa más del 80% de turistas provenientes de América del Norte convirtiéndose en el país que más visitas realizan a Costa Rica

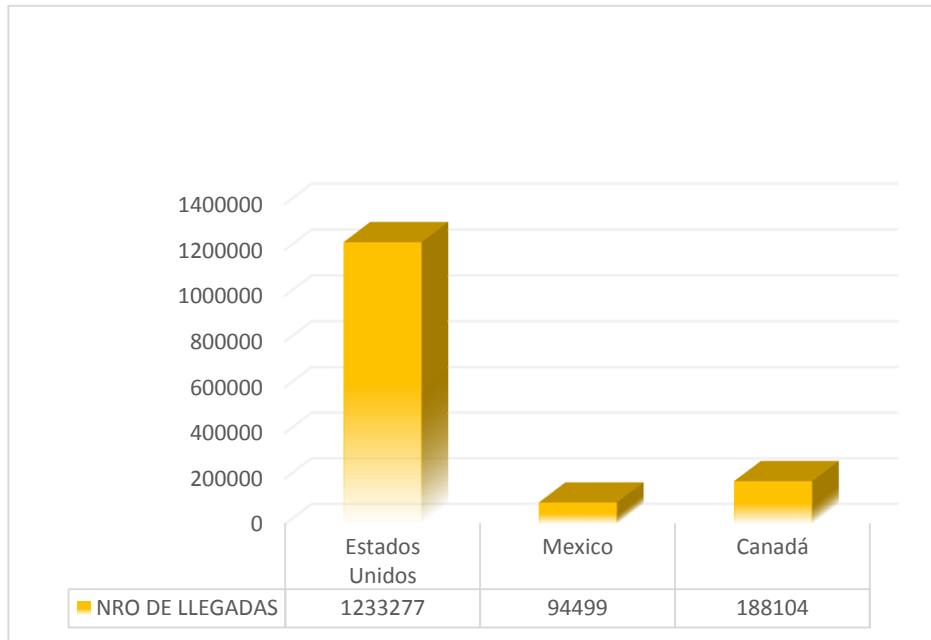


Figura 12: Número de llegadas turísticas de América del Norte 2016

Fuente: Instituto Costarricense de Turismo (ICT) con datos de la Dirección General de Migración y Extranjería .

De acuerdo al Organismo Mundial de la Salud (OMS), Estados Unidos es uno de los países que tiene altos índices de Diabetes en su población a partir de los 30 años. Según reporte de la OMS sobre el perfil de Diabetes 2016 en Estados Unidos, la mortalidad es muchos más alta en personas de la tercera edad. Podemos aprovechar ese punto como referencia para poder comunicar los beneficios de este producto a nuestros clientes.

Tabla 10: Mortalidad por diabetes en EE.UU 2016

Mortalidad		
Número de muertes por diabetes		
	<i><u>hombres</u></i>	<i><u>mujeres</u></i>
30-69 años	16 600	10 600
70 años o más	20 400	23 400

Fuente: Organización Mundial de la Salud (OMS)

El camu camu tiene como uno de sus principales beneficios, reducir el azúcar en personas que sufren de diabetes. El refresco de Camu Camu no pretende ser una cura para esta enfermedad u otras, pero por el valor nutricional que posee, puede estabilizar los males que aquejan a las personas que sufren de esta enfermedad.

Debido a que más del 50% de las llegadas de turistas a Costa Rica provienen de Estados Unidos y en su mayoría son jubilados, este vendría a ser un buen nicho de mercado para poder dar a conocer este producto. Este proyecto no estaría dirigido únicamente a turistas de Estados Unidos, pues el camu camu es muy saludable, y de sabor agradable también estará dirigido a los turistas de todas las procedencias y de esta manera se podría aprovechar la oportunidad de visitas de distintos países para que prueben este nuevo producto.

Según el ICT, el gasto promedio por turistas en 2015 fue de 1.043,50 USD.

Tabla 11: Gasto Medio por Persona /Turista en su estadía en COSTA RICA

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GMP TOTAL (en US\$)	939,2	944,4	997,2	948,5	986,5	1.002,2	1,043,5
Vía Aérea	1.244,0	1.228,4	1.302,8	1.252,2	1.322,6	1.351,3	1.369,4
Aeropuerto Internacional Juan Santamaría	1.204,8	1.226,1	1.268,8	1.299,4	1.457,7	1.506,9	1.528,3
Aeropuerto Internacional Daniel Oduber	1.475,6	1.240,6	1.456,5	1.078,8	797,8	800,2	835,9
Vía Terrestre	270,4	349,6	376,9	344,6	308,8	248,7	279,8

Fuente: Instituto Costarricense de Turismo (ICT)

Costa Rica es uno de los destinos turísticos más preciados del planeta, pues es un lugar que posee variaciones en su paisaje y clima

La división territorial de Costa Rica incluye 7 provincias:

- ✓ San José
- ✓ Alajuela
- ✓ Cartago
- ✓ Heredia
- ✓ Guanacaste
- ✓ Puntarenas
- ✓ Limón

Todos estos lugares en su conjunto ofrecen un atractivo destino turístico de posibilidades casi ilimitadas, y que incluyen extensos bosques lluviosos, volcanes, ríos que cruzan montañas, playas y muchos recursos naturales resguardados por una importante organización de parques nacionales y reservas forestales.

De acuerdo a reportes del Ministerio de la Hacienda de Costa Rica, este país sí importa productos de la partida **200989** principalmente de países como Estados Unidos, México y Guatemala

3.2.2 Tendencias de consumo

Las familias costarricenses tienen en los rubros alimentos (30%), transporte (14%) y alquiler de vivienda (11%) sus principales gastos de consumo. Los otros rubros con gastos importantes son muebles y accesorios (9%), recreación y cultura (8%) y, vestimenta y calzado (7%).

En cuanto a los turistas, y de acuerdo a las actividades realizadas en el sector turístico, la provisión de comida y bebidas ocupa el segundo lugar en sus actividades por lo que este producto tendrá oportunidades para poder ser mostrado como alternativa de consumo por parte de nuestros distribuidores.

Tabla 12: Principales actividades asociadas al sector turístico

Población ocupada por actividades asociadas con el sector turístico
I Trimestre 2013 - IV Trimestre 2015

		Trimestre			
		I	II	III	IV
	Total	150 377	143 567	155 109	153 153
2	Alojamiento para visitantes en estancias cortas	25 553	22 051	28 586	26 842
0	Provisión de alimentos y bebidas	96 182	90 011	87 002	84 159
1	Agencias de viajes y otros servicios, transporte de pasajeros por la vía aérea y marítima y alquiler de vehículos	11 682	14 420	14 616	13 008
3	Actividades culturales, deportivas y recreativas	16 960	17 085	24 905	29 144
	Total	141 991	152 263	148 491	148 956
2	Alojamiento para visitantes en estancias cortas	28 198	22 340	24 885	30 166
0	Provisión de alimentos y bebidas	79 789	98 319	87 262	84 308
1	Agencias de viajes y otros servicios, transporte de pasajeros por la vía aérea y marítima y alquiler de vehículos	13 586	10 137	18 807	17 410
4	Actividades culturales, deportivas y recreativas	20 418	21 467	17 537	17 072
	Total	150 374	154 121	146 307	161 870
2	Alojamiento para visitantes en estancias cortas	29 573	33 323	30 194	27 360
0	Provisión de alimentos y bebidas	89 514	95 609	87 583	98 193
1	Agencias de viajes y otros servicios, transporte de pasajeros por la vía aérea y marítima y alquiler de vehículos	16 550	9 182	12 923	13 144
5	Actividades culturales, deportivas y recreativas	14 737	16 007	15 607	23 173

Fuente: Instituto Costarricense de Turismo (ICT)

3.3 Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1 Análisis de la Oferta

La mayor concentración de camu camu se encuentra en la Amazonía peruana y brasileña. Estos son los únicos países que actualmente exportan productos elaborados con esta fruta. En menor escala se le encuentra en Colombia, Venezuela y Bolivia. En el Perú se

produce camu camu en las regiones de Loreto y Ucayali y, en pequeñas cantidades, en la región San Martín (gráfico 3). Las poblaciones naturales y las plantaciones de este fruto se extienden por aproximadamente 2.061 hectáreas; de este total, 1.300 corresponden a poblaciones naturales y 761 a plantaciones sembradas. La planta produce un fruto que es aprovechado en la alimentación y demandado para fines industriales. La estacionalidad de su cosecha se da entre los meses de diciembre a marzo.

En cuanto a la partida del refresco de Camu Camu, a continuación se muestra un cuadro que detalla quienes son los principales exportadores a nivel mundial:

Tabla 13: Lista de principales países exportadores de la partida 2009895000

a nivel mundial (TONELADAS)

Exportadores	2012	2013	2014	2015	2016
	cantidad exportada	cantidad exportada	cantidad exportada	cantidad exportada	cantidad exportada
Brasil	1990688	2209510	2024699	2117745	2429109
Países Bajos	960297	940603	967980	1038685	1019620
Bélgica	1016324	1000377	835643	866106	988428
Alemania	866610	899103	883553	948963	878913
Estados Unidos de América	1070238	1041877	cantidades	cantidades	839707
España	778210	724654	791548	748043	661122
Arabia Saudita	620897	687018	767290	806335	631740
Tailandia	407455	468304	502714	571787	627073
China	684690	681481	540105	560969	586599
Italia	564426	502027	494247	466481	505766
Polonia	356789	432501	442752	468864	504972
Singapur	cantidades	33125	cantidades	cantidades	449749
Sudafrica	2037022	305429	297960	295933	319824
México	164514	272502	cantidades	cantidades	289876
Costa Rica	141536	189809	182688	211933	260569
Filipinas	172389	167882	177028	165886	211486
Argentina	265269	241378	182004	223501	205327
Austria	196622	210233	185989	189422	176288
Francia	154619	150866	151511	141327	138783
Turquía	103416	117654	126990	132246	124568
Chile	101789	106254	123733	111747	114004
Israel	148507	cantidades	123029	110448	111371
Reino Unido	42187	58325	75114	97853	108685
Hungría	82923	87172	100206	107420	100925
Egipto	73168	115136	165453	cantidades	79208
Dinamarca	73531	86475	86544	93266	74226
Guatemala	84997	77980	74964	73263	71386
Canadá	81721	80952	cantidades	cantidades	69537
El Salvador	101026	107584	80182	69795	65516
Irlanda	48542	42455	50245	55397	64778
Chipre	31048	34051	40312	53375	64390
Rusia, Federación de	45587	39263	41937	53137	50103
Grecia	32684	22782	27818	33168	41070
Moldova, República de	24846	44895	44955	42330	37545
Portugal	46544	45690	46820	40666	32905
Australia	39168	40249	37806	25895	30432
Kuwait	33450	123280	72545	50821	29636
Perú	22375	24727	24790	28861	29147

Fuente: Elaboración propia a base de información de TRADEMAP

Tal como se puede apreciar en la tabla 13, entre los principales exportadores de la partida de refresco de Camu Camu figuran Brasil, Países Bajos, Bélgica, Alemania y Estados Unidos respectivamente. Perú no cuenta con mucha presencia para exportaciones de esa partida en el mercado internacional, pues se ubica en el puesto 38 según TRADEMAP.

De acuerdo a la Tabla 14, Perú exporta a los siguientes mercados la partida 2009895000 donde está incluido el refresco de Camu Camu, siendo los principales destinos Estados Unidos, Holanda y Canadá.

Tabla 14: Lista principales países a los que PERU exporta la partida 2009895000

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo TN	22375	24727	24790	28861	29147
Estados Unidos de América	12054	14142	11559	13063	13363
Países Bajos	5933	5521	8352	10386	10912
Canadá	625	1287	531	1131	1134
Colombia	458	474	594	641	852
Chile	177	232	315	390	648
España	149	172	60	412	380
Brasil	1080	804	351	294	332
Francia	289	208	346	153	328
Bahamas	212	93	377	338	267
Reino Unido	369	309	391	420	256

Fuente: Elaboración propia a base de información de TRADEMAP

3.3.2 Análisis de la Demanda

Perú posee gran capacidad de producción de camu camu, este fruto es comercializado principalmente a los siguientes países:

En la siguiente tabla podemos observar que Costa Rica no se encuentra dentro de uno de los principales importadores de Camu Camu desde Perú, el principal destino es Estados Unidos.

Tabla 15: Lista de principales importadores de Camu Camu de Perú

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	29634	41653	53806	55867	57055
Estados Unidos de América	12572	19394	25908	22590	19577
Canadá	2348	3346	3764	6507	6428
Japón	2538	3353	4869	5576	5108
Chile	1547	2457	3546	6435	4585
Países Bajos	1980	3816	3625	3900	3975
Corea, República de	103	228	1669	3634	3867
Bélgica	2574	2488	2240	1862	2380
Alemania	1271	1911	1069	305	2246
Australia	521	291	496	809	1620
Reino Unido	777	473	793	509	1184
Polonia	44	102	101	235	1104
Suecia	718	546	579	704	818
Francia	181	158	405	634	662
Israel	116	304	563	191	607
Brasil	0	721	2038	348	554
España	765	359	318	453	525
Nueva Zelanda	104	71	94	111	350
China	894	689	1121	425	345
México	122	391	170	23	345
República Dominicana	74	50	99	62	124
Noruega	72	164	72	144	114
Guatemala	0	0	24	0	96
Italia	2	9	2	7	66
Argentina	190	121	120	140	50
Costa Rica	0	0	0	69	47

Fuente: Elaboración propia a base de información de TRADEMAP

Como se puede apreciar, COSTA RICA tiene como principal proveedor de Camu Camu a Estados Unidos, y Perú ocupa el cuarto lugar con poca participación en ese mercado, podemos deducir que nosotros a pesar de ser potenciales productores estamos en desventaja, teniendo en cuenta que Estados Unidos es también un gran cliente nuestro.

Tabla 16: Importaciones de COSTA RICA en toneladas de la partida de Camu Camu

EXPORTADORES	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo TN	334	329	234	411	507
Estados Unidos	154	223	142	154	165
Chile	56	62	83	94	132
China	0	1	0	15	53
Peru	0	0	2	72	49
Mexico	53	13	2	28	46
Otros	71	30	5	48	62

Fuente: Elaboración propia a base de información TRADEMAP

Según TRADEMAP, Perú está ubicado en el puesto 12 en cuanto a las exportaciones de Camu Camu a nivel mundial, de la Tabla 16 podemos apreciar que el volumen de esa partida importada a Costa Rica es grande, pero a pesar de ser uno de los principales exportadores no dirige sus ventas a este mercado

DEMANDA DE COSTA RICA DE PARTIDA

Años	2012	2013	2014	2015	2016
kilogramos	334,000	329,000	234,000	411,000	507,000

	años		demanda	
X	X	Y	XY	X ²
2012	1	334,000	334000	1
2013	2	329,000	658000	4
2014	3	234,000	702000	9
2015	4	411,000	1644000	16
2016	5	507,000	2535000	25
Total	15	1,815,000	5873000	55

B =	3702.6
A =	351892.2

DEMANDA PROYECTADA DEL MERCADO DE COSTA RICA EN TONELADAS

	2018	2019	2020	2021	2022
	377,810	381,513	385,216	388,918	392,621
		0.98%	0.97%	0.96%	0.95%

Teniendo en cuenta las cantidades de los 5 años previos, podemos proyectar la demanda de toneladas de Camu Camu de la siguiente manera donde las cantidades serían de la manera como se detalla en el cuadro líneas arriba.

Tal como detalla la Tabla 17, uno de los principales importadores de la partida de refresco de Camu Camu es Estados Unidos, Países Bajos, Francia, Alemania y Reino Unido, cabe indicar que Estados Unidos lidera tanto en compras de insumo de Camu Camu como en importaciones de productos elaborados a base de esa fruta.

Tabla 17: Principales países importadores de la partida 2009895000

a nivel mundial (TONELADAS)

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada	cantidad importada
Estados Unidos de América	1918175	2092948	1064758	2069585	2185597
Países Bajos	1136151	1197629	1284636	1307711	1299729
Francia	1226701	1209890	1167935	1209811	1296296
Bélgica	904655	1309154	1612458	1473954	1214958
Alemania	1080552	1019469	1039633	1095205	1051956
Reino Unido	880116	900031	838121	879036	1021997
Canadá	492928	489319	507360	487044	494967
Japón	373166	367476	331337	307745	306990
Iraq	0	0	162927	362622	234424
Arabia Saudita	191039	234344	260572	263527	214809
España	176262	189314	183219	163997	208483
Austria	228355	214010	214065	215340	206975
Rusia, Federación de	264260	243325	237171	169477	184234
Polonia	128799	181869	174511	178446	156922
Omán	103471	119036	110640	116665	141854
Suecia	130093	144297	123171	123530	135834
Italia	222230	174832	251226	208723	128441
China	92859	107128	110324	106829	114987
Dinamarca	98464	118554	109581	115596	114930
Irlanda	103396	111360	98167	98693	101891

Fuente: Elaboración propia a base de información de TRADEMAP

Asimismo, cabe señalar como lo indicado en la Tabla N°8, el principal importador es Estados Unidos, debemos tener en cuenta que la mayor cantidad de turistas provienen de Estados Unidos y nuestro nicho de mercado está dirigido a los turistas en general, es una gran oportunidad pues la mayor parte de turistas apuesta por probar nuevas variedades de

producto y el refresco de Camu Camu es una gran alternativa para que pueda ser comercializado, adicional a ello no debemos olvidar que el costo adquisitivo de los turistas es alto y cada vez más las personas están preocupadas por su bienestar en la salud y por ende nuestro producto sería una gran opción.

3.4 Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1 Estrategias de segmentación

San José es hoy una ciudad donde se reúnen visitantes de todo el mundo; es una capital colmada de sitios de interés que reflejan la historia de un pueblo, de su arte, de su cultura y su desarrollo. Se puede apreciar una lista de museos de clase mundial, parques, hoteles, teatros y edificios históricos son algunas otras opciones que pueden descubrir los turistas que visitan esta ciudad. Desde la ciudad, los visitantes pueden elegir entre decenas de tours de un día a los diferentes Parques Nacionales que se encuentran cerca del Valle Central, además pueden acceder a una gran cantidad de deportes de aventura y actividades de exploración. Asimismo, debido a la reducida extensión territorial entre el mar del Pacífico y Caribe, el traslado para las diferentes zonas de estos lugares no demanda tanto tiempo.

Cabe destacar que de acuerdo PROMPERU (2015), Costa Rica es visitada por más de 2 millones de turistas donde en su mayoría provienen de Estados Unidos y Canadá, el rango de edades en general es entre 30-65 años.

El turista que visita Costa Rica tiene perfil responsable, con alto poder adquisitivo, que exige calidad en el servicio y que busca una experiencia auténtica de viaje, es decir está dispuesto a nuevas cosas, entre ellas productos nuevos e innovadores.

De acuerdo al Instituto Costarricense de Turismo, en este país centro americano existe más de 2,595 hoteles, entre los cuales los de 4 y 5 estrellas representan más del 27% del total. La mayoría de esta oferta turística se ubica en el Valle Central del país (San José) y en la costa del pacífico: Guanacaste y Puntarenas. En el sector alimentos, hay empresas distribuidoras costarricenses dedicadas a abastecer exclusivamente hoteles, restaurantes y clientes institucionales; así como también a los encargados de compras de supermercados cuyo público objetivo es el segmento de altos ingresos. Cabe indicar que no enfocaremos en atender a los distribuidores del sector HORECA (Hoteles, Restaurantes y Catering), es importante convertirnos en socios estratégicos y asimismo ofrecer productos con calidad y prontitud. En este segmento de mercado es importante el país de origen y la marca del producto; así como el formato. Por lo general, demandan productos en formatos grandes: 1 galón, 32 onzas, 15 onzas, siendo este último nuestro caso.

Por otro lado, se debe considerar que la gastronomía peruana es muy apreciada entre los costarricenses y está posicionada como una cocina sofisticada y de calidad. Actualmente, hay un número importante de restaurantes de comida peruana, los cuales demandan alimentos insumos de origen peruano, estando entre ellas las gaseosas y bebidas peruanas.

De acuerdo a la tabla 17, el principal motivo por el que Costa Rica recibe turistas, es por vacaciones y de acuerdo al Reporte de llegadas Internacionales del año 2016, estas visitas se dan los primeros tres meses del año y a finales de año.

Tabla 18: Principal motivo de visita turística a Costa Rica

Estimación de la cantidad de turistas según motivo principal de la visita a Costa Rica
2011 - 2015

Motivo principal de la visita ¹	2011		2012		2013		2014		2015	
	Turistas	%	Turistas	%	Turistas	%	Turistas	%	Turistas	%
Total	2 192 059	100,0	2 343 213	100,0	2 427 941	100,0	2 526 817	100,0	2 660 257	100,0
Motivos personales	1 890 409	86,2	2 036 726	86,9	2 140 556	88,2	2 179 813	86,3	2 241 180	84,2
Vacaciones, recreo y ocio	1 672 048	76,3	1 688 562	72,1	1 819 719	74,9	1 903 744	75,3	1 939 288	72,9
Visitas a familiares y amigos	152 183	6,9	246 549	10,5	238 102	9,8	223 725	8,9	244 220	9,2
Educación y formación	22 805	1,0	39 493	1,7	28 405	1,2	20 261	0,8	19 154	0,7
Salud y atención médica	8 728	0,4	13 287	0,6	7 904	0,3	3 941	0,2	9 774	0,4
Otros motivos personales	34 646	1,6	48 835	2,1	46 425	1,9	28 142	1,1	28 745	1,1
Negocios y motivos profesionales	301 650	13,8	306 487	13,1	287 385	11,8	347 004	13,7	419 077	15,8
Conferencias o congresos	16 098	0,7	24 035	1,0	38 645	1,6	74 019	2,9	31 164	1,2
Otros motivos profesionales (Reuniones, ferias o exposiciones)	285 552	13,0	282 452	12,1	248 740	10,2	272 986	10,8	387 913	14,6

Fuente: Instituto Costarricense de Turismo (ICT)

3.4.2 Estrategias de posicionamiento

El refresco de Camu Camu tiene como principal estrategia de posicionamiento mostrar las ventajas competitivas en cuanto a su valor nutricional, de esta manera se buscará que el turista extranjero en Costa Rica se muestre interesado por este producto ya que no solo comprará una bebida de calidad con delicioso sabor, sino también con propiedades nutricionales, es decir emplearemos la estrategia de posicionamiento por beneficio del producto que ofrecemos.

Como segunda estrategia, DELI CAMU llevará el sello de la MARCA PERU para poder garantizar calidad, este distintivo buscará crear confiabilidad en el cliente para que pueda aventurarse a probar este nuevo sabor, cabe señalar que podemos obtener la licencia Marca Perú gratuitamente la cual tiene validez por 2 años.

El cuanto a posicionarnos en la mente del cliente final, el SLOGAN sería el siguiente:

“Refrescando tu salud – Refreshing your health”

El objetivo de este slogan es calar en la mente del consumidor para que sienta que este producto tiene características positivas que los favorecerá en su salud.

3.4.3 Estrategias de distribución

Para la distribución de DELI-CAMU, se buscará distribuidores que puedan ofertar esta bebida a diversos puntos, es muy importante considerar que este intermediario debe tener una amplia cartera de clientes y calidad en el servicio para poder confiar nuestro producto.

Esta es una parte vital pues este distribuidor estará en contacto con los minoristas y las negociaciones que ellos hagan no pueden afectar las ventas de DELI CAMU.

Asimismo, el refresco de Camu camu orgánico con dátiles, podría ser distribuido de la siguiente manera:

- ✓ A través de tiendas de productos alimenticios como restaurantes turísticos, hoteles, catering, o tiendas de productos saludables y naturales, ubicadas en las principales ciudades San José u otras.
- ✓ Ya que este producto aún no es desconocido en el mercado, podemos realizar alianzas con restaurantes, que puedan utilizar nuestro producto como bebida que acompañe distintos tipos de platos que son consumidos por los turistas.
- ✓ Para la comercialización del producto tendremos en cuenta la forma de entrega y el tiempo estimado para poder responder a la demanda sin complicaciones, así como también se designarán lugares estratégicos y cercanos para la distribución oportuna.



Figura 13: Esquema de distribución

Fuente: elaboración propia

A continuación se detallan los principales clientes-distribuidores en el mercado destino:

Distribuidor / Importador	Productos que comercializa
Distribuidora MARIN	Agua, Refrescos, Bebidas energeticas
GOLVECA S.A	Jugos y bebidas
EXCELON S.A	Productos naturales, orgánicos, alimentos
ALPISTE	Bebidas, alimentos
Detallistas Unidos S.A	Alimentos y bebidas
IMDILUZA SRL	Alimentos y bebidas

Teniendo en cuenta el cuadro anterior, es importante mencionar que para inicio de operaciones de Exportaciones de DELI-CAMU S.A.C, GOLVECA S.A será el primer canal de distribución de Refresco de Camu camu pues es un importador/distribuidor que tiene amplia experiencia en la comercialización de este tipo de productos. Gradualmente se irá evaluando a los demás distribuidores en el mercado de San José para elegir los futuros canales de distribución de acuerdo al crecimiento de nuestras ventas.

A continuación, se detalla una lista de productos similares que en algún momento pueden ser sustitutos de nuestro producto:

Tabla 19: Lista de principales productos sustitutos

MARCA	ORIGEN	Características principales
	Nal / imp	
Dos Pinos	Nacional	En el mercado existen dos presentaciones de jugo de naranja: a) la de mayor presencia, producida a base de concentrado y menor precio b) jugo natural de naranja procesado, oferta marginal, con precio más alto. El primero tiene un precio relativamente bajo y el segundo es percibido como de mejor calidad por las amas de casa.
Coronado	Nacional	Marca con una presencia significativa en el mercado. El producto es fabricado a partir de concentrado.
Sun Frut	Nacional	Jugo de naranja producido a partir de concentrado. Tiene un precio relativamente cómodo, pero según opinión de algunas amas de casa su sabor es desagradable.
Tropical	Nacional	Fresco natural de frutas con distintos sabores
Tampico	Nacional	Fresco Natural
Hortifruti	Nacional	Pulpa de frutas
Jumex	Importado	Jugo de frutas con preservantes artificiales
Kerns	Importado	Néctar de frutas con preservantes artificiales
Del Valle	Importado	Jugo de frutas con preservantes artificiales
Del Campo	Nacional	Néctar de frutas con preservantes artificiales
Hi Ci	Nacional	Refresco de frutas producido a partir de concentrado
Del Monte	Nacional	Néctar de frutas con preservantes artificiales
Del Prado	Importado	Néctar de frutas con preservantes artificiales
ADES	Importado	Bebida de soya con sabor a naranja
KAPO	Nacional	Refresco de frutas producido a partir de concentrado
Ocean	Importado	Jugo de frutas
Tang	Nacional	Concentrado en polvo para refrescos
SUKO	Nacional	Concentrado en polvo para refrescos
Royal	Nacional	Concentrado en polvo para refrescos

Fuente: CEDAR encuestas a amas de casa en COSTA RICA

3.4.2 Estrategias de Promoción

En cuanto a las estrategias para promocionar DELI – CAMU, se considerarán los siguientes medios:

- ✓ Para las estrategias de promoción debemos realizar campañas publicitarias que también podrán ser vía internet, de esta forma podremos brindar información para dar a conocer la calidad, detalles del sabor, e innovación que posee nuestro producto, es decir, las ventajas competitivas, pues dentro ellas encontramos los beneficios del camu camu para la salud.
- ✓ Por otra parte sería importante participar previamente en ferias expo alimentarias para detectar y analizar como viene siendo la aceptación de nuestro producto por parte de los asistentes.
- ✓ Degustación: mostrar el producto y a la vez comunicar al cliente las características de este fruto y dar a conocer su sabor agradable.
- ✓ Ferias: Asistir a ferias para aprovechar la asistencia y promover nuestro producto como bebida saludable.
- ✓ Obsequios: dar pequeños regalos de nuestras bebidas como muestras.
- ✓ Como se trata de un producto nuevo e innovador por su sabor, primero promocionaremos sus beneficios mediante redes sociales, además de crear una página web para mayor información.
- ✓ Publicidad mediante flyers en aeropuertos, hoteles y restaurantes, dando a conocer los beneficios y propiedades nutritivas que ofrece el jugo de camu camu.

3.6 Tamaño de Planta. Factores Condicionantes

Exportaciones DELI CAMU no contará con una planta exclusiva para la producción de refrescos de Camu Camu. Como alternativa se considerará la opción de maquilar/tercerizar la producción de este refresco a fin de optimizar una buena calidad, es por ello que se seleccionará a un proveedor que sea experto en la materia, pues nosotros brindaremos los insumos necesarios y ellos con su experiencia garantizar la correcta y optima elaboración de este producto.

En referencia a la tabla 20, podemos observar que la mejor opción para poder elegir a la empresa que tercerizará la producción de refresco de Camu Camu es SELVA INDUSTRIAL S.A, ubicada en Av. Víctor Andrés Belaunde 801-803, Carmen de la Legua, Callao, ya que cuenta con las características necesarias para poder confiar en ellos la producción de nuestro producto.

Tabla 20: Matriz para selección del proveedor de Maquila

1	Criterios	Nivel de Importancia	Empresa Agroindustrial del Peru S.A	Puntaje	Ecoandino SAC	Puntaje	SELVA INDUSTRIAL	Puntaje
1	Certificaciones de Calidad	0.20	3	0.60	5	1.00	5	1.00
3	Tecnología e infraestructura	0.15	4	0.60	4	0.60	5	0.75
2	Capacidad de produccion	0.15	4	0.60	4	0.60	4	0.60
3	Puntualidad	0.10	2	0.20	3	0.30	3	0.30
4	Cercanía a almacenes	0.15	4	0.60	2	0.30	5	0.75
4	Costo	0.15	3	0.45	2	0.30	4	0.60
5	Referencias	0.10	3	0.30	3	0.30	4	0.40
	TOTAL	1.00		3.35		3.40		4.40

Fuente: Elaboración propia

4 PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1 Envases, empaques y embalaje

ENVASE

Este refresco de Camu Camu – “Deli-Camu” tendrá como envase una botella de vidrio que permita que el producto se mantenga en las mejores condiciones hasta que llegue al consumidor final, la botella tendrá una capacidad de contener 450 ml de líquido y se utilizará una tapa “abre fácil” que le permita al consumidor un uso más rápido y eficiente del producto.

Se ha decidido utilizar envase de vidrio ya que este material ha demostrado ser uno de los materiales de envase más respetuosos con el medio ambiente. Es 100% reciclable y una de las grandes ventajas que poseen los envases de vidrio es la conservación del aroma del producto contenido, sobre todo en almacenamiento prolongado, ya que el vidrio es impermeable a los gases, vapores y líquidos.



Figura 14: Envase de vidrio

Fuente: Google images

Distributed by / Distribuido por:
Exportaciones DELICAMU S.A.C.
Av. Villa María N° 217, Lima.
RUC N° 10246386630.

Product of Peruvian.
Producto de Perú.

R. S. R10030N - NAOCT
Lote: MY-098765
Fabricado, exportado y distribuido
por Exportaciones DELICAMU S.A.C.

Use before the expiration date
on the package.
For best quality, store in a cool,
clean and dry place.
Consumir antes de la fecha de
vencimiento indicada en el envase.
Para mejor calidad, conservar en
un lugar fresco, limpio y seco.



Product Code

Exportaciones DELICAMU S.A.C.
www.expodelicamu.com

DELICAMU



★ REFRESCO DE CAMU CAMU ★
CAMU FRESH

15 fl oz (450 ml)

NUTRITION FACTS / TABLA NUTRICIONAL

Serving Size / Tamaño por ración

Amount per serving / Cantidad por porción

Calories / Calorías	39,8 kcal
Calcium / Calcio	0,19mg.
Carbohydrates / Carbohidratos	70,21
Fiber / Fibra	6,07g.
Sugar / Azúcar	12,50g.
Protein / Proteína	10,1
<hr/>	
Vitamin A / Vitamina A	7,75ug.
Vitamin B1 / Vitamina B1	9,84mg.
Vitamin C / Vitamina C	74,0mg.
Magnesium / Magnesio	0,10mg.
Iron / Hierro	87,0mg.

Ingredients: camu camu pulp,
water, datil, sugar, preservatives.
Ingredientes: pulpa de camu camu,
agua, datil, azucar, preservantes.

Date of manufacture: 01/03/2017
Expiration: 01/09/2018



Figura 15: Etiqueta final y envase

Fuente: Elaboración propia

EMPAQUE

Con respecto al empaque se van a utilizar cajas de cartón doble corrugado, que es en su mayoría, utilizado para empaques de gaseosas, jugos, etc. La caja tendrá medidas largo 40 cm, ancho 25 cm y altura 30 cm, se utilizara un separador de cartón corrugado para 12 botellas, es decir 3 filas de 4 botellas en cada caja.

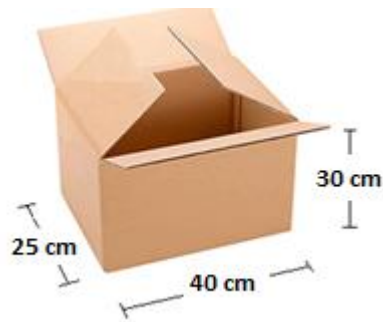


Figura 16: Caja de cartón doble corrugado

Fuente: Elaboración propia

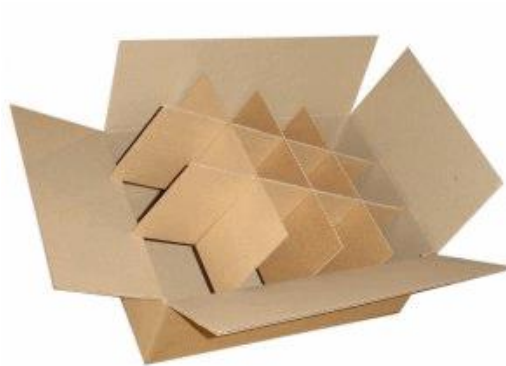


Figura 17: Caja de cartón corrugado con separadores para 12 botellas

Fuente: BODISA

EMBALAJE

Con respecto al embalaje, las cajas serán selladas con cinta adhesiva y zunchos para protegerlas de las movilizaciones de la carga. Utilizaremos pallets de madera con una medida de ancho 100 cm x largo 120cm x altura 10 cm. Para realizar el embalaje y el apilamiento de las cajas, se utilizará stretch film que va a permitir un mejor apilamiento de la mercadería y evitará la contaminación externa de olores y/o residuos externos.

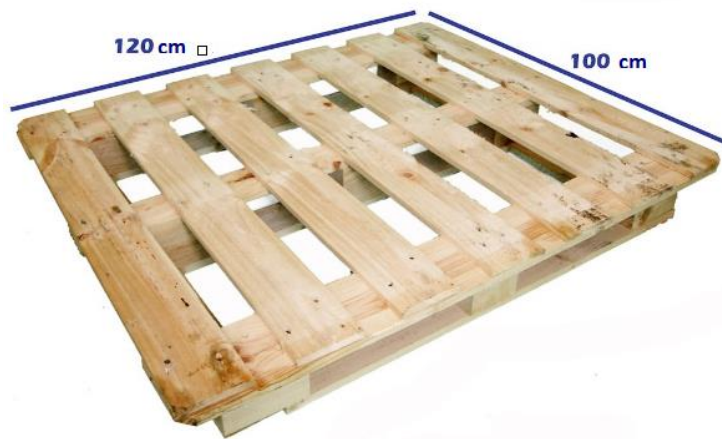


Figura 18: Medidas de Pallet

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente imagen se mostrará un ejemplo de cómo se van a embalar y apilar las cajas y dejarlas listas para su ingreso al contenedor.



Figura 19: Forma de embalado

Fuente: Envases del Perú

4.2 Diseño del rotulado y marcado

4.2.1 Diseño del rotulado

En las siguientes imágenes se muestran las etiquetas que utilizara nuestro envase que será presentado al consumidor, estas son unas etiquetas adhesivas, en la primera imagen se muestra el frente del etiquetado (la presentación del producto), donde se puede observar el nombre del producto, la empresa productora, el contenido neto y otras especificaciones. En la segunda imagen se muestra la información nutricional del producto así como también el código de barras correspondiente.

NUTRITION FACTS / TABLA NUTRICIONAL	
Serving Size / Tamaño por ración	
Amount per serving / Cantidad por porción	
Calories / Calorías	39,8 kcal
Calcium / Calcio	0,19mg.
Carbohydrates / Carbohidratos	70,21
Fiber / Fibra	6,07g.
Sugar / Azúcar	12,50g.
Protein / Proteína	10,1
<hr/>	
Vitamin A / Vitamina A	7,75ug.
Vitamin B1 / Vitamina B1	9,84mg.
Vitamin C / Vitamina C	74,0mg.
Magnesium / Magnesio	0,10mg.
Iron / Hierro	87,0mg.
<hr/>	
Ingredients: camu camu pulp, water, datil, sugar, preservatives. Ingredientes: pulpa de camu camu, agua, datil, azucar, preservantes.	
<hr/>	
Date of manufacture: 01/03/2017 Expiration: 01/09/2018	
<hr/>	
 	

Figura 20: Información Nutricional

Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Diseño del marcado

Se realizará el marcado correspondiente para que facilite la identificación a los estibadores y responsables del transporte de nuestra mercancía, y también para que sea más fácil su ubicación y manejo a la hora de ser monitoreados, se realizará una impresión directa de todas las marcas correspondiente.

Tomando en cuenta las normas técnicas internacionales de marcado se ha hecho una simulación del marcado de nuestro empaque, describiendo los pictogramas, el destinatario, destino, numero de orden, puerto de entrada, marca o nombre del producto, empresa productora y/o exportadora, marca del despachador, país de origen, numero de bultos,

tamaño de la caja, indicación de peso y puerto de entrada. En la siguiente imagen se va a poder apreciar el marcado de forma más detallada.

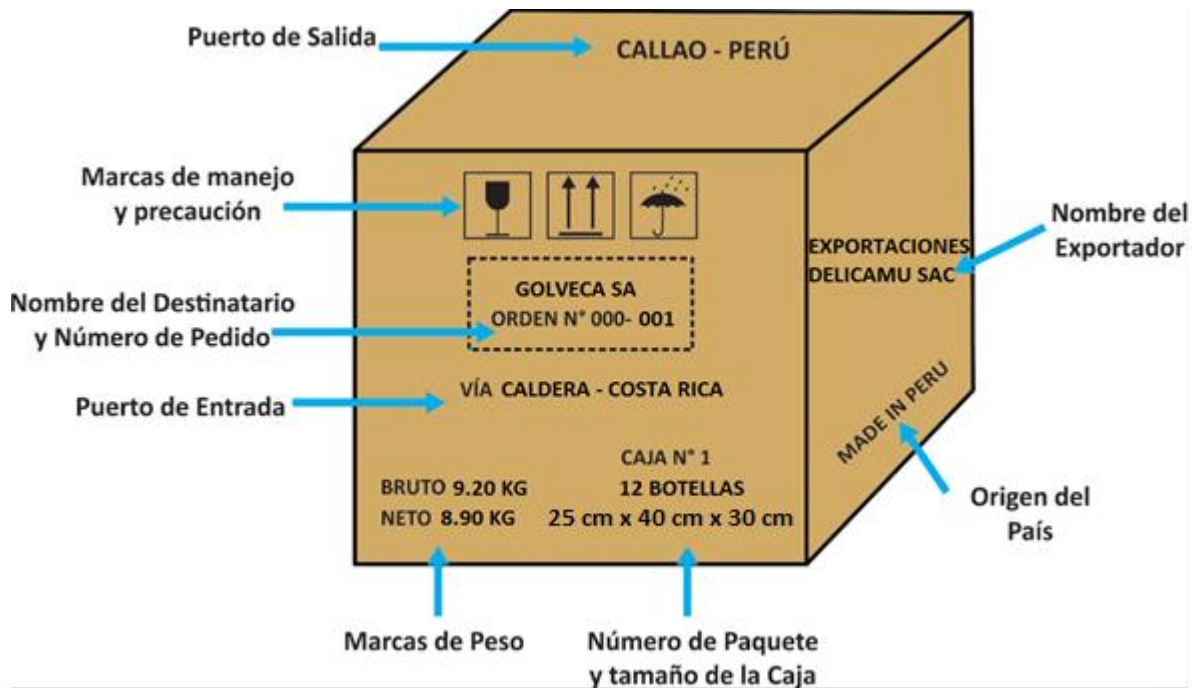


Figura 21: Marcado de Caja

Fuente: Elaboración propia

4.3 Unitarización y cubicaje de la carga

Para que esta carga pueda tener un buen tránsito internacional, es muy importante que definamos que cantidad se enviará para poder cubicarla en un contenedor, en este caso se empleara un contenedor de 20". A continuación, los detalles para el cálculo de las unidades que irán en un contenedor:

CONTENEDOR DE 20”

2.35 x 5.9 x 2.39 MT (ancho, largo, alto)

PALLET

120 x 100 cm (largo, ancho)

Por seguridad y para el buen envío de la carga, cada pallet llevará una base de 12 cajas

CAJA Cada caja contendrá 12 botellas de 450 ml

25 x 40 x 30 cm (ancho, largo, alto)

Entonces:

- Altura Contenedor / Altura caja: $239/30 \text{ cm} = 7.96$

Por lo tanto en cada fila de los pallet irán apiladas 7 cajas.

En la base de cada pallet habrán 12 cajas, por lo que el total de cajas que irá en cada pallet son 84.

- Para saber cuántos pallet irán en cada contenedor:

Largo del contenedor / Ancho del Pallet

$$LC/A = 590/100 = 5.9$$

Largo del contenedor / Largo del Pallet

$$LC/L = 590/120 = 4.9$$

} 9
pallets por
contenedor

Finalmente cada contenedor cubicará 9 pallets y cada pallet contendrá 84 cajas con 12 botellas cada una, habiendo en cada contenedor el total de 9072 botellas de refresco de camu camu, esto se traduce 54432 botellas anuales

4.4 Cadena de DFI de Exportación

Para realizar la cadena de exportación del refresco de camu camu, debemos tener en cuenta todos los pasos requeridos desde la extracción de esta fruta hasta su llegada a manos del cliente final. Loreto es la principal región amazónica que produce camu camu, viniendo a ser el punto de partida para la cadena de DFI, nuestro proveedor de la materia prima será Z&T NATURAL PERU SAC.

En cuanto a la empresa que se encargará de la maquila seleccionaremos a la empresa SELVA INDUSTRIAL SA, pues posee capacidad para poder satisfacer la cantidad que se desea exportar en esta primera vez.

A continuación, se muestra el proceso productivo del Refresco de Camu camu:

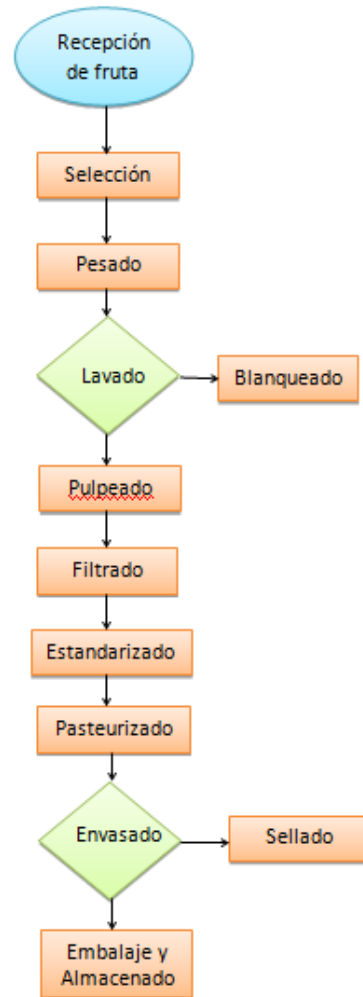


Figura 22: Flujo obtención de materia prima y elaboración

Fuente: Elaboración propia

Después de que haber obtenido el insumo principal, éste será transportado hacia la fábrica-empresa ya mencionada líneas arriba para pasar por el proceso de elaboración, es decir, el proceso, en el cual se agregará valor convirtiendo el camu camu en jugo refresco. Siguiendo los pasos indicados para la exportación, previamente debemos contactarnos con nuestros futuros compradores, para negociar la compra-venta del refresco de camu camu.

Una vez ya terminado el proceso productivo, la cantidad solicitada pasara a ser trasladada a nuestro almacén ubicado en el Callao, aunque también se podría considerar la posibilidad de realizar el cargue del contenedor en la planta del proveedor de maquila, donde la mercancía sería ubicada en un contenedor de 20 pies y desde ahí se transportará hacia los almacenes del puerto de salida (Puerto del Callao), en esta oportunidad será transporte VIRGO el encargado de realizar el transporte local.

Una vez recibido el contenedor en el puerto pasará por las gestiones de Aduanas para exportación para posteriormente ser embarcado en una nave con el puerto destino (Puerto Caldera, Costa Rica), el tiempo de transito considerado es 15 días aprox en el caso de emplear transito directo. Una vez que la mercancía haya llegado al destino ya mencionado, nuestro distribuidor/importador se encargará de realizar las gestiones de aduana para la nacionalización de la mercancía, la cual será transportada posteriormente a su almacén, para después comercializar o distribuir nuestro producto en hoteles y/o restaurantes, supermercados y así finalmente llegar a manos del cliente final, en este caso turistas.

Para llevar a cabo este proceso, el distribuidor necesitará de la documentación adecuada que incluye: DUA, documento de transporte (marítimo, B/L), Factura comercial, Requisitos exigidos por el mercado de Costa Rica como Certificado Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Autorización de Desalmacenaje de Alimentos, etc.

En cuanto al incoterm que se tiene pensado utilizar, se está considerando el FOB o CIF. En primera instancia sería FOB ya que nuestra responsabilidad como empresa terminaría una vez embarcado el contenedor aquí en origen y el consignatario asumiría los demás costos hasta destino.

En el caso de negociar un buen precio CIF nos encargaríamos de asumir el flete internacional y el seguro de la carga. Esta posibilidad no está descartada pues por ser una primera exportación, de cierta manera estaríamos dando tranquilidad a nuestro cliente y le ahorraríamos tiempo en cuanto a la búsqueda de transporte internacional o seguro para que pueda recibir su carga.

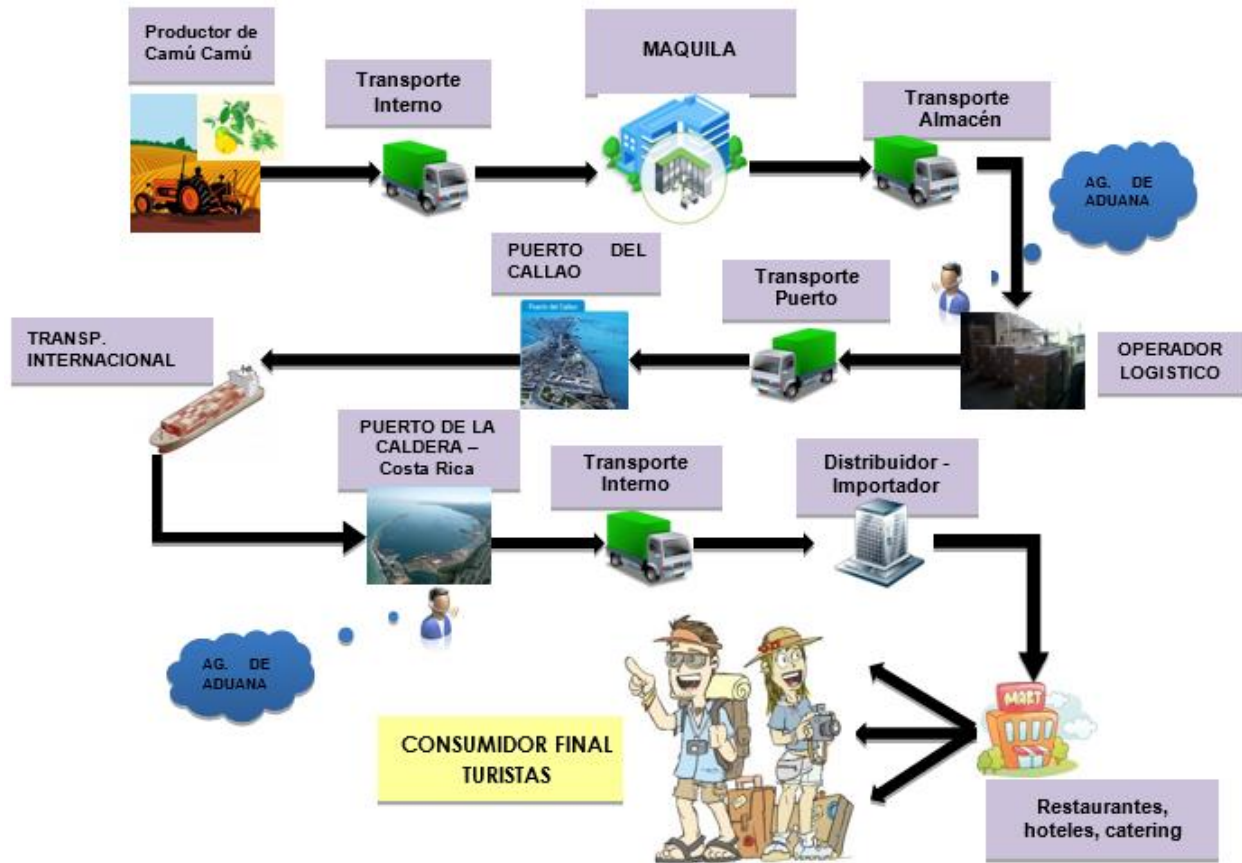


Figura 23: Esquema de Distribución Física Internacional

Fuente: Elaboración propia

4.5 Seguro de mercancías

Este punto dependerá de las negociaciones para definir el Incoterm de venta, en primera instancia sería FOB así que nosotros no nos haríamos cargo de seguro alguno, pues nuestra responsabilidad terminaría una vez el contenedor haya sido puesto a bordo de la nave para su recorrido internacional.

Como se mencionó párrafos arriba, no se descarta manejar Incoterm CIF pero esto también dependerá de las negociaciones que hagamos con nuestros clientes.

5 PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1 Fijación de precios

La fijación de precios estará basado en el costo y producto innovador pues lo que se busca es ofrecer un producto de calidad, Refresco de Camu camu orgánico edulcorado con dátiles posee muchos beneficios nutritivos. Además de ello debemos tener en cuenta que al segmento que nos estamos dirigiendo (turistas), tienen alto poder adquisitivo, esto será muy importante para determinar la utilidad que deseemos recibir, en este caso será el 20% del costo total.

Por otro lado, debido a los beneficios presentados por nuestro producto la fijación de precios también sería basada en el valor, ya que basaremos su precio en la percepción que los clientes tengan sobre nuestro producto y no en el costo del mismo.

5.1.1 Costos y precios

Los costos que tendrán Exportaciones DELI-CAMU serán los siguientes:

Tabla 21: Costo del producto

COSTO PRODUCTO TERCERIZADO (Maquila)			
CONCEPTO	Costo unit. USD	Costo por embarque	COSTO ANUAL USD
Materia Prima directa	\$ 0.15	\$ 1,360.80	\$ 8,164.80
Mano de obra directa (Maquila)	\$ 0.12	\$ 1,088.64	\$ 6,531.84
Etiquetas	\$ 0.03	\$ 272.16	\$ 1,632.96
Envase de vidrio	\$ 0.08	\$ 725.76	\$ 4,354.56
Cajas	\$ 0.04	\$ 362.88	\$ 2,177.28
TOTAL COSTO DE PRODUCTO	\$ 0.42	\$ 3,810.24	\$ 22,861.44

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22: Costos de Exportación

COSTOS DE EXPORTACIÓN		
CONCEPTO	Costo por Embarque	COSTO ANUAL USD
Transporte Interno (Almacenes-Terminal portuario)	\$ 70.00	\$ 420.00
Carga y Estiba	\$ 50.00	\$ 300.00
Derechos de embarque (Traccion, uso de muelle, manipuleo)	\$ 85.00	\$ 510.00
Transmisión electrónica	\$ 20.00	\$ 120.00
Trámite documentario	\$ 25.00	\$ 150.00
Gasto administrativo	\$ 15.00	\$ 90.00
V°B° Agentes portuarios / Marítimos	\$ 78.00	\$ 468.00
Aforo físico (de darse canal rojo)	\$ 20.00	\$ 120.00
Gastos de Almacén	\$ 65.00	\$ 390.00
Cobranza documentaria	\$ 80.00	\$ 480.00
Gastos Operativos	\$ 40.00	\$ 240.00
Agenciamiento de Aduanas	\$ 70.00	\$ 420.00
TOTAL COSTO DE EXPORTACION	\$ 618.00	\$ 3,708.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23: Planilla – Gastos del personal

PLANILLA DE REMUNERACIONES - GASTOS DE PERSONAL														
Cod.	Nombres y Apellidos	Cargo	REMUNERACION	SPP					Neto a Pagar	Aportaciones		REMUNERACION MENSUAL SOLES	REMUNERACION MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
				O.N.P.	F.P	Prima	Comision	Total AFP		ESSALUD	9%			
				13%	10.00%	seguro	Variable							
1	Yanina Villanera	Gerente General	1,500.00	-	150.00	18.45	23.25	191.70	1,308.30	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
2	Leslie Briones	Comercial	1,500.00	-	150.00	18.45	23.25	191.70	1,308.30	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
3	Lissefh Pablo	Adm y finanzas	1,500.00	195.00				-	1,305.00	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
4	Lourdes Choque	Logistica/Exportaciones	1,500.00	195.00				-	1,305.00	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
5	Yosep Ochoa	Contador externo	350.00					-	350.00	-	350.00	107.69	1,292.31	
			6,350.00	390.00	300.00	36.90	46.50	383.40	5,576.60	540.00	6,890.00	2,120.00	25,440.00	

Fuente: Elaboración Propia

Tal como detalla la tabla 24, los gastos fijos no cambian a pesar de la variación de producción o volumen de ventas, la empresa siempre se debe hacer cargo de estos gastos.

Tabla 24: Gastos Fijos de Oficina

GASTOS FIJOS OFICINA			
CONCEPTO	Mensual SOLES	Costo Anual SOLES	COSTO ANUAL USD
Alquiler oficina	S/. 900.00	S/. 10,800.00	\$ 3,323.08
Servicios basicos	S/. 350.00	S/. 4,200.00	\$ 1,292.31
TOTAL GASTOS FIJOS OFICINA	S/. 1,250.00	S/. 15,000.00	\$ 4,615.38

Fuente: Elaboración Propia

Los conceptos de la tabla 25 están vinculados directamente a las operaciones de ventas, se puede decir que ayudan a impulsar las ventas para que la empresa pueda obtener la rentabilidad deseada.

Tabla 25: Gastos de Venta

GASTOS DE VENTA			
CONCEPTO	Costo Mensual SOLES	Costo Anual SOLES	COSTO ANUAL USD
Marketing y Publicidad	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	\$ 461.54
Diseño de portal web	S/. 900.00	S/. 900.00	\$ 276.92
Envio de muestras	S/. 750.00	S/. 750.00	\$ 230.77
Viaticos		S/. 800.00	\$ 246.15
Pasajes aéreos		S/. 1,100.00	\$ 338.46
TOTAL GASTOS VENTA	S/. 3,150.00	S/. 5,050.00	\$ 1,553.85

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 26: Gastos de Oficina (adm.)

GASTOS DE OFICINA				
CONCEPTO	Costo unitario USD	Cantidad	Costo mensual USD	COSTO ANUAL USD
Hojas bond (millar)	\$ 3.50	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Files	\$ 1.50	10	\$ 15.00	\$ 30.00
Lapiceros	\$ 0.25	10	\$ 2.50	\$ 15.00
Engrapador	\$ 2.00	4	\$ 8.00	\$ 8.00
Hojas membretadas (millar)	\$ 137.00	1	\$ 137.00	\$ 137.00
Lapices	\$ 0.20	10	\$ 2.00	\$ 12.00
Perforador	\$ 1.50	4	\$ 6.00	\$ 6.00
TOTAL GASTOS OFICINA	\$ 145.95	42	\$ 174.00	\$ 218.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 27: Gastos Indirectos

GASTO INDIRECTOS / UTENSILIOS DE LIMPIEZA					
CONCEPTO	Cantidad	Precio unitario SOLES	Precio USD	Costo Mensual USD	COSTO ANUAL USD
Recogedor	1	S/. 3.00	\$ 0.91	\$ 0.91	\$ 2.74
Escoba	1	S/. 2.50	\$ 0.76	\$ 0.76	\$ 2.29
Jabón líquido	2	S/. 5.00	\$ 1.52	\$ 3.05	\$ 18.29
Aromatizante	2	S/. 4.50	\$ 1.37	\$ 2.74	\$ 16.46
Papel Higienico	12	S/. 9.00	\$ 2.77	\$ 5.54	\$ 66.46
Tachos de basura	5	S/. 7.00	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 35.00
Líquidos de limpieza	2	S/. 8.00	\$ 2.44	\$ 4.88	\$ 29.27
TOTAL GASTOS INDIRECTOS	25	S/. 39.00	\$ 44.78	\$ 52.89	\$ 170.52

Fuente: Elaboración Propia

Debido a que se realizarán 6 exportaciones anuales a continuación detallamos que las cantidades por embarque:

Tabla 28: Datos de Exportación por embarque y anual

DATOS GENERALES		
N° de botellas por embarque	9072	Unidades
N° de cajas por embarque	756	Cajas
N° de embarques al año	6	Exportaciones
N° de botellas anuales	54432	Unidades
N° de cajas anuales	4536	Cajas

Fuente: Elaboración Propia

La tabla 29 detalla los costos totales que son producto de la adición de los costos fijos anuales más costos variables totales, el resultado del costo total es \$ 58,567.69 anuales.

Tabla 29: Costos totales Anuales

COSTOS TOTALES ANUAL	
Descripción	USD
Gastos de personal	\$ 25,440.00
Gastos Indirectos/Ut. De aseo	\$ 170.52
Gastos fijos	\$ 4,615.38
Gastos oficina (adm)	\$ 218.50
Gasto de ventas	\$ 1,553.85
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 31,998.25
Costo de producto tercerizado	\$ 22,861.44
Costo de exportación	\$ 3,708.00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 26,569.44
COSTOS TOTALES	\$ 58,567.69

Fuente: Elaboración Propia

Con los detalles de la tabla 30 podemos determinar que para que Exportaciones DELI CAMU se encuentre en un punto de equilibrio se debe comercializar al menos 37,343 botellas de refresco de Camu Camu al Mercado de Costa Rica para mantener la empresa, lo cual se traduce en \$ 50,226.64 anuales como mínimo, el precio FOB por botella debe ser \$ 1.34.

Tabla 30: Estructura de Precios

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costo variable unit.	\$ 0.49
Costo fijo unit.	\$ 0.59
Costo total unitario	\$ 1.08
Margen de ganancia	20%
Valor de venta	\$ 1.34
IGV	0.00
Precio de venta FOB	\$ 1.34
Punto de equilibrio (En cantidad)	37343.96
Punto de equilibrio (En dinero)	\$ 50,226.64

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Cotización internacional

En este punto debemos informar a nuestros posibles clientes del valor del producto a ofrecer, para ello ya deberíamos habernos reunido con ellos para entablar una cercanía.

En cuanto a los términos internacionales, es decir INCOTERMs, es muy importante que los detallemos en el envío de cotización porque de esta manera se regula la relación entre el comprador y nosotros, asimismo se regulan condiciones de entrega y distribución de riesgos, costos y trámites en la operación internacional, y esto afecta directamente el precio a ofrecer lo cual debe estar detallado en la cotización internacional junto con el punto de entrega de la mercancía.

Para poder hacer el envío de nuestra cotización deberemos considerar los siguientes puntos:

- ✓ Información de Exportaciones DELI-CAMU SAC
- ✓ Información del producto
- ✓ Empaque y embalaje
- ✓ Cantidad mínima de pedido
- ✓ Incoterms
- ✓ Puerto de despacho
- ✓ Precio
- ✓ Condiciones de muestras
- ✓ Términos de pago
- ✓ Tiempo de elaboración y despacho
- ✓ Subpartida arancelaria

5.2 Contrato de compra venta internacional y sus documentos

Exportaciones DELI-CAMU S.A.C contactará a sus distribuidores y negociará la modalidad de pago, cantidad y demás aspectos para llevar a cabo una venta exitosa. Es muy importante que se tenga en cuenta las costumbres de negociación de los costarricenses, debido a que es un país latino, tenemos costumbres similares, por ejemplo las personas son muy cercanas, amables y serviciales, pero debemos tener en cuenta los siguientes puntos:

- ✓ Ser puntuales en las citas pactadas, los costarricenses pueden ser flexibles pero debemos de respetar la hora agendada, por otro lado no es habitual que las reuniones se alarguen a menos que se llegue a ese acuerdo.
- ✓ La cita se puede concertar por teléfono, pero también por correo, de igual manera es recomendable confirmar la cita con días de anticipación.
- ✓ La confianza se establece con las primeras preguntas que se hacen, además los costarricenses tienen valores y principios tradicionales por lo que no se debe ofrecer lo que no se puede cumplir porque debilita la confianza.
- ✓ Habrán casos en los que se realice más de una presentación o reunión, las tarjetas de presentación se entregan después de las reuniones.
- ✓ Se recomienda como temas de conversación destacar las excelencias de Costa Rica, es decir sus paisajes, calidez de las personas, y belleza natural, así como también temas de actualidad.
- ✓ Saludos de apretón de manos.

A continuación, se presenta el contrato de compraventa Internacional para la venta de Refresco de Camu Camu:

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte EXPORTACIONES DELI-CAMU S.A.C , con RUC N° 20213035169, inscrita en los Registros Públicos de Perú, Ficha N° 00045128, debidamente representada por su GERENTE GENERAL., Srta. Yanina Villanera Córdova identificado DNI N° 47230331, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa ..GOLVECA S.A., con domicilio en 350 metros sur, plaza deportes Alfaro , San Pedro, San Ramón, debidamente representada por su GERENTE GENERAL., señor EDUARDO RODRIGUEZ, identificado con en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objeto del contrato

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

Mercancía: 1080 cajas de cartón conteniendo cada una 12 unidades de refresco de camu camu de 350 ml cada uno.

Especificaciones: su embalaje son cajas de cartón.

SEGUNDA: Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de _____.

TERCERA: Condiciones de entrega

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB Callao INCOTERMS 2010.

CUARTA: Tiempo de entrega

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará, 30 DIAS DE FIRMADO EL PRESENTE CONTRATO, fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: Forma de entrega

EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: EMBALADOS EN CAJAS DE CARTÓN DE 12 UNIDADES.

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de MARÍTIMO.

SEXTA: Inspección de los Bienes

Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada ANTES DEL EMBARQUE.

SÉPTIMA: Condiciones de pago

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de COBRANZA DOCUMENTARIA.

FORMA DE PAGO COBRANZA DOCUMENTARIA A LA VISTA.

PLAZO DE PAGO AL PRESENTAR EL EXPORTADOR LOS DOCUMENTOS.

OCTAVA: Documentos

EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: (se hará referencia a los documentos a ser remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que hayan sido pactadas; los cuales pueden diferir en relación a los que sean solicitados si la forma de pago es una Cobranza Documentaria).

NOVENA: Resolución del Contrato

Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DÉCIMA: Responsabilidad en la Demora

(Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería).

DÉCIMO PRIMERA: Ley Aplicable

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías, Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y para los asuntos que no se contemplan en los dos instrumentos mencionados, SE APLICARÁ LO QUE INDIQUE LA LEGISLACIÓN DEL PAIS DEL VENDEDOR.

DÉCIMO SEGUNDA: Solución de Controversias

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado en Lima, a los 30 días del mes de abril de 2017

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

5.3 Elección y aplicación de Incoterm

Elegir el Incoterm nos ayudará a saber hasta qué punto somos responsables en obligaciones y gastos destinados a venta internacional, regulará 4 aspectos muy importantes:

- ✓ La forma y lugar de entrega de la mercancía.
- ✓ Transmisión de los riesgos.
- ✓ Quién asume el costo de traslado de las mercancías.
- ✓ Obligación de realizar el despacho aduanero.

Exportaciones DELI CAMU SAC realizará sus exportaciones en términos FOB Free On Board (Libre a bordo), debido a que como vendedor quedamos libre de obligaciones cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

A continuación, las obligaciones como exportador serían las siguientes:

- ✓ El exportador debe soportar todos los riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías hasta el momento en que la mercancía es depositada a bordo del buque, proceso que debe realizar dentro del plazo estipulado en el contrato.
- ✓ Notificar al comprador con la debida anticipación la entrega de la mercancía a bordo.
- ✓ Debe realizar las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio Nacional de Aduanas para la correcta exportación de las mercancías.



Figura 24: Responsabilidades y riesgos Incoterm FOB

Fuente: Asociación de Exportadores (ADEX)

5.4 Determinación del medio de pago y cobro

Exportaciones DELI CAMU S.A.C negociará con los distribuidores/clientes que la modalidad de pago sea a través de COBRANZA DOCUMENTARIA a la vista a 60 días, esta modalidad ofrecerá un grado de protección tanto al importador como a nosotros. En este caso los bancos actuarán como intermediarios para el intercambio de documentos de títulos para pagos.

Este tipo de transacción encarga la cobranza del pago al banco del exportador (banco remitente) que envía los documentos al banco del importador (banco recaudador) junto con las instrucciones de pago. Los fondos que se reciben del importador se remiten al exportador mediante los bancos a cambio de esos documentos.

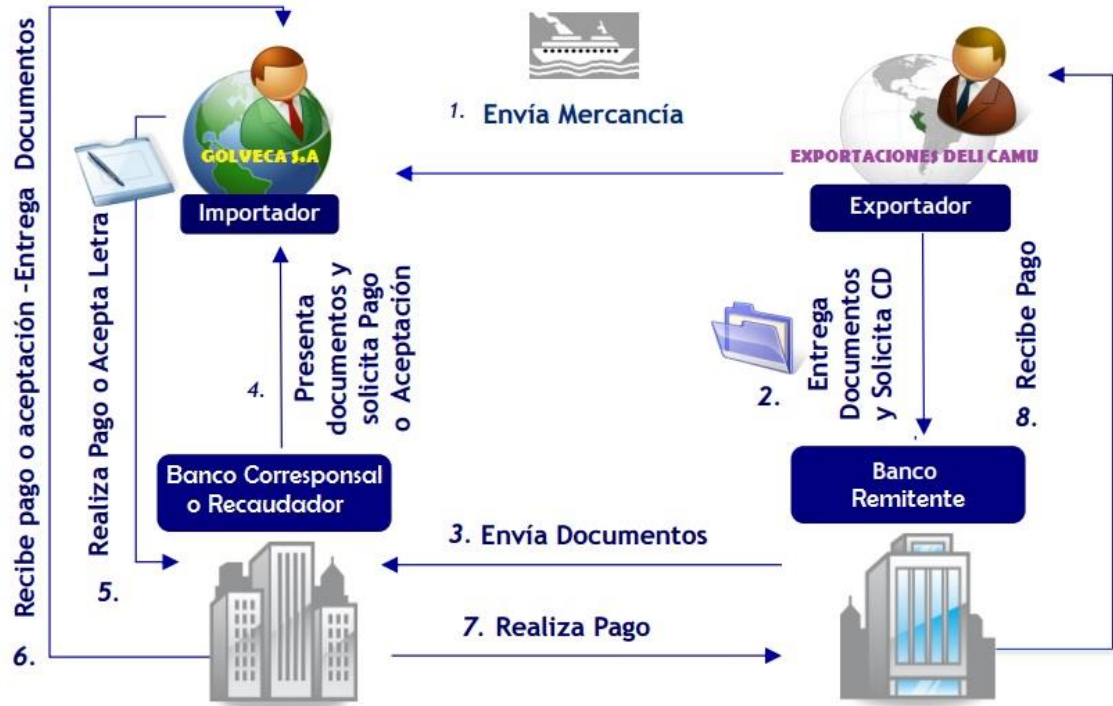


Figura 25: Flujo de Cobranza Documentaria

Fuente: Banco Financiero

5.5 Elección del Régimen de Exportación

El régimen seleccionado para este plan de negocios es la Exportación definitiva, que permitirá la salida legal del territorio aduanero peruano de nuestro producto, a fin de que este destinado para el consumo en el mercado exterior, en este caso Costa Rica.

5.6 Gestión Aduanera del Comercio Internacional

Nuestro producto, Refresco de Camu Camu, será exportado mediante el régimen de Exportación Definitiva, este procedimiento se realizará a través del despacho aduanero, es decir mediante el despacho con Fines Comerciales, ya que nuestro producto va dirigido al

mercado de Costa Rica para su comercialización, y la suma supera los \$2000 dólares, por lo cual consideramos necesario contratar los servicios de un Agente de Aduanas.

En cuanto a los documentación requerida, es importante presentar aquellos documentos comerciales que son primordiales para este régimen, tales como: Factura comercial, Documento de transporte (en este caso el Conocimiento de embarque o B/L), Declaración Única de Aduanas (DUA) pues el monto sobrepasa los \$ 2000. Otros documentos pueden ser:

- a) Copia o fotocopia del documento de transporte, en este caso conocimiento de embarque, con sello y firma del personal autorizado de la empresa de transporte o su representante o del agente de carga, según corresponda.
- b) Copia SUNAT de la factura, documento del operador (código 34) o documento del partícipe (código 35) o Boleta de Venta u otro comprobante que implique transferencia de bienes a un cliente domiciliado en el extranjero.
- c) Documento que acredite el mandato a favor del despachador: copia o fotocopia del documento de transporte debidamente endosado o el poder especial.
- d) Otros que por la naturaleza de la mercancía se requiera para su exportación, y por ser nuestro producto un bien de consumo alimenticio deberemos presentar certificaciones que acrediten seguridad para el futuro cliente.
- e) Declaración Jurada del exportador de las comisiones en el exterior, de no estar consignada en la factura.

Este despacho aduanero comprenderá etapas, en las cuales se realice el despacho automatizado (Vía informática) y el embarque de mercancías al país destino, así como la regularización del despacho. Cada proceso será detallado a continuación:

- ✓ El exportador entregará toda la información acerca de la mercancía, transacción, etc. al Agente de Aduana, para que se encargue de llenar los datos requeridos en la DUA. Cuando la carga sea transportada en contenedor, el número, la marca y el precinto de identificación deberán estar consignados inicialmente en la Declaración como datos provisionales o, en su defecto, el despachador de aduanas deberá transmitirlos vía electrónica antes de efectuar el embarque.
- ✓ El archivo, el cual contiene los datos será enviado por teledespacho correo electrónico al SIGAD, el cual validará la información a través de especialistas aduaneros. Si los datos resultan ser conformes, se emitirá el número correspondiente de la DUA, que finalmente será presentada con la mercancía por el Agente en la Zona primaria.
- ✓ La mercancía será ingresada a recintos o al terminal de almacenamiento (zona primaria) por el despachador de aduanas. Luego de ello, el almacenista deberá de constatar dicho ingreso en la DUA, después consignará en un registro electrónico la fecha y hora del ingreso total.
- ✓ Transmitido el registro del almacenista, el SIGAD seleccionará el canal de inspección correspondiente por el cual será sometida nuestra mercancía, los cuales pueden ser verde, rojo o naranja (revisión documentaria), según sea la naturaleza de nuestro producto.
- ✓ En caso de hacerse una revisión documentaria, es decir de pasar por el canal naranja, el oficial aduanero comprobará la información consignada en la DUA, la cual tiene que coincidir con la que fue brindada al SIGAD. Si se trata del canal rojo, la mercancía pasará por un reconocimiento físico, donde se seleccionará un bulto al azar. Después de esta

diligencia, el oficial aduanero consignará los resultados en la DUA y el SIGAD, autorizando el embarque de la mercancía.

- ✓ Luego de que la mercancía pase por el reconocimiento exigido, esta debe ser embarcada dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DUA.
- ✓ Por su parte, el transportista comunicará a la Aduana el embarque de la mercancía a través de un documento llamado Manifiesto de Carga de salida.
- ✓ La regularización culmina con la presentación documentaria a la Aduana, aceptándose las copias de diversos documentos sin requerir autenticación del Agente de Aduana, como el comprobante del precinto de seguridad, declaración de exportación temporal (cuando corresponda), así como aquellos que amparan el transporte (conocimiento de embarque).

5.7 Gestión de las operaciones de exportación: flujograma

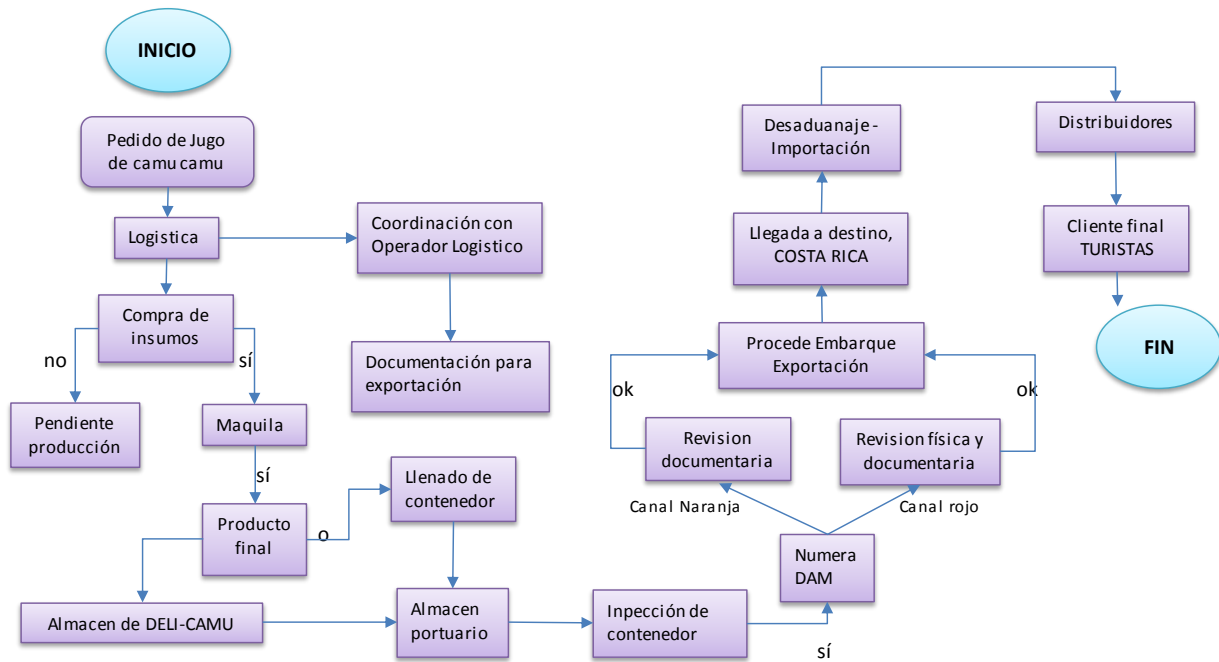


Figura 26: Flujograma de Exportación

Fuente: Elaboración propia

6 PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1 Inversión fija

En la presenta parte de este Plan de Negocios detallaremos los activos con los que cuenta Exportaciones DELI-CAMU SAC para el inicio de nuestras operaciones.

6.1.1 Activos Tangibles

Los activos tangibles son aquellos materiales que podemos percibir físicamente en nuestra empresa, detallamos a continuación:

Tabla 31: Activos Tangibles

ACTIVOS TANGIBLES						
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA						
Item	Descripción	U.M.	Cantidad	Precio unit.	Precio Total SOLES	Precio Total USD
1	Escritorios de oficina	unidades	4	S/. 200.00	S/. 800.00	\$ 246.15
2	Silla de oficina	unidades	10	S/. 35.00	S/. 350.00	\$ 107.69
3	Mesa comedor	unidades	1	S/. 250.00	S/. 250.00	\$ 76.92
4	Pizarra y plumon	unidades	1	S/. 30.00	S/. 30.00	\$ 9.23
5	Estante para files	unidades	2	S/. 55.00	S/. 110.00	\$ 33.85
6	Mueble de recepcion y mesa	unidades	2	S/. 350.00	S/. 700.00	\$ 215.38
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			20		S/. 2,240.00	\$ 689.23
EQUIPOS Y MAQINARIA						
Item	Descripción	U.M.	Cantidad	Precio unit.	Precio Total SOLES	Precio Total USD
7	Impresora multifuncional	unidades	1	S/. 350.00	S/. 350.00	\$ 107.69
8	Proyector	unidades	1	S/. 950.00	S/. 950.00	\$ 292.31
9	Laptops	unidades	4	S/. 1,800.00	S/. 7,200.00	\$ 2,215.38
10	Ventilador	unidades	1	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 46.15
11	Herbidor	unidades	1	S/. 80.00	S/. 80.00	\$ 24.62
12	Microondas	unidades	1	S/. 250.00	S/. 250.00	\$ 76.92
EQUIPOS Y MAQINARIA			9		S/. 8,980.00	\$ 2,763.08
TOTAL ACTIVOS TANGIBLES						\$ 3,452.31

Fuente: Elaboración Propia

6.1.2 Activos Intangibles

Como su nombre lo dice, los bienes intangibles son aquellos que no pueden ser percibidos. Exportaciones DELI CAMU SAC, contará con los siguientes activos de esta categoría:

Tabla 32: Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES			
Item	Descripción	Valor SOLES	VALOR USD
1	Constitución de empresa	S/. 600.00	\$ 184.62
2	Patente/Marca	S/. 450.00	\$ 138.46
3	Diseño de portal web	S/. 1,100.00	\$ 338.46
4	Cerificaciones DIGESA	S/. 470.00	\$ 144.62
5	Licencia de Funcionamiento	S/. 800.00	\$ 246.15
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES		S/. 3,420.00	\$ 1,052.31

Fuente: Elaboración Propia

6.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo son los recursos y fondo económico que necesita Exportaciones DELI-CAMU SAC para invertir y llevar a cabo el inicio de sus actividades.

Cabe resaltar nuevamente que el presente producto de exportación será encargado para producción, es decir, será tercerizado ya que no somos concedores del proceso productivo y deseamos que una empresa con experiencia en el mercado pueda elaborar el refresco de Camu Camu.

A continuación detallamos el CAPITAL TOTAL DE TRABAJO teniendo en cuenta que para tener fondos debemos tener al menos un trimestre de capital para poder cubrir nuestros costos y posibles gastos inesperados que puedan surgir en el camino.

Tabla 33: Capital de Trabajo

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO en USD (Trimestral)			
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TRIMESTRAL
Total capital de trabajo		\$ 8,651.34	\$ 17,954.02
Capital de trabajo		\$ 4,651.34	\$ 13,954.02
Caja		\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
COSTO PRODUCTO (Maquila)		\$ 1,678.32	\$ 5,034.96
Materia Prima directa	\$ 0.15	\$ 589.68	\$ 1,769.04
Mano de obra directa (Maquila)	\$ 0.12	\$ 544.32	\$ 1,632.96
Etiquetas	\$ 0.03	\$ 136.08	\$ 408.24
Envase de vidrio	\$ 0.08	\$ 226.80	\$ 680.40
Cajas	\$ 0.04	\$ 181.44	\$ 544.32
COSTOS DE EXPORTACION		\$ 306.50	\$ 919.50
Transporte Interno (Almacenes-Terminal portuario)	\$ 70.00	\$ 35.00	\$ 105.00
Carga y Estiba	\$ 50.00	\$ 22.50	\$ 67.50
Derechos de embarque (Traccion, manipuleo, etc)	\$ 85.00	\$ 42.50	\$ 127.50
Transmisión electrónica	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 30.00
Trámite documentario	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 37.50
Gasto administrativo	\$ 15.00	\$ 7.50	\$ 22.50
V°B° Agentes portuarios/Marítimos	\$ 78.00	\$ 39.00	\$ 117.00
Aforo físico (de darse canal rojo)	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 30.00
Gastos de Almacén	\$ 65.00	\$ 32.50	\$ 97.50
Cobranza documentaria	\$ 80.00	\$ 40.00	\$ 120.00
Gastos Operativos	\$ 40.00	\$ 20.00	\$ 60.00
Agenciamiento de Aduanas	\$ 70.00	\$ 35.00	\$ 105.00
GASTOS DE PERSONAL		\$ 2,120.00	\$ 6,360.00
Gerente General	\$ 503.08	\$ 503.08	\$ 1,509.23
Comercial	\$ 503.08	\$ 503.08	\$ 1,509.23
Administración y finanzas	\$ 503.08	\$ 503.08	\$ 1,509.23
Logística/Exportaciones	\$ 503.08	\$ 503.08	\$ 1,509.23
Contador externo	\$ 107.69	\$ 107.69	\$ 323.08
GASTOS FIJOS OFICINA		\$ 384.62	\$ 1,153.85
Pago de alquiler de local	\$ 276.92	\$ 276.92	\$ 830.77
Servicios (luz, agua, telefono e internet)	\$ 107.69	\$ 107.69	\$ 323.08
GASTOS DE VENTA		\$ 129.49	\$ 388.46
Marketing y Publicidad	\$ 142.01	\$ 38.46	\$ 115.38
Diseño de portal web	\$ 85.21	\$ 23.08	\$ 69.23
Envío de muestras	\$ 71.01	\$ 19.23	\$ 57.69
Viaticos	\$ 75.74	\$ 20.51	\$ 61.54
Pasajes aéreos	\$ 104.14	\$ 28.21	\$ 84.62
GASTOS DE OFICINA (Adm.)		\$ 18.21	\$ 54.63
Hojas bond (millar)	\$ 3.50	\$ 0.88	\$ 2.63
Files	\$ 1.50	\$ 2.50	\$ 7.50
Lapiceros	\$ 0.25	\$ 1.25	\$ 3.75
Engrapador	\$ 2.00	\$ 0.67	\$ 2.00
Hojas membretadas (millar)	\$ 137.00	\$ 11.42	\$ 34.25
Lapices	\$ 0.20	\$ 1.00	\$ 3.00
Perforador	\$ 1.50	\$ 0.50	\$ 1.50
GASTOS INDIRECTOS / UTENSILIOS DE LIMPIEZA		\$ 14.21	\$ 42.63
Recogedor	\$ 0.91	\$ 0.23	\$ 0.69
Escoba	\$ 0.76	\$ 0.19	\$ 0.57
Jabón líquido	\$ 1.52	\$ 1.52	\$ 4.57
Aromatizante	\$ 1.37	\$ 1.37	\$ 4.12
Papel Higienico	\$ 2.77	\$ 5.54	\$ 16.62
Tachos de basura	\$ 35.00	\$ 2.92	\$ 8.75
Líquidos de limpieza	\$ 2.44	\$ 2.44	\$ 7.32

Fuente: Elaboración Propia

6.3 Inversión total

La inversión total viene a ser la suma de todo el capital de trabajo más los activos tangibles e intangibles. En el caso de Exportaciones DELI-CAMU SAC el total tangible es de \$ 3,452.31, a ello debemos adicionar el total intangible de \$ 1,052.31 más el capital de trabajo hallado, el cual sería \$ 17,954.02, siendo la inversión total **\$ 22,458.64**

Tabla 34: Inversión total

DETALLES DE INVERSION	MONTO USD
Equipos y maquinaria	\$ 2,763.08
Muebles y enseres	\$ 689.23
INVERSION TANGIBLE	\$ 3,452.31
Gastos constitución de empresa	\$ 182.93
Patente/Marca	\$ 137.20
Licencia de Funcionamiento	\$ 243.90
Diseño de portal web	\$ 396.34
Cerificaciones DIGESA	\$ 143.29
INVERSION INTANGIBLE	\$ 1,052.31
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 17,954.02
INVERSION TOTAL	
Inversión tangible	\$ 3,452.31
Inversión intangible	\$ 1,052.31
Capital de trabajo	\$ 17,954.02
TOTAL	\$ 22,458.64

Porcentaje
15.4%
4.7%
79.9%
100.0%

Fuente: Elaboración Propia

6.4 Estructura de Inversión y Financiamiento

En el presente punto, detallamos el capital de 55% que será financiado propiamente por los socios y el 45% de la inversión total será financiado por el Banco Interbank.

Tabla 35: Porcentaje de financiamiento y capital propio

FINANCIAMIENTO	
% Capital Propio	45%
% Financiado	55%
Prestamo a mediano plazo	\$ 12,352.25
Capital Propio	\$ 10,106.39
Total	\$ 22,458.64

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 36: Porcentaje de participación de accionistas

Nombre del Accionista	Capital por accionista USD	% Acciones
Accionista A	\$ 4,042.55	40%
Accionista B	\$ 3,031.92	30%
Accionista C	\$ 1,515.96	15%
Accionista D	\$ 1,515.96	15%
Total Capital propio	\$ 10,106.39	100%

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 37 observamos que el préstamo será de \$ 12,352.25 a una TEA de 30%, este financiamiento será amortizado en dos años con cuotas de \$ 668.75 mensuales.

Tabla 37: Préstamo Bancario

Préstamo	\$ 12,352.25
Tiempo (mensual)	24
TEA %	30.00%
Valor de la Cuota	\$ 668.75
Tasa de interes Mensual	2.21%

Fuente: Elaboración Propia

Del cuadro 38, financiamiento adquirido del Banco Interbank, podemos observar que el total de interés generado es de \$ 3,697.64, adicional a ello tenemos un pequeño margen de beneficio nuestro escudo fiscal nos permitirá pagar un menor impuesto a la renta sobre nuestro negocio. Se ha empleado el método francés, el cual se caracteriza por ser un sistema para deducir el financiamiento con cuotas constantes.

Tabla 38: Financiamiento

MES	SALDO	INTERES	AMORTIZACION	RENTA	AHORRO TRIBUTARIO	FLUJO CAJA DESPUES DE IMPUESTO
0	12,352				Escudo Fiscal	
1	11,957	273.04	395.71	\$ 668.75	4.10	664.65
2	11,552	264.29	404.46	\$ 668.75	3.96	664.79
3	11,139	255.35	413.40	\$ 668.75	3.83	664.92
4	10,716	246.21	422.53	\$ 668.75	3.69	665.06
5	10,284	236.87	431.87	\$ 668.75	3.55	665.20
6	9,843	227.33	441.42	\$ 668.75	3.41	665.34
7	9,392	217.57	451.18	\$ 668.75	3.26	665.49
8	8,931	207.60	461.15	\$ 668.75	3.11	665.64
9	8,459	197.40	471.35	\$ 668.75	2.96	665.79
10	7,977	186.99	481.76	\$ 668.75	2.80	665.94
11	7,485	176.34	492.41	\$ 668.75	2.65	666.10
12	6,982	165.45	503.30	\$ 668.75	2.48	666.27
13	6,467	154.33	514.42	\$ 668.75	2.31	666.43
14	5,941	142.96	525.79	\$ 668.75	2.14	666.61
15	5,404	131.33	537.42	\$ 668.75	1.97	666.78
16	4,855	119.45	549.30	\$ 668.75	1.79	666.96
17	4,293	107.31	561.44	\$ 668.75	1.61	667.14
18	3,719	94.90	573.85	\$ 668.75	1.42	667.33
19	3,133	82.22	586.53	\$ 668.75	1.23	667.52
20	2,533	69.25	599.50	\$ 668.75	1.04	667.71
21	1,921	56.00	612.75	\$ 668.75	0.84	667.91
22	1,294	42.46	626.29	\$ 668.75	0.64	668.11
23	654	28.61	640.14	\$ 668.75	0.43	668.32
24	0	14.46	654.29	\$ 668.75	0.22	668.53

Fuente: Elaboración Propia

6.5 Fuentes financieras y condiciones de crédito

A continuación un comparativo de las tasas ofrecidas por cinco entidades bancarias, la seleccionada para el presente Plan de Negocios es la tarifa de Interbank.

Tabla 39: Comparativo de TEA Entidades Financieras

COMPARATIVO CONDICIONES CREDITICIAS - TEA (Tasa Efectiva Anual)						
BANCO	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)		
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
Interbank		30%	55%		28%	45%
Continental		32%	55%		32%	55%
Financiero		14.45%	75.40%		60%	75%
CrediScotia		19%	39%		19%	31%
BCP		25.00%	60.00%			

Fuente: Elaboración con información de Interbank, Continental, Financiero, BCP, CrediScotia

6.6 Presupuesto de costos

En adelante detallaremos los costos anuales para los diferentes ámbitos que serán necesarios para realizar nuestras actividades en Exportaciones DELI-CAMU SAC.

Tabla 40: Costo del producto

COSTO PRODUCTO TERCERIZADO (Maquila)			
CONCEPTO	Costo unit. US	Costo por embarque	COSTO ANUAL USD
Materia Prima directa	\$ 0.15	\$ 1,360.80	\$ 8,164.80
Mano de obra directa (Maquila)	\$ 0.12	\$ 1,088.64	\$ 6,531.84
Etiquetas	\$ 0.03	\$ 272.16	\$ 1,632.96
Envase de vidrio	\$ 0.08	\$ 725.76	\$ 4,354.56
Cajas	\$ 0.04	\$ 362.88	\$ 2,177.28
TOTAL COSTO DE PRODUCTO	\$ 0.42	\$ 3,810.24	\$ 22,861.44

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 41: Costos de Exportación

COSTOS DE EXPORTACIÓN		
CONCEPTO	Costo por Embarque	COSTO ANUAL USD
Transporte Interno (Almacenes-Terminal portuario)	\$ 70.00	\$ 420.00
Carga y Estiba	\$ 50.00	\$ 300.00
Derechos de embarque (Traccion, uso de muelle, manipuleo)	\$ 85.00	\$ 510.00
Transmisión electrónica	\$ 20.00	\$ 120.00
Trámite documentario	\$ 25.00	\$ 150.00
Gasto administrativo	\$ 15.00	\$ 90.00
V°B° Agentes portuarios / Marítimos	\$ 78.00	\$ 468.00
Aforo físico (de darse canal rojo)	\$ 20.00	\$ 120.00
Gastos de Almacén	\$ 65.00	\$ 390.00
Cobranza documentaria	\$ 80.00	\$ 480.00
Gastos Operativos	\$ 40.00	\$ 240.00
Agenciamiento de Aduanas	\$ 70.00	\$ 420.00
TOTAL COSTO DE EXPORTACION	\$ 618.00	\$ 3,708.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 42: Planilla – Gastos del personal

PLANILLA DE REMUNERACIONES - GASTOS DE PERSONAL														
Cod.	Nombres y Apellidos	Cargo	REMUNERACION	SPP					Total AFP	Neto a Pagar	Aportaciones	REMUNERACION MENSUAL SOLES	REMUNERACION MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
				O.N.P.	F.P	Prima	Comision	ESSALUD						
				13%	10.00%	seguro	Variable				9%			
1	Yanina Villanera	Gerente General	1,500.00	-	150.00	18.45	23.25	191.70	1,308.30	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
2	Leslie Briones	Comercial	1,500.00	-	150.00	18.45	23.25	191.70	1,308.30	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
3	Lisseth Pablo	Adm y finanzas	1,500.00	195.00				-	1,305.00	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
4	Lourdes Choque	Logistica/Exportaciones	1,500.00	195.00				-	1,305.00	135.00	1,635.00	503.08	6,036.92	
5	Yosep Ochoa	Contador externo	350.00					-	350.00	-	350.00	107.69	1,292.31	
			6,350.00	390.00	300.00	36.90	46.50	383.40	5,576.60	540.00	6,890.00	2,120.00	25,440.00	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 43: Gastos Fijos de Oficina

GASTOS FIJOS OFICINA			
CONCEPTO	Mensual SOLES	Costo Anual SOLES	COSTO ANUAL USD
Alquiler oficina	S/. 900.00	S/. 10,800.00	\$ 3,323.08
Servicios basicos	S/. 350.00	S/. 4,200.00	\$ 1,292.31
TOTAL GASTOS FIJOS OFICINA	S/. 1,250.00	S/. 15,000.00	\$ 4,615.38

Fuente: Elaboración Propia

Los conceptos de la tabla 43 están vinculados directamente a las operaciones de ventas, se puede decir que ayudan a impulsar las ventas para que la empresa pueda obtener la rentabilidad deseada.

Tabla 44: Gastos de Venta

GASTOS DE VENTA			
CONCEPTO	Costo Mensual SOLES	Costo Anual SOLES	COSTO ANUAL USD
Marketing y Publicidad	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	\$ 461.54
Diseño de portal web	S/. 900.00	S/. 900.00	\$ 276.92
Envío de muestras	S/. 750.00	S/. 750.00	\$ 230.77
Viaticos		S/. 800.00	\$ 246.15
Pasajes aéreos		S/. 1,100.00	\$ 338.46
TOTAL GASTOS VENTA	S/. 3,150.00	S/. 5,050.00	\$ 1,553.85

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 45: Gastos de Oficina (adm.)

GASTOS DE OFICINA				
CONCEPTO	Costo unitario USD	Cantidad	Costo mensual USD	COSTO ANUAL USD
Hojas bond (millar)	\$ 3.50	3	\$ 3.50	\$ 10.50
Files	\$ 1.50	10	\$ 15.00	\$ 30.00
Lapiceros	\$ 0.25	10	\$ 2.50	\$ 15.00
Engrapador	\$ 2.00	4	\$ 8.00	\$ 8.00
Hojas membretadas (millar)	\$ 137.00	1	\$ 137.00	\$ 137.00
Lapices	\$ 0.20	10	\$ 2.00	\$ 12.00
Perforador	\$ 1.50	4	\$ 6.00	\$ 6.00
TOTAL GASTOS OFICINA	\$ 145.95	42	\$ 174.00	\$ 218.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 46: Gastos Indirectos

GASTO INDIRECTOS / UTENSILIOS DE LIMPIEZA					
CONCEPTO	Cantidad	Precio unitario SOLES	Precio USD	Costo Mensual USD	COSTO ANUAL USD
Recogedor	1	S/. 3.00	\$ 0.91	\$ 0.91	\$ 2.74
Escoba	1	S/. 2.50	\$ 0.76	\$ 0.76	\$ 2.29
Jabón liquido	2	S/. 5.00	\$ 1.52	\$ 3.05	\$ 18.29
Aromatizante	2	S/. 4.50	\$ 1.37	\$ 2.74	\$ 16.46
Papel Higienico	12	S/. 9.00	\$ 2.77	\$ 5.54	\$ 66.46
Tachos de basura	5	S/. 7.00	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 35.00
Liquidos de limpieza	2	S/. 8.00	\$ 2.44	\$ 4.88	\$ 29.27
TOTAL GASTOS INDIRECTOS	25	S/. 39.00	\$ 44.78	\$ 52.89	\$ 170.52

Fuente: Elaboración Propia

6.7 Punto de equilibrio

Como sabemos el punto de equilibrio es aquel punto donde el volumen de ventas o los ingresos son iguales a los costos, es decir, no hay utilidad ni pérdidas.

En la Tabla 47, detallamos que la cantidad de botellas de néctar de camu camu exportadas por embarque serán 9072, como anualmente se harán 8 exportaciones el volumen total anual será de 54432 botellas.

Tabla 47: Datos de Exportación por embarque y anual

DATOS GENERALES		
N° de botellas por embarque	9072	Unidades
N° de cajas por embarque	756	Cajas
N° de embarques al año	6	Exportaciones
N° de botellas anuales	54432	Unidades
N° de cajas anuales	4536	Cajas

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 48, podemos observar los costos totales que son producto de la adición de los costos fijos anuales más costos variables totales, el resultado es \$ 58,567.69 anuales.

Tabla 48: Costos totales Anuales

COSTOS TOTALES ANUAL	
Descripción	USD
Gastos de personal	\$ 25,440.00
Gastos Indirectos/Ut. De aseo	\$ 170.52
Gastos fijos	\$ 4,615.38
Gastos oficina (adm)	\$ 218.50
Gasto de ventas	\$ 1,553.85
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 31,998.25
Costo de producto tercerizado	\$ 22,861.44
Costo de exportación	\$ 3,708.00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 26,569.44
COSTOS TOTALES	\$ 58,567.69

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la tabla N° 48, para que Exportaciones DELI CAMU se encuentre en un punto de equilibrio debe comercializar al menos 37,343 botellas de refresco de Camu Camu al Mercado de Costa Rica para mantener la empresa, lo cual se traduce en \$ 50,226.64 anuales como mínimo.

Tabla 49: Estructura de Precios

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costo variable unit.	\$ 0.49
Costo fijo unit.	\$ 0.59
Costo total unitario	\$ 1.08
Margen de ganancia	20%
Valor de venta	\$ 1.34
IGV	0.00
Precio de venta FOB	\$ 1.34
Punto de equilibrio (En cantidad)	37343.96
Punto de equilibrio (En dinero)	\$ 50,226.64

Fuente: Elaboración propia

6.8 Tributación de la exportación

Debido a que el Estado promueve las exportaciones y el comercio exterior, la comercialización de este producto a costa rica no estará sujeto a tributación alguna para que podamos vender nuestro producto al exterior.

6.9 Presupuesto de ingresos

Tabla 50: Cantidad proyectada

Año	2018	2019	2020	2021	2022
Cantidades botellas	54,432	55,521	57,741	61,206	66,102
Tasa de crecimiento		2.00%	4.00%	6.00%	8.00%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51: Ventas Proyectadas

Año	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$ 73,209.61	\$ 74,673.80	\$ 77,660.75	\$ 82,320.40	\$ 88,906.03
Tasa de crecimiento	0	3.00%	4.00%	6.00%	8.00%

Z Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta la cantidad de ventas que se realizarían el 2018, el ingreso de ventas para ese año sería de \$ 73,203.61 USD, al precio de venta hallado en la tabla 19, el cual es de \$ 1.34.

6.10 Presupuesto de egresos

Tabla 52: Presupuesto costo de ventas

PRESUPUESTO COSTO DE VENTA	2018	2019	2020	2021	2022
Costo de producto (maquila)	\$ 22,861.44	\$ 23,547.28	\$ 24,489.17	\$ 25,713.63	\$ 27,256.45
Costos de Exportación	\$ 7,400.00	\$ 7,622.00	\$ 7,926.88	\$ 8,323.22	\$ 8,822.62
TOTAL	\$ 30,261.44	\$ 31,169.28	\$ 32,416.05	\$ 34,036.86	\$ 36,079.07

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 53: Presupuesto Gastos del Personal

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL	2018	2019	2020	2021	2022
Gerente General	\$ 6,036.92	\$ 6,338.77	\$ 6,655.71	\$ 6,988.49	\$ 7,337.92
Comercial	\$ 6,036.92	\$ 6,338.77	\$ 6,655.71	\$ 6,988.49	\$ 7,337.92
Administración y finanzas	\$ 6,036.92	\$ 6,338.77	\$ 6,655.71	\$ 6,988.49	\$ 7,337.92
Logística/Exportaciones	\$ 6,036.92	\$ 6,338.77	\$ 6,655.71	\$ 6,988.49	\$ 7,337.92
Contador externo	\$ 1,292.31	\$ 1,356.92	\$ 1,424.77	\$ 1,496.01	\$ 1,570.81
TOTAL	\$ 25,440.00	\$ 26,712.00	\$ 28,047.60	\$ 29,449.98	\$ 30,922.48

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 54: Presupuesto Gastos Fijos

PRESUPUESTO GASTOS FIJOS	2018	2019	2020	2021	2022
Pago de alquiler de local	\$ 3,323.08	\$ 3,356.31	\$ 3,389.87	\$ 3,423.77	\$ 3,458.01
Servicios (luz, agua, telefo e internet)	\$ 1,292.31	\$ 1,294.10	\$ 1,295.89	\$ 1,297.69	\$ 1,299.49
TOTAL	\$ 4,615.38	\$ 4,650.41	\$ 4,685.76	\$ 4,721.46	\$ 4,757.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 55: Presupuesto costos de Exportación

PRESUPUESTO COSTOS DE EXPORTACION	2018	2019	2020	2021	2022
Transporte del almacén hacia puerto	\$ 420.00	\$ 432.60	\$ 449.90	\$ 472.40	\$ 500.74
Carga y Estiba	\$ 300.00	\$ 309.00	\$ 321.36	\$ 337.43	\$ 357.67
Derechos de embarque	\$ 510.00	\$ 525.30	\$ 546.31	\$ 573.63	\$ 608.05
Transmisión electrónica	\$ 120.00	\$ 123.60	\$ 128.54	\$ 134.97	\$ 143.07
Trámite documentario	\$ 150.00	\$ 154.50	\$ 160.68	\$ 168.71	\$ 178.84
Gasto administrativo	\$ 90.00	\$ 92.70	\$ 96.41	\$ 101.23	\$ 107.30
V°B - Agentes portuarios	\$ 468.00	\$ 482.04	\$ 501.32	\$ 526.39	\$ 557.97
Agenciamiento de Aduanas	\$ 120.00	\$ 123.60	\$ 128.54	\$ 134.97	\$ 143.07
Gastos Operativos	\$ 390.00	\$ 401.70	\$ 417.77	\$ 438.66	\$ 464.98
Aforo físico	\$ 480.00	\$ 494.40	\$ 514.18	\$ 539.88	\$ 572.28
Gastos de Almacén	\$ 240.00	\$ 247.20	\$ 257.09	\$ 269.94	\$ 286.14
Cobranza documentaria	\$ 420.00	\$ 432.60	\$ 449.90	\$ 472.40	\$ 500.74
TOTAL	\$ 3,708.00	\$ 3,819.24	\$ 3,972.01	\$ 4,170.61	\$ 4,420.85

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 56: Gastos de Oficina

PRESUPUESTO GASTOS DE OFICINA	2018	2019	2020	2021	2022
Útiles de oficina	\$ 218.50	\$ 218.80	\$ 219.11	\$ 219.41	\$ 219.71
TOTAL	\$ 218.50	\$ 218.80	\$ 219.11	\$ 219.41	\$ 219.71

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 57: Presupuesto Gastos de Venta

PRESUPUESTO GASTOS DE VENTA	2018	2019	2020	2021	2022
Marketing y Publicidad	\$ 461.54	\$ 462.18	\$ 462.82	\$ 463.46	\$ 464.10
Diseño de portal web	\$ 276.92	\$ 277.31	\$ 277.69	\$ 278.08	\$ 278.46
Envío de muestras	\$ 230.77	\$ 231.09	\$ 231.41	\$ 231.73	\$ 232.05
Viáticos	\$ 246.15	\$ 246.50	\$ 246.84	\$ 247.18	\$ 247.52
Pasajes aéreos	\$ 338.46	\$ 338.93	\$ 339.40	\$ 339.87	\$ 340.34
TOTAL	\$ 1,553.85	\$ 1,556.00	\$ 1,558.16	\$ 1,560.32	\$ 1,562.48

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 58: Presupuesto Materiales Indirectos

PRESUPUESTO GASTOS INDIRECTOS/UTENSILIOS DE ASEO	2018	2019	2020	2021	2022
Materiales de aseo	\$ 170.52	\$ 171.52	\$ 172.52	\$ 173.52	\$ 174.52
TOTAL	\$ 170.52	\$ 171.52	\$ 172.52	\$ 173.52	\$ 174.52

Fuente: Elaboración Propia

6.11 Flujo de caja proyectado

En el siguiente flujo de caja económico detallaremos los ingresos y egresos que tendrá Exportaciones DELI-CAMU SAC, el cual nos permitirá conocer la rentabilidad de nuestro plan de negocios.

Tabla 59: Flujo de Caja Económico

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
AÑOS	0	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos Ventas		\$ 73,209.61	\$ 74,673.80	\$ 77,660.75	\$ 82,320.40	\$ 88,906.03
Salidas de Caja		\$ 59,110.30	\$ 61,132.04	\$ 63,496.62	\$ 66,235.98	\$ 68,527.97
FLUJO DE CAJA ECONOMICO		\$ 14,099.31	\$ 13,541.76	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,378.06
Inversiones en Activo Fijo Tangible	\$ 3,452.31					
Inversiones en Activos Fijo intangible	\$ 1,052.31					
Inversiones en Capital de Trabajo	\$ 17,954.02					
Valor residual / Depreciacion						\$ 618.90
Total flujo de Inversiones	\$ 22,458.64	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 618.90
Flujo de Caja Económico sin inflación	\$ -22,458.64	\$ 14,099.31	\$ 13,541.76	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,996.96

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 60, podemos ver nuestro flujo de Caja financiero teniendo en cuenta el préstamo por financiamiento del Banco Interbank, asimismo también se está considerando los egresos por esa deuda los cuales vendrían a ser las cuotas constantes pagadas en el lapso de 2 años, por ello los años posteriores no tendríamos egresos para este flujo.

Tabla 60: Flujo de Caja Financiero

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
AÑOS	0	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de Caja Económico real	\$ -22,458.64	\$ 14,099.31	\$ 13,541.76	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,996.96
Flujo de deuda						
- Ingresos por préstamos	\$ 12,352.25					
- Egresos por servicio de deuda		\$ 7,985.18	\$ 8,009.34			
Total flujo de deuda	\$ 12,352.25	\$ 7,985.18	\$ 8,009.34			
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	\$ -10,106.39	\$ 6,114.13	\$ 5,532.41	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,996.96

Fuente: Elaboración Propia

6.12 Estado de ganancias y pérdidas

En la tabla 61, detallamos el estado de ganancias y pérdidas de Exportaciones DELI-CAMU SAC, de acuerdo a lo que se observa el año 2018 el ingreso por ventas ascenderán a \$ 73,209.81 y si nuestro costo de venta es \$ 24,804.30, nuestra utilidad bruta será \$ 48,405.31. A la utilidad bruta le debemos deducir los costos por operatividad y como resultado obtendremos \$ 15,197.46. Adicional a ello también tendremos que restar los gastos financieros y el impuesto a la renta gravado, finalmente obtendremos nuestra utilidad neta la cual será de \$ 11,444.86 para el año 2018.

Tabla 61: Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS						
Periodo	0	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos Ventas		\$ 73,209.61	\$ 74,673.80	\$ 77,660.75	\$ 82,320.40	\$ 88,906.03
Costo de venta		\$ 24,804.30	\$ 25,493.60	\$ 26,438.96	\$ 27,666.88	\$ 29,213.17
Utilidad bruta		\$ 48,405.31	\$ 49,180.20	\$ 51,221.79	\$ 54,653.52	\$ 59,692.86
Gastos de ventas		\$ 1,553.85	\$ 1,556.00	\$ 1,558.16	\$ 1,560.32	\$ 1,562.48
Gastos fijos		\$ 4,615.38	\$ 4,650.41	\$ 4,685.76	\$ 4,721.46	\$ 4,757.50
Gastos de personal		\$ 25,440.00	\$ 26,712.00	\$ 28,047.60	\$ 29,449.98	\$ 30,922.48
Gastos indirectos/mat. aseo		\$ 170.52	\$ 171.52	\$ 172.52	\$ 173.52	\$ 174.52
Gastos de Oficina		\$ 218.50	\$ 218.80	\$ 219.11	\$ 219.41	\$ 219.71
Depreciación y amortización		\$ 1,209.60	\$ 1,209.60	\$ 1,209.60	\$ 1,209.60	\$ 344.51
Utilidad operativa		\$ 15,197.46	\$ 14,661.86	\$ 15,329.04	\$ 17,319.22	\$ 21,711.65
Gastos Financieros		\$ 2,654.45	\$ 1,043.29	\$ -		
Utilidad Ante de Impuestos		\$ 12,543.01	\$ 13,618.58	\$ 15,329.04	\$ 17,319.22	\$ 21,711.65
Impuesto a la renta		\$ 1,098.14	\$ 1,120.11	\$ 1,164.91	\$ 1,234.81	\$ 1,333.59
Utilidad neta		\$ 11,444.86	\$ 12,498.47	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,378.06

Fuente: Elaboración Propia

6.13 Evaluación de la inversión

6.13.1 Evaluación económica

Tabla 62: Datos para hallar el COK

COK (Costo de Oportunidad de Capital)		
Kproy	Costo de capital propio	9.10%
Rf	Tasa libre de riesgo	2.30%
β	Beta del sector (Beverage soft)	0.78
Rm – Rf	Prima por riesgo de mercado	6.94%
RP	Prima por riesgo país	1.39%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 63: Datos para hallar el WACC

WACC (Costo Medio ponderado de Capital)				
WACC	Montos	Participacion	Rentabilidad	Costo de capital
Deuda	\$ 12,352.25	55.00%	30.00%	11.55%
Capital	\$ 10,106.39	45.00%	9.10%	4.10%
TOTAL	\$ 22,458.64	100.00%		15.65%

WACC	15.65%
-------------	---------------

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 64, se aprecia que nuestro TIR es 58.60%, por lo tanto, este proyecto rentable.

Adicional a ello, el costo beneficio de este proyecto sería de 1.14, lo cual indica que es rentable.

Tabla 64: Periodo de recuperación Económica

VANE	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de caja económico	\$ -22,458.64	\$ 14,099.31	\$ 13,541.76	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,996.96
Valor actual	\$ -22,458.64	\$ 12,191.74	\$ 10,125.36	\$ 9,157.84	\$ 8,992.41	\$ 10,150.68
Valor actual acumulado	\$ -22,458.64	\$ -10,266.90	\$ -141.54	\$ 9,016.30	\$ 18,008.71	\$ 28,159.40
Costo de Oportunidad		15.65%	15.65%	15.65%	15.65%	15.65%
WACC	15.65%					
VANE	\$ 28,159.40					
TIRE	58.60%					
B/C (FCE)	1.14					

Fuente: Elaboración Propia

6.13.2 Evaluación financiera

Tabla 65: Periodo de recuperación Financiera

VANF	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de caja financiero	\$ -12,352.25	\$ 6,114.13	\$ 5,532.41	\$ 14,164.13	\$ 16,084.42	\$ 20,996.96
Valor actual	\$ -12,352.25	\$ 5,603.99	\$ 4,647.72	\$ 10,906.30	\$ 11,351.55	\$ 13,582.17
Valor actual acumulado	\$ -12,352.25	\$ -6,748.26	\$ -2,100.54	\$ 8,805.76	\$ 20,157.31	\$ 33,739.48
Costo de Oportunidad		9.10%	9.10%	9.10%	9.10%	9.10%
COK	9.10%					
VANF	\$ 33,739.48					
TIRF	67.09%					
B/C (FCF)	3.26					

Fuente: Elaboración Propia

Nuestro costo beneficio será de 3.26 en la recuperación financiera, asimismo el TIR es 67.09 %.

6.13.3 Evaluación social

Exportaciones DELI-CAMU SAC fomentará el trabajo en cuanto al encargo de la producción de refresco de Camu camu, asimismo, de acuerdo a las ventas también se incrementará la demanda para la compra de materia prima de este fruto, es decir por otro lado también se fomentará el cultivo de este fruto para satisfacer demandas. En cuanto a la acción de exportar, esto genera de por sí un beneficio para nuestro país, ya que resulta positivo para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos. Realizar exportaciones no es solo beneficioso para nuestro país sino también para nosotros, ya que también significará una forma de crecimiento y consolidación como empresa.

6.13.4 Impacto ambiental

En cuanto a este punto, debemos recordar que el envase utilizado para el néctar de camu camu es el vidrio, por lo que no generaría ningún impacto ambiental en nuestro entorno pues es un material que se puede reciclar infinidad de veces y no contamina.

Además la elaboración del producto se tercerizará, nosotros no se contará con maquinarias, ni se generará residuos sólidos propios de la producción del mismo.

6.14 Evaluación del costo de oportunidad

Tal como se detalla en la tabla N°61, hemos buscado los diferentes conceptos para hallar el costo de oportunidad de nuestro plan de Negocios, entre ellos la Tasa de Libre riesgo, Beta del Sector (bebidas o refresco), prima por riesgo del mercado destino y la prima por riesgo país.

Finalmente, se halla el Costo de Oportunidad (COK), el cual es de 9.1 %, es decir este sería lo máximo que se deja de invertir en otras actividades económicas para invertir en el plan de negocios de Exportaciones DELI-CAMU SAC., en otras palabras este porcentaje sería lo mínimo que se desearía ganar por esta inversión.

COK (Costo de Oportunidad de Capital)		
Kproy	Costo de capital propio	9.10% COK
Rf	Tasa libre de riesgo	2.30%
β	Beta del sector (Beverage soft)	0.78
$R_m - R_f$	Prima por riesgo de mercado	6.94%
RP	Prima por riesgo país	1.39%

6.15 Cuadro de riesgo de tipo de cambio

El presente plan de negocios actualmente está calculado con T/C 3.25, para nosotros como exportadores nos beneficiaría que el tipo de cambio se mantenga o suba ya que recibimos divisas o pagos en dólares. El riesgo al cual estamos expuestos en este mercado de divisas es cuando el tipo de cambio baje, de darse el caso no estaríamos obteniendo rentabilidad pues lo recibido en dólares estaría traducido en menos soles.

En la tabla líneas abajo observamos que nuestro costo beneficio económico es de 1.14, esto significaría que estamos obteniendo \$ 0.14 por cada dólar invertido.

Tabla 66: Análisis de sensibilidad de tipo de cambio

Tipo de Cambio	3.45	3.35	3.25	3.18	2.90
VANE	\$45,690.00	\$32,840.00	\$28,159.40	\$21,430.00	\$18,340.00
TIRE	67.35%	61.20%	58.60%	49.13%	35.16%
B/C	2.50	1.90	1.14	0.90	0.50
VANF	\$46,810.00	\$37,532.00	\$33,739.48	\$28,650.00	\$23,480.00
TIRF	85.00%	79.00%	67.09%	63.00%	59.00%
B/C	4.98	4.10	3.26	2.75	2.02

Fuente: Elaboración propia

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

1. Desarrollar este Plan, nos orientará a cómo realizar las gestiones necesarias para establecer nuestra propia organización orientada a los Negocios Internacionales.

2. El mercado objetivo, Costa Rica, posee un porcentaje alto de visitas turísticas al año, esto nos demuestra que el segmento seleccionado, HORECA, sería el indicado, pues está conformado por turistas de diferentes nacionalidades que están abiertos al consumo de nuevos productos y tienen alto poder adquisitivo, es ahí donde nuestro producto tendrá oportunidades.

3. Ofrecer un producto hecho a base de camu camu proporcionará muchos beneficios naturales a los consumidores, generando una buena percepción sobre el mismo y para el país que lo exporta, es decir, Perú.

4. Costa Rica, es un país relativamente cercano, pero debemos considerar el tiempo de producción desde que se obtiene la materia prima, hasta que llegue a manos del consumidor pues se tienen que evaluar las fechas requeridas por nuestros clientes/distribuidores.

5. El crecimiento de este negocio podría llevarnos a buscar nuevas alternativas para diversificar el producto a ofrecer, es decir, se podrían generar más líneas de producto para el mismo u otros mercados.

6. Los resultados nos demuestran que este sería un plan de negocios es viable para ser llevado a cabo, pues hemos observado que el TIR Económico es de 58.60 % y VAN de \$ 28,159.40, este indicador demuestra que el presente plan tendría rentabilidad.

7.2 RECOMENDACIONES

1. Todos los puntos de este Plan de Negocios, deben lograr sinergia en todas las actividades que se tengan que realizar para iniciar una organización que sea capaz de afrontar cualquier dificultad que se presente.

2. Realizar un estudio para mejorar cada vez más los cultivos de camu camu empleando la tecnología adecuada, de manera que podamos obtener buena calidad de frutos orgánicos y con mayores beneficios, a la vez, sería recomendable promover más la oferta de este insumo y producto elaborado.

3. Promover más la industrialización de productos a base de camu camu para ya no solo ofrecerlo al mercado externo como materia prima sino como un producto terminado, pues este fruto se comercializa al exterior más en su forma primaria.

4. Buscar nuevos canales de distribución para ya no comercializar este producto a través de distribuidores sino también directamente a los supermercados, restaurantes y hoteles turísticos

5. De haber una diversificación de productos debemos hacer la investigación correspondiente para ver si es factible dirigirnos al mismo mercado u otro, donde se pueda generar rentabilidad con nuevos productos.

6. Debemos considerar que los indicadores “TIR” & “VAN” son favorables en la evaluación económica de este plan de negocios, y debemos estudiar a fondo si estos detalles se pueden mejorar más aún a fin de obtener una rentabilidad más positiva.

8 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Ministerio de Economía Industria y Comercio de Costa Rica (s.f.). En Dirección de Mejora Regulatoria y Reglamentación Técnica. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/CD9B0E65D839D56B05257C4600184D55/\\$FILE/guia-preenvasados.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/CD9B0E65D839D56B05257C4600184D55/$FILE/guia-preenvasados.pdf)
2. SUNAT (2017). Partida arancelaria. Recuperado de http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/tra_ar.htm
3. SUNTA (2017). Régimen Especial de Impuesto a la Renta. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas/2944-acogimiento-del-regimen-especial>
4. TRADE MAP (2017). Estadísticas de países. Recuperado de: www.TradeMap.com
5. Ministerio de Economía y Finanzas Peru (2016). Aspectos Relevantes del RUS y el RER. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/CXVII_dcho_tributario_2016.pdf
6. SIICEX (2017). Información de Costa Rica. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/1001052935radBD833.pdf>
7. SIICEX (2017). Documentos para exportar y contratos de compra Venta Internacional. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/cursos/company.html>
8. SUNAT (2017). Régimen MYPE Tributario. Recuperado de <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/311-regimen-mype-tributario-un-nuevo-regimen-para-los-contribuyentes>

9. Emprender (2017). ¿Cómo me inscribo en el RUC?. Recuperado de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-me-inscribo-en-el-ruc>
10. SUNAT (2017). Planilla Electrónica. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica/3196-01-concepto-planilla-electronica>
11. PYMEX (2015). Beneficios del Régimen Laboral Especial. Recuperado de <https://pymex.pe/pymes/estrategias-de-crecimiento/conoce-los-beneficios-del-regimen-laboral-especial-para-las-pymes>
12. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006). Normativa Laboral. Recuperado de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/drt/servicios/triptico_serie_09.pdf
13. Modelo de Contrato (2017). Contrato de Arrendamiento. Recuperado de <http://www.modelocontrato.net/contrato-de-arrendamiento.html>
14. SIICEX (2017). Exportación de Camu Camu. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&preporte=prodmercvolu&pvalor=1920>
15. Ecoinventos (2017). Propiedades, beneficios y Uso del Camu Camu. Recuperado de <http://ecoinventos.com/propiedades-beneficios-usos-camu-camu/#ixzz4cPc51W31>
16. Ministerio de Hacienda Costa Rica (2017). Tecnología de Información para el control Aduanero. Recuperado de <https://www.hacienda.go.cr/tica/web/hdbtaspa.aspx?200989900019,20170101,20400101>
17. Instituto Costarricense de Turismo (2016). Anuario Estadístico de Turismo 2016. Recuperado de <http://www.ict.go.cr/es/documentos->

institucionales/estad%C3%ADsticas/informes-estad%C3%ADsticos/anuarios/2005-2015/950-2016/file.html

18. Organismo Mundial de la Salud (2016). Diabetes en Estados Unidos. Recuperado de http://www.who.int/diabetes/country-profiles/usa_es.pdf?ua=1
19. Ministerio de Hacienda de Costa Rica (2017). Estadísticas de Importación del 2016. Recuperado de <http://www.hacienda.go.cr/contenido/13560-estadisticas-de-importacion-2016>
20. Diario del Exportador (2017). Como preparar una cotización internacional. Recuperado de <http://www.diariodelexportador.com/2016/07/como-preparar-una-cotizacion.html>
21. CSTRansitarios (2016). Incoterm FOB. Recuperado de <http://cstransitarios.es/incoterm-fob-comercio-maritimo/>
22. Banco Financiero (2017). Medios de Pago Internacionales. Recuperado de <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=5676080F-A6D9-4188-9215-C83D875051D1.PDF>
23. SUNAT (2017). Régimen de Exportación Definitiva. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/cartillasorientacion/cartillasProcedim/tr01Expo.pdf>

9 APENDICES

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte EXPORTACIONES DELI-CAMU S.A.C , con RUC N° 20213035169, inscrita en los Registros Públicos de Perú, Ficha N° 00045128, debidamente representada por su GERENTE GENERAL., Srta. Yanina Villanera Córdova identificado DNI N° 47230331, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa ..GOLVECA S.A., con domicilio en 350 metros sur, plaza deportes Alfaro , San Pedro, San Ramón, debidamente representada por su GERENTE GENERAL., señor EDUARDO RODRIGUEZ, identificado con en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objeto del contrato

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

Mercancía: 1080 cajas de cartón conteniendo cada una 12 unidades de refresco de camu camu de 350 ml cada uno.

Especificaciones: su embalaje son cajas de cartón.

SEGUNDA: Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de _____.

TERCERA: Condiciones de entrega

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB Callao INCOTERMS 2010.

CUARTA: Tiempo de entrega

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará, 30 DIAS DE FIRMADO EL PRESENTE CONTRATO, fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: Forma de entrega

EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: EMBALADOS EN CAJAS DE CARTÓN DE 12 UNIDADES.

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de MARÍTIMO.

SEXTA: Inspección de los Bienes

Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada ANTES DEL EMBARQUE.

SEPTIMA: Condiciones de pago

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de COBRANZA DOCUMENTARIA.

FORMA DE PAGO COBRANZA DOCUMENTARIA A LA VISTA.

PLAZO DE PAGO AL PRESENTAR EL EXPORTADOR LOS DOCUMENTOS.

OCTAVA: Documentos

EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: (se hará referencia a los documentos a ser remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que hayan sido pactadas; los cuales pueden diferir en relación a los que sean solicitados si la forma de pago es una Cobranza Documentaria).

NOVENA: Resolución del Contrato

Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DECIMA: Responsabilidad en la Demora

(Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería).

DECIMO PRIMERA: Ley Aplicable

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías, Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y para los asuntos que no se contemplan en los dos instrumentos mencionados, SE APLICARA LO QUE INDIQUE LA LEGISLACION DEL PAIS DEL VENDEDOR.

DECIMO SEGUNDA: Solución de Controversias

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado en Lima, a los 30 días del mes de abril de 2017

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

CONTRATO DE TRABAJO DE NATURALEZA TEMPORAL POR INICIO O

INCREMENTO DE NUEVA ACTIVIDAD

Conste por el presente documento el Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de “Contrato por inicio o incremento de actividad” que celebran al amparo del Art. 57° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte (1)....., con R.U.C. N°.....y domicilio fiscal en, debidamente representada por el señor (2)con D.N.I. N°....., a quien en adelante se le denominará simplemente EL EMPLEADOR; y de la otra parte don (3).....; con D.N.I. N°....., domiciliado en.....a quien en adelante se le denominará simplemente EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes: PRIMERO: EL EMPLEADOR (4)requiere cubrir las necesidades (colocar la justificación del uso de esta modalidad) SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de (5)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior. TERCERO: El plazo de duración del presente contrato es de.....(máximo tres años), y rige desde eldel 2013, fecha en que debe empezar sus labores EL TRABAJADOR hasta eldedel 2013, fecha en que termina el contrato. CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia elde del 2013 y concluye el.....de.....del 2013. QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: De lunes a..... de.....horas a..... horas. SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento interno de Trabajo (en caso cuente con uno debidamente registrado ante la AAT) y en las demás normas

laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9º de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR. SETIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/.....como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación. OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, Sistema Normativo de Información Laboral

___ oportunidad en la cual se abonara al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley. NOVENO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Leg. N° 728 aprobado por D. S. N° 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato firman las partes, por triplicado a los.....días del mes de.....del año 2017.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

SUNATFORMULARIO
2119**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**
SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL RUC
O COMUNICACIÓN DE AFECTACIÓN DE TRIBUTOS
(Incluye Exoneraciones)

00000999

USO SUNAT

LOTE

FOLIO

RUBRO I. INFORMACIÓN GENERAL

TIPO DE SOLICITUD (MARCAR CON "X")		NÚMERO DE RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL
INSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/>		
AFECTACIÓN DE TRIBUTOS	<input type="checkbox"/>		

RUBRO II. DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE

TIPO DE CONTRIBUYENTE (Ver Tabla Anexo N° 2)		CÓDIGO	TELÉFONOS	CÓDIGO DE PROFESIÓN U OFICIO (Ver Tabla N° 11)
NOMBRE COMERCIAL		N° DICCENDAO MUNICIPAL	FAX	FECHA INICIO ACTIV. (DÍA MES AÑO)
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (Ver Tabla Anexo N° 1)		CÓDIGO CIU	SIST. DE EMISIÓN DE COMPROB. DE PAGO (MARCAR CON "X")	MANUAL MAQUINAREGIST. COMPUTARIZADO
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS (Ver Tabla Anexo N° 1)		CÓDIGO CIU	SISTEMA DE CONTABILIDAD (MARCAR CON "X")	MANUAL COMPUTARIZADO
CORREO ELECTRÓNICO		CÓDIGO CIU	ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR (MARCAR CON "X")	EXPORTADOR IMPORTADOR
CORREO ELECTRÓNICO				

RUBRO III. DOMICILIO FISCAL

DEPARTAMENTO		PROVINCIA		
DISTRITO				USO SUNAT USUARIOS
ZONA (Ver Tabla Anexo N° 3)		VIA (Ver Tabla Anexo N° 4)		
TIPO	NOMBRE	TIPO	NOMBRE	
Número	Interior	OTRAS REFERENCIAS		CONDICIÓN DEL INMUEBLE
Kilometro	Dpto.			
Manzana	Lote			

RUBRO IV. DATOS DE LA PERSONA NATURAL

DOCUMENTO DE IDENTIDAD (Tabla 5)		FECHA DE NACIMIENTO O FECHA DE LA SUCESSION			SEXO (Tabla 6)	NACIONALIDAD (Tabla 7)	PAIS DE PROCEDENCIA (Solo si es extranjero)	DOMICILIADO (Tabla 8)
TIPO	NÚMERO	DÍA	MESES	AÑO				

ARIO GRATUITO - LEER INSTRUCCIONES AL DORSO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMIENDAS

RUBRO V. DATOS DE LA EMPRESA

FECHA DE INSCRIPCIÓN EN LOS RR.PP.			PARTIDA REGISTRAL		TOMO O FICHA		FOLIO		ASENTO		ORIGEN DEL CAPITAL (ver Tabla Anexo N° 8)			PAÍS DE ORIGEN (CÓDIGO PAÍS)		
____	____	____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

RUBRO VI. TRIBUTOS AFECTOS

CÓDIGO (Ver Tabla Anexo N° 10)	AFECTACIÓN (MARCAR CON "X")	EXONERACIÓN (MARCAR CON "X")	FECHA DESDE LA CUAL ESTA AFECTO O EXONERADO AL TRIBUTO			CÓDIGO (Ver Tabla Anexo N° 10)	AFECTACIÓN (MARCAR CON "X")	EXONERACIÓN (MARCAR CON "X")	FECHA DESDE LA CUAL ESTA AFECTO O EXONERADO AL TRIBUTO								
			DÍA	MES	AÑO				DÍA	MES	AÑO						

MARQUE CON "X", SI AUTORIZA O NO A OTRA PERSONA PARA LA PRESENTACIÓN DE ESTA DECLARACIÓN: SÍ NO

IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA AUTORIZADA:

DOCUMENTO DE IDENTIDAD _____ APELLIDOS Y NOMBRES _____ FIRMA

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS EXPRESAN LA VERDAD

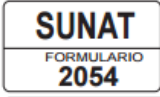
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL _____ APELLIDOS Y NOMBRES

HUELLA DIGITAL PERSONA AUTORIZADA

CONSTANCIA DE RECEPCIÓN

SELLO Y FIRMA

N° DE ORDEN 00000999



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
 REPRESENTANTES LEGALES, DIRECTORES, MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO Y PERSONAS VINCULADAS

USO SUNAT
LOTE

FOLIO

RUBRO I . INFORMACION GENERAL

TIPO DE SOLICITUD (MARCAR CON "X")	ALTA MODIFICACIÓN BAJA	NÚMERO DE RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL

RUBRO II . DETALLE DE REPRESENTANTES LEGALES, DIRECTORES, MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO Y OTRAS PERSONAS VINCULADAS

TIPO DE VÍNCULO (*)	DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	FECHA DE NAC.			CARGO	PAÍS DE ORIGEN	FECHA DESDE/HASTA			% DE PARTICIPACIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
	TIPO (*)	NÚMERO		DÍA	MES	AÑO			DÍA	MES	AÑO			

MARQUE CON "X", SI AUTORIZA O NO A OTRA PERSONA PARA LA PRESENTACIÓN DE ESTA DECLARACIÓN: SÍ NO

IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA AUTORIZADA:

DOCUMENTO DE IDENTIDAD _____ APELLIDOS Y NOMBRES _____ FIRMA

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS EXPRESAN LA VERDAD

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL _____ APELLIDOS Y NOMBRES

HUELLA DIGITAL PERSONA AUTORIZADA

CONSTANCIA DE RECEPCIÓN

SELLO Y FIRMA

FORMULARIO GRATUITO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMIENDAS DURAS

Nº DE ORDEN 00000999

SUNAT
ANEXO
2054

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
DOMICILIO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

USO SUNAT
LOTE
FOLIO

FORMULARIO GRATUITO - LEER INSTRUCCIONES AL DORSO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMIENDAS

RUBRO I. INFORMACIÓN GENERAL

NÚMERO DE RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL
---------------	------------------------------------

RUBRO II. DETALLE DEL DOMICILIO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL DEL R. LEGAL	DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	USO SUNAT UBIGEO	ZONA		VIA		NÚMERO	KM.	MZA.	INTERIOR	DPTO.	LOTE	REFERENCIAS	CONDICIÓN DEL INMUEBLE
					TIPO	NOMBRE	TIPO	NOMBRE								

MARQUE CON "X", SI AUTORIZA O NO A OTRA PERSONA PARA LA PRESENTACIÓN DE ESTA DECLARACIÓN: SI NO

IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA AUTORIZADA:

DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS EXPRESAN LA VERDAD		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	APELLIDOS Y NOMBRES	

HUELLA DIGITAL PERSONA AUTORIZADA

CONSTANCIA DE RECEPCIÓN

SELLO Y FIRMA

Nº DE ORDEN 00000999

SUNAT
FORMULARIO
2046

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
ESTABLECIMIENTOS ANEXOS

USO SUNAT
LOTE
FOLIO

FORMULARIO GRATUITO - LEER INSTRUCCIONES AL DORSO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMIENDAS

RUBRO I. INFORMACIÓN GENERAL

TIPO DE SOLICITUD <small>(SELECCIONAR UNO)</small>	ALTA MODIFICACIÓN BAJA	NÚMERO DE RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL
---	------------------------	---------------	------------------------------------

RUBRO II. DETALLE DE ESTABLECIMIENTOS ANEXOS

TIPO (a)	DENOMINACIÓN Y NÚMERO	COD. DE ESTAB. (b)	DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	USO SUNAT UBIGEO	ZONA		VIA		NRO	KM.	MZA.	INTER.	DPTO.	LOTE	REFERENCIAS	CONDICIÓN DEL INMUEBLE
							TIPO	NOMBRE	TIPO	NOMBRE								

MARQUE CON "X", SI AUTORIZA O NO A OTRA PERSONA PARA LA PRESENTACIÓN DE ESTA DECLARACIÓN: SI NO

IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA AUTORIZADA:

DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS EXPRESAN LA VERDAD		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	APELLIDOS Y NOMBRES	

HUELLA DIGITAL PERSONA AUTORIZADA

CONSTANCIA DE RECEPCIÓN

SELLO Y FIRMA



PERÚ

Presidencia del Consejo de Ministros

INDECOPI

DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O

MULTICLASE

1. DATOS DEL SOLICITANTE

N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1 solicitante

llenar el **anexo A**

por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA	
<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input type="checkbox"/> Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)		
Nacionalidad / País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda): <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Persona Natural: DNI C.E. PASAPORTE / Persona Jurídica RUC)	
Representante Legal (Llenado <u>obligatorio</u> en caso de ser Persona Jurídica):		
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú		
Dirección:		
Distrito:	Provincia:	Departamento:

Referencias de domicilio:	
Correo electrónico	Número de teléfono fijo
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)	Número de teléfono celular
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación. <input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: <small>(Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)</small>	

2. DATOS RELATIVOS AL SIGNO DISTINTIVO A REGISTRAR

2.1. Tipo de Signo:	2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)	2.3. Reproducción del Signo
<input type="checkbox"/> Denominativa		<p style="text-align: center;">PEGAR REPRODUCCIÓN DE LA MARCA DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL</p> <p style="text-align: right;"><small>Se sugiere enviar copia fiel del mismo logotipo al correo: base_datos@indecopi.gob.pe</small></p>
<input type="checkbox"/> Denominativa con grafía		
<input type="checkbox"/> Mixta		
<input type="checkbox"/> Tridimensional		
<input type="checkbox"/> Figurativa		
<input type="checkbox"/>		

Otros: _____		
2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
(en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjuntada)		

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

2.5. Lista de Productos y/o servicios (De solicitar una marca multiclase, deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicita el registro)

Clase	Productos y/o servicios

<p>De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el ANEXO B</p>	

3. PRIORIDAD EXTRANJERA

<input type="checkbox"/> Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera (Llenar ANEXO C)
--

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

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

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

Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante

EXAMEN DE FORMA: De conformidad con lo dispuesto en la Decisión 486, la Dirección de Signos Distintivos examinará dentro de los quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud, si la misma cumple con todos los requisitos previstos en los artículos 50 y 51 del Decreto Legislativo 1075.

Si de dicho examen resulta que la solicitud no contiene los indicados requisitos, se requerirá al solicitante para que complete los mismos dentro del plazo de sesenta (60) días siguientes a la fecha de notificación;

Si la solicitud contiene todos los requisitos, la Dirección emitirá la correspondiente orden de aviso.

PLAZO DEL PROCEDIMIENTO: El plazo máximo para la culminación de un trámite de registro no contencioso (sin oposición) es de 180 días hábiles contados desde el día siguiente de la presentación de la solicitud de registro, conforme a lo establecido en el artículo 24 del Decreto Legislativo N° 1075.

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley N° 29733, Ley de protección de Datos Personales, le informamos que los datos personales que usted nos proporcione serán utilizados y/o tratados por el Indecopi (por sí mismo o a través de terceros), estricta y únicamente para administrar el sistema de promoción, registro y protección de derechos de propiedad intelectual (signos distintivos, invenciones y nuevas tecnologías, y derecho de autor) en sede administrativa, así como, de ser el caso, para las actividades vinculadas con el registro de usuarios del sistema de patentes, pudiendo ser incorporados en un banco de datos personales de titularidad del Indecopi.

Se informa que el Indecopi podría compartir y/o usar y/o almacenar y/o transferir su información a terceras personas, estrictamente con el objetivo de realizar las actividades antes mencionadas.

Usted podrá ejercer, cuando corresponda, sus derechos de información, acceso, rectificación, cancelación y oposición de sus datos personales en cualquier momento, a través de las mesas de partes de las oficinas del Indecopi.

ANEXO A
SOLICITANTES ADICIONALES

1. DATOS DEL SOLICITANTE	Persona Natural	Persona Jurídica
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)		
Nacionalidad / País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica RUC <input type="checkbox"/>)	
Representante Legal (Llenado <u>obligatorio</u> en caso de ser Persona Jurídica):		
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú		
Dirección:		
Distrito:	Provincia:	Departamento:
Referencias de domicilio:		
Correo electrónico	Número de teléfono fijo	
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)	Número de teléfono celular	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación. <input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: <small>(Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)</small>		
2 FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO		
Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante	