



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

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ TOSTADO EN
GRANO ORGÁNICO A RESTAURANTES Y
CAFETERÍAS PERUANAS INSTALADAS EN
CALIFORNIA – EE.UU. 2021**

**PRESENTADO POR
ANA PAULA LEZCANO BARTRA**

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

**LIMA – PERÚ
2021**



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

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

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



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

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ TOSTADO EN GRANO ORGÁNICO A
RESTAURANTES Y CAFETERÍAS PERUANAS INSTALADAS EN
CALIFORNIA - EE.UU. 2021**

Presentado por:

Bachiller: Ana Paula Lezcano Bartra

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

Lima - Perú

2021

Dedicatoria

Quisiera dedicar este trabajo a mi familia, que siempre me ha acompañado en cada paso que doy, tanto personal como profesional. Los amo inmensamente.

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a mis padres, que sin su apoyo no sería la persona que soy.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	1
1. Estructura del Plan	4
2. Organización y Aspectos Legales	6
2.1. Nombre o Razón Social	6
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	6
2.3. Ubicación Geográfica y Factibilidad Municipal y Sectorial	7
2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha.....	9
2.4.1. Misión	9
2.4.2. Visión.....	10
2.4.3. Valores	10
2.5. Regímenes Tributarios	10
2.6. Estructura orgánica	12
2.7. Cuadro de Asignación de Personal.....	14
2.8. Forma Jurídica Empresarial	15
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	15
2.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	17

2.11.	Régimen Tributario, procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	18
2.12.	Registro de Planillas Electrónicas (PLAME)	19
2.13.	Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	19
2.14.	Modalidades de contratos Laborales	21
2.15.	Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas.....	21
3.	Plan de Marketing Internacional	22
3.1.	Descripción del producto.....	22
3.1.1.	Clasificación arancelaria.....	22
3.1.2.	Propuesta de valor.....	24
3.1.3.	Ficha técnica comercial	28
3.2.	Investigación del Mercado Objetivo	29
3.2.1.	Segmentación de mercado objetivo.....	29
3.2.2.	Tendencias de Consumo.....	42
3.3.	Análisis de la Oferta y la Demanda	43
3.3.1.	Análisis de la Oferta.....	43
3.3.2.	Análisis de la Demanda	47
3.4.	Estrategias de Ventas y distribución	52
3.4.1.	Estrategias de Segmentación	52
3.4.2.	Estrategias de Posicionamiento.....	52
3.4.3.	Estrategias de distribución.....	53
3.5.	Estrategias de Promoción	53

3.6. Tamaño de Planta	54
4. Plan de Logística Internacional	56
4.1. Envases, empaques y embalajes.....	56
4.1.1. Envases.....	56
4.1.2. Empaque	58
4.1.3. Embalaje.....	58
4.2. Diseño del rotulado y enmarcado.....	59
4.2.1. Diseño del rotulado.....	60
4.2.2. Diseño del marcado.....	61
4.3. Unitarización y cubicaje de la carga	62
4.4. Cadena de Distribución Física Internacional de Exportación	67
4.4.1. Elección de la cadena Logística	67
4.4.2. Estrategias de suministro	68
4.4.3. Determinación de los operadores logísticos a intervenir	71
4.4.4. Técnicas de cuantificación de demora.....	76
4.5. Seguro de las mercancías.....	78
5. Plan De Comercio Internacional.....	81
5.1. Fijación de precio	81
5.1.1. Costos y precio	82
5.1.2. Costos Directos	83
5.1.3. Costos Indirectos	84
5.1.4. Cotización internacional.....	92

5.2.	Contrato de compra venta internacional.....	93
5.3.	Elección y aplicación de incoterms	93
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro	95
5.4.1.	Carta de Crédito	95
5.5.	Elección del régimen de exportación.....	98
5.5.1.	Exportación definitiva.....	98
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional	103
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación	104
5.8.	Gestión de las operaciones del producto	105
6.	Plan Económico Financiero.....	107
6.1.	Inversión Fija.....	107
6.1.1.	Activos Tangibles.....	107
6.2.	Capital de Trabajo.....	110
6.3.	Inversión total.....	111
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento	112
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	115
6.6.	Presupuesto de Costos	115
6.7.	Punto de Equilibrio	119
6.8.	Tributación de la exportación	121
6.9.	Presupuesto de Ingresos	121
6.10.	Presupuesto de egresos	127
6.11.	Flujo de caja proyectado	128

6.12.	Estado de ganancias y perdidas	132
6.13.	Evaluación de la inversión	134
6.13.1.	Evaluación económica.....	134
6.13.2.	Evaluación Financiera	135
6.13.3.	Evaluación Social	135
6.13.4.	Impacto Ambiental.....	136
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	136
6.15.	Cuadro de riesgo del tipo de cambio	137
7.	Conclusiones y Recomendaciones	138
7.1.	Conclusiones.....	138
7.2.	Recomendaciones.....	139
	BIBLIOGRAFÍA	140

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Canvas</i>	2
Tabla 2. Opciones de Ubicación por distrito.....	7
Tabla 3. Factores ponderados de la ubicación del proyecto	8
Tabla 4. Regímenes Tributarios.....	11
Tabla 5. Cuadro de asignación personal	14
Tabla 6. Características de una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C).....	15
Tabla 7. Clasificación arancelaria del café tostado en grano	23
Tabla 8. Lienzo Lean Canvas	25
Tabla 9. Ficha Técnica del Café tostado en grano.....	28
Tabla 10. Mercados importadores de la partida 0901.21. del año 2019	29
Tabla 11. Países de destino del café tostado en grano exportado desde Perú 2015 – 2019	30
Tabla 12. Variables de criterio básico de Selección de Mercado del país	31
Tabla 13. Índice de apertura de un negocio (15%)	32
Tabla 14. Producto Bruto Interno (20%)	33
Tabla 15: Inflación (15%).....	33
Tabla 16. Población (10%).....	33
Tabla 17. Tasa de desempleo (15%)	34
Tabla 18. Arancel (10%)	34
Tabla 19. Tasa de crecimiento de producción industrial (5%)	34
Tabla 20. Riesgo país (10%).....	35
Tabla 21. Resultados	35
Tabla 22. Estado de California.....	36

Tabla 23. Variables de criterio de selección de mercado para elegir el estado de destino.....	37
Tabla 24. Población, 2019 (20%).....	38
Tabla 25. Crecimiento de población anual, 2017-2018 (20%)	38
Tabla 26. Número de supermercados, (15%)	38
Tabla 27. Tasa de desempleo, 2020 (20%)	39
Tabla 28. Densidad poblacional, 2018 (10%)	39
Tabla 29. PBI Per cápita (15%).....	39
Tabla 30. Resultados Microsegmentación	40
Tabla 31. Principales importadores mundiales de Café Tostado en Grano	47
Tabla 32. Demanda Insatisfecha de la partida 0901.21.00.00	49
Tabla 33. Aplicación de la Ecuación Potencial en los años 2020 – 2024	51
Tabla 34. Medida del envase café tostado en grano	63
Tabla 35. Medidas del empaque (Caja)	64
Tabla 36. Pallet	65
Tabla 37. Cadena de distribución Física internacional.....	67
Tabla 38. Criterios para determinar al proveedor de café	70
Tabla 39. Ponderación de los criterios	70
Tabla 40. Ponderación La Hanseática S.A.C.....	71
Tabla 41. Ponderación de los criterios de selección de Operador Logístico....	72
Tabla 42. Duración de transito Paita, Piura – Los Ángeles California.....	76
Tabla 43. Obligaciones en precio FOB	80
Tabla 44. Costo de materia prima por embarque.....	83
Tabla 45. Costo de Traslado Interno.....	83

Tabla 46. Costos Logísticos de Exportación	84
Tabla 47. Pago de Planillas de Trabajadores (Beneficios Sociales)	85
Tabla 48. Pago total de planillas y beneficios	85
Tabla 49. Gastos Administrativos mensuales – embarcación.....	86
Tabla 50. Costo de ventas por embarque	87
Tabla 51. Costos Fijos	87
Tabla 52. Recursos Humanos.....	88
Tabla 53. Costos Variables Año 1.....	89
Tabla 54. Costo fijo y variable	90
Tabla 55. Costo Unitario	90
Tabla 56. Precio de ventas según INCOTERM FOB	90
Tabla 57. Punto de equilibrio en soles	91
Tabla 58. Precio de Cotización	91
Tabla 59. Inversión Fija Tangible	107
Tabla 60. Inversión Fija Intangible	108
Tabla 61. Gastos de Producción en Soles y Dólares.....	110
Tabla 62. Inversión Total	111
Tabla 63. Financiamiento BCP	112
Tabla 64. Amortización e interés del préstamo	113
Tabla 65. Presupuesto proyectado de producto tercerizado.....	116
Tabla 66. Costos de Exportación	116
Tabla 67. Gastos de personal	118
Tabla 68. Gastos administrativos.....	119
Tabla 69. Punto de equilibrio	120

Tabla 70. Ingresos operativos año 1	122
Tabla 71. Ingresos operativos Año 2	123
Tabla 72. Ingresos operativos año 3.....	124
Tabla 73. Ingresos operativos año 4.....	125
Tabla 74. Ingresos operativos año 5.....	126
Tabla 75. Proyección de costos totales	127
Tabla 76. Flujo de caja económico	128
Tabla 77. Flujo de caja Financiero.....	130
Tabla 78. Estados de Ganancias y Pérdidas	133
Tabla 79. Evaluación económica	134
Tabla 80. Evaluación financiera.....	135
Tabla 81. Cok.....	136
Tabla 82. WACC	137

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Actividad Económica (CIIU4) - Café Tostado.....	7
Figura 2. Ubicación geográfica del negocio.....	9
Figura 3. Estructura organizacional de GOLD COFFEE TRADING S.A.C.....	12
Figura 4. Logo de Gold Coffee Trading S.A.C.....	16
Figura 5. Tasa para inspección de INDECI.....	17
Figura 6. Tasa de licencia de funcionamiento según área.....	18
Figura 7. Convenios internacionales con la partida arancelaria 0901.21.10.00	23
Figura 8. Buyer Persona.....	26
Figura 9. Lienzo de la propuesta de valor.....	27
Figura 10. Países de destino del Café Tostado en Grano 2015 - 2019.....	44
Figura 11. Principales empresas exportadoras de Café Tostado en Grano del año 2019.....	45
Figura 12. Principales departamentos productores de café 2018.....	46
Figura 13. Brecha con ecuación.....	50
Figura 14. Ecuación Potencial.....	50
Figura 15. Demanda Proyectada 2020 - 2024.....	51
Figura 16. Estrategia de distribución.....	53
Figura 17. Lay Out.....	54
Figura 18. Envase del café tostado en grano.....	57
Figura 19. Empaque de Gold Coffee Trading.....	58
Figura 20. Embalaje del café tostado en grano –pallets.....	59
Figura 21. Diseño de rotulado y enmarcado.....	60

Figura 22. Símbolos Pictóricos ISO: 780:1993	61
Figura 23. Rotulado y marcado de Gold Coffee Trading	62
Figura 24. Simulador de Calculadora de cajas en un contenedor	65
Figura 25. Cadena de Suministro Tradicional.....	68
Figura 26. Flujo de Producción del café tostado en grano	69
Figura 27. Cotización Operador Logístico La Hanseática	73
Figura 28. Cotización Operador logístico AXIS	75
Figura 29. Tránsito según la naviera Maersk.....	77
Figura 30. Distancia y Tiempo de Paita a California.....	77
Figura 31 Imagen distancia Paita – Los Ángeles – California.....	78
Figura 32. INCOTERM FOB.....	80
Figura 33. Evolución de Precio de exportación según INCOTERM FOB US\$ en Kg de Café Tostado nacional hacia los Estados Unidos de Norte América	81
Figura 34. Cotización Internacional	92
Figura 35. Flujo de proceso de compraventa internacional	97
Figura 36. Flujo de proceso INCOTERM FOB.....	104
Figura 37. Flujograma Exportación de Café Tostado	104
Figura 38. Proceso logístico de exportación.....	105

RESUMEN EJECUTIVO

Los World Travel Awards (WTA) - 2019, por octavo año consecutivo ha reconocido al Perú como el mejor Destino Culinario del Mundo.

La Comida peruana es reconocida internacionalmente por su exquisita gastronomía y uno de los factores en la cual radica su éxito son los ingredientes con más de 3000 años de antigüedad; dentro de dichos ingredientes se encuentra el café. El café peruano es considerado uno de los mejores del mundo y se exporta a varios países; sin embargo, en California – EEUU; los clientes de estos restaurantes y cafeterías al momento de tomar café consumen un producto mezclado con cafés procedentes de Brasil, Colombia y Vietnam principalmente, y esto porque no existe una oferta de café tostado en grano arábica al 100% y con certificación orgánica. Es por ello que nuestro plan de negocio se enfocará en este mercado de California, ya que es un estado norteamericano con gran migración latina y alta tasa de consumo de café. Entre sus habitantes cuentan grandes y medianos restaurantes y cafeterías de origen peruano que serían nuestros potenciales clientes.

La ventaja competitiva de nuestro producto será la diferenciación por contar con la certificación orgánica, la cual promueve la convivencia armoniosa con el medio ambiente y es muy valorado en los mercados internacionales; además de ofrecer por primera vez un café 100% peruano en los restaurantes peruanos instalados en California, también nos caracterizarnos por tener menores costos que la competencia.

Tabla 1. Canvas

<p>Socios Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productores de cafés de buena calidad • Operadores Logísticos • Planta de tostadora certificada 	<p>Actividad Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control de calidad físico y sensorial. • Comercialización del café tostado. 	<p>Propuesta De Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Producto 100% peruano y según SCAA con puntajes en tasa superior a 83. • Certificación: 	<p>Relación Con Los Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contacto directo • Cumplimiento en los parámetros de calidad y fechas pactadas. • Redes sociales (WhatsApp, Skype, etc.) • Página Web. • Manejo profesional de todas las etapas del proceso 	<p>Segmento De Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto dirigido a cafeterías y restaurantes realizando la distribución a través de un Bróker.
<p>Cientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes importadores • Empresa de Transporte • Bróker 	<p>Recursos Claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Café de especialidad 	<p>Orgánica, beneficiando los productores.</p>	<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negociación Directa con los clientes • Ferias Internacionales • Ruedas de Negocios 	<p>Nuestro producto puede ser consumido por hombres y mujeres de 19 – 64 años de clase media y alta de California.</p>

Estructura	De	Costes	
• Costo de café verde en grano.			Fuentes De Ingreso <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1189 403 1895 427">• Financiamiento a través de aporte de los accionistas. <li data-bbox="1189 467 1872 491">• Financiamiento a través de un préstamo financiero.
• Costo de tostado.			
• Costo de exportación.			
• Gasto de logística interna y de exportación.			
• Gastos fijos y Gastos administrativos.			

Elaboración: Propia

1. Estructura del Plan

GOLD COFFEE TRADING S.A.C es una empresa peruana con espíritu emprendedor que busca ser reconocida por brindar un producto de excelente calidad, contando con una ventaja competitiva que es la certificación orgánica, así como también por tener un mejor precio que la competencia. Nuestra oficina y almacén se encontrará ubicado en Chiclayo, cerca de la planta de maquila reduciendo así nuestros costos.

Para dar inicio al plan se ha desarrollado la siguiente estructura:

- a) Plan de Organización y Aspectos Legales; donde se puntualizarán las actividades que se desarrollará para la constitución y funcionamiento de la empresa, estableciendo los principios de la empresa, objetivos, misión, visión y valores.
- b) Plan de Marketing Internacional; donde se realizará un estudio de mercado sustentando una sólida orientación hacia el mercado objetivo y a los resultados de las proyecciones y tendencias.
- c) Plan de Logística Internacional; donde se realizarán análisis de cadena de distribución, costos logísticos y establecerán estrategias de suministros.
- d) Plan de Comercio Exterior; se determinarán las condiciones de compra venta, se decidirán los medios de pagos internacionales y costo total del producto.
- e) Plan económico financiero; donde se definirá la estructura de la inversión, capital de trabajo y la elaboración de los estados financieros

determinando así si nuestro plan de negocio es viable teniendo una rentabilidad esperada.

2. Organización y Aspectos Legales

El presente módulo desarrolla los aspectos de organización necesarios para cumplir con la constitución, misión y objetivos de la empresa, así como también aspectos tributarios, registrales para el funcionamiento del negocio que vamos a establecer.

2.1. Nombre o Razón Social

El nombre o razón social es el nombre oficial de una empresa, la cual permite identificarla, así mismo es obligatorio para poder registrarse como persona jurídica. Cabe resaltar que la razón social incluye las siglas que indican de qué tipo de empresa se trata, en nuestro caso llamaremos a nuestra empresa GOLD COFFEE TRADING S.A.C., el cuál será el nombre comercial y razón social.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en enero del 2010 promulgó la Resolución Jefatural N° 024-2010-INEI, estableciendo oficialmente en el país la adopción de la cuarta revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU Revisión 4), la cual tiene como objetivo integrar los diferentes tipos de clasificaciones económicas internacionales elaboradas por distintas organizaciones internacionales y asegurar su coherencia con el Sistema de Cuentas Nacionales.

El CIIU es el código que identifica la actividad económica de una empresa la cual en la actualidad es obligatorio al momento de solicitar el RUC. La empresa GOLD COFFEE TRADING S.A.C., dedicada al rubro de la exportación de café tostado en grano está dentro de la siguiente clasificación:

Figura 1. Actividad Económica (CIIU4) - Café Tostado.

Clase: 1079 - Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.

Esta clase comprende las siguientes actividades:

- Descafeinado y tostado de café.
- Producción de productos de café: café molido; café soluble; y extractos y concentrados de café.
- Elaboración de sucedáneos de café.
- Mezcla de té y mate.
- Elaboración de extractos y preparados a base de té o mate.
- Elaboración de sopas y caldos.
- Elaboración de alimentos para usos especiales: leche maternizada; leche y otros alimentos de transición; alimentos infantiles; y alimentos que contienen ingredientes homogeneizados.
- Elaboración de especias, salsas y condimentos: mayonesa; harina y sémola de mostaza; y mostaza preparada, etc.
- Elaboración de vinagre.

Fuente: INEI

2.3. Ubicación Geográfica y Factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación geográfica de una empresa es importante ya que influirá en el proceso logístico, el cual mientras menos cuellos de botellas existan serán menores los costos y más rápida la operatividad.

El factor más relevante que se ha considerado para evaluar la localización de la empresa fue la cercanía a la planta de maquila de tostado, encontrándose ubicado en el parque industrial de Chiclayo (ver Tabla 2).

Tabla 2. Opciones de Ubicación por distrito

Opciones	Distritos
X	Chiclayo
Y	Lambayeque
Z	Ferreñafe

Elaboración: Propia

Tabla 3. Factores ponderados de la ubicación del proyecto

Factores	Peso Relativo	Puntaje – Ubicación					
		Puntaje	Chiclayo	Puntaje	Lambayeque	Puntaje	Ferreñafe
Cercanía A Materia Prima	25%	10	2.5	10	2.5	7	1.75
Cercanía A Planta De Maquila	25%	10	2.5	9	2.25	5	1.25
Costos De Alquiler De Local	20%	8	1.6	9	1.8	9	1.8
Visibilidad Del Local	15%	9	1.35	8	1.2	7	1.05
Cercanía Al Puerto	15%	10	1.5	9	1.35	8	1.2
Total	100%		9.45		9.1		7.05

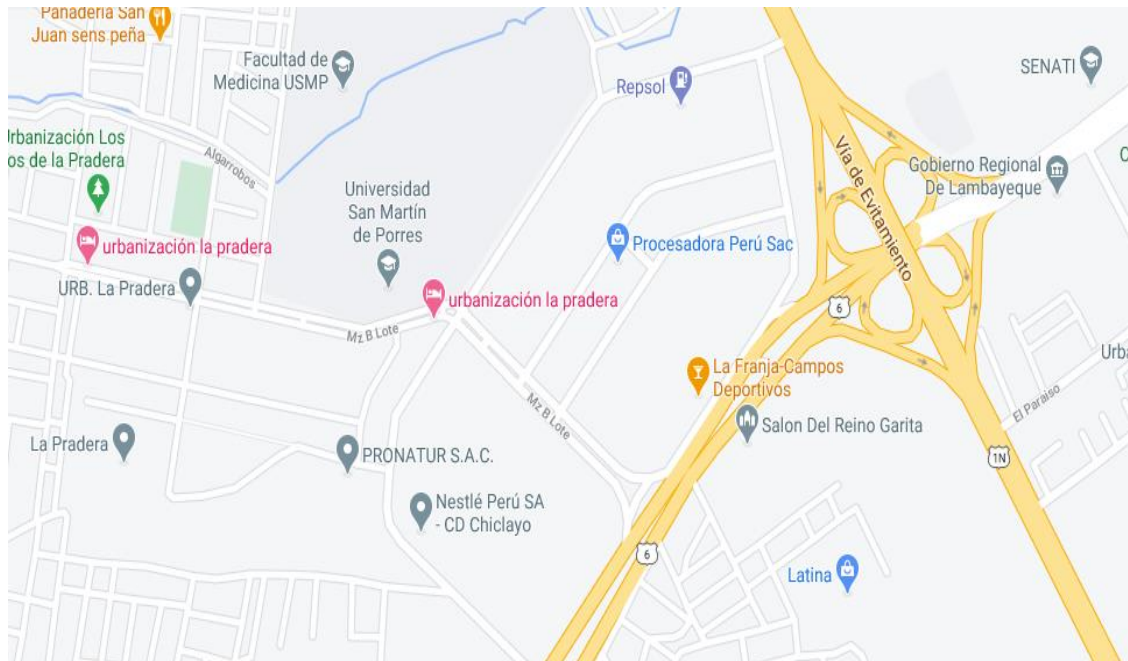
Elaboración: Propia

Después de haber analizado los factores que influyen en la ubicación de nuestra empresa en la tabla anterior, se puede observar que la mejor alternativa es Chiclayo, en este caso cerca de la planta de maquila, ya que acopiaremos el café en nuestro almacén para proceder a realizar el tostado. La planta de maquila se encuentra ubicada en el parque industrial y nuestro local estará ubicado en la Urb. La Pradera Mz. B Lote 2 – Chiclayo

Factibilidad Municipal

La empresa necesitará dos ambientes contiguos, uno para las realizar las funciones administrativas de la empresa y la otra para el acopio del café.

Figura 2. Ubicación geográfica del negocio



Fuente: Google Maps

2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha

Como empresa tenemos objetivos a corto y largo plazo, a corto plazo nuestro objetivo es que la empresa sea viable logrando su punto de equilibrio y permanecer en el mercado siendo reconocidos como una empresa que brinda calidad.

Como objetivos a largo plazo, nuestra empresa se ve reflejada en aumentar su nicho de mercado estableciendo relaciones comerciales con nuevos restaurantes y cafeterías de origen peruano, tratando así de ampliar nuestro acceso a nuevos mercados.

2.4.1. Misión

Somos una empresa peruana dedicada a la exportación de café tostado, la cual brinda café de excelente calidad. Tenemos como prioridad promover la

cultura de los cafés especiales peruanos, así mismo desarrollar lazos directos con nuestros productores de café.

2.4.2. Visión

Para el año 2023 ser una organización líder a nivel internacional en agroexportación, con productos de alta calidad que nos permita gozar de la preferencia de nuestros clientes, para así lograr el bienestar de nuestros socios y colaboradores.

2.4.3. Valores

Responsabilidad: Somos una empresa responsable que garantiza a sus socios y clientes el cumplimiento de todos los compromisos pactados.

Adaptabilidad: Somos una empresa que se adaptará al constante cambio que sucede al rededor del mundo, para así cumplir con las expectativas de nuestros socios, clientes y nuestro equipo.

Puntualidad: Nos caracterizamos por la puntualidad en los plazos pactados en nuestras entregas, logrando así tener la capacidad de cumplimiento.

Calidad: La calidad en nuestro producto será lo que nos caracteriza de las demás empresas ya que ese será nuestra mejor carta de presentación.

2.5. Regímenes Tributarios

Son las categorías que una persona natural o jurídica tiene para iniciar un negocio, en la cual se establece la forma en la que se pagan los impuestos y nivel de pagos de los mismos dependiendo del tipo y tamaño de la empresa (SUNAT).

La empresa Gold Coffee Trading S.A.C, se acogerá al Régimen General tributario.

Tabla 4. Regímenes Tributarios

	Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	Régimen Especial Impuesto a la Renta (RER)	Régimen de Tributario (RMT)	Régimen MYPE	Régimen General (RG)
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta 96,000.00 anuales u 8,000.00 mensuales	S/ Hasta 525,000.00 anuales	S/ Ingresos netos que no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite	Sin límite
Límite de compras	Hasta 96,000.00 anuales u 8,000.00 mensuales	S/ Hasta 525,000.00 anuales	S/ Sin límite	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
Declaración Jurada anual - Renta	No	No	Sí	Sí	Sí
Valor de activos fijos	S/ 70,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	S/ 126,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	Sin límite	Sin límite	Sin límite
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite	Sin límite

Fuente: SUNAT

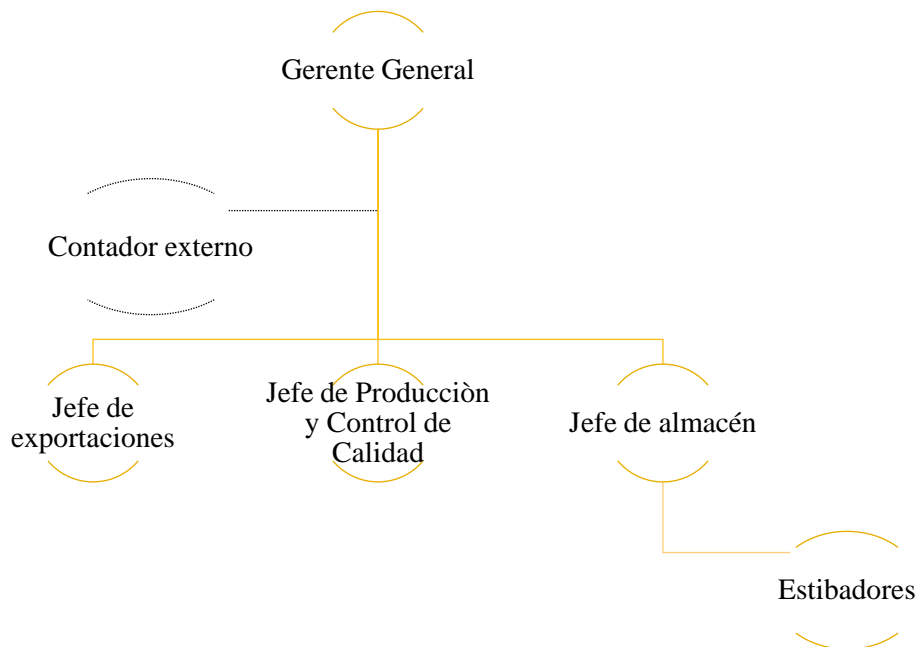
Elaboración: Propia

2.6. Estructura orgánica

Toda organización cuenta con una estructura, en la cual se definen las funciones de cada área, para así lograr tener una comunicación organizacional excelente en la cual cada uno es responsable y eficiente para que la delegación de funciones sea efectiva.

La empresa tendrá la siguiente estructura:

Figura 3. Estructura organizacional de GOLD COFFEE TRADING S.A.C.



Elaboración: Propia

Gerente General

- Es el encargado de supervisar y controlar todas las áreas dentro de la empresa.
- Se encarga de establecer objetivos a corto y largo plazo para la empresa.
- Establecer una comunicación fluida con los clientes y proveedores.

- Revisar periódicamente el cumplimiento de las funciones en los diferentes departamentos de la empresa.

Jefe de Exportaciones

- Realizar una correcta documentación.
- Coordinar el proceso logístico desde el acopio hasta la venta al exterior.
- Realizar coordinaciones con los clientes sobre los envíos.
- Contar con una base de datos de proveedores de bolsas Grainpro, entre otros insumos.
- Encargado de hacer reservaciones con las navieras.

Jefe de Control de Calidad

- Encargado de catar los cafés para darle una puntuación en taza de acuerdo al formato SCAA.
- Después de la catación, informar al jefe de almacén para armar los lotes.
- Separar las muestras para ofertar a los clientes y verificar la calidad de post proceso.

Jefe de Almacén

- Encargado de mantener el orden del almacén.
- Realizar el análisis físico del café.
- Encargado de acopiar el café y codificar de la forma correcta.
- Separar los cafés de acuerdo a los reportes del jefe de control de calidad.

Estibadores

- Personal encargado de estibar los sacos, generalmente los estibadores trabajan solo por campaña y su remuneración es de acuerdo a los sacos estibados.

Contabilidad

- La contabilidad será tercerizada.

2.7. Cuadro de Asignación de Personal

La empresa GOLD COFFEE TRADING S.A.C estará conformada por 9 trabajadores:

Tabla 5. Cuadro de asignación personal

N° Trabajadores	Cargo	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
01	Gerente General	1,700	20,400
01	Jefe de Control de Calidad	1,200	14,400
01	Jefe de Exportación	1,500	18,000
01	Jefe de Almacén	1,200	14,400
03	Estibadores	1000	12000
02	Seguridad y Limpieza	930	11160

Elaboración: Propia

El giro de negocio de acuerdo a la estacionalidad del café es todo el año, es por ello que el personal de la empresa Gold Coffee Trading laborará los doce meses del año. El contador externo laborará todos los meses del año también,

ya que tiene que elaborar los estados financieros y declaraciones de rentas de manera externa.

2.8. Forma Jurídica Empresarial

En el Perú existen varios tipos de empresas que cuentan con diversos regímenes tributarios y diferentes modalidades de conformación.

GOLD COFFEE TRADING S.A.C estará compuesta por 2 socios y será una Sociedad Anónima Cerrada con las siguientes características:

Tabla 6. Características de una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)

Tipo de Empresa	Cantidad de Accionistas/Socios		Capital y Acciones
Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)	Mínimo: 2	Máximo: 20	<ul style="list-style-type: none">• Capital definido por aportes de cada socio.• Se deben registrar las acciones en el registro de Matricula de acciones.

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Los 2 socios aportarán un capital social de S/. 87,077.50 cada uno, sumando un capital inicial de S/. 174,155.00, representando el 60% de inversión, recibiendo un financiamiento del 40% de una entidad financiera.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

La marca es un signo distintivo, el cual identifica a una empresa y la diferencia frente a sus competidores, es por ello que es recomendable patentar tu marca para así protegerla. Existe una autoridad peruana el Instituto Nacional de

Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOP) que se encarga de registrar las marcas, para ello se necesita seguir los siguientes pasos:

- Verificar que no existan elemento o signos registrados igual al de nuestra marca.
- Presentar tres ejemplares del formato de solicitud (Ver en Anexo 1).
- Imagen de tu marca impresa para la modalidad presencial.
- Para el caso de personas jurídicas consignar el número de RUC y declaración jurada simple del gerente o vigencia poder.
- Realizar el pago por costo de trámite de S/. 534.99 nuevos soles en el banco de la Nación o banco de Crédito.

Hemos diseñado una marca para nuestra empresa GOLD COFFEE TRADING S.A.C

Figura 4. Logo de Gold Coffee Trading S.A.C



Elaboración: Propia

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

La licencia de funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad de tu localidad para que una persona natural o jurídica pueda iniciar sus actividades.

Requisitos:

- Solicitud de Licencia de Funcionamiento especificando número de R.U.C.
- Presentar el formato de trámite interno (FTI) N° 4207, firmado por el solicitante o su representante legal, que tendrá carácter de declaración jurada.
- Ficha R.U.C.
- Vigencia poder del representante legal expedido por SUNARP y con una antigüedad no mayor a 30 días.
- Declaración jurada de Observancia de Condiciones de seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en defensa civil.

Figura 5. Tasa para inspección de INDECI

RANGO EN M2	% DE LA UIT VIGENTE	TASA EN SOLES (S/.)
Hasta 30 m2.	1.5	S/.54.00
Desde 31 m2 hasta 50 m2	2.5	S/.90.00
Desde 51 m2 hasta 100 m2	5.0	S/.180.00
Desde 101 m2 hasta 150 m2	7.0	S/.252.00
Desde 151 m2 hasta 200 m2	8.5	S/.306.00
Desde 201 m2 hasta 500 m2	10.5	S/.378.00

Fuente: Centro de Gestión Tributaria de Chiclayo (CGTCh)

- Tasa por el tipo de licencia de funcionamiento que se solicita.

Figura 6. Tasa de licencia de funcionamiento según área

TIPO	CATEGORIA	% DE LA UIT VIGENTE	TASA EN SOLES (S/.)
Definitiva	Básico (hasta 30 m ²)	7.5909	S/.273.27
	Medio (desde 30 m ² hasta 200 m ²)	12.7669	S/.459.60
	Alto	De acuerdo a la zona y hasta 200.00 m ² .	
	Zona I	35.00	S/.1260.00
	Zona II	25.00	S/.900.00
Cesionario	Zona III	20.00	S/.720.00
		3.00	S/.108.00

Fuente: Centro de Gestión Tributaria de Chiclayo (CGTCh)

2.11. Régimen Tributario, procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

La empresa GOLD COFFEE TRADING S.A.C, como antes mencionado se acogerá al Régimen General tributario.

- Montos a pagar según la ganancia obtenida.
- Ingresos netos sin límites
- Poder realizar cualquier tipo de actividad económica.
- Poder emitir los diferentes tipos de comprobantes de pago (Boletas, facturas, tickets, guías de remisión, etcétera)
- Llevar libros contables en función de tus ingresos.
- Pago de tributos – 29.5% IGV

Obtención del número de RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es lo que identifica a una persona o empresa ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) para el pago de los impuestos. Toda Persona Natural o Jurídica está obligada a inscribirse en el RUC, de lo contrario será sancionada de acuerdo con el Código Tributario, igual que los inscritos en el RUC que no presenten la declaración. Para la obtención del RUC se detallarán los siguientes pasos:

- Llenar los datos personales, DNI y fecha de nacimiento.
- Completar información por la cual se requiere obtener RUC.
- Ficha o partida electrónica – SUNARP
- Completar la actividad económica de la empresa.
- Una vez validado los datos al final aparece la ficha de inscripción del RUC.

2.12. Registro de Planillas Electrónicas (PLAME)

La Planilla mensual de Pagos comprende información laboral de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los trabajadores y derechohabientes. Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe, se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea. Corresponde a la información mensual de los ingresos, así como de los prestadores que obtengan rentas de 4ta categoría, descuentos, horas extras y días laborados y no laborados. En nuestra empresa registraremos a las 9 personas que laborarán.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

GOLD COFFEE TRADING S.A.C, se acogerá al régimen laboral especial, como requisito indispensable para tener este régimen laboral, la micro o pequeña

empresa debe estar inscrita en el Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), un registro que se realiza a través de Internet, solo con el RUC del empleador y su clave SOL.

En este caso los trabajadores tendrán derecho a:

- Estar afiliados en el régimen contributivo de ESSALUD, en donde el empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.
- Ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP/ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- Trabajar una jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- Disfrutar de 24 horas continuas de descanso físico.
- Recibir una indemnización, en caso de despido arbitrario, equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año de trabajo con un tope máximo de 120 remuneraciones diarias.
- Percibir $\frac{1}{2}$ sueldo por cada año de trabajo, en calidad de Compensación por Tiempo de Servicio (CTS).
- Gozar de quince días de vacaciones por cada año de trabajo.
- Gratificaciones en Fiestas Patrias y Navidad, siempre y cuando haya laborado el semestre completo, es decir de enero a junio y julio a diciembre; en caso contrario percibirá la parte proporcional.
- Gozar del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo en caso realice actividades riesgosas.

2.14. Modalidades de contratos Laborales

Gold Coffee Trading S.A.C cuenta con 9 colaboradores los cuales se contratarán y se realizará un contrato a plazo por un año, ya que tendremos embarques los doce meses del año.

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas

Los socios tienen una responsabilidad limitada; es decir que su responsabilidad se encontrará restringida al capital que aporten los 2 socios. En este caso mencionado anteriormente, los dos socios invertirán el mismo monto por lo cual los dos tienen las mismas responsabilidades.

3. Plan de Marketing Internacional

3.1. Descripción del producto

El café es una bebida consumida a nivel mundial y hoy en día es la segunda mercancía después del petróleo por ser más comercializada en el mundo. Gómez (2018) afirma que: “El consumo de café a nivel mundial se ha duplicado durante los últimos 20 años pasando de 92 millones de sacos en 1990 a 162 millones de sacos estimados para 2019”.

El producto que exportará Gold Coffee Trading S.A.C es el café tostado, el cual es un producto peruano apreciado mundialmente por su calidad, aroma, sabor y sus diferentes beneficios.

El producto que se comercializará tendrá etiquetado nuestra marca “Gold Coffee” en bolsas de polipropileno de 5 Kg. selladas al vacío logrando la buena conservación del producto y sus atributos.

3.1.1. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria consiste en asignar un código numérico de una nomenclatura, logrando identificarlas y clasificarlas a las mercancías que se importan y exportan.

La clasificación arancelaria del café tostado en grano es:

Tabla 7. Clasificación arancelaria del café tostado en grano

Partida Arancelaria	0901.21.10.00
Sección II	Productos del reino vegetal
Capítulo 9	Café, té, yerba mate y especias
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
0901.21	- - sin descafeinar
0901.21.10.00	- - - En grano

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Figura 7. Convenios internacionales con la partida arancelaria 0901.21.10.00

Fuente: SUNAT

CONVENIOS INTERNACIONALES

SECCION	II:PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO	9:Café, té, yerba mate y especias
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción. - Café tostado:
0901.21	- - Sin descafeinar:
0901.21.10.00	- - - En grano

110 - DECISION 414 BOLIVIA (ANTES CONV. COM. PERU BOLIVIA)

VADV	VIGV	VISC	VIPM	VDES
0%	100%	100%	100%	0%

OTROS CONVENIOS INTERNACIONALES

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	APLICACION	ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO O MARGEN PORCENTUAL	OBSERVACION
CHILE	338 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHILE	9012110		01/07/2008 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%	SAU200834210000007
LIECHTENST	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20	20%	
SUIZA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20	20%	
ISLANDIA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20	20%	
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	17	17%	
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	17	17%	
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20%	100%	
UNITED STA	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	0	1	01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20 %	100%	SOLO CAFE PRODUCIDO ENTERAMENTE EN TERRITORIO DE LAS PARTES O CAFE ELABORADO CON INSUMOS CLASIFICADOS EN CUALQUIER CAPITULO EXCEPTO CAPITULO 9
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC	0		01/07/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	20	20%	
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU	0		23/09/2013 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	---	100%	
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA,	9012110	8	01/01/2015	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa v	---	15%	ORIGINARIAS DE ZONAS FRANCAS O AREAS ADUANERAS ESPECIALES

3.1.2. Propuesta de valor

Un estudio realizado por la Asociación Nacional de Café de los Estados Unidos mostró que el incremento en el consumo per cápita de todo tipo de café fue directamente influenciado por hombres y mujeres con edades que oscilan entre los 25 y 59 años.

Dimensión funcional

La mayoría de los estadounidenses piensa que la calidad del café consumido en el hogar y fuera de él ha mejorado significativamente. El desayuno sigue siendo el momento preferido por los estadounidenses para tomar café. El 44,8% de la población toma café a esa hora y el 51% del total de tazas consumidas por persona se hace en la primera comida del día.

Dimensión social

El café tostado que se pretende vender, es un café de calidad con análisis sensorial de 83 – 84 puntos en taza según SCAA. Así como también consiste en ser un producto con certificado orgánico, garantizando un producto sin químicos, saludable, promoviendo la convivencia armoniosa con el medio ambiente, además de ofrecer un café no mezclado si no 100% peruano a restaurantes peruanos situados en California.

Dimensión emocional

Según el cardiólogo italiano Marcelo Halac (2019), el consumo del café tiene beneficios sobre nuestro sistema nervioso, tiene una fuente de energía positiva, mejoras los síntomas del asma, ayuda a disminuir el dolor de cabeza, entre otros beneficios que nuestro café aportará.

Tabla 8. Lienzo Lean Canvas

<p>Socio Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productores de cafés de buena calidad • Operadores Logísticos • Planta de tostadora certificada • Clientes importadores • Empresa de Transporte 	<p>Actividad Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Control de calidad físico y sensorial. • Comercialización del café tostado. • Marketing 	<p>Propuesta De Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad: Producto 100% peruano y según SCAA con puntajes en tasa superior a 83. • Certificación: Orgánica beneficiando los productores. 	<p>Relación Con Los Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contacto directo • Cumplimiento en los parámetros de calidad y fechas pactadas. • Redes sociales (WhatsApp, Skype, etc.) • Página Web. • Manejo profesional de todas las etapas del proceso 	<p>Segmento De Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto dirigido a cafeterías y restaurantes realizando la distribución a través de un Bróker. Nuestro producto puede ser consumido por hombres y mujeres de 19 – 64 años de clase media y alta de California.
<p>Estructura De Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo de café verde en grano. • Costo de tostado. 		<p>Fuentes De Ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento a través de aporte de los accionistas. • Financiamiento a través de un préstamo financiero. 		

<ul style="list-style-type: none"> • Costo de exportación. • Gasto de logística interna y de exportación. • Gastos fijos y Gastos administrativos. • Gastos de ventas. 	
--	--

Elaboración: Propia

Figura 8. Buyer Persona

Buyer Persona

Información Personal

Nombre: Iván Vallejos

Edad: 30 años

Profesión: Comercio y Negocios Internacionales - UNPRG
 Empresario, Bróker (trader) dueño y gerente de la empresa Valley
 Coffee – Jaén

Intereses

Captar más clientes, de preferencia cafeterías y tostaderías.

Ser Intermediario entre una empresa y cliente final.

Facilitar la comunicación y la comercialización.

Frustraciones

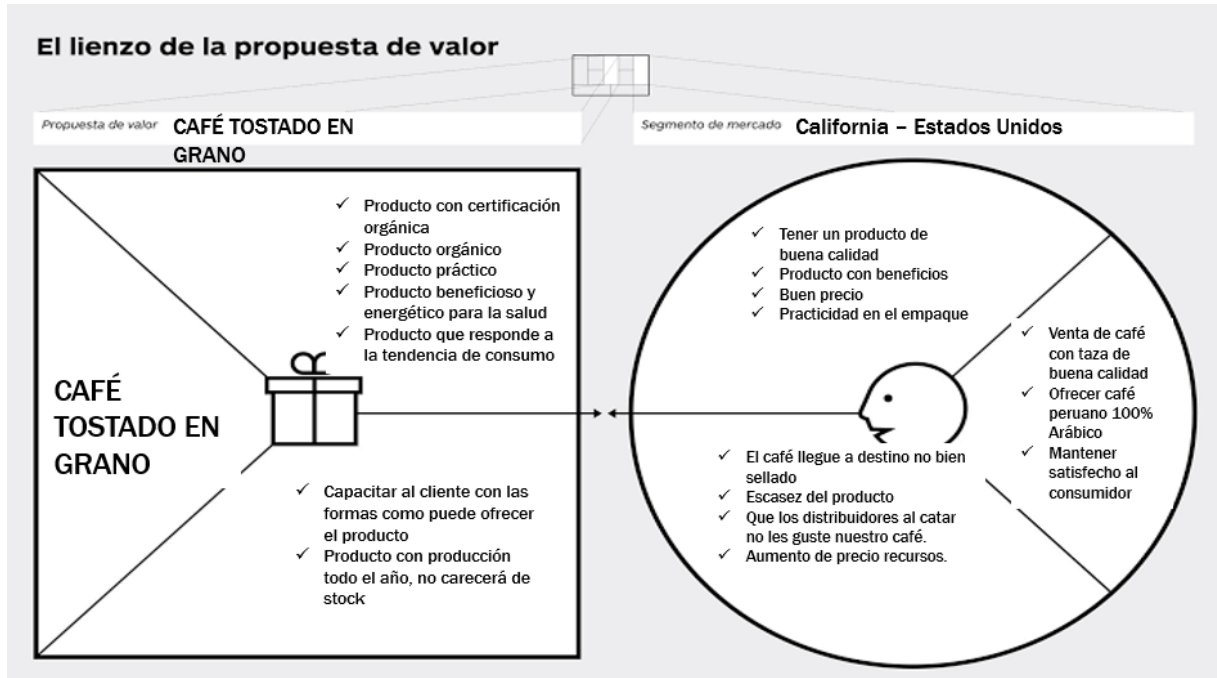
Que la empresa no cumpla con las fechas pactadas.

Posibles Fraudes.

Mantener una buena reputación.

Elaboración: Propia

Figura 9. Lienzo de la propuesta de valor



Elaboración: Propia

3.1.3. Ficha técnica comercial

Tabla 9. *Ficha Técnica del Café tostado en grano*



Producto: "Café tostado en grano "

Nombre Comercial	Gold Coffee
Nombre científico	Coffea arabica
Subpartida Nacional	0901.21.10.00
Variedades	Típica, Bourbon, Caturra, Geisha, Pacamara, Pache.
Descripción	Café tostado en grano orgánico, Grado 1
Usos y aplicaciones	Para beber en taza.
Presentación	En Bolsas de 5 kg. Selladas al vacío.
	Color: Uniforme sin presencia de otras coloraciones impropias
	Sabor: Acidez balanceada, afrutado, dulce.
Características organolépticas	Olor: café fresco con notas a chocolate, cítrico.

	Apariencia física: Textura ovalada y dura, sin presencia de pulpa e impurezas
	Humedad: 11
Principales mercados	Estados Unidos, Francia, Canadá, Alemania, Países Bajos, Austria.

Elaboración: Propia

3.2. Investigación del Mercado Objetivo

En base a la investigación realizada, el presente plan eligió como destino California – Estados Unidos, tomando como referencia diversas fuentes como SUNAT, TRADEMAP, BANCO MUNDIAL, SIICEX, el cual se desarrollará a continuación.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

3.2.1.1. Macro Segmentación

La macro segmentación nos da un parámetro general que nos ayuda a tener una referencia y decidir a quienes vamos a ofrecer nuestros productos con respecto al mercado global.

Tabla 10. Mercados importadores de la partida 0901.21. del año 2019

Países	Total Importado En Miles De Us\$	Cantidad Exportada En Toneladas	Valor De La Unidad En Us\$
Mundo	10.521.862	1.215.486	8.657
Francia	1.985.665	165.942	11.966
Estados Unidos	1.011.588	94.948	10.654
Alemania	639.956	84.709	7.555

Países Bajos	609.431	68.797	8.858
Canadá	538.723	64.117	8.402
Reino Unido	491.807	58.171	8.455
Austria	366.703	46.752	7.844
Polonia	319.455	56.600	5.644
Bélgica	310.342	35.678	8.698
España	280.836	23.878	11.761

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

Tabla 11. Países de destino del café tostado en grano exportado desde Perú 2015 – 2019

Países	Cantidad Exportada En Kg	Total Importado En Millón Us\$	Valor De La Unidad En Us\$
Chile	321,549.00	1,933,934.00	6.01
Brasil	295,800.00	1,201,761.00	4.06
Estados Unidos	196,900.00	635,696.00	3.23
Alemania	20,385.00	163,316.00	8.01
Italia	19,286.00	52,745.00	2.73
Panamá	5,850.00	41,444.00	7.08
Suiza	4,107.00	23,092.00	5.62
Taiwan, Province Of China	3,800.00	77,329.00	20.35
Aruba	3,212.00	25,054.00	7.80

China	3,206.00	16,693.00	5.21
Otros Países (15)	10,082.00	111,060.00	11.02

Fuente: DATA – SUNAT
Elaboración: Propia

Después de observar la tabla N°11, donde se resaltan los 10 primeros países a los que el Perú exporta café tostado en grano, los cuales son nuestros potenciales países a exportar nuestro producto. Chile ocupa el primer puesto como país importador con un peso neto de 321,5 mil kilogramos, siguiéndole Brasil con 295,8 mil kilogramos, luego Estados Unidos con 196,9 mil kilogramos.

Para realizar la macro segmentación de nuestro mercado objetivo, se tomaron a los 3 primeros países de destino del café tostado en grano como son: Chile, Brasil y Estados Unidos.

Tabla 12. *Variables de criterio básico de Selección de Mercado del país*

Criterios	Expresado en	Ponderación %
1. Índice de apertura de un negocio	Puesto	15%
2.PBI	Dólares	20%
3.Inflación	Porcentaje	15%
4.Población	N° habitantes	10%
5.Tasa de desempleo	Porcentaje	15%

6. Arancel	Porcentaje	10%
7. Tasa de crecimiento	Porcentaje	5%
8. Riesgo País	Valoración	10%
Total		100%

Elaboración: Propia

La tabla N° 12 podemos apreciar los criterios que se tomaron para realizar la selección del mercado objetivo, considerando los siguientes criterios: Índice de apertura de un negocio, Producto Bruto Interno (PBI), inflación, tasa de desempleo, Aranceles, tasa de crecimiento, y riesgo país que con la ponderación y los valores de cada uno de los países seleccionados para evaluarlos: Chile, Brasil y Estados Unidos.

Se considera una valoración de 1, 2 y 3, donde 1 es de menor valoración y 3 el de mayor valoración, se consideran estos números para al momento de multiplicar por la ponderación, tenga un resultado no muy alto.

Tabla 13. *Índice de apertura de un negocio (15%)*

País	Expresado en Puesto	Valoración	Resultado
Chile	59	2	30%
Brasil	124	1	15%
Estados Unidos	8	3	45%

Fuente: Doing Business, 2019

Elaboración: Propia

Tabla 14. Producto Bruto Interno (20%)

País	Expresado en US\$	Valoración	Resultado
Chile	252.481M.\$	1	20%
Brasil	1.584.004 M.\$	2	40%
Estados Unidos	17.452.921 M.\$	3	60%

Fuente: Banco Mundial, 2019

Elaboración: Propia

Tabla 15: Inflación (15%)

País	Expresado en %	Valoración	Resultado
Chile	2.6%	2	30%
Brasil	3.7%	1	15%
Estados Unidos	1.8%	3	45%

Fuente: Banco Mundial, 2019

Elaboración: Propia

Tabla 16. Población (10%)

País	Expresado En N° De Habitantes	Valoración	Resultado
Chile	17,789,267	1	10%
Brasil	207,353,391	2	20%
Estados Unidos	326,625,791	3	30%

Fuente: CIA, 2020

Elaboración: Propia

Tabla 17. Tasa de desempleo (15%)

País	Expresado Toneladas	En Valoración	Resultado
Chile	6.70%	2	30%
Brasil	12.80%	3	45%
Estados Unidos	4.40%	1	15%

Fuente: CIA, 2017
Elaboración: Propia

Tabla 18. Arancel (10%)

País	Expresado En %	Valoración	Resultado
Chile	0%	3	30%
Brasil	0%	3	30%
Estados Unidos	0%	3	30%

Fuente: MacMap, 2017
Elaboración: Propia

Tabla 19. Tasa de crecimiento de producción industrial (5%)

País	Expresado En %	Valoración	Resultado
Chile	1.05%	1	5%
Brasil	1.13%	2	10%
Estados Unidos	2.30%	3	15%

Fuente: Banco Mundial, 2019
Elaboración: Propia

Tabla 20. Riesgo país (10%)

País	Valoración	Valoración	Resultado
Chile	A4	2	20%
Brasil	C	1	10%
Estados Unidos	A3	3	30%

Fuente: COFACE, 2020

Elaboración: Propia

Tabla 21. Resultados

Criterios	Chile	Brasil	Estados Unidos
1.Índice De Apertura De Un Negocio	30%	15%	45%
2.PBI	20%	40%	60%
3.Inflación	30%	15%	45%
4.Población	10%	20%	30%
5. Tasa De Desempleo	30%	45%	15%
6.Arancel	30%	30%	30%
7. Tasa De Crecimiento De La Producción Industrial	5%	10%	15%
8. Riesgo País	20%	10%	30%
Total	175%	185%	270%

Elaboración: Propia

En la Tabla N° 21, podemos apreciar los resultados obtenidos después de un análisis de los criterios que hemos considerado puntos clave para realizar la

macro segmentación. Como resultado de la evaluación de los países Chile, Brasil y Estados Unidos, se tuvo un porcentaje de 175%, 185% y 270% respectivamente, donde el país con mayor valor fue Estados Unidos, siendo nuestro país objetivo.

3.2.1.2. Microsegmentación

La microsegmentación nos ayudará a dividir a nuestro target en micro segmentos más pequeños de un producto, para definir los requerimientos específicos que puede tener los consumidores en un determinado mercado. El proceso de microsegmentación evalúa el comportamiento de las compras del consumidor.

Para la microsegmentación del mercado objetivo de Estados Unidos, se decidió California principalmente porque existen brókers ya posicionados en el mercado, cabe recalcar que existen también brókers nacionales que son intermediarios con empresas de California ya que ahí se encuentran las principales cafeterías, tostaderías como Royal Coffe, ASCI, Sustentible Harvest y son nuestros principales competidores. Sin embargo, se ha realizado un estudio con factores a tener en cuenta con las principales ciudades Nueva York, California e Illinois.

Tabla 22. *Estado de California*

Estado	California
Población	39.55 millones
PBI	2.513.224 de euros
PBI per cápita	70.662

Idioma más hablado	Español, inglés
Crecimiento demográfico	6.2% (2019)
Población entre 19 y 64 años	22,151,945 personas
Población hispana	39.1 %

Fuente: ICEX

Elaboración: Propia

Tabla 23. *Variables de criterio de selección de mercado para elegir el estado de destino*

Criterios	Expresado en	Ponderación %
1. Población	Nº habitantes	20%
2. Crecimiento de población anual	Puesto	20%
3. Tasa de desempleo	Porcentaje	10%
4. Numero de supermercados	Cantidad	15%
5. Densidad poblacional	Cantidad	10%
6. PBI Per cápita	Dólares	15%
7. Puertos Marítimos	Cantidad	10%
	Total	100%

Elaboración: Propia

Tabla 24. Población, 2019 (20%)

Estado	Expresado en N° de habitantes	Valoración	Resultado
Nueva York	19,453,561	2	40%
California	39,552,223	3	60%
Illinois	12,671,821	1	20%

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos (2019)

Elaboración: Propia

Tabla 25. Crecimiento de población anual, 2017-2018 (20%)

Estado	Expresado en cantidad	Valoración	Resultado
Nueva York	0.25%	1	20%
California	0.40%	3	60%
Illinois	0.35%	2	40%

Fuente: Datosmacro, 2018

Elaboración: Propia

Tabla 26. Número de supermercados, (15%)

Estado	Cantidad	Valoración	Resultado
Nueva York	715 aprox.	2	30%
California	1937 aprox.	3	45%
Illinois	518 aprox.	1	15%

Fuente: FAO, Lista de negocios nacionales

Elaboración: Propia

Tabla 27. Tasa de desempleo, 2020 (20%)

Estado	Expresado en porcentaje	Valoración	Resultado
Nueva York	15.70%	1	20%
California	14.90%	2	40%
Illinois	14.60%	3	60%

Fuente: Datosmacro, 2020

Elaboración: Propia

Tabla 28. Densidad poblacional, 2018 (10%)

Estado	Expresado en cantidad	Valoración	Resultado
Nueva York	138/km ²	3	30%
California	93/km ²	2	20%
Illinois	85/km ²	1	10%

Fuente: Datosmacro, 2018

Elaboración: Propia

Tabla 29. PBI Per cápita (15%)

Estado	Expresado en dólares	Valoración	Resultado
Nueva York	75.131	3	45%
California	70.662	2	30%
Illinois	61.713	1	15%

Fuente: Statista, 2019

Elaboración: Propia

Tabla 30. Resultados Microsegmentación

Criterio / Estados	Resultados		
	Nueva York	California	Illinois
1. Población	40%	60%	20%
2. Crecimiento de población anual	20%	60%	40%
3. Tasa de desempleo	20%	40%	60%
4. Numero de supermercados	30%	45%	15%
5. Densidad poblacional	30%	20%	10%
6. PBI Per cápita	45%	30%	15%
Total	185%	255%	160%

Elaboración: Propia

Tras realizar el análisis de los estados de Nueva York, California e Illinois, se analizaron 6 criterios que vienen desde la población, crecimiento de la población, tasa de desempleo, número de supermercados, densidad poblacional, PBI per cápita; se llegó a la conclusión que el estado de California tuvo el mayor puntaje con 255%, representando el estado del mercado objetivo del producto.

Además, el Perú ofrece condiciones favorables para la producción de café especial debido a los beneficios de su clima. Los cafés Arábica producidos en el Perú son típicos, Caturra, Borbón y Pache. El crecimiento del café orgánico en Estados Unidos también beneficiaría al producto peruano, siendo gran parte de las exportaciones peruanas consideradas orgánicas. Una buena relación con SCAA que califique al café peruano permitirá a los compradores trabajar directamente con agricultores y exportadores peruanos, según Mincetur.

REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO OBJETIVO

PERÚ

- **DIGESA (DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD AMBIENTAL):** Es la autoridad de salud a nivel nacional responsable de la vigilancia en materia de inocuidad de alimentos de consumo humano de procedencia nacional, internacional y de exportación.

REQUISITOS:

1. Inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano.

1. Solicitud Única de Comercio Exterior (SUCE)
2. Certificado de Libre Comercialización o Certificado de Uso emitido por la autoridad competente del país del fabricante o exportador si el producto es importado.

2. Reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano

1. Solicitud Única de Comercio Exterior (SUCE), www.vuce.gob.pe. Para obtener N° de SUCE deberá tramitarlo con su Código de Pago Bancario (CPB).
2. Declaración Jurada, señalando que las condiciones por las cuales se otorgó el registro se mantienen vigentes.

- **SUNAT (SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA):** Es aquel organismo nacional encargado de recaudar impuestos.

- **SENASA (SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA):** Es un organismo público especializado en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria.
- **FDA (U.S. FOOD AND DRUG ADMINISTRATION):** Es responsable de proteger la salud pública mediante la regulación de los medicamentos de uso humano, vacunas, entre otros productos biológicos y favorecer la salud pública.

3.2.2. Tendencias de Consumo

Según la Oficina Comercial de Perú en Miami (OCEX), en los últimos 20 años los consumidores estadounidenses han mostrado un interés por el consumo de alimentos y bebidas que contengan beneficios para la salud y que sean productos naturales y de un uso práctico. La tendencia que más marca esta industria es el deseo del consumidor de obtener alimentos e ingredientes que son prácticos de forma natural, de manera que este se configura como el principal impulsor de las estrategias de innovación en el mercado de alimentos y bebidas saludables.

Los Estadounidenses en su necesidad de mantenerse jóvenes y sanos, así como la fuerte tendencia entre los consumidores más jóvenes de seguir un estilo de vida activo y saludable, el consumidor actual exige que los alimentos más allá de ser nutritivos, sean saludables y ofrezcan beneficios fisiológicos, todo lo cual ha impulsado la demanda por ingredientes de tipo funcional, impulsando la mayoría de las innovaciones en alimentos y bebidas más saludables, como alimentos y bebidas a base de plantas, el renacimiento de productos lácteos enteros, jugos de súper frutas, algas marinas, etc.

Como ejemplo en la última edición de The Winter Fancy Food Show 2017 en San Francisco, California, se observó el interés por bebidas saludables, alimentos que no hayan sufrido grandes cambios durante el proceso de producción y productos con sabores novedosos. Entre los productos que hemos encontrado como interesantes para el consumidor de Estados Unidos están:

Cafés, infusiones, salsas en general, zumos o bebidas, bebidas funcionales, pescados y sus derivados, alimentos precocinados, alimentos terminados listos para calentar y servir, alimentos congelados, conservas y otros.

3.3. Análisis de la Oferta y la Demanda

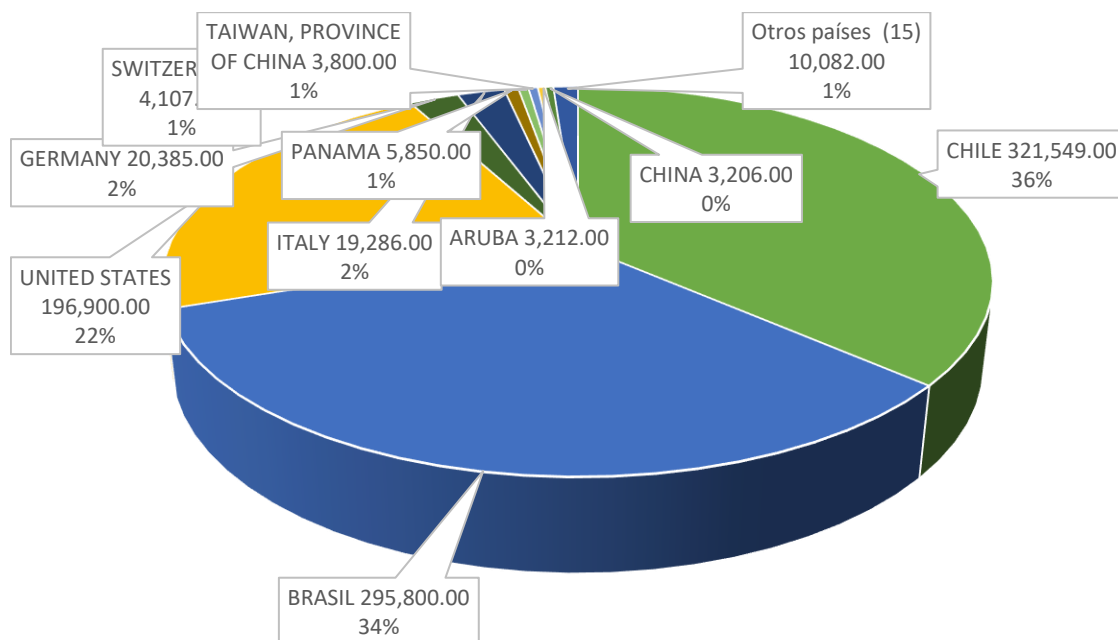
3.3.1. Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta nos permite determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien.

Aquí se evaluará toda la oferta exportable de la partida 0901.21.00.00

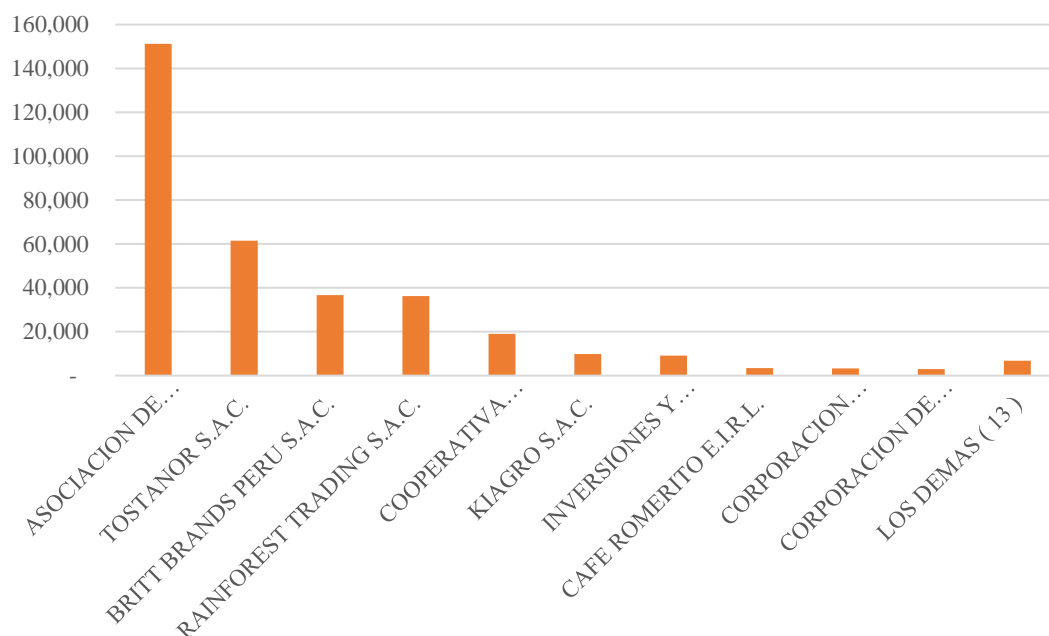
El principal país al que Perú ha exportado desde el año 2015 – 2019 es Chile con un valor de 321.5 miles de kilogramos representando el 36%, siguiendo Brasil con 295.8 miles de kilogramos representando el 34% y Estados Unidos 196.9 miles de kilogramos representando el 22%.

Figura 10. Países de destino del Café Tostado en Grano 2015 - 2019



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

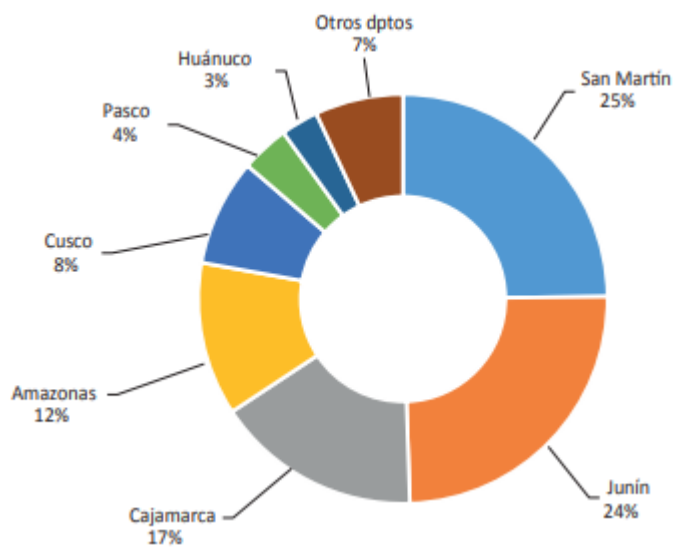
Figura 11. Principales empresas exportadoras de Café Tostado en Grano del año 2019



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

En la Figura N°11 se pueden observar a las 10 principales empresas exportadoras de café tostado en grano en el año 2019, destacando la Asociación de Productores Agroecológicos Machu Picchu con más de 151 toneladas, siguiendo TOSTANOR S.A.C con 60 toneladas, Britt Brands Perú S.A.C con más de 35 toneladas, entre otras empresas.

Figura 12. Principales departamentos productores de café 2018



Fuente: SUNAT

El principal departamento con mayor producción es San Martín teniendo una participación del 25 % (91.423 Tn), seguido de Junín con el 24% (89.837 Tn), Cajamarca con un 17 % (68 893 Tn).

3.3.2. Análisis de la Demanda

Tabla 31. Principales importadores mundiales de Café Tostado en Grano

Países Importadores	Valor FOB		Cantidad		Valor FOB		Cantidad		Valor FOB		Cantidad									
	US\$ 2015	FOB	En Kg	2015	US\$ 2016	FOB	En Kg	2016	US\$ 2017	FOB	En Kg	2017	US\$ 2018	FOB	En Kg	2018	US\$ 2019	FOB	En Kg	2019
Estados Unidos de América	2,315,252,992		69,597,000		2,249,113,117		78,702,000		2,406,362,556		8,667,000		2,612,379,157		81,812,000		2,568,396,449		94,948,000	
China	1,681,670,816		9,100,000		1,588,695,867		33,017,000		1,840,957,060		37,305,000		2,134,987,265		14,619,000		2,068,950,255		11,944,000	
Alemania	1,053,388,444		76,454,000		1,056,664,804		76,636,000		1,164,586,085		75,173,000		1,286,008,402		79,552,000		1,236,298,731		84,709,000	
Japón	648,436,326		6,664,000		608,071,912		7,221,000		672,100,069		7,322,000		749,092,205		6,801,000		720,964,445		6,766,000	
Reino Unido	630,251,058		45,182,000		636,367,936		47,774,000		640,907,689		50,237,000		671,694,258		53,108,000		692,494,170		58,171,000	

Francia	563,204,454	118,145,000	559,283,575	124,412,000	609,088,414	139,181,000	660,155,685	152,873,000	637,949,069	165,942,000
				0		0		0		0
Hong Kong, China	559,305,500	2,544,000	547,124,448	21,231,000	589,317,440	45,860,000	627,327,031	10,000,000	578,590,151	4,034,000
Países Bajos	412,644,303	63,746,000	408,064,987	63,125,000	461,870,258	67,776,000	521,041,175	71,707,000	514,513,378	68,797,000
Corea, República de	436,547,721	8,066,000	406,059,974	9,947,000	478,413,948	11,538,000	535,172,391	12,875,000	503,259,397	14,905,000
India	390,799,463	80,000	356,686,417	90,000	443,852,795	73,000	509,273,228	101,000	480,002,972	82,000
Los demás (225)	7,841,848,729	407,138,000	7,605,679,067	421,101,000	8,462,563,305	416,312,000	9,373,318,052	451,643,000	9,052,332,450	466,468,000

Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Propia

Se realizó un análisis de la demanda y obtuvimos los 10 principales países importadores del café tostado en grano, entre los cuales encontramos a nuestro país objetivo el cual es Estados Unidos siendo el primer país importador de esta partida con un valor FOB US\$ mayor a 2,56 billones de dólares en el año 2019, mayor porque las cifras del año 2019 aun no son concretas porque al actualizar existe un pequeño incremento.

3.3.2.1. Brecha o Demanda Insatisfecha

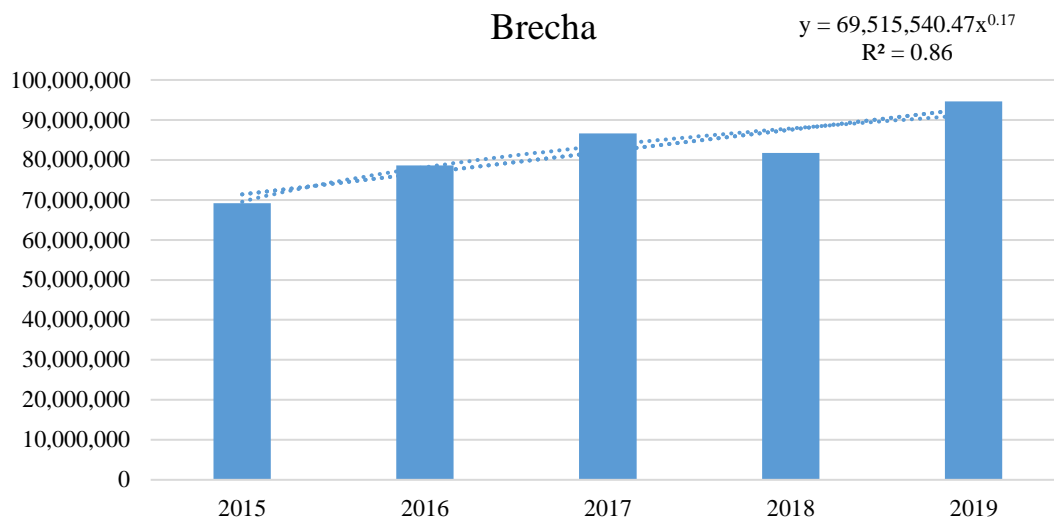
Tabla 32. *Demanda Insatisfecha de la partida 0901.21.00.00*

Año	x	Importaciones	Exportaciones	Brecha
		Mundiales de Estados Unidos de la partida 0901.21.00.00	de Peruanas a Estados Unidos de la partida 0901.21.00.00	(Importaciones - Exportaciones Peruanas)
2015	1	69,597,000	385,372	69,211,628
2016	2	78,702,000	61,661	78,640,339
2017	3	86,670,000	44,631	86,625,369
2018	4	81,812,000	52,774	81,759,226
2019	5	94,948,000	339,739	94,608,261

Fuente: SUNAT y TRADEMAP

Elaboración: Propia

Figura 13. Brecha con ecuación



Elaboración: Propia – Excel

En la Figura N° 13 se observa la Brecha de la demanda de los años 2015 – 2019; gracias a esos datos podemos analizar nuestra proyección de la demanda. Al momento de elegir qué ecuación se va a usar en el plan ya sea lineal, polifónica, logarítmica, entre otras, se tiene que verificar que el R2 esté cerca de 1 o mayor a 1. En este caso elegimos la ecuación Potencial.

Figura 14. Ecuación Potencial

$$y = 69,515,540.47x^{0.17}$$
$$R^2 = 0.86$$

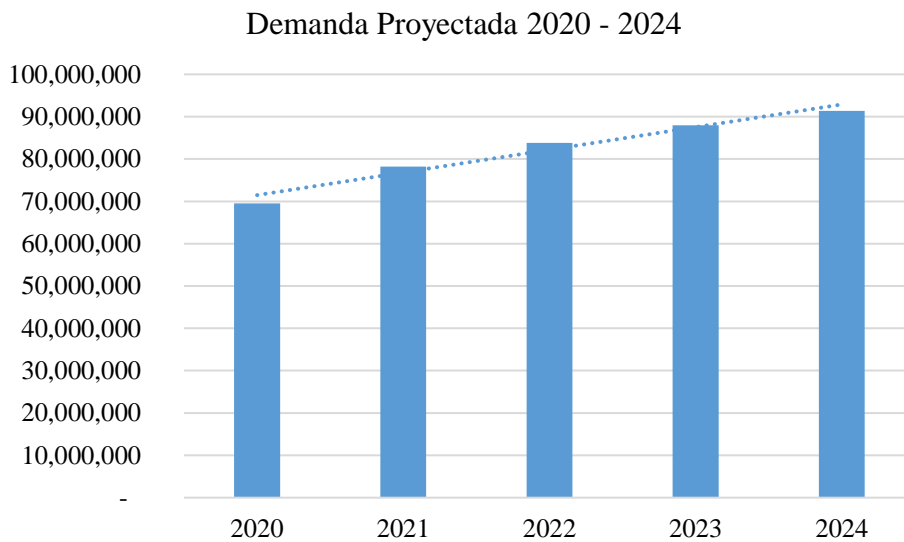
Elaboración: Propia – Excel

Tabla 33. Aplicación de la Ecuación Potencial en los años 2020 – 2024

Año	X	Coef.	X ^ 0.17	Demanda Proyectada
2020	1	69,515,540.47	1.00	69,515,540
2021	2	69,515,540.47	1.13	78,209,049
2022	3	69,515,540.47	1.21	83,790,063
2023	4	69,515,540.47	1.27	87,989,754
2024	5	69,515,540.47	1.31	91,391,710

Elaboración: Propia – Excel

Figura 15. Demanda Proyectada 2020 - 2024



Elaboración: Propia – Excel

3.4. Estrategias de Ventas y distribución

3.4.1. Estrategias de Segmentación

Geográficamente el café tostado en grano estará dirigido a los consumidores de zonas urbanas o rurales del estado de California – Estados Unidos. Demográficamente nuestro mercado objetivo son las cafeterías, restaurantes y los principales consumidores son hombres y mujeres de edades 19-54 años (22, 151,945 personas) enfocado a la clase media y alta el cual es nuestra población objetiva.

Otra de las estrategias de segmentación es crear lazos de confianza con nuestros importadores/distribuidores - Bróker, quienes serán de la ciudad de California, manteniendo una comunicación eficaz, respetar los plazos en cuanto a entrega del producto y la calidad del mismo.

3.4.2. Estrategias de Posicionamiento

La empresa buscará posicionar el café tostado en grano al mercado estadounidense aprovechando la gran demanda insatisfecha que tiene nuestro mercado objetivo (Ver tabla 20), explotando las propiedades del café. Se utilizará una estrategia de posicionamiento demográfico diferenciada por las edades, ingresos y condición de empleado de nuestro nicho de mercado.

La empresa Gold Coffee Trading S.A.C., utilizará como una estrategia de marca basada en características y beneficios del producto, ya que el café es un producto que contiene un alto contenido de antioxidantes como los poli fenoles, compuestos bio activos que previenen las alteraciones funcionales y estructurales de diversas enfermedades. Así como también una estrategia de políticas de precios, ya que se utilizará la estrategia de penetración de mercado

con un precio bajo es decir competitivo para lograr posicionar nuestro producto en el mercado de California.

3.4.3. Estrategias de distribución

Nuestro canal de comercialización será a través de un bróker el cual se encargará de distribuir al consumidor final. Una estrategia será la buena elección del operador logístico, por lo cual se elegirá a la empresa La Hanseática, que tiene experiencia en operaciones logística con este producto y además sus costos son bajos que permitirán aumentar la rentabilidad de la empresa. Además, que se garantizará la calidad de nuestro producto bajo los permisos y directrices de DIGESA.

Figura 16. *Estrategia de distribución*



Elaboración: Propia

3.5. Estrategias de Promoción

Ruedas de Negocios

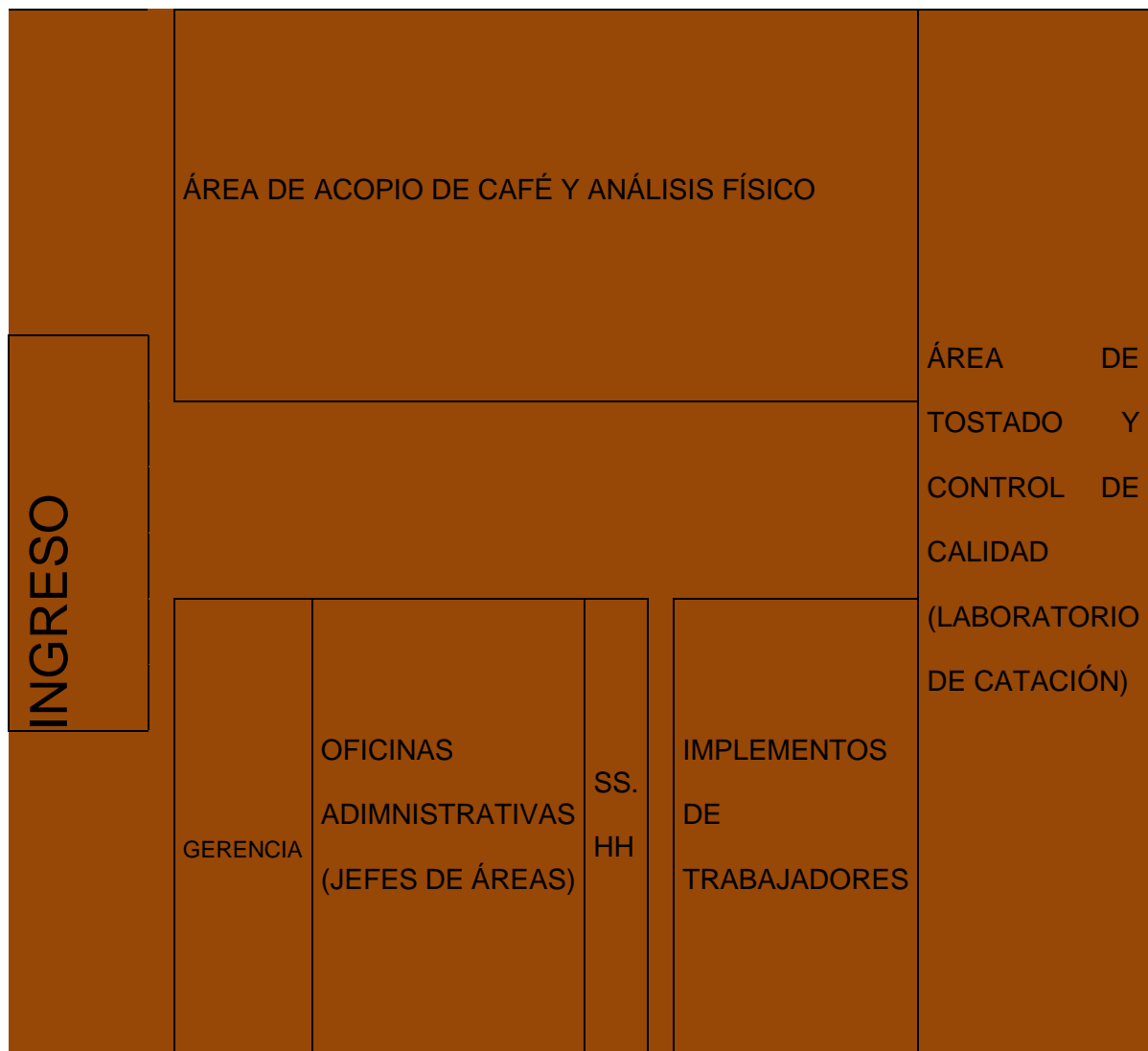
La rueda de negocio es un mecanismo donde se reúnen la oferta y la demanda. Gold Coffee Trading S.A.C. realizará ruedas de negocios con potenciales clientes, así como también cabe señalar que con la ayuda de entidades del estado pueden ayudar a realizarlas.

Ferias Internacionales

Asistir a ferias internacionales será una de nuestras estrategias de promoción, ya que es el medio donde se logrará conocer a nuestros competidores y tener un contacto directo con potenciales clientes, así como también visitar a nuestros clientes.

3.6. Tamaño de Planta

Figura 17. Lay Out



Elaboración: Propia

La planta tendrá una superficie de 300mt² con la siguiente estructura: primero estarán las oficinas de gerencia y administrativas, con sus respectivos servicios higiénicos, así como también habrá un área donde los trabajadores colocarán los implementos que usarán cuando están laborando para cumplir con todas la prevenciones y protocolos, luego estará el área de acopio donde se recepcionará el café y a la parte final estará el área de catación de café donde se realizarán los análisis sensoriales, brindándole un puntaje según el SCAA.

4. Plan de Logística Internacional

4.1. Envases, empaques y embalajes

4.1.1. Envases

El envase también conocido como embalaje primario es aquel que contiene o guarda a un producto, formando parte integral del mismo producto. El envase sirve para proteger y mantener la mercancía.

4.1.1.1. Tipos de envases

Metal: envase resistente, ligero, no permite el paso de la luz solar. Adecuado para la conservación de alimentos.

Vidrio: Es aquel envase que permite visualizar el producto, ya que es hermético se puede utilizar en el microondas, ideal para envasar alimentos líquidos.

Plástico: estos envases tienen variedades distintas y va a depender del uso que se le quiere dar ya que existen clases de plásticos:

- Pet: se utiliza para los envases de gaseosas
- PVC: para fabricar las botellas para el aceite
- LDPE: se usa para hacer las botellas de agua
- Polipropileno: se fabrican los envases para yogures, quesos y mantecas
- Poliestireno: se fabrican las cajas para hamburguesas y alimentos congelados
- De alta densidad, es con el que se fabrican las bolsas

Papel y cartón: este tipo de envase cuenta con una variedad de formas y usos, por lo general se usa para envasar frutas, calzado, herramientas, electrodomésticos, entre otros.

Adicional a los envases detallados anteriormente existen otros 3 tipos de envases para empresas de alimentos y derivados

Blíster: Está compuesto por 2 capas una de cartón o de aluminio y la otra de plástico ideal para productos farmacéuticos.

Tetra pack: Preserva todas las propiedades del alimento que contiene el producto.

Flowpacks: Se forma como un tubo plástico que envuelve el producto para protegerlo. Es utilizado especialmente para alimentos.

El envase que usará nuestra empresa es la siguiente:

Figura 18. *Envase del café tostado en grano*



Elaboración: Propia

4.1.2. Empaque

El empaque también conocido como el embalaje secundario, es aquel que encierra o protege un artículo con o sin envase con el fin de preservarlo y facilitar la entrega al consumidor, mientras que el envase protege individualmente, el embalaje protege de forma colectiva ya que embala y protege diferentes envases.

Medidas de la caja:

Largo: 45 cm

Ancho: 30 cm

Altura: 20 cm

Figura 19. *Empaque de Gold Coffee Trading*



Elaboración: Propia

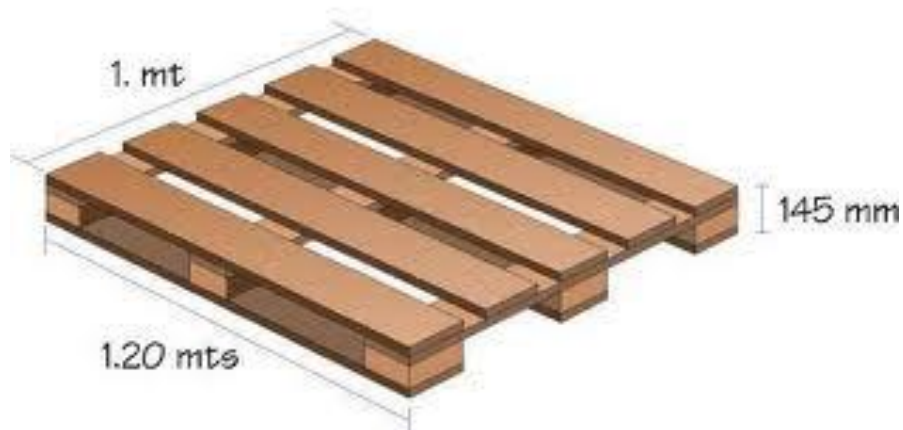
4.1.3. Embalaje

El embalaje es el material utilizado para recubrir y proteger un producto o un conjunto de productos que serán transportados es el mejor modo para enviar un producto al exterior es por ello que el embalaje tiene la función principal de proteger la carga y el manipuleo desde el país de origen hasta el país de destino.

El embalaje usado para exportar el café tostado en grano será en pallets ya que se unificará para ser ubicados en un contenedor y lo protegerá en el proceso de distribución.

Los pallets de madera son plataformas que se utilizan para transportar mercancías asegurando la conservación, facilidad de transporte, fuerza y peso de apilamiento. Según las medidas expresadas anteriormente se arma el pallet con base de 8 cajas.

Figura 20. Embalaje del café tostado en grano –pallets

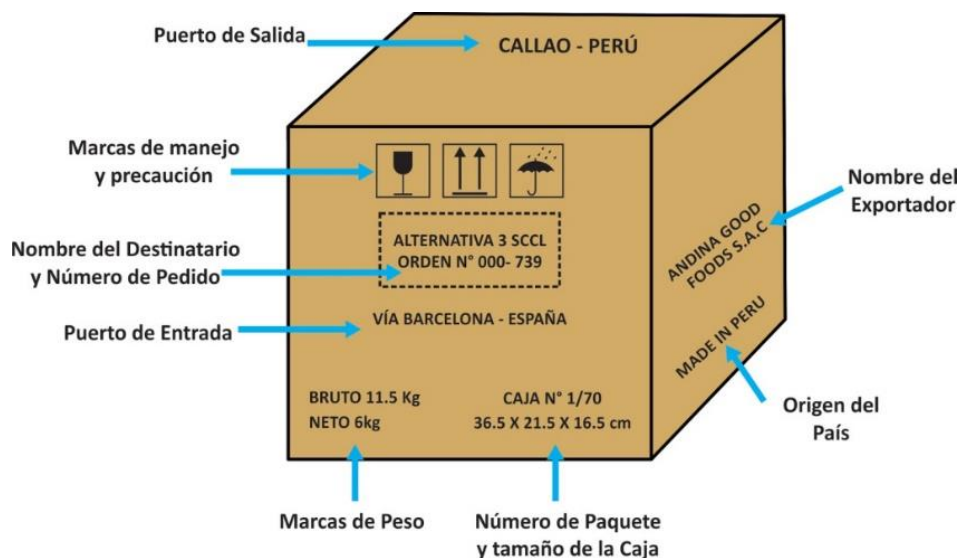


Elaboración: Propia

4.2. Diseño del rotulado y enmarcado

El rotulado y marcado de un empaque es importante porque facilita la manipulación y la rápida identificación del producto ayudando a localizar en la bodega y agilizar el proceso de distribución. En la figura N° 21 se puede observar el diseño del rotulado de un empaque donde señala los puntos necesarios que debe ir en el rotulado y enmarcado.

Figura 21. Diseño de rotulado y enmarcado



Fuente: Easyimport

4.2.1. Diseño del rotulado

INDECOPI (2013) define al rótulo como cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica que se haya escrito o marcado ya sea en alto o bajo relieve en el envase o empaque, teniendo como función informar al consumidor sobre las características de un producto, como lo elaboraron, la manipulación, conservación, propiedades, entre otra información del mismo.

El rotulado debe contener lo siguiente:

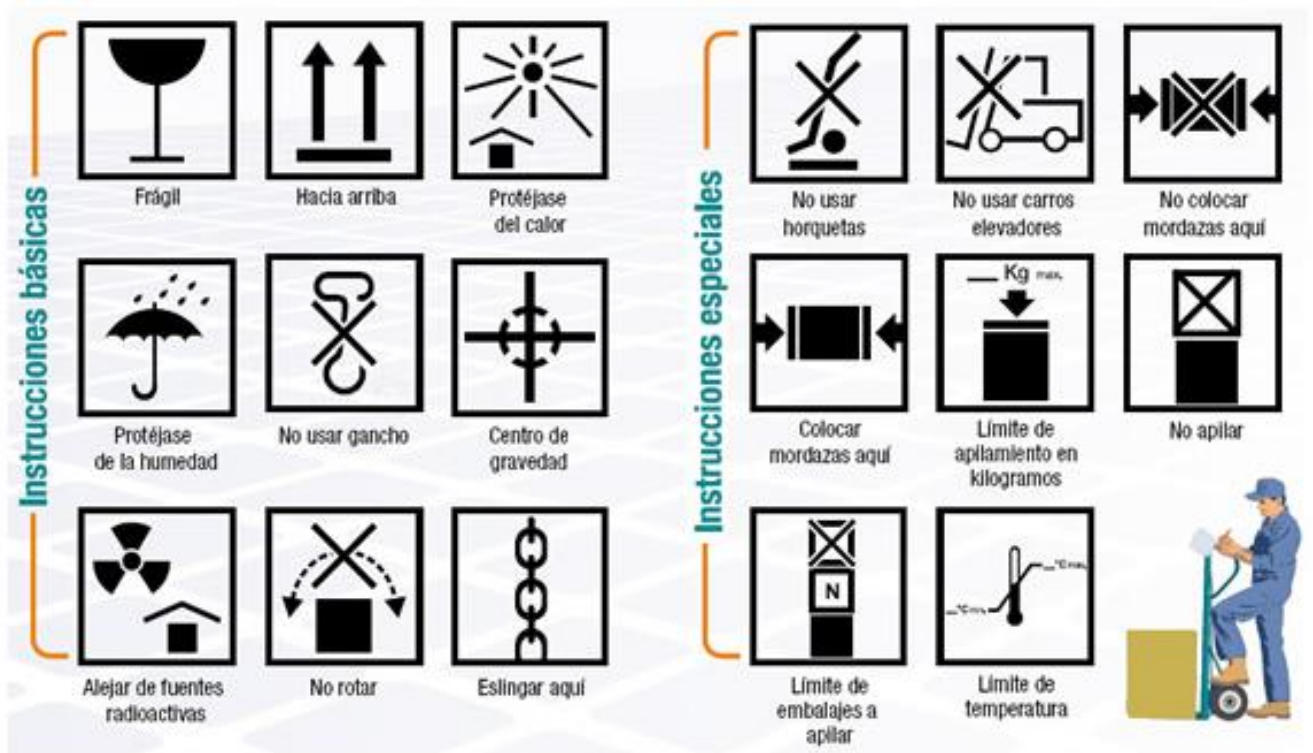
- ✓ Nombre del producto.
- ✓ País de fabricación.
- ✓ Si el producto es perecible debe contener fecha de vencimiento, condiciones de conservación y observaciones.
- ✓ Contenido neto del producto.
- ✓ Advertencia del riesgo o peligro si es que en caso hubiera.

4.2.2. Diseño del marcado

Recomendaciones para un buen marcado:

- ✓ Legibilidad: los textos deben ser claros y se recomienda emplear el idioma del país de destino.
- ✓ La pintura usada en el marcado debe ser resistente al agua.
- ✓ El marcado debe contener la información de acuerdo a las recomendaciones técnicas y acorde a la legislación del importador o exportador.
- ✓ Debe contar con los símbolos más conocidos como pictogramas usados para el marcado de carga a transportar en el comercio internacional.

Figura 22. Símbolos Pictóricos ISO: 780:1993



Fuente: Diarioexportador

Figura 23. Rotulado y marcado de Gold Coffee Trading



Elaboración: Propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Es la agrupación de las mercancías en unidades de carga y acondicionamiento, con el fin de facilitar su transporte conservándolo durante el tiempo de movilización. PROMPERU (2018).

Una de las modalidades de unitarización de la carga es la paletización y contenedorización, los cuales facilitan el trabajo de los operadores reduciendo un 80% en el tiempo de manipuleo.

Tabla 34. *Medida del envase café tostado en grano*

Medidas Del Envase	
Largo	40 Cm
Ancho	28 Cm
Peso Neto En Kg	5 Kg



Elaboración: Propia


Tabla 35. Medidas del empaque (Caja)

Medidas Del Empaque	
Largo	45 Cm
Ancho	30 Cm
Altura	20 Cm



Elaboración: Propia

Tabla 36. Pallet

Gráfico	Características
	Pallet de madera
	Norma de embalajes NIMF N° 15
	Medidas: 120 cm x 100 cm
	Base 8 cajas de cartón
	Niveles de caja: 6 niveles
	Total de cajas por Pallets: 48 cajas
	N° pallets: 20 pallets
	Cajas por contenedor 40': 960 cajas
	Peso Neto Kg: 24,000
N° embarques al año: 12 embarques	

Elaboración: Propia

Figura 24. Simulador de Calculadora de cajas en un contenedor

Calculadora Automática cajas en un contenedor

CALCULADORA CAJAS EN UN CONTENEDOR	
Ancho de Caja (CTN Dimension X)	30 <input type="text"/> CMS
Largo de Caja (CTN Dimension Y)	45 <input type="text"/> CMS
Alto de Caja (CTN Dimension Z)	20 <input type="text"/> CMS
Unidades por Caja (pcs/CTN)	5 <input type="text"/>
¿Puede poner el lado vertical de la caja como base?	No permitir <input type="button" value="v"/>
<input type="button" value="CALCULAR"/>	

RESULTADOS

Tipo de Contenedor	Total Cajas	Total Unidades
Contenedor 20ft	1045	5225
Contenedor 40ft	2200	11000
Contenedor 40HQ	2600	13000

Fuente: WinnerG

4.4. Cadena de Distribución Física Internacional de Exportación







Conocida por sus siglas DFI, es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga de un producto desde un punto de origen hasta un punto de destino PROMPERU (2017).

La Distribución Física Internacional tiene como objetivo verificar cuál es la opción más eficiente para enviar nuestro producto café tostado en grano desde el puerto de Paita hasta California – Estados Unidos.

4.4.1. Elección de la cadena Logística

La cadena de distribución de la empresa Gold Coffee Trading S.A.C. será la siguiente:

Tabla 37. Cadena de distribución Física internacional

País De Origen	Tránsito	País De Destino
Exportación	Frontera	Importación
		
		
Traslado Interno (Jaén – Chiclayo)	Exportador	Agente De Aduanas - Piura
	Naviera	Transporte Internacional
	Terminal De Carga	Aduana
		Transporte Local
		Comprador

Elaboración: Propia

En la Tabla N° 37 se presenta la cadena de distribución física internacional de la empresa Gold Coffee Trading S.A.C., iniciando por el traslado del café tostado en grano de Jaén – Chiclayo al local del exportador, en este caso Gold Coffee Trading S.A.C., para pasar la maquila del tostado del café, luego se contratará un agente de aduanas en Paita – Piura, en este caso sera LA HANSEÁTICA S.A.C., se decidió a esta empresa ya que trabajan con empresas cafetaleras de la ciudad de Jaén y tienen conocimiento de este producto, se adjunta cotización. Después de recibir la cotización con lista de navieras se elige la Naviera HAPAG LLOYD considerando ser la más adecuada con respecto a costos, después de ello llega al país de destino en este caso a California pasa por aduanas.

Luego de pasar por todos lo trámites de desaduanaje es transportado hacia el almacén del comprador.

4.4.2. Estrategias de suministro

La cadena de suministro, conocida como “Supply Chain”, es una cadena de proveedores, fábricas, almacenes, centros de distribución y detallistas a través de los cuales se adquieren las materias, se transforman y se envían al cliente. GANESHAN Y HARRISON (1997).

Es el proceso de control de la cadena de la logística desde las materias primas hasta el consumidor final.

Figura 25. Cadena de Suministro Tradicional

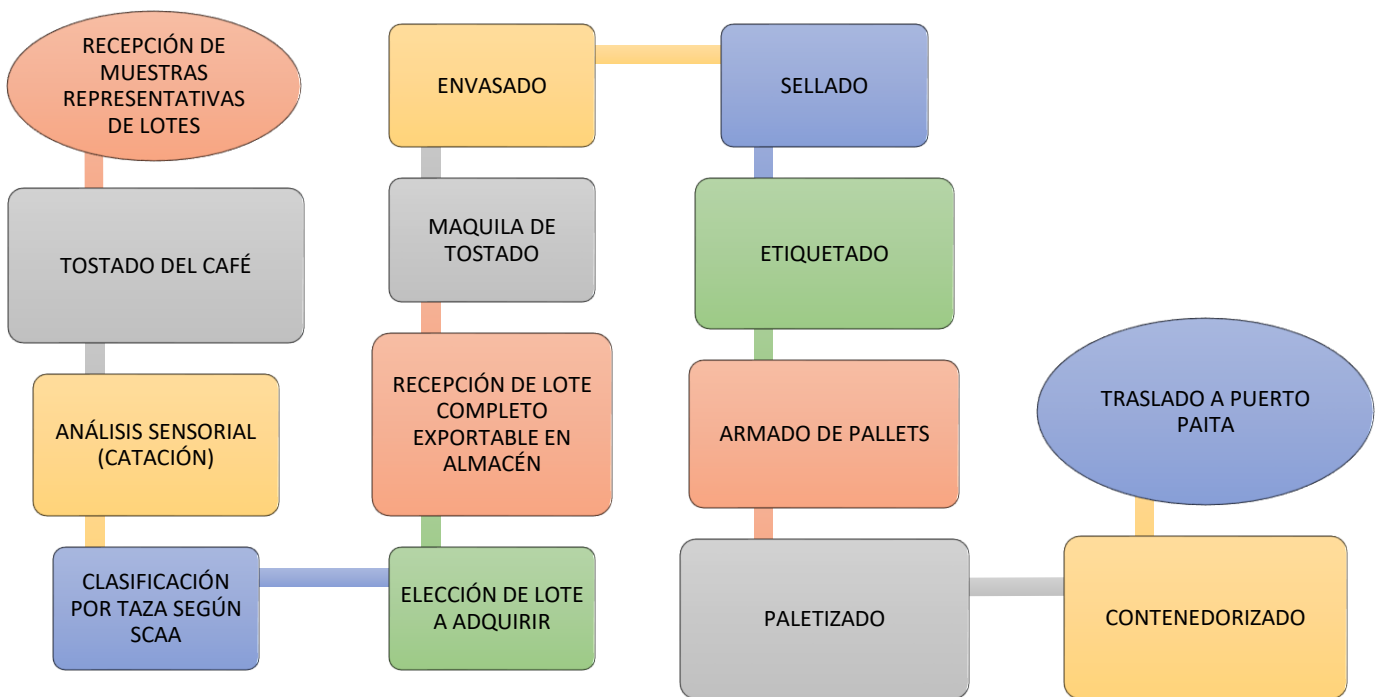


Fuente: Blackwell & Blackwell – 2019

Para comprar la materia prima se evaluarán 3 empresas proveedoras de café las cuales pasarán por un filtro para así poder determinar quién será nuestro proveedor.

Determinación Del Proceso Para La Exportación Del Café Tostado En Grano

Figura 26. Flujo de Producción del café tostado en grano



Elaboración: Propia

Elección De Proveedor De Café

Tabla 38. Criterios para determinar al proveedor de café

Criterios	Ponderación	Aromas Del Café	Valor 1	Organización		Asociación De Productores Agropecuarios El Santuario	Valor 3
				Agraria Cafetalera Diamante	Valor 2		
Precio (Kg)	30%	S/. 10.36	2	S/. 9.12	5	S/.10.09	3
Distancia	20%	Lejos	2	Medio	4	Lejano	2
Puntualidad	20%	Buena	3	Muy Buena	5	Buena	3
Experiencia	15%	10 Años	5	7 Años	3	5 Años	2
Factores Climatológicos	15%	Tropical	5	Tropical	5	Tropical	5

Elaboración: Propia

Tabla 39. Ponderación de los criterios

Criterios	Ponderación	Valor 1	Puntaje 1	Valor 2	Puntaje 2	Valor 3	Puntaje 3
Precio (Kg)	30%	2	60 %	5	150 %	3	90 %
Distancia	20%	2	40 %	4	80 %	2	40 %
Puntualidad	20%	3	60 %	5	100 %	3	60 %
Experiencia	15%	5	75 %	3	45 %	2	30 %
Factores Climatológicos	15%	5	75 %	5	75 %	5	75 %
Total			310 %		450 %		295 %

Elaboración: Propia

En la ponderación que se realizó se puede observar que la empresa proveedora de café tostado en grano es la Organización Agraria Cafetalera El Diamante con un puntaje del 450%, seguido de Aromas del Café con 310 % y por último la Asociación de Productores Agropecuarios el Santuario con un 295%.

4.4.3. Determinación de los operadores logísticos a intervenir

El operador logístico a intervenir es LA HANSEÁTICA S.A.C., se decidió a esta empresa ya que trabajan con empresas cafetaleras de la ciudad de Jaén, tienen conocimiento y experiencia con este producto generando que la cadena logística sea la más óptima, así como también, tienen experiencia en manipuleo y la confianza es muy alta. Después de recibir la cotización con lista de navieras se elige la Naviera HAPAG LLOYD considerando ser la más adecuada con respecto a costos. Sin embargo se realizó un estudio de acuerdo a criterios para corroborar que operador logístico será la mejor opción:

Tabla 40. Ponderación La Hanseática S.A.C.

Criterios	Ponderación	Hanseática	Valor 1	Axis Global	Valor 2
Precio (Kg)	30%	USD \$1030	5	USD \$1510	3
Puntualidad	25%	Muy Buena	5	Muy Buena	5
Experiencia	25%	30 Años	5	15 Años	3
Eficiencia En El Transporte	20%	Muy Buena	5	Buena	3

Elaboración: Propia

Tabla 41. Ponderación de los criterios de selección de Operador Logístico

Criterios	Ponderación		Puntaje 1	Valor 2	Puntaje 2
	Valor 1	n			
Precio (Kg)	30%	5	150 %	3	90 %
Puntualidad	25%	5	125 %	5	125 %
Experiencia	25%	5	125 %	3	75 %
Eficiencia En El Transporte	20%	5	100 %	4	80 %
Total	100 %		500 %		370 %

Elaboración: Propia

Figura 27. Cotización Operador Logístico La Hanseática



Paíta, 02 de Noviembre de 2020

COTIZACION LRA- SLE-PAI-037-20

Señores:

GOLD COFFEE TRADING S.A.C.

Presente, -

Atención:

Srita. Ana Paula

Lezcano

Exportaciones

Estimados Sres.:

Mediante la presente nos es grato saludarlos y a la vez hacerles llegar nuestra mejor propuesta de Servicio Logístico Integral para sus embarques de café tostado en grano vía puerto de Paíta con las siguientes Líneas Navieras:

SERVICIO LOGISTICO DE EXPORTACION -SLE

- **CAFÉ EN CAJAS DE 25 KG**
CONSOLIDADO EN TERMINAL: DEPÓSITO EXTRAPORTUARIO

LÍNEA NAVIERA	RETIRO	EMBARQUE VIA	01X20ST	02X20ST A MÁS
HAPAG LLOYD	NEPTUNIA	NEPTUNIA	1030.00	1000.00
	APMT	APMT		
	RANSA	RANSA		
HAMBURG SUD	NEPTUNIA	NEPTUNIA	1040.00	1010.00
	APMT	APMT		
ONE	NEPTUNIA	NEPTUNIA	1100.00	1060.00
MSC	NEPTUNIA	NEPTUNIA	1080.00	1040.00
	RANSA	RANSA		
	MEDLOG	APMT	1180.00	1140.00

**Tarifa NO incluye IGV ni pagos de THC y/o THO*

Servicio incluye:

- Coordinación y trámites con Línea Naviera para la creación de booking, matrices y BLs.
- Manipuleo / Posicionamiento del contenedor.
- Handling TPE.
- Agenciamiento de Aduanas.
- Agenciamiento Marítimo.
- Derecho de Embarque (Depósito Temporal).
- Llenado del contenedor: 01 Uso de Cuadrilla.
- Forrado Completo (techo, puertas y piso)



Av. Canaval y Moreyra 340, Piso 9, Lima 27 – PERU – Casilla Postal 3049, Lima 1 – PERU
Telf.: (0051-1) 415-1900 / Fax: (0051) 440-0297 / 221-4246
e-mail: correo@hanseatica.com.pe; Web: www.hanseatica.com.pe



- Etiquetas MSC.
- Envío de documentos a Destino.
- Estricto cumplimiento en la entrega de la DAM regularizada. (Aproximadamente 10 días útiles de presentada la factura).

Servicio no incluye:

- Gastos Aforo Físico / Canal Rojo.
- Servicio Extraordinario.

CONSIDERACIONES GENERALES

1. Los precios no incluyen IGV.
2. Validez de la propuesta 15 días.
3. La propuesta presentada está sujeta a variación por incremento que puedan realizar los integrantes de la cadena logística de exportación, sean puertos, terminales de almacenamiento, agencias marítimas, líneas navieras, Etc.
4. No incluye sobrecostos cuando el contenedor se embarque a través de otro Agente de Carga (tarja, gastos administrativos, Etc.)
5. No incluye gastos de movilización en terminal, ni aforo por inspección a solicitud de terceras entidades (SENASA, DIGESA, INRENA, ADUANA, etc.), el costo se trasladará a vuestra representada.
6. De existir costos adicionales cobrados por TPE, depósitos extraportuarios, líneas navieras, Etc. de acuerdo al tipo de carga o contenedor, se estarán cobrando en concepto aparte con el debido soporte.
7. La Hanseática S.A. no se hace responsable del embalaje, llenado, trincado y vaciado de los contenedores salvo que estos servicios se encuentren cotizados por separado en el presente documento. Discrepancias en bultos, daños a la mercadería u otros serán de entera responsabilidad del embarcador / consignatario.
8. No incluye inspecciones de naturaleza aleatoria por oficiales BOE.
9. No incluye correcciones por pesos, descripción de bultos etc. que se realicen fuera de tiempo a solicitud del exportador.
10. El servicio de transporte terrestre no incluye seguro para la carga ni resguardos policiales o escoltas privadas a menos que se encuentren cotizadas o especificadas en el presente documento. Es responsabilidad del propietario o consignatario de la carga la contratación del mismo. En caso de robo o pérdida La Hanseática S.A. no se hace responsable por la reposición de la misma.

Figura 28. Cotización Operador logístico AXIS




PEPAI – SE – 2020 – 001

Paita, 13 de noviembre de 2020

Señores:
GOLD COFFEE TRADING SAC

Sírvase encontrar líneas abajo nuestra propuesta de Servicio Integral Logístico (SIL) para la exportación de café tostado por el puerto de Paita, con llenado del contenedor en su packing:

PACKING	LINEA	RETIRO-EMBARQUE	TARIFA SIL
PARQUE INDUSTRIAL CHICLAYO	MSC	MEDLOG-TPE	1510.00
	HAMBURG SUD	NEP-TPE	1510.00
		APM-TPE	1520.00
	HAPAG LLOYD	NEP-TPE	1480.00
	CMA	UNIMAR-TPE	1470.00

Tarifa en dólares americanos, no incluye IGV.

<p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago del GATE OUT y retiro de contenedor vacío en terminal de la línea. ▪ Transporte desde el terminal de vacíos hasta el Packing del cliente y regreso al terminal de Paita. 5 horas de espera en el packing para el llenado del contenedor. ▪ Pago de visto bueno del Agente marítimo. ▪ Servicio de Aduana ▪ Regularización de exportación DUA 40 ▪ Precinto de Aduana, Gastos Operativos ▪ Derechos de embarque TPE. ▪ Transmisión de matriz y VGM ▪ 01 Certificado de origen... ▪ 01 Courier DHL ▪ DAM. Se entrega a los 10 días de recibida factura de exportador. 	<p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gastos por inspección BOE, serán transferidos directamente. ▪ Aforo: lo que involucre movilizar al oficial de aduanas y/o lo facturado por el puerto + Gastos Operativos USD 20.00 + IGV. <p>Consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pernocte del transporte en packing: USD 80.00 + IGV. ▪ Ingreso con LAR en TPE: USD 100.00 + IGV. ▪ Forma de pago: A 15 días desde la emisión de factura.
---	---

CONDICIONES:

El servicio debe requerirse con 48 horas de anticipación al llenado. En caso de cobro de oTHC (origen), será re facturado al cliente.

TARIFA FLETE:

LINEA	POL-POD	TT	OCEAN FREIGHT	FECHA DE ZARPE	FECHA DE ARRIBO
MSC	Paita-Long Beach	14 días	USD 3300.00	Lunes	Lunes
*Fechas sujetas a variación de la línea naviera.					
**Tarifa MSC válida hasta el 31/03/2021. Sujeto a recargos en destino de la línea naviera.					

Atentamente,
Silvana Esquivel.



Calle Huandoy 594 Urb. Maranga, San Miguel Telf.: (51-1) 451-8888 | ceo@axis-gl.com | pricing@axis-gl.com | www.axis-gl.com



4.4.4. Técnicas de cuantificación de demora

La empresa Gold Coffee Trading S.A.C., exportará el café tostado en grano vía transporte marítimo, ya que nuestro producto no es perecible y el transporte marítimo tiene un costo menor en comparación al transporte aéreo. Las naves zarpan cada siete días, en el caso de Hapag Lloyd zarpa todos los miércoles.

- ✚ El desaduanaje: consiste en retirar las mercancías de una aduana, previo el pago de los derechos arancelarios. Estos servicios son ofrecidos por agentes aduaneros de todo el mundo. El tiempo de desaduanaje depende del cliente (importador) pero tiene un rango desde las 48 horas hacia adelante.

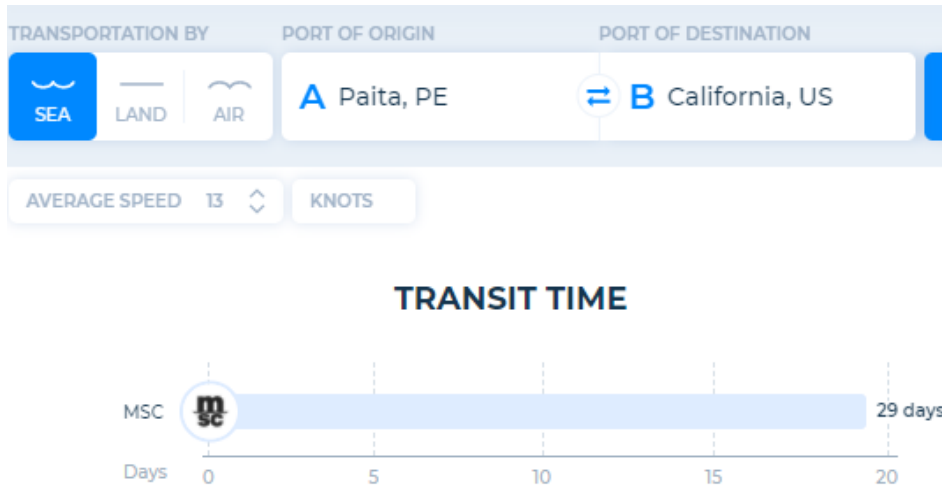
Tabla 42. *Duración de tránsito Paita, Piura – Los Ángeles California*

Vía Marítima	Duración de tránsito
Paita, Piura – Los Ángeles California	12 – 20 días

Fuente: SIICEX

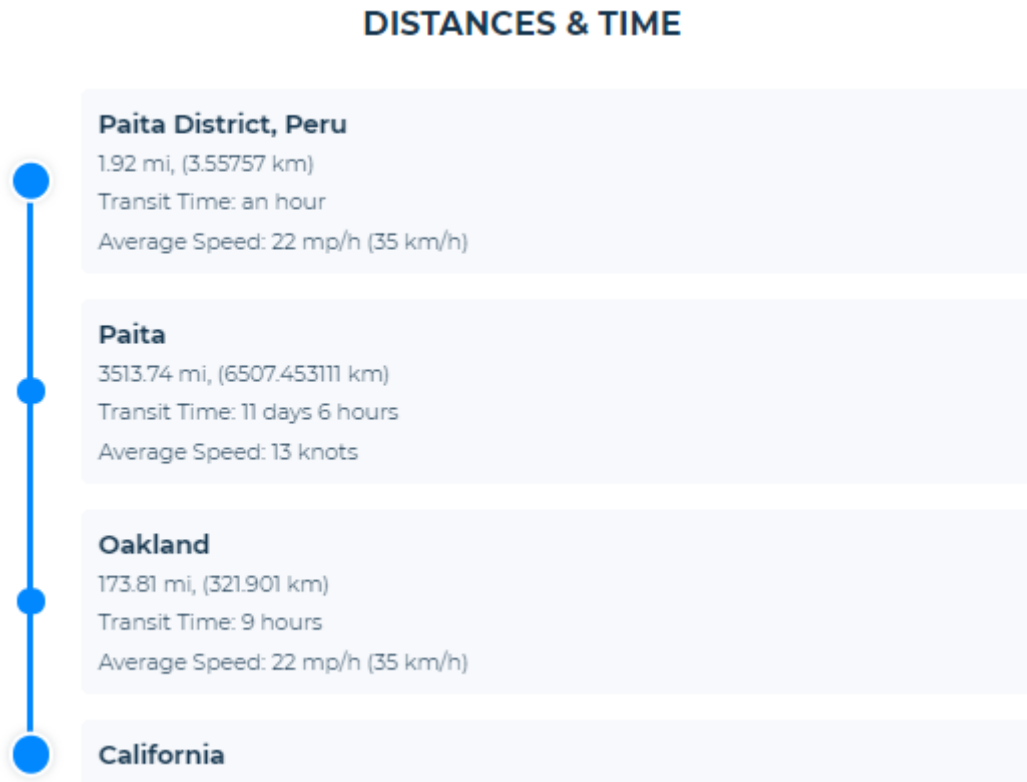
Elaboración: Propia

Figura 29. Tránsito según la naviera Maersk



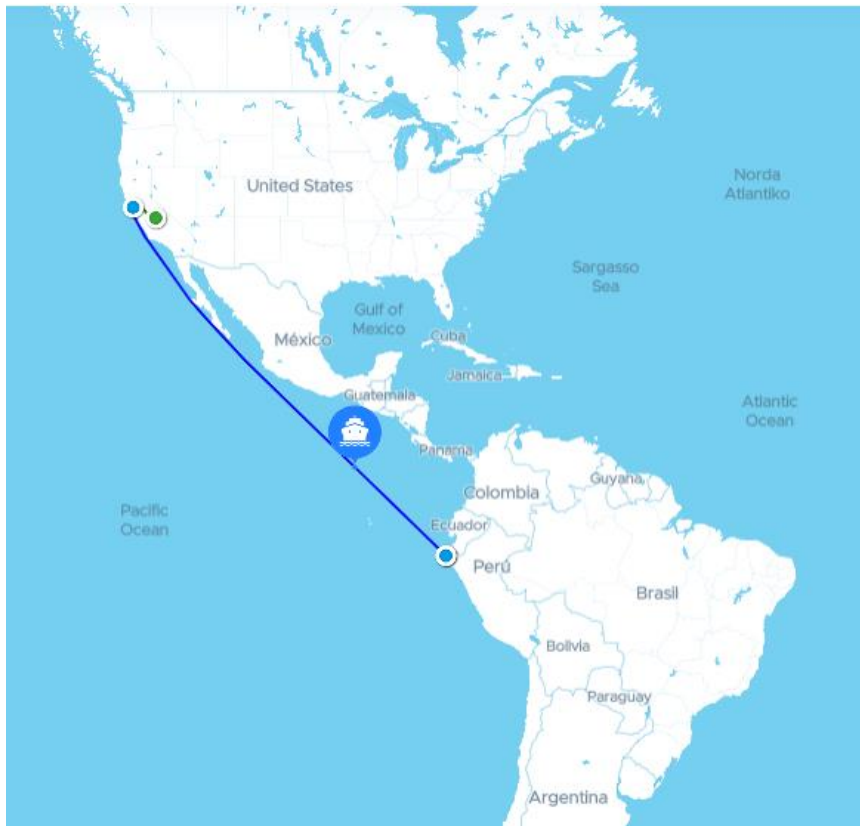
Fuente: Searates

Figura 30. Distancia y Tiempo de Paita a California



Fuente: Searates

Figura 31 Imagen distancia Paita – Los Ángeles – California



Fuente: Searates

4.5. Seguro de las mercancías

Es un contrato que cubre cualquier suceso que las mercancías puedan sufrir durante el traslado de un lugar a otro durante un determinado periodo, relacionado con el transporte.

El seguro de transporte es un contrato en la cual lo firman una compañía aseguradora y un beneficiario para que este último asegure su mercadería al ser transportada.

Tipos de seguro de transporte:

- ✓ Marítimo: aseguramiento del material relacionado con la navegación de las mercancías.

- ✓ Terrestre: Es aquel transporte por ferrocarril o por camión.
- ✓ Fluvial y lacustre: es aquel aseguramiento de cargamentos en ríos y lagos.
- ✓ Aéreo: Aquel seguro de las mercancías transportadas en aeronaves.

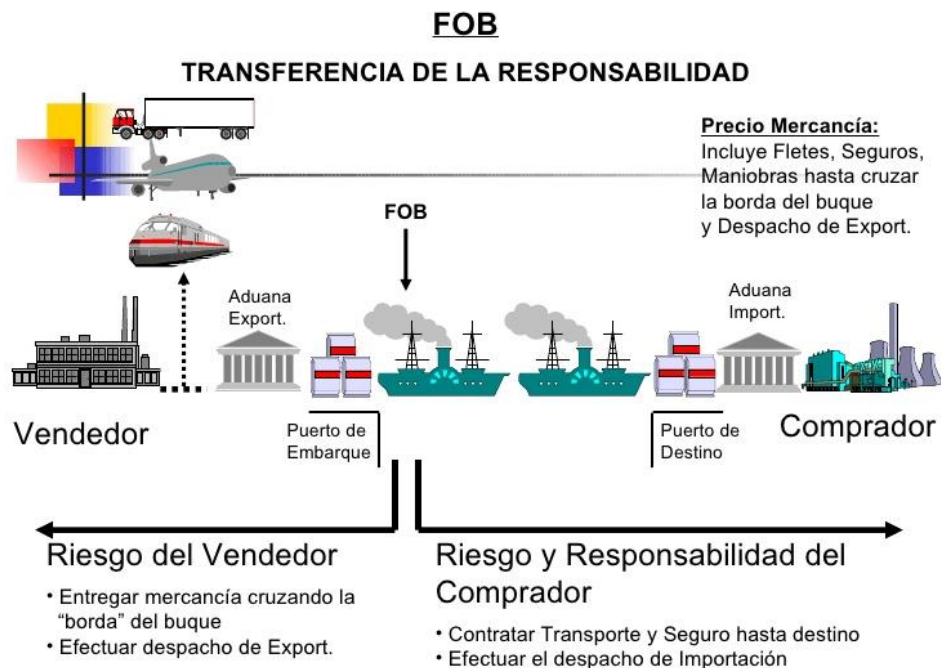
El documento principal del seguro del transporte es la póliza y su existencia es sumamente importante para que tenga validez ya que con la póliza se contratan los riesgos asegurables en la cual el asegurador es obligado a indemnizar por pérdidas o daños causados durante el transporte internacional.

La póliza se clasifica de la siguiente manera:

- ✓ Póliza flotante: cuando se moviliza de forma continua carga y volúmenes importantes.
- ✓ Póliza específica: Es específicamente para embarques menores y de poca regularidad, asegurando la mercancía por su tipología o valor económico.

Gold Coffee Trading, realizará sus ventas en precio FOB (Franco a Bordo), es por ello que las obligaciones de nuestra empresa como exportadores son hasta que la mercancía haya cruzado la batayola del buque en el puerto de embarque. Lo contratos en FOB es casi siempre el comprador quien prepara el contrato de transporte y el responsable de todos los costos y riesgos desde este punto en adelante. A continuación, se distribuyen los costos y responsabilidades entre el Exportador (X) e Importador (M).

Figura 32. INCOTERM FOB



Fuente: SIICEX

Tabla 43. Obligaciones en precio FOB

Obligaciones	FOB	CIF/CFR
Carga en los locales de los vendedores	X	X
Transporte terrestre	X	X
Documentación comercial de origen	X	X
Gastos de Exportación	X	X
Gastos de manipulación en el terminal de carga	X	X
Flete y Seguro marítimo	M	X
Gastos de manipulación en el terminal de descarga	M	M

Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC)

Elaboración: Propia

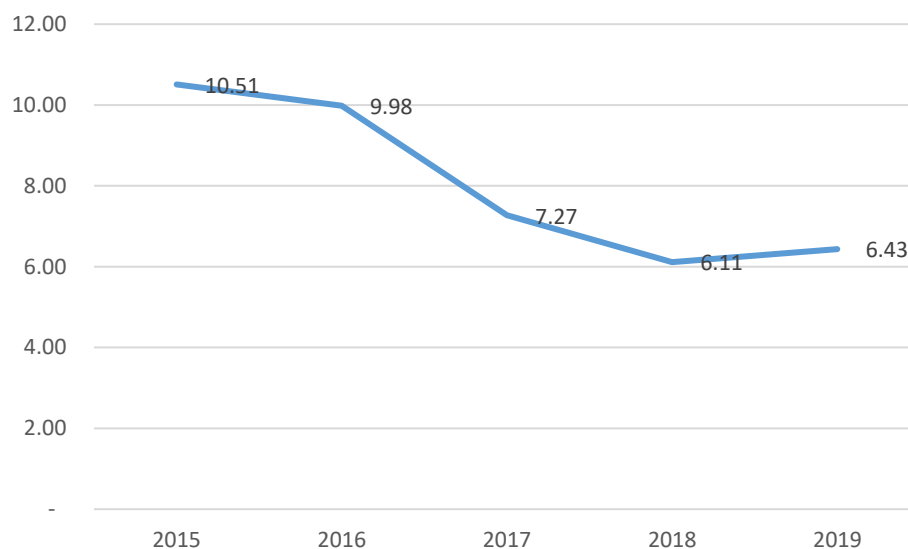
5. Plan De Comercio Internacional

5.1. Fijación de precio

Para el proyecto se han enfocado diversas estrategias para establecer el precio de venta en la exportación de Café Tostado, los cuales se han considerado los siguientes aspectos:

- Precio de la competencia: para este rubro, se ha considerado la serie y evolución del precio de la competencia en las exportaciones nacionales de café tostado durante los últimos 5 años, teniendo como principales indicadores límite superior e inferior para su análisis, a continuación, demostraremos esta evolución.

Figura 33. *Evolución de Precio de exportación según INCOTERM FOB US\$ en Kg de Café Tostado nacional hacia los Estados Unidos de Norte América*



Fuente:

SUNAT

Elaboración: Propia

Como se observa en la figura, el análisis sobre el precio de exportación de café tostado nacional según INCOTERM FOB US\$ hacia los Estados Unidos de Norte América, los límites de precio referenciales son 10,51US\$/Kg siendo el más elevado, sin embargo, durante el año 2018 se observó una caída del precio hasta de 6,11 US\$/Kg, una variación del -42%, y para el año 2019 se observa un ligero aumento y recuperación de este indicador.

5.1.1. Costos y precio

Tomando en cuenta la evolución del precio de exportación del producto para los Estados Unidos de Norte América, es necesario realizar un análisis en base a la fijación del precio y su estrategia en la base de tiempo, por ello es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos que nos ayudarán a establecer este indicador:

- Costos de producción.
- Capital de trabajo.
- Gastos financieros.
- Gastos operativos.
- Gastos de exportación.
- Gastos logísticos.

Resultado importante recalcar la diferenciación entre el costo y precio del producto, el cual su principal diferenciación es la utilidad esperada o proyectada del negocio, el cual se espera tener una retribución igual o superior 40%, dado estos indicadores el resumen para el precio unitario por Kg de exportación de Café Tostado.

5.1.2. Costos Directos

Dentro del costo directo que abarca el proyecto tendremos en cuenta el costo de la materia prima, su empaquetado, y traslados internos que incurre en el proceso productivo.

Tabla 44. Costo de materia prima por embarque

Materia Prima Por Embarque			
Materia Prima bruta	34.286		
Rendimiento Tostadora	70%		
Merma Tostadora	30%		
Exportación Real	24.000,00		
Precio Chacra Materia Prima	S/ 7,00	\$	1,94
Costo Total Materia prima	S/ 240.000,00	\$	66.481,99

Elaboración: Propia

Los demás gastos que incurre en el proceso de maquila y procedimiento productivo del café tostado, es el traslado interno de la materia prima hacia nuestro almacén en planta, el cual se estructura de la siguiente manera:

Tabla 45. Costo de Traslado Interno

Variable	Costo x TN S/	Costo x TN US\$
Costo de Traslado Campo - Almacén	S/ 111.11	\$ 30.78
Total de Tn	S/. 34.29	\$ 9.50
Carga y Descarga	S/ 1,828.57	\$ 506.53

Costo total traslado interno	S/ 5,638.10	\$ 1,561.80
------------------------------	-------------	-------------

Elaboración: Propia

Como se observa el costo de traslado del campo hacia nuestro almacén incurren en S/111.11 la tonelada, tomando en cuenta que el número de toneladas requeridas son 34.2, ya que serán 24 mil kg. Abarcan por embarque.

Tabla 46. Costos Logísticos de Exportación

Costo Por Embarque		
Gastos Logísticos	Costo S/.	Costo US\$
Operador Logístico	S/ 3.718,30	\$ 1.030,00
Gastos Bancarios y comisiones	S/ 433,20	\$ 120,00
Certificado Fito Santinario	S/ 80,00	\$ 22,16
Promoción - Publicidad	S/ 250,00	\$ 69,25
Total	S/ 4.481,50	\$ 1.241,41

Elaboración: Propia

Dentro de la estructura de costos logísticos de exportación por embarque, tenemos en cuenta los gastos por el operador logístico, gastos bancarios (cartas de crédito), certificados de inspección sanitaria y demás gastos como publicidad y promoción de la mercadería.

5.1.3. Costos Indirectos

Dentro de los costos indirectos tenemos los siguientes gastos para el proyecto:

Tabla 47. Pago de Planillas de Trabajadores (Beneficios Sociales)

Trabajador	Retrib. Econ. Mens.	Año 1							Mensual
		Retrib.							
		Econo. Anual	Essalud	Gratificación	Carga Familiar	CTS	Vacaciones	Anual	
Gerente General	1,700	20,400	1,836.00	283	-	141.67	1,700	24,361	2,030
Jefe Control de Calidad	1,200	14,400	1,296.00	200		100.00	1,200	17,196	1,433
Jefe de Exportaciones	1,500	18,000	1,620.00	250		125.00	1,500	21,495	1,791
Jefe de Almacén	1,200	14,400	1,296.00	200		100.00	1,200	17,196	1,433
Estibadores (3)	3,000	36,000	3,240.00	500		250	3,000	42,990	3,583
Personal de Seguridad y Limpieza (2)	1,860	22,320	2,008.80	310		155	1,860	26,654	2,221
								149,892	12,490.98

Elaboración: Propia

Las obligaciones por parte de la empresa están ubicadas dentro del régimen general, las cuales tiene como derechos de los trabajadores percibir, CTS, Seguro Social de Salud, gratificaciones y vacaciones, la cual de manera mensual lo representativo para la empresa resultaría de la siguiente manera:

Tabla 48. Pago total de planillas y beneficios

Costo total Remuneraciones Mensual	S/	10,460,00
Costo total Beneficios Sociales Mensual	S/	2,030.98
Total Planillas	S/	12,490.98

Elaboración: Propia

Siguiendo con la estructura correspondiente, debemos organizar los demás costos, los cuales se dan bajo el departamento de administración, los cuales se presentan de la siguiente manera:

Tabla 49. *Gastos Administrativos mensuales – embarcación*

Gastos Administrativos	Costo S/	Costo US\$
Alquiler de Local	S/ 3.500,00	\$ 969,53
Servicio Eléctrico	S/ 1.200,00	\$ 332,41
Recibo Agua Potable	S/ 175,00	\$ 48,48
Servicio Internet	S/ 160,00	\$ 44,32
Servicio Telefonía Móvil	S/ 119,70	\$ 33,16
Pago Contador	S/ 500,00	\$ 138,50
Indumentaria	S/ 92,50	\$ 25,62
Útiles de Oficina	S/ 101,30	\$ 28,06
Otros Gastos	S/ 416,00	\$ 115,24
Total	S/ 6.264,50	\$ 1.735,32

Elaboración: Propia

Tabla 50. Costo de ventas por embarque

Costo de Ventas	S/	5.981,50	\$	1.656,93
Mano de Obra Indirecta	S/	1.500,00	\$	415,51
Jefe de Exportaciones	S/	1.500,00	\$	415,51
Gastos de exportación	S/	4.481,50	\$	1.241,41
Total	S/	248.790,83	\$	68.917,13

Elaboración: Propia

Habiendo estructurado los costos totales, procedemos a realizar un análisis para evaluar el punto de equilibrio económico y productivo, el cual inicialmente se organiza dentro de los costos fijos y variables de la siguiente forma:

Tabla 51. Costos Fijos

Detalle	Cantidad	Costo	
		Mensual	Costo Sin Anual Sin
		IGV	IGV
Servicios básicos	12	1,739	20,870.85
Alquiler	12	3,333	40,000.00
Contador externo	12	424	5,084.75
Mantenimiento equipos	12	73	872.88
Telefonía Móvil	12	101	1,217.29
		5,670.48	68,045.76

Elaboración: Propia

Tabla 52. Recursos Humanos

Trabajador	Retrib. Econ. Mens	Año 1							Mensual
		Retrib. Econo. Anual	Essalud	Gratificación	Carga Familiar	CTS	Vacaciones	Anual	
Gerente General	1,700	20,400	1,836.00	283	-	141.67	1,700	24,361	2,030
Jefe Control de Calidad	1,200	14,400	1,296.00	200		100.00	1,200	17,196	1,433
Jefe de Exportaciones	1,500	18,000	1,620.00	250		125.00	1,500	21,495	1,791
Jefe de Almacén	1,200	14,400	1,296.00	200		100.00	1,200	17,196	1,433
Estibadores	3,000	36,000	3,240.00	500		250.00	3,000	42,990	3,582.5
Personal de Seguridad y Limpieza	1,860	22,320	2,008.80	310		155.00	1,860	26,653	2,221
								149,892	12,490.98

Elaboración: Propia

Tabla 53. Costos Variables Año 1

Costos Variables	Meses Del Año 1												Total Anual	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Costo de Producción	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 249,478.49	S/. 2,993,741.91
Comisión Bróker	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 936.00	S/. 11,232.00
Material e insumos de trabajo	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 92.50	S/. 1,110.00
Publicidad	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 3,000.00
Viáticos	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Logística y Agenciamiento	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 4,231.50	S/. 50,778.00
	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 255,188.49	S/. 3,062,261.91

Elaboración: Propia

Tabla 54. Costo fijo y variable

Rubro	Costo Mensual – 1 Embarque al mes	
	S/.	US\$
Costos fijos	S/. 18,161.46	\$ 5,030.88
Costos Variables	S/. 255,188.49	\$ 70,689.33
Costo Total	S/. 273,349.95	\$ 75,720.21

Elaboración: Propia

Tabla 55. Costo Unitario

Rubro	S/.	US\$
Costo Unitario x Caja	S/ 284.74	\$ 78.88
Costo Unitario x Kg	S/ 11.39	\$ 3.16

Elaboración: Propia

Teniendo la estructura general de los costos totales, es necesario establecer el precio de venta por embarque, caja y kg de exportación bajo el INCOTERM FOB.

Tabla 56. Precio de ventas según INCOTERM FOB

Precio De Venta	S/.	US\$
Embarque	S/ 355,083.34	\$98,361.04
Caja	S/ 370.16	\$102.54
Kg	S/ 14.81	\$4.10

Elaboración: Propia

Tabla 57. Punto de equilibrio en soles

	Año				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio en soles	3,293,475	3,674,105	3,920,781	4,111,386	4,262,305

Elaboración: Propia

Como se observa en el análisis, aplicando el modelo económico base, se plantea para el proyecto que nuestro equilibrio productivo en el año 1 se alcanzará en los 3, 293,475 soles de exportación, lo cual las siguientes ventas se reflejarán como rentabilidad para el proyecto ya habiendo abarcado todos los costos totales.

En caso de solicitar un precio de exportación bajo otra modalidad (CIF), el planteamiento del precio es el siguiente, tomando en cuenta que la aseguradora tiene una tarifa del 1.5% del precio como comisión de sus servicios.

Tabla 58. Precio de Cotización

Precio de cotización	S/.	US\$
Precio FOB x Kg	S/ 14.81	\$4.10
Seguro de mercadería	S/ 0.22	\$0.06
Precio CIF x Kg	S/ 15.03	\$4.16

Elaboración: Propia

5.1.4. Cotización internacional

La empresa Gold Coffee Trading S.A.C., exportará café tostado en grano a través de un bróker a las cafeterías y restaurantes ubicados en el estado de California. A continuación, la cotización:

Figura 34. Cotización Internacional



Contacto
T: (+51) 949 888 334
RUC: 10717415928
gerencia@goldcoffeetrading.com
Urb. La Pradera Mz.B Lote 2
– Chiclayo – Lambayeque.

Chiclayo ,16 de noviembre de 2020

COTIZACIÓN – GCT – LAM – 01- 2020

Señor:

Iván Vallejos

Presente,-

Mediante la presente nos es grato saludarlos y a la vez hacerles llegar nuestra mejor propuesta de nuestro producto café tostado en grano con las siguientes características:

Producto: Café tostado en Grano – presentación 5 Kg

Cantidad en Kg: 24,000

Cajas contiene: 25 Kg

Cantidad de bultos (Cajas): 960 cajas

Tipo de Moneda: Dólares

Precio por Kg: USD\$ 4,10

Incoterm: FOB

Fecha de Entrega: 15 - 01 - 2020

Forma de Pago: Carta de Crédito (1º compra)

Representante Legal

Lugar y Fecha

5.2. Contrato de compra venta internacional

Según la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), se entiende por contrato compraventa internacional al documento el cual se crea en base a las diferencias que existen entre el vendedor y comprador, de tal manera que le permita acordar estas diferencias con respecto a los diferentes sistemas jurídicos que presenta ambas partes en sus países de origen.

Para la elaboración del contrato de compra y venta, será necesario establecer cláusulas, las cuales regirán una normativa y obligaciones tanto para el comprador y el vendedor. Se realizará un contrato en base al envío de Café Tostado en Grano a Estados Unidos – California. El contrato se detallará en el anexo N° 03.

5.3. Elección y aplicación de incoterms

Para la exportación de café tostado en el proyecto se ha establecido realizar las negociaciones y comercialización del producto bajo el INCOTERM FOB US\$, las cuales si bien se entiende no son leyes absolutas, sirven como base de un reglamento y guía para establecer las responsabilidades del comprador y el vendedor, las cuales se especifican de la siguiente manera:

Obligaciones del Exportador

- Suministrar mercancía y factura según contrato.
- Despachar las mercancías de exportación, solicitando y obteniendo los permisos correspondientes, y pagando los impuestos y derechos exigibles.
- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto convenido.

- Responsabilizarse de riesgos y costes relacionados con la mercancía hasta la entrega en el buque.
- Prestar ayuda al comprador a expensas de éste para obtener documentos necesarios para la importación o contratar un seguro.

Obligaciones del Importador

- Pagar el precio según detalle el contrato de compraventa.
- Despachar de importación la mercancía, y obtener las autorizaciones y licencias pertinentes, al tiempo que paga los derechos e impuestos necesarios.
- Aceptar la entrega de la mercancía si se realiza según lo convenido.
- Soportar el riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde que esta se encuentre a bordo del buque o desde expiración de la fecha acordada con el vendedor por causas ajenas a este último (que el buque seleccionado por el comprador no atraque a tiempo, por ejemplo).
- Pagar los gastos desde la entrega de la mercancía a bordo del buque.

Puntos de Entrega

Lugar de origen: Se determina al Puerto de Paita debido a su cercanía geográfica con la planta procesadora ubicada en la ciudad de Chiclayo.

Lugar de destino: En conjunto con la investigación de mercado, el punto de llegada de la mercadería será en el puerto de California.

Plazo de Entrega

Dentro de la investigación realizada encontramos que existe una única salida directa del puerto de Paita hacia Estados Unidos, del cual las líneas navieras que realizan el servicio tardan en su tránsito alrededor de 25 a 29 días para llegar

a su puerto de destino, las líneas navieras que realizan sus salidas de Paita a California son las siguientes:

- Hapag Lloyd

5.4. Determinación del medio de pago y cobro

Los medios de pago son instrumentos que se utilizan en las operaciones de compraventa, dichos movimientos se realizan través del sistema financiero para recibir dinero, realizar transferencias de dinero entre cuentas de distintas personas y empresas que desarrollan actividades tanto en nuestro país, así como también en otros países. Para el proyecto se realizaría la comercialización bajo Carta de Créditos, las cuales se detalla de la siguiente manera:

5.4.1. Carta de Crédito

Según Carmona Isaza (2008) Define a la Carta de Crédito como cualquier convenio, por medio del cual el banco emisor, por solicitud de un cliente u ordenante realiza un pago a orden de un beneficiario a través de un banco.

El crédito documentario permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte, el comprador tendrá la seguridad de que su obligación de pago sólo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada. El crédito es, pues, una garantía para ambas partes.

En efecto, es una operación bancaria pactada por dos partes: el importador (comprador) y el exportador (vendedor); mediante la cual el comprador pone a disposición del vendedor un crédito con unas condiciones concretas respecto a la mercancía, su entrega, su transporte, los plazos y los documentos que se

requieren previamente negociados entre ambos e incluso fijados en la factura proforma aceptada o el contrato de compraventa.

El crédito documentario será emitido por la entidad bancaria del importador a la entidad del beneficiario a favor de este último. El riesgo de la emisión lo soporta por lo tanto el importador. A partir de dicho momento, el beneficiario tiene la garantía de cobro del banco emisor, una vez cumplidos todos los términos del crédito documentario.

El crédito documentario es importante para el comercio internacional, pero cabe resaltar que su uso depende de los tipos, modalidades y disposiciones que poseen. De acuerdo con lo antes mencionado hemos creído pertinente escoger las siguientes modalidades:

Irrevocable

Una carta de crédito es irrevocable, cuando solo se puede ser modificada; única y exclusivamente, con la aceptación de todas las partes que intervienen en ellas.

Confirmado

Una carta de crédito es confirmada cuando un banco notificador, que en este caso es el banco del exportador, confirma una carta de crédito; garantizando el pago al beneficiario y, asume una responsabilidad adicional a la del banco o emitente.

A La Vista

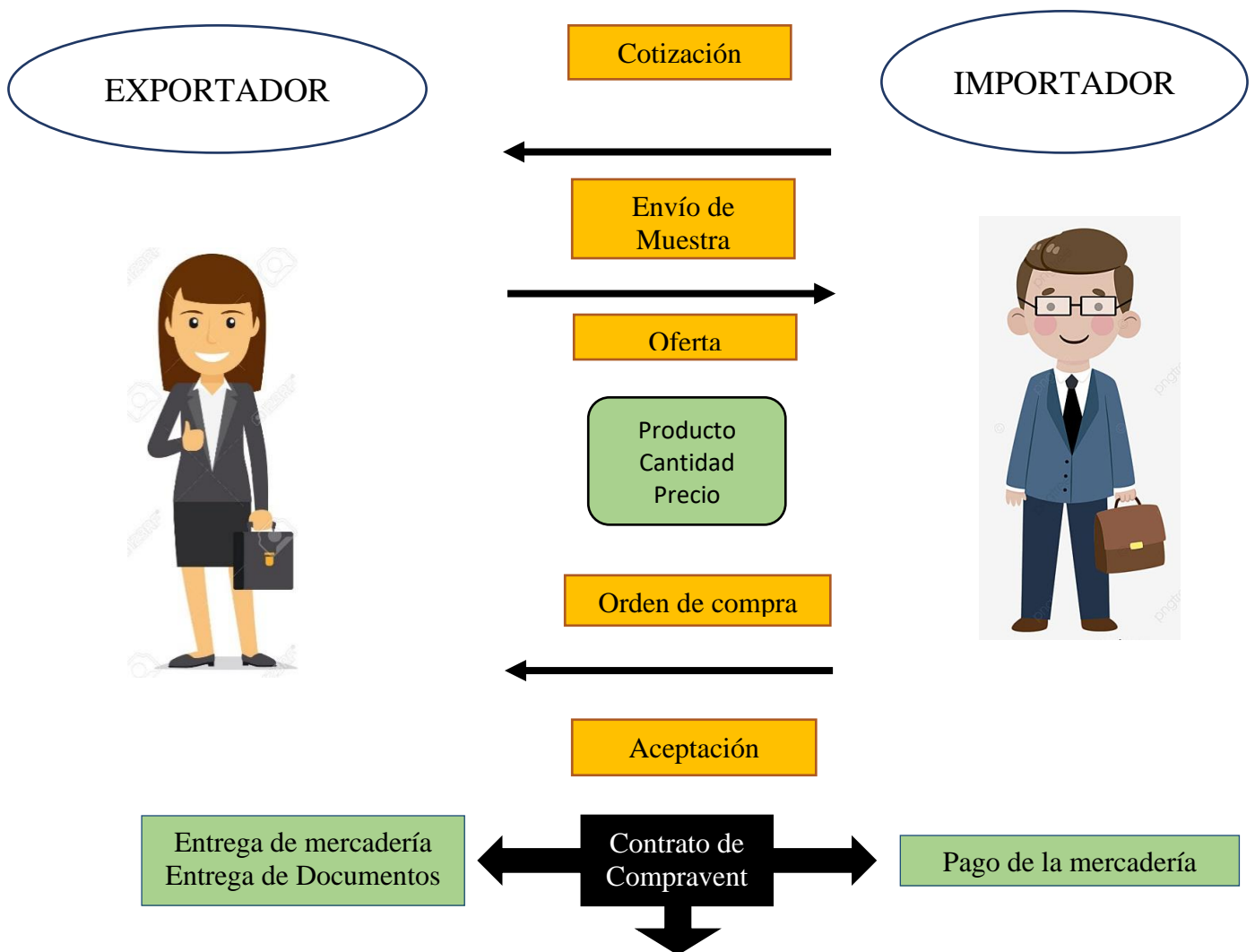
La carta de crédito a la vista es aquella donde el beneficiario de la carta tiene derecho a recibir el pago por parte del banco emisor de la carta al momento de

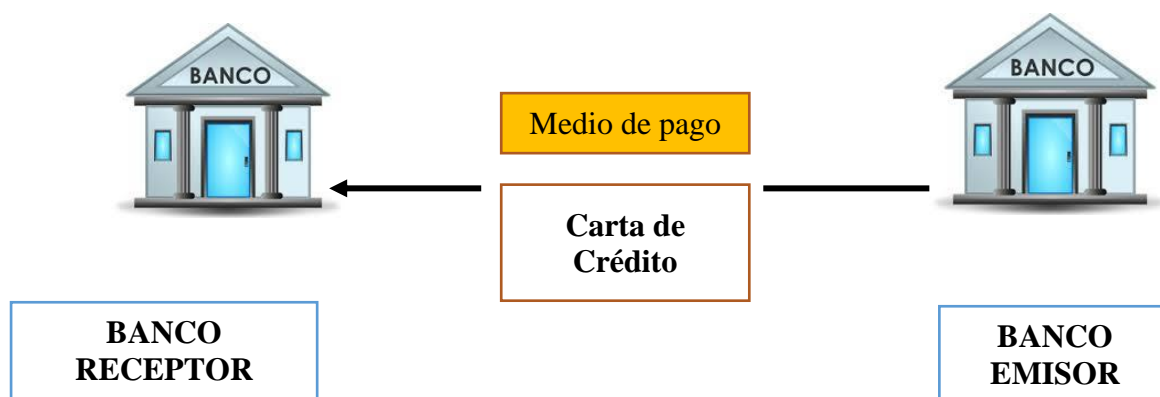
la presentación de los documentos de conformidad con los requisitos bajo el crédito. Este a su vez puede ser con negociación o sin negociación.

Para esta operación el BCP tiene como requisitos:

1. Tener cuenta abierta en el banco
2. Recepción del Swift de la carta de crédito de acuerdo a los requisitos del país
3. Recopilación y envío de la documentación, enviándolo al banco del importador.

Figura 35. Flujo de proceso de compraventa internacional





Elaboración: Propia

5.5. Elección del régimen de exportación

Dentro del régimen aduanero, la actividad a realizar por parte de la empresa permite seleccionar el régimen de exportación a operar, las cuales se podrán obtener ciertos beneficios y clasificación para la empresa y el desarrollo de la cadena productiva, por ello es que para el proyecto el régimen de exportación adecuado al plan es el siguiente:

5.5.1. Exportación definitiva

La exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior el cual no estará afecta a ningún tributo (SUNAT, 2020).

Para ser exportador, el dueño o consignante debe contar con:

- a) Número del Registro único de contribuyente (RUC) y no tener la condición de no habido.

- b) Documento nacional de identidad (DNI) si es peruano, o carné de extranjería, pasaporte o carné de permiso temporal de permanencia si es extranjero, cuando no está obligado a inscribirse en el RUC, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT.
- c) El consignatario es la persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte.

a. Mandato

- 1. El mandato faculta al agente de aduana a numerar, rectificar, regularizar o legajar la declaración aduanera de mercancías, en adelante la declaración.
- 2. El mandato se otorga antes de la numeración de la declaración.
El dueño o consignante otorga el mandato:
- 3. Si cuenta con número de RUC, mediante medios electrónicos, de acuerdo a lo establecido en el procedimiento específico “Mandato electrónico” DESPA-PE.00.18.
- 4. Si no está obligado a inscribirse en el RUC, mediante poder especial otorgado en instrumento privado ante notario público.

b. Lugar donde se pone a disposición la mercancía y se realiza el reconocimiento físico.

A opción del exportador, la mercancía puede ser puesta a disposición de la autoridad aduanera en:

- a) Un depósito temporal.

- b) El local designado por el exportador, para la vía marítima, fluvial o terrestre, en los casos de embarque directo.
- c) El lugar designado por la autoridad aduanera, para la salida del país por la aduana de numeración de la declaración.

Cuando se opte por poner la mercancía a disposición de la autoridad aduanera en un depósito temporal, este debe tener autorización para operar en la circunscripción de la intendencia de aduana donde se numera la declaración.

Cuando la mercancía sale del país por una intendencia de aduana distinta a la de numeración de la declaración y se opta por ponerla a disposición de la autoridad aduanera en un depósito temporal, este debe encontrarse en la circunscripción de la aduana de numeración de la declaración, excepto cuando el traslado se realice:

- a) vía terrestre y salga del país vía marítima.
- b) vía aérea o terrestre y salga del país vía aérea.

En estos casos la mercancía debe ser ingresada a un depósito temporal que se encuentre en la circunscripción de la aduana de salida.

- a) El local designado por el exportador debe:
 - Estar inscrito en el RUC del dueño o responsable del recinto.
- b) Estar ubicado dentro de la circunscripción de la aduana de numeración de la declaración.
- c) Contar con la infraestructura adecuada para el ingreso, almacenamiento y salida de las mercancías, una zona que permita el reconocimiento físico de manera eficiente y segura y, de corresponder, con:

Maquinarias y herramientas adecuadas para la manipulación de la carga y la extracción de muestras de acuerdo con la naturaleza de la mercancía.

Balanza certificada que permita el pesaje de mercancías y muestras.

Equipo de cómputo con acceso a internet.

Indumentaria según normas de seguridad.

d) Contar con un tomador de muestra automatizado que permita recolectar muestras de concentrados de minerales metalíferos aplicando las normas establecidas en el procedimiento específico “Extracción y análisis de muestras de concentrados de minerales metalíferos” DESPA-PE.00.20, el cual puede encontrarse ubicado en la faja, tubería u otro lugar similar que conduzca el concentrado al medio de transporte para su embarque al exterior.

El lugar designado por la autoridad aduanera se aprueba mediante acto administrativo del intendente de aduana de la circunscripción, considerando la naturaleza o condiciones de la mercancía, las condiciones del lugar designado u otras condiciones o circunstancias que se determine atendiendo a la operatividad.

El reconocimiento físico se realiza en el terminal portuario cuando la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera en el local designado por el exportador y el embarque se realiza vía marítima, salvo los casos previstos en el numeral 9 del literal A.1 de la sección VII.

En los demás casos, el reconocimiento físico se realiza en el lugar donde la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera.

c. Canal de control y reconocimiento físico

El sistema informático asigna el canal de control, en aplicación de técnicas de gestión de riesgo.

El canal de control puede ser:

- a) Verde: se otorga el levante de la mercancía de forma automática o
- b) Rojo: la mercancía se encuentra sujeta a reconocimiento físico.

La asignación del canal de control se realiza a la declaración. Cuando la mercancía se encuentra acondicionada en contenedores, el sistema informático identifica el o los contenedores seleccionados para reconocimiento físico.

El funcionario aduanero que efectúa el reconocimiento físico de las mercancías puede ampliar el reconocimiento físico a otros contenedores.

La responsabilidad del funcionario aduanero encargado de realizar el reconocimiento físico se circunscribe a los bultos o mercancías reconocidas y culmina una vez otorgado el levante con el registro de la diligencia, quedando las mercancías bajo responsabilidad del depósito temporal, exportador, administrador o concesionario de las instalaciones portuarias, según sea el caso, para su respectivo traslado o embarque.

En lo que no se oponga al presente procedimiento para el reconocimiento físico, es de aplicación el procedimiento específico "Reconocimiento físico - extracción y análisis de muestras" DESPA-PE.00.03.

d. Salida de mercancías por otra aduana

La salida de la mercancía puede efectuarse por una intendencia de aduana distinta a aquella en la que se numera la declaración, excepto para la salida por vía terrestre.

Esta excepción no aplica cuando la mercancía se destina en la aduana de numeración al régimen de tránsito aduanero internacional, al amparo de los convenios internacionales de la Comunidad Andina - CAN y la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI.

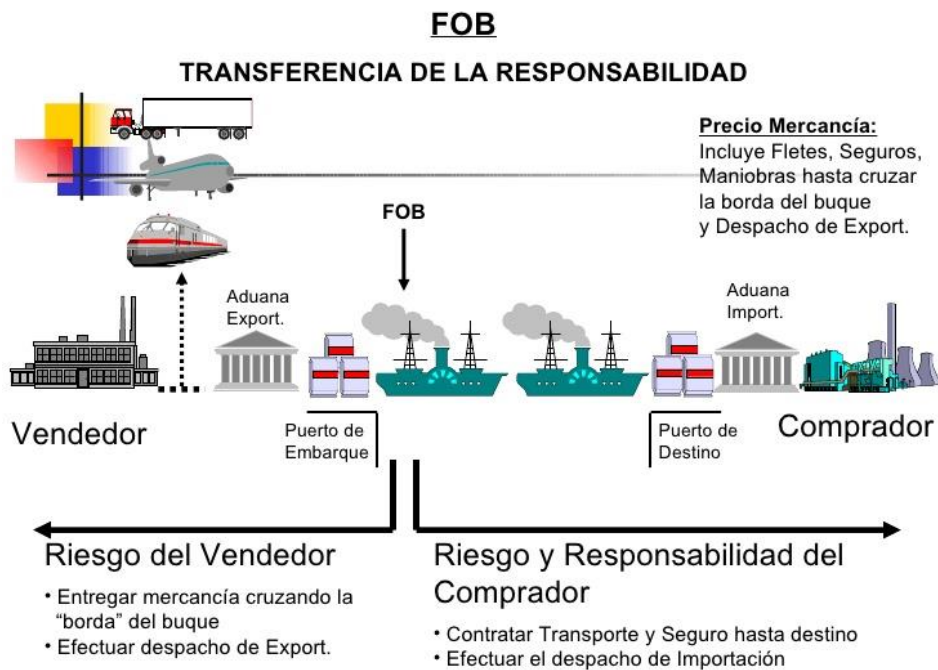
e. Embarque de mercancías

El embarque de la mercancía, se efectúa dentro del plazo de treinta días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración. Este plazo se amplía automáticamente por quince días calendario cuando la declaración cuente con al menos una relación de carga a embarcar (RCE).

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

Para la correcta gestión aduanera del comercio internacional es necesario tomar en cuenta el INCOTERM de negociación el cual para el plan de negocios de café tostado es FOB US\$, flujo de procesos para este tipo de exportación es el siguiente:

Figura 36. Flujo de proceso INCOTERM FOB

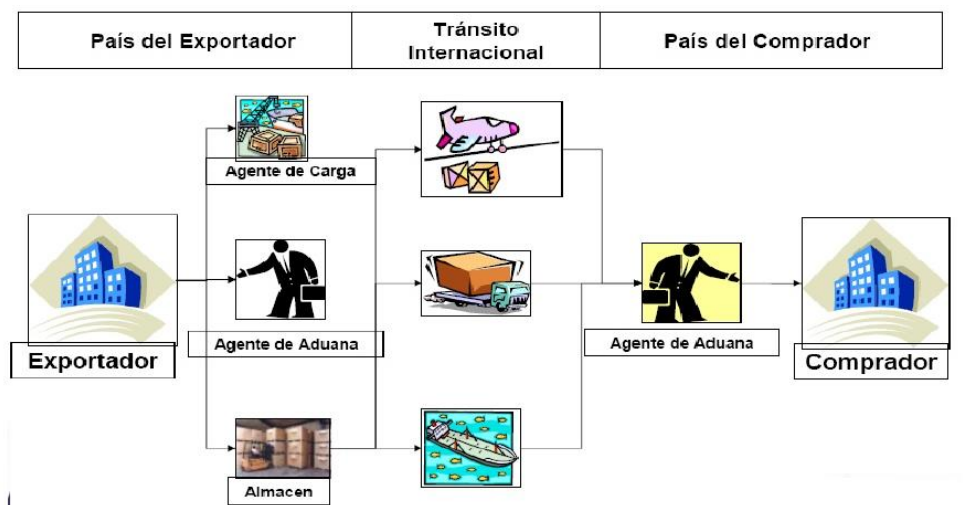


Fuente: SIICEX

5.7. Gestión de las operaciones de exportación

Para determinar el proceso de exportación se debe graficar el procedimiento a seguir el cual se especifica de la siguiente manera:

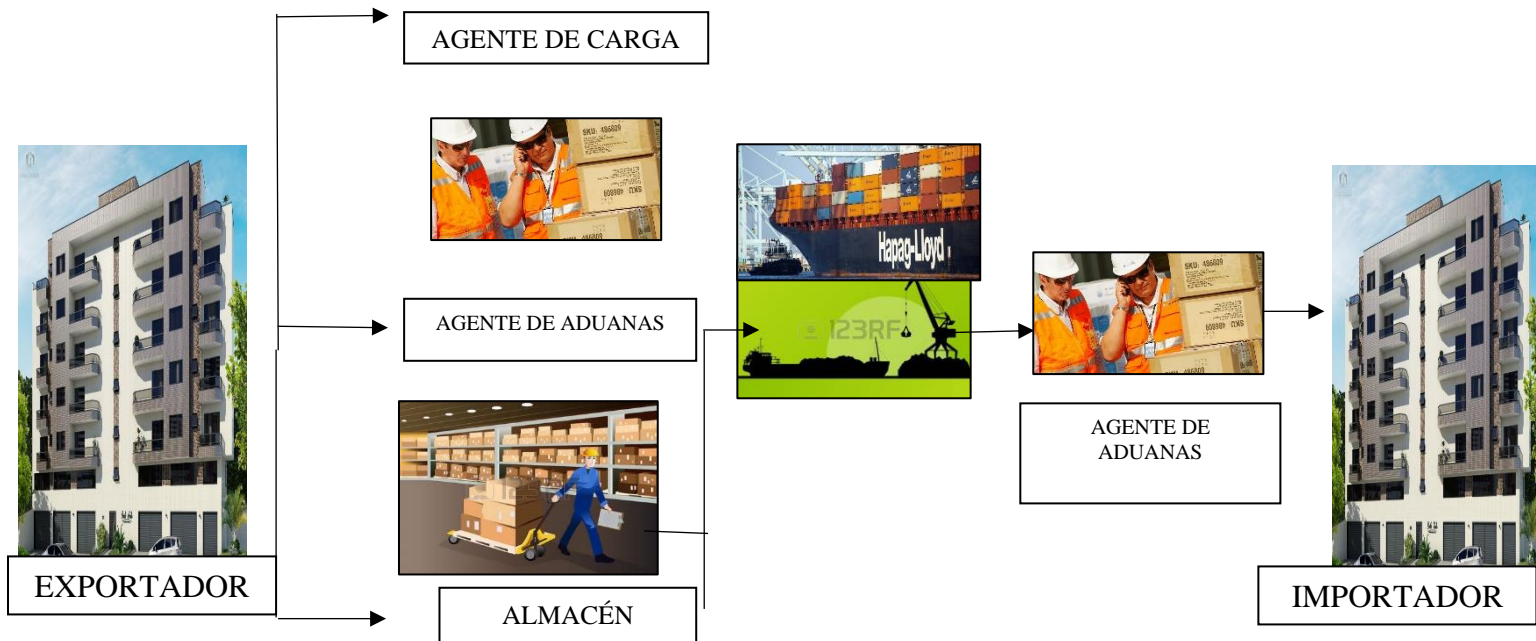
Figura 37. Flujograma Exportación de Café Tostado



Fuente: SIICEX

5.8. Gestión de las operaciones del producto

Figura 38. Proceso logístico de exportación



Elaboración: Propia

1. El exportador (Gold Coffee Trading S.A.C) luego de aceptar el pedido del Bróker (Iván Vallejos) iniciará con la preparación de la mercancía simultáneamente se encargará de realizar los trámites administrativos y de exportación de la mercancía.
2. El importador se encargará de confirmar vía E-mail la reserva del embarque para que la mercancía pueda ingresar a depósito.
3. El exportador contratará los servicios de una agente de aduanas, el cual realizará los trámites para que la mercadería pueda ser embarcada.

4. El agente de aduanas en forma simultánea se encargará también de tramitar los vistos buenos para la entrega del BL, el cual se emitirá en destino.

6. Plan Económico Financiero

6.1. Inversión Fija

En la estructura de la inversión fija, se divide en activos tangibles e intangibles los cuales son necesarios para iniciar un proyecto y se presentan de la siguiente estructura:

6.1.1. Activos Tangibles

Tabla 59. *Inversión Fija Tangible*

Equipamiento De Nave Industrial				
Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total	
Tostadora De 2 Tambores	1	S/. 8,474.58	S/.	8,474.58
Molino Marca Santos	1	S/. 5,084.75	S/.	5,084.75
Teteras	4	S/. 117.80	S/.	471.19
Cocina	1	S/. 677.97	S/.	677.97
				S/. 14,708.47
Equipamiento De Oficina				
Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total	
Laptops	4	S/. 1,949.15	S/.	7,796.61
Escritorio De Oficina	4	S/. 254.24	S/.	1,016.95
Stand De Oficina	4	S/. 152.54	S/.	610.17
Impresoras	2	S/. 3,389.83	S/.	6,779.66
Silla De Oficina	8	S/. 67.80	S/.	542.37
Celulares	3	S/. 635.59	S/.	1,906.78
Herramientas De Limpieza	1	S/. 67.80	S/.	67.80
				S/. 18,720.34

Otros					
Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total		
Escoba	2	S/. 6.78	S/. 13.56		
Recogedor	2	S/. 6.78	S/. 13.56		
Trapeador	2	S/. 6.78	S/. 13.56		
Alcohol	3	S/. 6.36	S/. 19.07		
Desinfectante Para Pisos	3	S/. 7.20	S/. 21.61		
Papel Higiénico	3	S/. 10.17	S/. 30.51		
				S/.	111.86
Total Inversión Fija Tangible				S/.	33,540.68

Elaboración: Propia

Tabla 60. Inversión Fija Intangible

Gastos De Personal					
Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total		
Gerente General	1	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08		
Jefe Control De Calidad	1	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00		
Jefe De Exportaciones	1	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25		
Jefe De Almacén	1	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00		
Estibadores	3	S/. 1,194.17	S/. 3,582.50		
Personal De Seguridad Y Limpieza	2	S/. 1,110.58	S/. 2,221.15		
				S/.	12,490.98

Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total
Elaboración Del Plan De Negocio	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
			S/. 1,200.00

Constitución

Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total
Reserva De Nombre Sunarp	1	S/. 26.50	S/. 26.50
Constitución De La Empresa	1	S/. 600.00	S/. 600.00
Certificado Salubridad	1	S/. 64.50	S/. 64.50
Certificado De Fumigación	1	S/. 80.00	S/. 80.00
Registro De Marca	1	S/. 534.90	S/. 534.90
Licencia De Office	4	S/. 433.25	S/. 1,733.00
Permiso Digesa	1	S/. 250.00	S/. 250.00
Licencia De Funcionamiento	1	S/. 700.00	S/. 700.00
Certificado Defensa Civil	1	S/. 1,264.60	S/. 1,264.60
			S/. 5,253.50

Registros

Detalle	Cantidad	Precio Sin IGV	V. Total
Registro De Marca Ante Indecopi	1	S/. 535.00	S/. 535.00
			S/. 535.00

Promoción Y Publicidad

Detalle	Cantidad	Precio Sin Igv	V. Total
Promoción Y Publicidad	1	S/. 250.00	S/. 250.00
			S/. 250.00

Total Inversión Fija Intangible

S/. 7,238.50

Elaboración: Propia

6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo para el proyecto se determina de manera mensual, tomando en cuenta que se realiza 1 embarque mensual, es decir 12 envíos por año del proyecto, para cubrir 21 Ton con un valor de S/. 218,350.76. La estructura general deriva de los siguientes costos:

Tabla 61. *Gastos de Producción en Soles y Dólares*

Consolidado Por Embarque De 21,000 Kg						
Item	Cantidad	Und Medi da	Costo Unitario		Costo Total	
			S/.	Us\$	S/.	Us\$
Materia Prima Kg	34,286	Kg	S/ 7.00	\$ 1.94	S/ 240,000.00	\$ 66,481.99
Traslado Interno (Ton)	34.29	Ton	S/ 111.11	\$ 30.78	S/ 3,809.52	\$ 1,055.27
Carga Y Descarga	1,558	Saco	S/ 1.50	\$ 0.42	S/ 2,337.66	\$ 647.55
Gastos De Empaque			S/ 22.25	\$ 6.16	S/ 3,331.31	\$ 922.80
Bolsa De Polietileno	4,800	5 Kg	S/ 0.20	\$ 0.06	S/ 960.00	\$ 265.93
Cajas	960	25 Kg	S/ 1.50	\$ 0.42	S/ 1,440.00	\$ 398.89

Etiqueta	960	X Caja	S/	0.05	\$	0.01	S/ 48.00	\$ 13.30
Zunchos 5,8'	960	X Caja	S/	0.06	\$	0.02	S/ 56.64	\$ 15.69
Esquinero	960	X Caja	S/	0.44	\$	0.12	S/ 426.67	\$ 118.19
Pallet	20	Und Medi da	S/	20.00	\$	5.54	S/ 400.00	\$ 110.80
Total			S/ 141.86		\$	39.30	S/249,478.49	\$ 69,107.62

Elaboración: Propia

6.3. Inversión total

La estructura para la determinación de la inversión total, tomando en cuenta la inversión tangible, intangible y el capital de trabajo requerido es la siguiente:

Tabla 62. *Inversión Total*

Estructura Del Proyecto	Costo S/.
Total Inversión Activo Fijo Tangible	S/ 33,540.68
Total Inversión Fijo Intangible	S/ 7,238.50
Total Capital De Trabajo	S/ 249,478.49
Inversión Total Inicial	S/. 290,257.67

Elaboración: Propia

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

Dentro del financiamiento, el capital requerido es de 290,258.00 mil soles, los cuales el 60% es capital propio y el 40% se ha solicitado un financiamiento de 116,103 mil soles los cuales son solicitados al banco BCP, con una tasa de interés del 13%, y cuotas de pago durante un periodo de 5 años (60 meses).

Tabla 63. *Financiamiento BCP*

Préstamo	
Monto	116,103
Cuotas	60
Tasa	1.02%
Cuotas Anuales	S/. 2,599.35

Elaboración: Propia

Tabla 64. Amortización e interés del préstamo

Número cuota	Valor de la Cuota	Intereses	Capital	Saldo
				116,103
1	2,599.35	1,188.53	1,410.83	114,692.24
2	2,599.35	1,174.09	1,425.27	113,266.97
3	2,599.35	1,159.50	1,439.86	111,827.12
4	2,599.35	1,144.76	1,454.60	110,372.52
5	2,599.35	1,129.87	1,469.49	108,903.03
6	2,599.35	1,114.82	1,484.53	107,418.50
7	2,599.35	1,099.63	1,499.73	105,918.77
8	2,599.35	1,084.27	1,515.08	104,403.69
9	2,599.35	1,068.76	1,530.59	102,873.10
10	2,599.35	1,053.10	1,546.26	101,326.84
11	2,599.35	1,037.27	1,562.09	99,764.75
12	2,599.35	1,021.28	1,578.08	98,186.68
13	2,599.35	1,005.12	1,594.23	96,592.44
14	2,599.35	988.80	1,610.55	94,981.89
15	2,599.35	972.31	1,627.04	93,354.85
16	2,599.35	955.66	1,643.70	91,711.16
17	2,599.35	938.83	1,660.52	90,050.63
18	2,599.35	921.83	1,677.52	88,373.11
19	2,599.35	904.66	1,694.69	86,678.42
20	2,599.35	887.31	1,712.04	84,966.38
21	2,599.35	869.79	1,729.57	83,236.81
22	2,599.35	852.08	1,747.27	81,489.54
23	2,599.35	834.20	1,765.16	79,724.38

24	2,599.35	816.13	1,783.23	77,941.15
25	2,599.35	797.87	1,801.48	76,139.67
26	2,599.35	779.43	1,819.92	74,319.75
27	2,599.35	760.80	1,838.55	72,481.19
28	2,599.35	741.98	1,857.38	70,623.81
29	2,599.35	722.97	1,876.39	68,747.43
30	2,599.35	703.76	1,895.60	66,851.83
31	2,599.35	684.35	1,915.00	64,936.82
32	2,599.35	664.75	1,934.61	63,002.22
33	2,599.35	644.94	1,954.41	61,047.81
34	2,599.35	624.94	1,974.42	59,073.39
35	2,599.35	604.73	1,994.63	57,078.76
36	2,599.35	584.31	2,015.05	55,063.71
37	2,599.35	563.68	2,035.68	53,028.04
38	2,599.35	542.84	2,056.51	50,971.52
39	2,599.35	521.79	2,077.57	48,893.95
40	2,599.35	500.52	2,098.83	46,795.12
41	2,599.35	479.03	2,120.32	44,674.80
42	2,599.35	457.33	2,142.03	42,532.77
43	2,599.35	435.40	2,163.95	40,368.82
44	2,599.35	413.25	2,186.11	38,182.72
45	2,599.35	390.87	2,208.48	35,974.23
46	2,599.35	368.26	2,231.09	33,743.14
47	2,599.35	345.42	2,253.93	31,489.21
48	2,599.35	322.35	2,277.00	29,212.20
49	2,599.35	299.04	2,300.31	26,911.89
50	2,599.35	275.49	2,323.86	24,588.03
51	2,599.35	251.70	2,347.65	22,240.38

52	2,599.35	227.67	2,371.68	19,868.69
53	2,599.35	203.39	2,395.96	17,472.73
54	2,599.35	178.87	2,420.49	15,052.24
55	2,599.35	154.09	2,445.27	12,606.98
56	2,599.35	129.06	2,470.30	10,136.68
57	2,599.35	103.77	2,495.59	7,641.09
58	2,599.35	78.22	2,521.13	5,119.96
59	2,599.35	52.41	2,546.94	2,573.01
60	2,599.35	26.34	2,573.01	(0.00)

Elaboración: Propia

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Para la selección de la fuente de financiamiento se tomó en cuenta a los bancos que se encuentran en la base de datos de la SBS. Adjunto en el anexo N° 4.

6.6. Presupuesto de Costos

Dentro de la calificación de los costos involucrados en la exportación de café tostado en grano, proyectado por año, resulta lo siguiente:

- **Costos Directos:**

Tabla 65. *Presupuesto proyectado de producto tercerizado*

Año		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo	De	S/. 2,993,741.91	S/. 3,368,134.74	S/. 3,608,485.55	S/. 3,789,348.57	S/. 3,935,856.52
Producción						
Costos	De	S/. 50,778.00	S/. 57,125.25	S/. 64,265.91	S/. 72,299.14	S/. 81,336.54
Exportación						
Costo De Venta		S/. 3,044,519.91	S/. 3,425,259.99	S/. 3,672,751.46	S/. 3,861,647.71	S/. 4,017,193.06

Elaboración: Propia

Tabla 66. *Costos de Exportación*

Costo Por Embarque						
Gastos		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Logísticos						
Operador						
Logístico		S/. 3,718.30	S/.4,183.30	S/.4,481.83	S/.4,706.46	S/.4,888.43
Gastos						
Bancarios Y		S/.433.20	S/.487.38	S/.522.15	S/.548.33	S/.569.53
Comisiones						
Certificado						
Fito		S/.80.00	S/.90.00	S/.96.43	S/.101.26	S/.105.18
Sanitario						
Total		S/.4,231.50	S/.4,760.68	S/.5,100.41	S/.5,356.05	S/.5,563.13

Elaboración: Propia

En la tabla anterior se pueden observar los gastos logísticos, en la cual el Operador logístico en la cual incluyen los siguientes:

- Coordinación y trámites con Línea Naviera para la creación de booking, matrices y BLs.
- Manipuleo / Posicionamiento del contenedor.
- Handling TPE.
- Agenciamiento de Aduanas.
- Agenciamiento Marítimo.
- Derecho de Embarque (Depósito Temporal).
- Llenado del contenedor: 01 Uso de Cuadrilla.
- Forrado Completo (techo, puertas y piso)
- Envío de documentos a Destino.
- Estricto cumplimiento en la entrega de la DAM regularizada.
(Aproximadamente 10 días útiles de presentada la factura).

- **Costos Indirectos:**

Tabla 67. Gastos de personal

Gastos De Personal						
Personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Gerente General	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08	S/. 2,030.08
Jefe Control De Calidad	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00
Jefe De Exportaciones	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25	S/. 1,791.25
Jefe De Almacén	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00	S/. 1,433.00
Estibadores	S/. 3,582.50	S/. 3,582.50	S/. 3,582.50	S/. 3,582.50	S/. 3,582.50	S/. 3,582.50
Personal De Seguridad Y Limpieza	S/. 2,221.15	S/. 2,221.15	S/. 2,221.15	S/. 2,221.15	S/. 2,221.15	S/. 2,221.15
Total	S/. 12,490.8	S/. 12,490.8	S/. 12,490.8	S/. 12,490.8	S/. 12,490.8	S/. 12,490.8

Elaboración: Propia

Tabla 68. Gastos administrativos

Gastos Administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler de Local	S/. 3,500.00	S/. 3,937.70	S/. 4,218.70	S/. 4,430.15	S/. 4,601.43
Servicio Eléctrico	S/. 1,200.00	S/. 1,350.07	S/. 1,446.41	S/. 1,518.91	S/. 1,577.63
Recibo Agua Potable	S/. 175.00	S/. 196.89	S/. 210.94	S/. 221.51	S/. 230.07
Servicio Internet	S/. 160.00	S/. 180.01	S/. 192.85	S/. 202.52	S/. 210.35
Servicio Telefonía Móvil	S/. 119.70	S/. 134.67	S/. 144.28	S/. 151.51	S/. 157.37
Pago Contador	S/. 500.00	S/. 562.53	S/. 602.67	S/. 632.88	S/. 657.35
Indumentaria	S/. 92.50	S/. 104.07	S/. 111.49	S/. 117.08	S/. 121.61
Útiles de Oficina	S/. 101.30	S/. 113.97	S/. 122.10	S/. 128.22	S/. 133.18
Otros Gastos	S/. 416.00	S/. 468.02	S/. 501.42	S/. 526.55	S/. 546.91
Total	S/. 6,264.50	S/. 7,047.93	S/. 7,550.87	S/. 7,929.33	S/. 8,235.90

Elaboración: Propia

6.7. Punto de Equilibrio

Por diversidad de los productos que se van a ofrecer, se ha tomado en cuenta el punto de equilibrio en unidades monetarias, considerando el:

$$IT = CT$$

Tabla 69. *Punto de equilibrio*

Año	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio en soles	S/. 3,293,475	S/. 3,674,105	S/. 3,920,781	S/. 4,111,386	S/. 4,262,305

Elaboración: Propia

6.8. Tributación de la exportación

Según el Art. 33 de las Exportaciones de bienes y servicios, la exportación de bienes y servicios no está afectos al Impuesto General a las Ventas (SUNAT, 2016).

Cabe resaltar que, por lo contrario, existen dos beneficios tributarios a los cuales se pueden acoger las empresas exportadoras, la Devolución del IGV y el Drawback. El primero se tramita ante la SUNAT, y el segundo ante Aduanas.

6.9. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos de un plan de negocio están formados por ingresos operativos e ingresos no operativos, siendo de este modo en el presente plan solo se registra ingresos operativos. Las proyecciones de las ventas para las exportaciones de café tostado es la siguiente:

Tabla 70. Ingresos operativos año 1

Ingresos Operativos	Meses Del Año 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad (Kg.)	S/. 24,000.00	S/.24,000.0 0	S/.24,000. 00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00	S/. 24,000.00
Valor Fob/Kg	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25
Valor Fob Total	S/. 78,000.00	S/.78,000.0 0	S/.78,000. 00	S/.78,000. 00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/.78,000. 00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00
Total De Ingresos Proyectados	S/.78,000. 00	S/.78,000.0 0	S/.78,000. 00	S/.78,000. 00	S/.78,000. 00	S/.78,000. 00	S/.78,000. 00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00

Elaboración: Propia

Tabla 71. Ingresos operativos Año 2

Ingresos Operativos	Meses Del Año 2											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad (Kg.)	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40	S/. 27,001.40
Valor Fob/Kg	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25
Valor Fob Total	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56	S/. 87,754.56
Total De Ingresos	S/.	S/.	S/.87,754.	S/.87,754.	S/.87,754.	S/.87,754.	S/.87,754.	S/.87,754.	S/.	S/.	S/.	S/.
Proyectados	87,754.56	87,754.56	56	56	56	56	56	56	87,754.56	87,754.56	87,754.56	87,754.56

Elaboración: Propia

Tabla 72. Ingresos operativos año 3

Ingresos Operativos	Meses Del Año 3												
	Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad (Kg.)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23	28,928.23
Valor Fob/Kg	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
Valor Fob Total	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75
Total De Ingresos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Proyectados	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75	94,016.75

Elaboración: Propia

Tabla 73. Ingresos operativos año 4

Ingresos Operativos	Meses Del Año 4											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad (Kg.)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16	30,378.16
Valor Fob/Kg	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25	3.25
Valor Fob Total	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01
Total De Ingresos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Proyectados	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01	98,729.01

Elaboración: Propia

Tabla 74. Ingresos operativos año 5

Ingresos Operativos	Meses Del Año 5											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad (Kg.)	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67	S/. 31,552.67
Valor Fob/Kg	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25	S/. 3.25
Valor Fob Total	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18	S/. 102,546.18
Total De Ingresos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Proyectados	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18	102,546.18

Elaboración: Propia

6.10. Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos son aquellos costos fijos y costos variables

Tabla 75. *Proyección de costos totales*

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938
Costos Variables	S/. 3,062,262	S/. 3,445,220	S/. 3,694,529	S/. 3,885,134	S/. 4,042,387
Costo Total	S/.3,280.199.00	S/.3,663,158.00	S/.3,912,467.00	S/. 4,103,071.00	S/. 4,260,325.00

Elaboración: Propia

6.11. Flujo de caja proyectado

Para la evaluación del proyecto es necesario realizar un análisis referente al flujo de caja económico y financiero, tomando en cuenta que su principal diferencia son los gastos financieros involucrados.

Tabla 76. *Flujo de caja económico*

		Años					
Concepto		0	1	2	3	4	5
Ingresos			S/. 3,378,960	S/. 3,801,528	S/. 4,072,805	S/. 4,276,941	S/. 4,442,301
Ingresos			S/. 3,378,960	S/. 3,801,528	S/. 4,072,805	S/. 4,276,941	S/. 4,442,301
Operativos							
Ingresos	No		-	-	-	-	-
Operativos							
Costo Y Gastos			S/. 3,295,466	S/. 3,678,424	S/. 3,927,733	S/. 4,118,338	S/. 4,275,591
Costos Fijos			S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938	S/. 217,938
Costos Variables			S/. 3,062,262	S/. 3,445,220	S/. 3,694,529	S/. 3,885,134	S/. 4,042,387

Depreciación			S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	
Amortización			S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813	
Intangible								
Utilidad Operativa			S/. 83,494	S/. 123,103	S/. 145,072	S/. 158,603	S/. 166,709	
Impuesto Renta	Rer1.5%		S/. 14,040	S/. 15,796	S/. 16,923	S/. 17,771	S/. 18,458	
	Mensual							
	Ing.							
	Netos							
Utilidad Neta			S/. 69,454	S/. 107,308	S/. 128,149	S/. 140,832	S/. 148,251	
Depreciación			S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	
Amortización			S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09	
Intangible								
Valor Residual							S/. 11,403	
Inversiones			S/.	-	-	-	-	
			(290,258)					
Flujo De Caja Económico			S/.	S/. 84,721	S/. 122,574	S/. 143,416	S/. 156,098	S/. 174,921
			(290,258)					

FCE Acumulado	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	(290,258)	(205,537)	(82,963)	60,452	216,551	391,471

Elaboración: Propia

Tabla 77. Flujo de caja Financiero

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,378,960	3,801,528	4,072,805	4,276,941	4,442,301
Ingresos Operativos		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,378,960	3,801,528	4,072,805	4,276,941	4,442,301
Ingresos No Operativos		-	-	-	-	-
Costo Y Gastos		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,308,742	3,689,371	3,936,048	4,126,652	4,277,571
Costos Fijos		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		217,938	217,938	217,938	217,938	217,938
Costos Variables		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,062,262	3,445,220	3,694,529	3,885,134	4,042,387
Intereses		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		13,276	10,947	8,315	8,315	1,980
Depreciación		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		12,453	12,453	12,453	12,453	12,453

Amortización Intangible		S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813	S/. 2,813
Utilidad Operativa		S/. 70,218	S/. 112,157	S/. 136,758	S/. 150,288	S/. 164,729
Impuesto Renta	Rer1.5% Mensual Ing. Netos	S/. 14,040	S/. 15,796	S/. 16,923	S/. 17,771	S/. 18,458
Utilidad Neta		S/. 56,178	S/. 96,361	S/. 119,835	S/. 132,517	S/. 146,271
Depreciación		S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453	S/. 12,453
Amortización Intangible		S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09	S/. 2813.09
Valor Residual						S/. 11,403
Amortización		S/. (17,916)	S/. (20,246)	S/. (22,877)	S/. (25,852)	S/. (29,212)
Inversiones		S/. (290,258)	-	-	-	-
Préstamo		S/. 116,103				
Flujo De Caja Financiero		S/. (174,155)	S/. 53,528	S/. 91,382	S/. 112,224	S/. 121,932
FCF Acumulado		S/. (174,155)	S/. (120,626)	S/. (29,245)	S/. 82,979	S/. 204,911

Elaboración: Propia

6.12. Estado de ganancias y pérdidas

Al igual que en el análisis de flujo de caja, los estados para ganancias y pérdidas se involucrarán uno para análisis económico y el completo que se añadirán los gastos financieros. A continuación, la clasificación:

- Ventas Netas
- Otros Ingresos Operacionales
- Costo de Ventas
- Otros Costos Operacionales
- Gasto de Ventas
- Gasto de Administración
- Ganancias (pérdidas) por venta de activos
- Otros Ingresos
- Otros Gastos
- Ingresos Financieros
- Gastos Financieros

Tabla 78. Estados de Ganancias y Pérdidas

Recursos	Expresado En Soles Por Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ventas Netas	S/. 3,378,960.00	S/. 3,801,527.62	S/. 4,072,805.44	S/. 4,276,940.90	S/. 4,442,300.69
(-) Costo De Ventas	S/. 3,073,106.80	S/. 3,447,638.37	S/. 3,688,145.28	S/. 3,869,183.90	S/. 4,015,889.41
Utilidad Bruta	S/. 305,853.20	S/. 353,889.25	S/. 384,660.16	S/. 407,757.00	S/. 426,411.28
(-) Gastos					
Administrativos	S/. 123,587.68	S/. 123,587.68	S/. 123,587.68	S/. 123,587.68	S/. 123,587.68
(-) Gastos De					
Ventas	S/. 86,505.00	S/. 94,631.91	S/. 103,096.19	S/. 112,282.61	S/. 122,403.61
(-) Depreciación	S/. 15,266.29	S/. 15,266.29	S/. 15,266.29	S/. 15,266.29	S/. 15,266.29
Utilidad Operativa	S/. 80,494.23	S/. 120,403.37	S/. 142,710.00	S/. 156,620.42	S/. 165,153.70
(+) Ingresos					
Financieros	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
(+) Ingresos Varios	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
(-) Gastos					
Financieros	S/. 13,275.86	S/. 10,946.73	S/. 8,314.81	S/. 8,314.81	S/. 1,980.05
(-) Gastos Varios	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Utilidad Antes De Impuestos	S/. 67,218.37	S/. 109,456.64	S/. 134,395.18	S/. 148,305.61	S/. 163,173.65
(-) Impuesto A La					
Renta	S/. 0.00	S/. 32,289.71	S/. 39,646.58	S/. 43,750.16	S/. 48,136.23
Utilidad Neta	S/. 67,218.37	S/. 77,166.93	S/. 94,748.60	S/. 104,555.46	S/. 115,037.42

Elaboración: Propia

6.13. Evaluación de la inversión

Dentro de la evaluación de la inversión, se clasifica en una evaluación económica tomando como base el flujo de caja económico, y evaluación financiera tomando como base el flujo de caja financiero, en ambos aspectos se aplican indicadores sobre valor actual neto y tasa interna de retorno.

6.13.1. Evaluación económica

Tabla 79. *Evaluación económica*

	COK	Valor
VAN Económica	13.80%	S/. 160,873.98
TIR Económica		32.28%
PRIE		2.58
B/C Económico		S/. 2.35

Elaboración: Propia

El proyecto presenta una VAN Económica de S/. 160,873.98 el cual representa una actividad que va a hacer rentable en el periodo de estudio. La TIR Económica del 32.28% es decir rentabilidad positiva. PRIE con 2.58 el cual indica que mientras más rápido se recupere la inversión se encontrará en mejor situación. Por último, el beneficio costo mayor a 1, el cual significa que por cada sol que invierto voy a obtener utilidad de S/. 2.35.

6.13.2. Evaluación Financiera

Tabla 80. *Evaluación financiera*

	WACC	Valor
VAN Financiera	12.3%	S/. 182,577.64
TIR Financiera		42.86%
PRIF		2.26
B/C Financiero		S/. 3.00

Elaboración: Propia

El proyecto presenta una VAN Financiera de S/. 182,577.64 el cual representa una actividad que va a hacer rentable en el periodo de estudio. La TIR Financiera del 42.86% es decir la rentabilidad es positiva. La PRIF con 2.26 el cual indica que mientras más rápido se recupere la inversión se encontrará una mejor situación. Por último, el beneficio costo mayor a 1, el cual significa que por cada sol que invierto voy a obtener un beneficio de S/.3.00.

6.13.3. Evaluación Social

El impacto social que se desea brindar al proyecto es generar un desarrollo económico social dentro de la zona agricultora cafetalera en Jaén, dando un

valor agregado a su producto de la comunidad impulsado su desarrollo e incentivando el cultivo del fruto.

Parte del compromiso del proyecto es emplear talento humano de la comunidad, dando oportunidad de trabajo para los pobladores.

6.13.4. Impacto Ambiental

El proyecto no presenta una planta industrial moderna con emisiones de CO₂ que afecten la zona o poblaciones del lugar, por ello es que se concluye que su que existe una responsabilidad ambiental para el proyecto, agregado a ello la empresa por medio de las capacitaciones incentiva a los agricultores a emplear metodologías orgánicas de cultivo, cuidando de esta forma el fruto y las tierras labradas.

6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

Tabla 81. Cok

TREMA Inversionista 1	13%
Participación Inversionista 1	60.00%
TREMA Inversionista 2	15%
Participación Inversionista 2	40.00%
COK	13.80%

Elaboración: Propia

El Cok es aquel costo de la opción a la que renunciamos cuando tomamos una determinada decisión, incluyendo los beneficios que podríamos haber obtenido de haber escogido la opción alternativa.

Tabla 82. WACC

	WACC	Valor
VAN Financiera	12.3%	S/. 182,577.64
TIR Financiera		42.86%
PRIF		2.26
B/C Financiero		S/. 3.00

Elaboración: Propia

6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El tipo de cambio puede ser un indicador que pueda desestabilizar la economía en una empresa, más aún si es dedicada al rubro de las exportaciones, tal es que el caso que, para el proyecto de exportaciones de café tostado; sin embargo, para mitigar el riesgo de cambio se ha optado por recurrir al sistema bancario para contratar un tipo de cambio Forward.

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1. Conclusiones

1. La oferta exportable del mercado del café tostado en grano se ha incrementado en los últimos años, es por ello que el presente plan pretende sacar provecho de ello beneficiando a los pequeños productores.
2. Según el estudio de mercado, el País de Estados Unidos es un cliente potencial debido al alto consumo de productos con valor agregado, saludables y que sean totalmente prácticos.
3. Para llevar a cabo todo el proceso de exportación del café tostado en grano, la empresa realizará maquila de tostado de su producto, y para ello cuenta con lo necesario para realizar exitosamente la exportación, contando estratégicamente con la maquila, transporte, operadores logísticos, y distribuidores. Por si se da un incremento considerable de la demanda.
4. Con respecto a la evaluación económica – financiera del plan de negocio, se puede concluir que este es viable ya que tiene una TIR Económica de 32.28 % y una TIR Financiera de 42.86% por encima del costo de oportunidad especificado como base. Por otro lado, forma un VAN Económico de S/. 160,873.98 y un VAN Financiero de S/. 182,577.64 y un Beneficio Costo en base al flujo de caja Económico de 2.35, y financiero de 3.00. Estos indicadores garantizan una rentabilidad en el

presente plan, siendo viable para la incursión de negocio y en el mercado de destino seleccionado.

7.2. Recomendaciones

1. Se recomienda tener una constante evaluación económica-financiera de la empresa para así mantener una rentabilidad constante para los socios y generar la viabilidad a largo plazo con un crecimiento constante.
2. Se debe considerar realizar constantemente campañas de marketing e implementar nuevas estrategias de ventas a través de las redes sociales.
3. Se debe evaluar el flujo de caja anualmente finalizando el año para proyectarse y así determinar las brechas y políticas de ajuste
4. Aprovechar los incentivos que brinda el estado a las empresas exportadoras, los cuales son un apoyo a aquellas personas que deseen iniciar un negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Carmona Isaza, A. (2008). *La carta de crédito*. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/490/Andrea_Carmonalsaza_2008.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Centro de Gestión Tributaria de Chiclayo. (s.f.). *Procedimiento en la Obtención de Licencia de Funcionamiento*. Recuperado el 13 de Octubre de 2020, de <http://www.cgtch.gob.pe/informacionTribNoTrib/licenciaFuncionamiento/procedimientos.php>
- Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de mercaderías . (1980). *Ambito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales* .
- GANESHAN Y HARRISON . (1997). *Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities* (Vol. 9).
- Gomez Posada, S. (26 de noviembre de 2018). <https://quecafe.info/>. Obtenido de <https://quecafe.info/paises-consumidores-de-cafe-top-10/>
- INDECOPI. (2013). *GUIA INFORMATIVA ROTULADO*. LIMA.
- INDECOPI. (s.f.). *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 05 de Octubre de 2020, de Registro de Marca y otros Signos: <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>
- Kotler & Amstrong. (2018). *Fundamentos del Marketing* (13° ed.). México, DF.

PROMPERU. (2017). *DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL - DFI* . LIMA.

PROMPERU. (2018). *UNITARIZACION DE LA CARGA* . SAN ISIDRO - LIMA - PERU .

SUNAT. (12 de Julio de 2016). *Capitulo IX de las xportaciones* . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/capitul9.pdf>

SUNAT. (2020). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria*. Recuperado el 03 de Noviembre de 2020, de Exportación Definitiva :

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02.htm#:~:text=La%20exportaci%C3%B3n%20definitiva%20es%20el,est%C3%A1%20afecta%20a%20tributo%20alguno.>

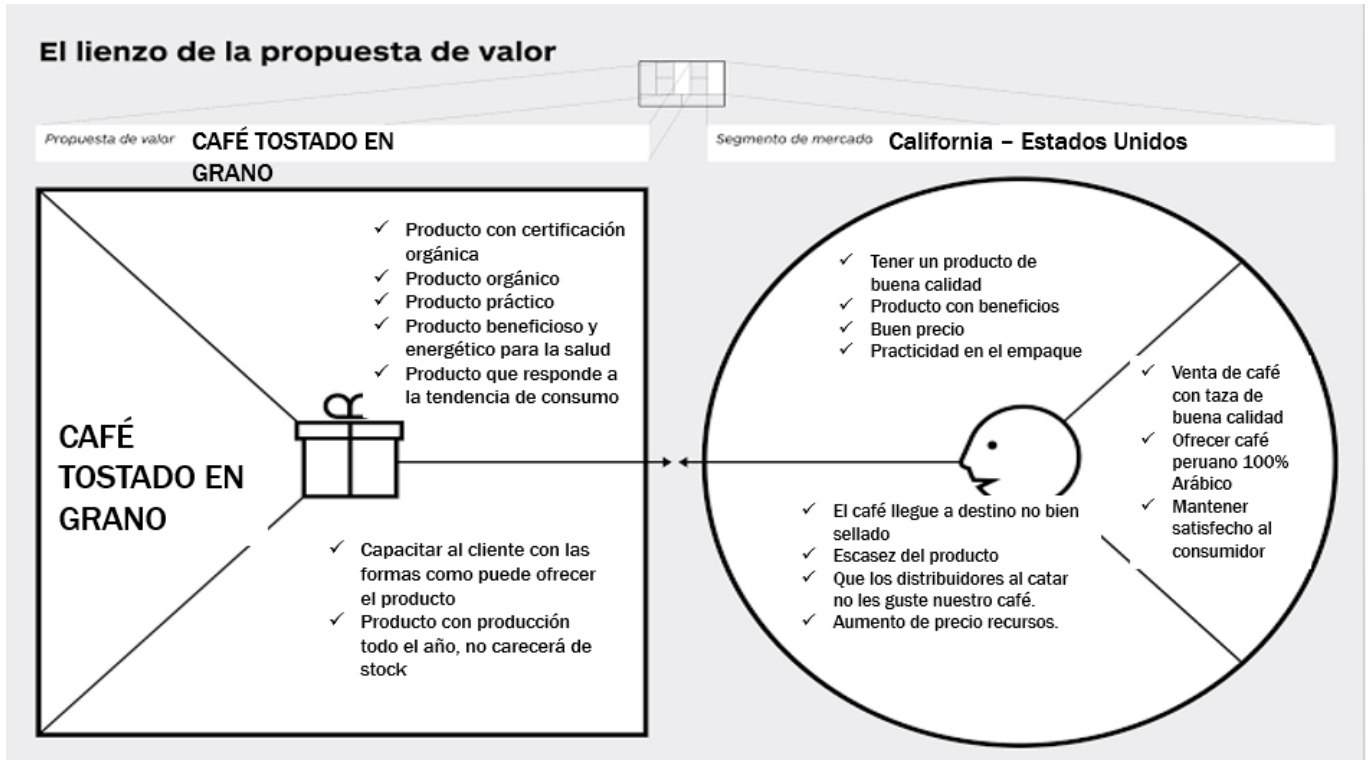
SUNAT. (s.f.). *Regímenes tributarios*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2020, de <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>

TradeMap. (2019). *Paises Importadores de cafe tostado descafeinado*.

Recuperado el Octubre de 2020, de

https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%

ANEXO 1. Lienzo de la propuesta de valor



ANEXO 2. Registro de Marca



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"/> PERSONA NATURAL	<input type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA	
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"/> Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídicas 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:		

En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecopi.gob.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.	Número de teléfono fijo y/o celular

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

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

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

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

N° de comprobante _____ Fecha de pago _____

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

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

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

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

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

6. DATOS RELATIVOS A LA MARCA A REGISTRAR

<p>6.1. Tipo de Marca:</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa (compuesto sólo por palabras y/o números)</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa con grafía (compuesta por una o más palabras con un tipo de letra particular, con o sin color)</p> <p><input type="checkbox"/> Mixta (combinación de palabras y elementos gráficos)</p> <p><input type="checkbox"/> Tridimensional (constituida por envases u otras formas, vistas de todos sus ángulos)</p> <p><input type="checkbox"/> Figurativa (compuesta sólo por una o más figuras, con o sin colores)</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>	<p>6.2. En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA, escriba la denominación a solicitar</p>	<p>6.3. Reproducción del Signo</p> <p>En caso de haber marcado la opción DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL, insertar la reproducción de la marca.</p> <p>Se sugiere enviar copia fiel del mismo logotipo al correo: logos-dsd@indecopi.gob.pe (formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles) Se considerarán los colores que se aprecian en la reproducción adjunta, salvo comunicación en contrario en cada expediente.</p>
<p>6.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>(en caso de NO MARCAR alguna opción, y de contener el signo algún color, se protegerán éstos conforme aparecen en la reproducción adjuntada)</p>		

6.5. 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. Asimismo, es responsabilidad del usuario la correcta inclusión de los productos y/o servicios en la solicitud y su posterior verificación en la Gaceta electrónica del Indecopi)

Clase	Productos y/o servicios (se sugiere consultar la lista de productos y servicios de la Clasificación de Niza en el buscador PERUANIZADO que se encuentra disponible en la página web del Indecopi))

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

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

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

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

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

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

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

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 3. Contrato De Compra – Venta Internacional: Exportacion De Café
Tpstado En Grano**

Por el presente documento el contrato de Compraventa internacional que suscriben de una parte Gold Coffee Trading S.A.C., empresa constituida bajo las leyes de Perú, con RUC N° 10717415928, con domicilio Urb. La parada Mz. B Lote 2 – Chiclayo, representada por Ana Paula Lezcano Bartra, identificado con DNI N° 71741592, a quien en adelante se le denominará VENDEDOR/EXPORTADOR y de la otra parte Iván Vallejos, Bróker, con N°43831671 con domicilio Jr. Mayta Cápac N° 950 - Jaén quien en adelante se le denominará COMPRADOR/IMPORTADOR, bajo los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA (OBJETO DEL CONTRATO)

A través del documento, ambas partes acordarán en efectuar una compra - venta internacional, en el cual se estipula que por parte del comprador se compromete que luego de recibir la mercancía en el lugar que se determinó por ambas partes, este efectuará el pago correspondiente por dicha mercancía, la cual debe apegarse totalmente a las reglas del Incoterm elegido.

SEGUNDA (PRECIO)

Se estipula el precio como resultado de una previa valoración de la mercadería, llegando a un valor FOB USD\$ 4.09 dólares americanos por Kg.

Ambas partes resultarán conformes con la fijación del precio total, anexando en el documento la cotización previa solicitada y la orden de compra por parte del

comprador, lo cual no deja opción a reclamo o algún tipo de cancelación de la transacción por ninguna de las partes. Además de considerar que para este contrato se usara el INCOTERM VIGENTE.

TERCERA (FORMA DE PAGO)

El “Importador” se obliga a pagar al “Exportador” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante la carta de crédito, confirma e irrevocable y pagadera a la vista, o depósito directo previa coordinación entre ambas partes.

CUARTA (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)

Teniendo en cuenta el Incoterm FOB, las obligaciones del vendedor son primero suministrar la mercancía y la factura comercial, así mismo obtener cualquier las licencias necesarias para que se realice la exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios.

Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.

En lo que consta a riesgo el vendedor será responsable de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.

QUINTA (OBLIGACIONES DEL COMPRADOR)

Pagar lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía. Así mismo contratar el transporte de la mercancía desde el punto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.

El comprador asume todos los riesgos de daños o pérdida desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque, junto a ello pagar los gastos de derechos y demás impuestos.

El comprador deberá pagara también todos los costes posteriores a la entrega de la mercancía como lo son el flete, la descarga en el puerto de destino y tramite en la aduana de destino. Cabe la posibilidad de contratar un seguro para cubrir todo tipo de riesgo en el barco.

SEXTA (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

El presente contrato será bajo la modalidad de entrega rigiéndose del Incoterm FOB, donde el Exportador asume la responsabilidad y riesgos hasta que la mercancía haya sobrepasado la borda del buque, después de ello el Importador será el responsable de la mercancía, asumiendo responsabilidad económica, legal y física de la mercadería.

SÉPTIMA (ARBITRAJE)

Cualquier desacuerdo o controversia entre las partes contratantes (Exportador e Importador) serán sometidas a la decisión inapelable de un tribunal. El arbitraje se sujetará a las nombras ya establecida por el centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Firmado en Chiclayo, el 25 de Noviembre del 2020

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

ANEXO 4. Tasa De Interés Promedio Del Sistema Bancario Según La Sbs

→ sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPortal/Paginas/TIActivaTipoCreditoEmpresa.aspx?tip=B

Tasa Anual (%)	BBVA	Comercio	Crédito	Pichincha	BIF	Scotiabank	Citibank	Interbank	Mibanco	GNB
Corporativos	2.09	5.35	2.36	4.41	2.76	1.40	-	2.58	-	3.00
Descuentos	2.79	-	2.59	4.48	4.18	3.72	-	4.71	-	-
Préstamos hasta 30 días	0.83	-	1.72	-	2.05	0.37	-	1.76	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	2.77	-	1.31	4.76	3.55	3.28	-	1.33	-	3.00
Préstamos de 91 a 180 días	2.25	5.35	3.84	4.53	2.70	1.03	-	1.50	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.52	-	2.45	-	-	5.50	-	0.78	-	-
Préstamos a más de 360 días	3.76	-	3.75	1.99	1.94	1.51	-	4.46	-	-
Grandes Empresas	4.33	9.06	4.48	5.72	5.70	4.47	2.45	4.38	-	-
Descuentos	7.85	-	5.24	6.81	4.80	4.99	-	5.40	-	-
Préstamos hasta 30 días	1.37	10.00	5.43	4.92	6.35	6.29	4.80	5.50	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	3.85	9.74	5.11	5.55	5.25	3.60	1.11	3.82	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	4.49	7.50	3.61	5.77	6.46	4.28	1.21	3.04	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	4.79	-	2.47	10.09	8.50	6.21	-	0.45	-	-
Préstamos a más de 360 días	4.41	1.00	4.70	3.31	7.45	4.53	-	4.10	-	-
Medianas Empresas	4.18	3.31	6.52	7.77	5.67	7.27	3.81	6.32	13.63	-
Descuentos	9.33	11.46	8.93	7.82	8.07	8.18	-	6.94	-	-
Préstamos hasta 30 días	9.83	-	8.52	6.52	6.88	7.91	-	5.02	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	8.69	14.00	8.38	7.45	8.39	8.61	3.71	7.45	15.94	-
Préstamos de 91 a 180 días	7.89	11.06	8.12	8.05	3.70	8.59	-	6.78	17.82	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.31	-	7.23	11.70	8.82	9.46	-	8.37	16.13	-
Préstamos a más de 360 días	5.04	1.22	5.59	7.93	4.76	6.13	4.01	5.44	11.84	-
Pequeñas Empresas	6.29	1.00	12.73	20.75	9.14	6.23	3.78	9.19	20.31	-
Descuentos	10.08	-	14.50	14.60	10.90	10.80	-	8.58	-	-
Préstamos hasta 30 días	11.57	-	6.87	39.10	-	2.77	-	-	20.56	-
Préstamos de 31 a 90 días	11.93	-	6.85	16.31	10.22	3.16	3.78	7.50	28.50	-
Préstamos de 91 a 180 días	12.98	-	10.07	22.31	8.91	9.25	-	16.00	26.63	-
Préstamos de 181 a 360 días	14.16	-	9.62	26.37	12.50	10.40	-	29.49	24.55	-
Préstamos a más de 360 días	4.92	1.00	13.00	20.72	6.25	6.33	-	8.88	19.19	-
Microempresas	14.39	1.00	16.03	30.20	10.60	5.33	-	6.17	30.17	-
Tarjetas de Crédito	35.40	-	25.43	41.75	-	-	-	-	-	-
Descuentos	11.85	-	18.58	9.29	-	7.90	-	10.63	-	-
Préstamos Revolventes	-	-	-	-	10.60	-	-	6.39	-	-
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	15.13	-	-	38.57	-	-	-	-	49.29	-