



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

**EXPORTACIÓN DE SALSA DE AJI MOCHERO HACIA EL
MERCADO DE NEW YORK –
ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADO POR
JENNY KATHERINE MENDOZA VÁSQUEZ**

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

LIMA - PERÚ

2020



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

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

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



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

**EXPORTACION DE SALSA DE AJI MOCHERO HACIA EL MERCADO DE
NEW YORK - ESTADOS UNIDOS**

Presentado por:

Bachiller: Jenny Katherine Mendoza Vásquez

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

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

A mis padres Domingo y Nelly, por ser mi sustento y apoyo de manera incondicional en todo momento, sé que mi padre desde el cielo está muy orgulloso de mi, a mi hermana Daniela y mis hermanos Eduardo y Sergio, para enseñarles que “querer es poder” y que tenemos la capacidad de lograr nuestras metas y sueños, aunque se presenten dificultades en el camino, a mis abuelos en el cielo, que me enseñaron cómo ser fuerte y valiente a prueba de todo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida y guiar mis pasos por el camino correcto, y por darme la posibilidad de culminar esta etapa en mis estudios; a mis padres y mis hermanos por la paciencia y apoyo durante el desarrollo del plan de negocio y mi etapa universitaria. Así como también a mis profesores, quienes con su conocimiento me guiaron y brindaron soporte profesional.

TABLA DE CONTENIDO

1. ESTRUCTURA DEL PLAN	15
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	16
2.1 Nombre o razón social.....	16
2.2 Actividad económica o codificación internacional (CIU).....	16
2.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial	17
2.3.1 Ubicación.....	17
2.3.2 Factibilidad Municipal	20
2.3.3 Factibilidad Sectorial	20
2.4 Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha.....	22
2.4.1 Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas – Matriz FODA.....	22
2.4.2 Objetivos.....	25
2.4.3 Misión	26
2.4.4 Visión.....	26
2.4.5 Valores	26
2.4.6 Cultura Organizacional y Política	30
2.5 Ley de Mypes, micro y pequeña empresa	31
2.6 Estructura orgánica.....	32
2.6.1 Principales funciones del personal.....	33
2.7 Cuadro de asignación de personal.....	39
2.8 Forma Jurídica Empresarial	40
2.8.1 Pasos para constituir una empresa	41
2.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI	43
2.10 Requisitos y trámites municipales	44
2.11 Régimen tributario, procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	45
2.11.1 Procedimiento para obtener el RUC	45
2.11.2 Procedimiento para obtener el RUC	45
2.12 Registro de Planilla Electrónica (PLAME)	47
2.13 Régimen laboral especial y general laboral	47
2.14 Modalidades de contratos laborales.....	48
2.15 Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas	49
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	50

3.1. Descripción del producto	50
3.1.1 Clasificación arancelaria	51
3.1.2 Propuesta de valor	52
3.1.3 Ficha técnica comercial	56
3.2. Investigación del Mercado de Objetivo	58
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo	58
3.2.2 Tendencias de consumo	71
3.3. Análisis de la oferta y la demanda	72
3.3.1 Análisis de la oferta	72
3.3.2 Análisis de la demanda	78
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución.	82
3.4.1. Estrategias de segmentación	83
3.4.2 Estrategias de posicionamiento	84
3.4.3. Estrategias de distribución	85
3.5. Estrategias de Promoción	85
4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	86
4.1. Envases, empaques y embalajes	86
4.1.1 Envase	86
4.1.3 Empaque	87
4.2 Diseño del rotulado y marcado	90
4.2.1 Diseño del rotulado	90
4.2.2 Diseño del marcado	91
4.3 Unitarización y cubicaje de la carga	93
4.4. Cadena de DFI de exportación	94
4.4.1. Determinación de requerimiento de insumos	94
4.4.2. Evaluación y selección de proveedores	95
4.4.3. Requisitos de acceso al mercado objetivo	101
4.4.4. Determinación del operador logístico a intervenir	103
4.4.5. Técnicas de cuantificación de demora	105
4.4.6 Determinación de la vía de embarque:	106
4.5 Seguro de la mercancía	106
5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	107
5.1. Fijación de precios	107

5.1.1 Costos y precios	107
5.1.2 Cotización Internacional	115
5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos	118
5.2.1. Contrato de compra venta internacional	118
5.2.2. Negociación de condiciones de compra venta	118
5.2.3 Elaboración de contratos adecuados al plan de negocios	120
5.3 Elección y aplicación del Incoterm.....	120
5.4 Determinación del medio de pago y cobro.....	121
5.4.1 Elección de medios de pago.....	121
5.5 Elección del régimen de exportación	122
5.6 Gestión aduanera del comercio internacional.....	123
5.7 Flujograma.....	126
6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	127
6.1 Inversión Fija	127
6.1.1 Activos tangibles	127
6.1.2 Activos intangibles	128
6.2. Capital de trabajo.....	129
6.3. Inversión total.....	132
6.4. Estructura de inversión y financiamiento.....	133
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	133
6.6. Presupuestos de costos	136
6.7 Punto de Equilibrio.....	138
6.8. Presupuesto de ingresos.....	139
6.9. Presupuesto de egresos	140
6.10. Flujo de caja proyectado	144
6.10.1. Flujo de caja económico.....	144
6.10.2. Flujo de caja financiero.....	145
6.11. Estado de ganancias y pérdidas.....	146
6.12. Evaluación de la inversión	147
6.12.1. Evaluación económica.....	147
6.12.2. Evaluación financiera.....	148
6.12.3. Evaluación social	149
6.12.4. Impacto ambiental.....	149

6.13. Evaluación de costos oportunidad del capital de trabajo	150
6.13.1 Costo de oportunidad	150
6.13.2. Costo promedio ponderado de capital.....	151
6.14. Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	152
7. Conclusiones y recomendaciones	154
7.1 Conclusiones	154
7.2 Recomendaciones	156

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Actividad económica - Código CIU	17
Tabla 2. Posibles locales por Distrito	17
Tabla 3. Análisis de factores para ubicación de la empresa	18
Tabla 4. Distribución de las oficinas de la empresa	19
Tabla 5. Matriz EFI.....	22
Tabla 6. Matriz EFE.....	23
Tabla 7. Matriz FODA	24
Tabla 8. Características de los micros, pequeñas y medianas empresas	32
Tabla 9. Cuadro de asignación de personal	39
Tabla 10. Asignación de personal contrato de terceros	39
Tabla 11. Tipos de Sociedades.....	40
Tabla 12. Aporte de los Accionistas.....	41
Tabla 13. Costos para registro de empresas.....	43
Tabla 14. Cuadro comparativo de regímenes tributarios	46
Tabla 15. Subpartida nacional: Clasificación arancelaria de Salsa de Ají Mochero.....	51
Tabla 16. Clasificación arancelaria de la Salsa de ají Mochero en Estados Unidos	52
Tabla 17. Arancel en Estados Unidos.....	52
Tabla 18. Principales proveedores de maquila	55
Tabla 19. Importación internacional a nivel mundial de la partida 210390	58
Tabla 20. Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 2103909000.....	59
Tabla 21. Exportaciones peruanas del año 2019 para la partida 2103909000	60
Tabla 22. Criterios de selección de mercado - detalle	61
Tabla 23. Criterios de selección de mercado - detalle (puntaje)	62
Tabla 24. Principales ciudades de Estados Unidos importadores según la partida 21039090- Sauces and preparations therefor, neosi	63
Tabla 25. Principales ciudades de Estados Unidos que importan según la partida 21039090 - Sauces and preparations therefor, neosi (Kg.)	64
Tabla 26. Selección de Estados para la exportación de Salsa de Ají Mochero	65
Tabla 27. Criterios de selección de mercado objetivo	66
Tabla 28. Medición de mercado objetivo New York.....	67
Tabla 29. Demanda total del producto.....	68
Tabla 30. Cálculo de demanda insatisfecha de salsas de ají	68
Tabla 31. Participación de empresas distribuidoras	69
Tabla 32. Principales países exportadores de la partida 210390.....	73
Tabla 33. Total de exportaciones peruanas de la partida 2103909000	73
Tabla 34. Total de exportaciones peruanas de la partida 2103909000.....	74
Tabla 35. Empresas peruanas que comercializan la partida 2103909000	75
Tabla 36. Empresas peruanas que exportan la partida 2103909000 hacia Estados Unidos	75
Tabla 37. Producción de ají (tn).....	76
Tabla 38. Superficie cosechada (ha)	77
Tabla 39. Rendimiento (kg/ha) de Ají	77

Tabla 40. Precio en chacra (Soles/kg).....	78
Tabla 41. Principales países importadores de la partida 210390	79
Tabla 42. Principales países importadores de la partida 210390	80
Tabla 43. Demanda de New York la partida 21039090 en los años 2015-2019.....	80
Tabla 44. Aplicación del método de mínimos cuadrados	81
Tabla 45. Cálculo de las variables a y b.....	81
Tabla 46. Proyección de la demanda de la partida 21039090 para los años 2021 al 2025	81
Tabla 47. Demanda proyectada de ají en (kg) de la empresa	82
Tabla 48. Medidas de caja de cartón corrugado	88
Tabla 49. Unitarización de la carga.....	93
Tabla 50: Proveedores de la empresa de Salsas Norteñas del Perú SAC	95
Tabla 51. Criterios para la selección de la empresa proveedora de materia prima	96
Tabla 52. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de servicio de maquila	96
Tabla 53. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de envases de vidrio	97
Tabla 54. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de cajas de cartón	97
Tabla 55. Criterios de selección de Operadores logísticos	103
Tabla 56. Determinación de la vía de embarque.....	106
Tabla 57. Principales precios a nivel mundial de la partida 210390	108
Tabla 58. Principales precios de las exportaciones peruanas de la partida 2103909000	108
Tabla 59. Principales precios de empresas peruanas que exportan en la partida 2103909000	109
Tabla 60. Costos de producción del producto	110
Tabla 61. Costos logísticos de exportación	110
Tabla 62: Costos de personal.....	111
Tabla 63. Gastos Fijos	111
Tabla 64. Materiales Indirectos	112
Tabla 65. Gastos Administrativos	112
Tabla 66. Gastos de Ventas	113
Tabla 67. Costos Variables.....	113
Tabla 68. Costos Fijos.....	114
Tabla 69. Costos Totales	114
Tabla 70. Estructura de precios	115
Tabla 71. Información del plan para elaboración del contrato internacional	118
Tabla 72. Responsabilidades del vendedor y comprador según FOB Incoterms® 2020	120
Tabla 73. Activos Tangibles.....	127
Tabla 74. Depreciación de activos tangibles.....	128
Tabla 75. Activos Intangibles	129
Tabla 76. Amortización de activos intangibles	129
Tabla 77. Capital de trabajo	130
Tabla 78. Inversión Total	132
Tabla 79. Estructura de la Inversión	133
Tabla 80. Tasas de interés bancario	133
Tabla 81. Condiciones del crédito	135
Tabla 82: Flujo de caja de préstamo.....	136
Tabla 83. Costos Variables.....	137

Tabla 84. Costos fijos.....	137
Tabla 85. Costos Totales	138
Tabla 86. Estructura del precio.....	138
Tabla 87. Ventas período 2021 al 2025	139
Tabla 88. Saldo a favor del exportador.....	140
Tabla 89. Tasa de inflación proyectada en 5 años	140
Tabla 90. Presupuesto de Costos de ventas desde 2021 al 2025	141
Tabla 91. Presupuesto de Gastos de personal desde 2021 al 2025	142
Tabla 92. Presupuesto Materiales Indirectos desde 2021 al 2025	142
Tabla 93. Presupuesto de Gastos fijos desde 2021 al 2025	143
Tabla 94. Presupuesto de Gastos Administrativos desde 2021 al 2025	143
Tabla 95. Presupuesto de Gastos de Ventas desde 2021 al 2025.....	144
Tabla 96. Flujo de caja económico	145
Tabla 97. Flujo de caja Financiero	146
Tabla 98. Estado de Ganancias y Pérdidas	146
Tabla 99. Resultados económicos	148
Tabla 100. Período de recuperación económica	148
Tabla 101. Resultados Financieros	149
Tabla 102. Período de recuperación financiera.....	149
Tabla 103. Aporte Propio	150
Tabla 104. Cálculo del costo de oportunidad	151
Tabla 105. Costo promedio ponderado de capital	151
Tabla 106. Análisis de sensibilidad con tipo de cambio.....	152

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ubicación de la empresa SALSAS NORTEÑAS DEL PERU SAC	18
Figura 2: Distribución de Ambientes de la empresa	19
Figura 3: Requisitos para licencia de funcionamiento en la Municipalidad de San Miguel	20
Figura 4: Tipo de Inspección de Defensa Civil	21
Figura 5: Valores de la empresa	27
Figura 6: Principios de la empresa	29
Figura 7: Organigrama de la empresa.....	33
Figura 8: Componentes de la Planilla Electrónica	47
Figura 9. Ají Mochero entero	50
Figura 10. Salsa de ají mochero con marca blanca	51
Figura 11: Cadena de Valor de Porter	53
Figura 12: Cadena de valor de la empresa	56
Figura 13: Envase de vidrio con tapa	86
Figura 14: Caja de cartón con rejillas	87
Figura 15: Medidas de Pallet.....	89
Figura 16: Artículos de embalaje	90
Figura 17: Información Nutricional.....	91
Figura 18: Marcas de manipuleo - Pictogramas	92
Figura 19: Marcado de la caja	92
Figura 20: Distribución de cajas por pallet.....	93
Figura 21:Proceso productivo de la Salsa de Ají Mochero	99
Figura 22: Cuantificación de demora	105
Figura 23. Modelo de Cotización	117
Figura 24. Flujograma del proceso operativo de la transferencia bancaria	121
Figura 25: Comisión BBVA Continental	122
Figura 26:Diagrama de flujo del proceso de exportación definitiva de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC.....	126

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC., se dedica a la exportación de salsa de Ají Mochero hacia el mercado de New York. La empresa fue constituida como Sociedad Anónima Cerrada e iniciará sus actividades bajo el Régimen MYPE Tributario y con el Régimen Laboral Especial de la microempresa ya que las ventas no serán mayores a 150 UIT, y es una empresa nueva que posee recursos limitados para sus operaciones.

La elección de New York – EEUU como mercado objetivo es porque Estados Unidos es uno de los principales importadores de ají a nivel mundial, además Perú cuenta con un Acuerdo de Promoción Comercial con EEUU el cual beneficia a los productos que se venden a EEUU, ya que se liberan de arancel en el mercado de destino, lo cual ha permitido que las exportaciones peruanas se hayan incrementado durante los últimos años.

El producto ofrecido por nuestra empresa cumple con los estándares de calidad, requisitos y certificados necesarios para que se pueda distribuir en el mercado de destino.

El presente plan de negocio ha desarrollado cinco capítulos, brindando información específica y detallada. Los capítulos son: La organización y aspectos legales, plan de marketing internacional, plan de logística internacional, plan comercio internacional y el plan económico financiero.

En el primer capítulo, se menciona el plan de organización y aspectos legales, el cual se detalla información relevante acerca de la empresa constituida, considerando los distintos aspectos legales como la ley MYPE, aspectos tributarios teniendo en cuenta el régimen laboral de la empresa, la ubicación, factibilidad municipal y sectorial, distribución de la empresa, los contratos laborales con el personal que trabajará en la empresa y los contratos comerciales con los proveedores, entre otros. La empresa se ubicará en el distrito de San Miguel, y el proceso de elaboración del producto será tercerizado.

En el segundo capítulo, se desarrolla el plan de marketing internacional, el cual es un componente esencial para la internacionalización del producto, puesto que se detalla el análisis del mercado objetivo que es New York - EEUU, el perfil del consumidor español dirigido a personas de ambos sexos de 20 a 44 años que gusten de la comida picante, análisis de la competencia, el potencial económico, la estabilidad política y social, y demás criterios importantes que señalan a New York como el mercado objetivo para exportar nuestra Salsa de Ají Mochero.

En el tercer capítulo, se menciona el plan de logística internacional, donde se especifican los diversos procesos logísticos necesarios en los que incurre la exportación del producto tales como el envasado, empaquetado, embalado, rotulado, paletizado y la cadena de distribución física internacional.

En el cuarto capítulo, se encuentra el plan de comercio internacional, el cual menciona el tipo de contrato de compra venta internacional que la empresa va a utilizar, el medio de pago y las responsabilidades de las partes, la elección del régimen de exportación con los trámites aduaneros respectivos para el embarque, así como la fijación del precio del producto a exportar, entre otros.

Por último, en el quinto capítulo, el plan económico financiero detalla la información más significativa para determinar la viabilidad del proyecto, los cuales son: El análisis de los estados financieros, capital de trabajo, estructura de la inversión y el financiamiento, presupuestos de costos, ingresos y egresos, punto de equilibrio, flujo de cajas, estados de ganancias y pérdidas, así como el análisis de sensibilidad detallando el cuadro de riesgo del tipo de cambio variable, entre otros puntos las cuales permiten comprobar si se cumplen con las condiciones de rentabilidad, solvencia y liquidez, a fin de evitar pérdidas y ejecutar de manera segura el proyecto.

Por lo tanto, en el presente plan de negocio se brinda información detallada e importante de todos aquellos aspectos que se necesitan para la aceptación del proyecto.

La inversión inicial del proyecto es de S/. 138,975.97, el aporte propio compuesto por tres accionistas es de S/. 83,385.58 equivalente al 60% de la inversión, mientras que el

financiamiento es de S/. 55,590.39 a 24 meses de pago y equivalente al 40% de la inversión. El VAN financiero es de S/. 215,663.04, el TIR financiero es 84.22% y el B/C de 3.31. En cambio, el VAN económico es de S/. 215,131.18, el TIR financiero es 67.96% y el B/C de 2.55.

1. ESTRUCTURA DEL PLAN

Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de valor	Relación con los Clientes	Segmentos de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de materia prima de Ají Mochero como la Asociación Renacimiento Campiñero, el servicio de maquila a cargo de la empresa Fusión Foods SAC., el proveedor de envases de vidrios será la empresa Envases del Perú-Wildor EIRL y el proveedor de cajas de cartón corrugadas será la empresa Cartones Villa Marina SA- CARVIMSA - Organizaciones del Estado: PROMPERU, ADEX, MINCETUR, DIGESA. - Operador Logístico: Talpa SAC - Bróker en el país destino. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar una adecuada gestión en la cadena de suministros, desde la compra de la materia prima (proveedor), durante el proceso de producción (maquila), hasta llegar al consumidor final. - Definir un buen envase y embalaje. - Trazabilidad adecuada del producto durante todo el proceso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Producto natural, libre de saborizantes, con sabor único para el deleite del consumidor. - Valor nutricional. - Presentación del producto en envase de vidrio que ayuda a mantener una adecuada conservación y protección del mismo, además del embalado en cajas de cartón corrugado para facilitar su unitarización y manipulación. - Calidad y producto novedoso. - Producto listo para el consumir y disfrutar con diferentes platos de comida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio pre y post venta, comunicación constante con el cliente vía correo electrónico y LinkedIn empresarial. - Página web con información del producto, como su origen, usos, beneficios, entre otros. - Ruedas de negocios para lograr captar nuevos clientes potenciales. - Publicidad, promociones que permitan que el producto permanezca en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los principales clientes son distribuidores de productos alimenticios New York – EEUU y ellos serán los encargados de comercializar el producto a los supermercados, restaurantes y demás sectores de alimentos dentro del mercado destino. - El producto está dirigido a hombres y mujeres entre 20 a 44 años de edad con preferencia a la comida picante.
Estructura de Costos <ul style="list-style-type: none"> - Costo de producción. - Costos de exportación. - Costos de materiales indirectos. - Costo de mano de obra indirecta. - Gastos fijos. - Gastos administrativos. - Gastos de ventas. 			Fuentes de Ingreso <ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento del aporte propio de los accionistas. - Financiamiento de un préstamo con aval financiero. 	

2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1 Nombre o razón social

El nombre de la empresa será Salsas Norteñas del Perú SAC., haciendo referencia tanto al producto que comercializará la empresa y principalmente el lugar de origen del Ají Mochero (materia prima), que es el norte del Perú.

Se colocó las palabras Salsas Norteñas ya que a medida que la empresa esté en funcionamiento se puede incursionar en diferentes recetas de salsas con el Ají Mochero.

El nombre comercial será “SANOR SAC” y con marca Hot Wealth presentado en idioma inglés, ya que nos dirigimos al mercado de Estados Unidos; traducido al español significa riqueza caliente haciendo alusión al ají mochero, ya que es un ají tradicional de la cocina peruana.

El tipo de empresa será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), por ser la adecuada para una empresa que recién inicia sus operaciones y para una Mype.

Razón Social: Salsas Norteñas del Perú SAC.

RUC: 20443207879

2.2 Actividad económica o codificación internacional (CIU)

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU), es una clasificación de todas las actividades económicas de un país, las cuales producen bienes y servicios, la cual permite generar estadísticas más reales de las actividades productivas de las empresas.

Según (SUNAT, 2020) en el Perú se ha incorporado la CIUU Revisión 4 y se debe declarar dentro del registro del RUC de manera obligatoria.

Por tanto, la actividad económica de la empresa “Salsas Norteñas del Perú SAC” se clasifica de la siguiente manera:

Tabla 1. Actividad económica - Código CIIU

Actividad Económica - CIIU	
Sección:	G - Comercio al por mayor y al por menor.
División:	46 - Comercio al por mayor, excepto de los vehículos automotores y motocicletas.
Grupo:	463 - Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.
Clase:	4630 - Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

Elaboración: Propia

2.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

2.3.1 Ubicación

La ubicación de la empresa es un factor importante en la competitividad de la empresa, por esa razón, es necesario realizar un análisis estratégico de la ubicación de las oficinas administrativas y almacén, antes de comprar o alquilar un inmueble.

De acuerdo a la tabla N° 2, se seleccionó cuatro locales, ubicados en diferentes distritos, estos son: Bellavista, San Miguel, Magdalena y Lince, los cuales se han categorizado como opciones: A, B, C y D.

Tabla 2. Posibles locales por Distrito

Opción	Distritos
A	Bellavista
B	San Miguel
C	Magdalena
D	Lince

Fuente: Elaboración Propia

La evaluación de los factores que influyen en la elección de la ubicación del local de la empresa se realiza mediante un análisis cuantitativo de valoración, donde se asigna un peso relativo (%) para cada factor y una calificación individual (1-5).

En la siguiente tabla N° 3, se presenta los factores y la comparación cuantitativa entre los 4 distritos:

Tabla 3. Análisis de factores para ubicación de la empresa

Calificación: 1- muy malo / 5 – muy bueno

Factores	Peso relativo	Calificación			
		A	B	C	D
Cercanía a la planta de producción	15%	3	4	4	3
Seguridad	20%	3	4	5	4
Vías de comunicación y accesibilidad	20%	4	5	5	4
Cercanía al puerto	10%	5	5	4	3
Acceso a Servicios	15%	5	5	5	5
Costo de alquiler de local	20%	5	4	3	5
Total	100%	4.1	4.45	4.35	4.1

Fuente: Elaboración Propia

El resultado del análisis que se obtuvo fue el siguiente: El local en el distrito de Bellavista obtuvo 4.1 puntos, el local en el distrito de San Miguel tiene 4.45 puntos, el local del distrito de Magdalena 4.35 puntos y el local en el distrito de Lince 4.1 puntos. De acuerdo con este

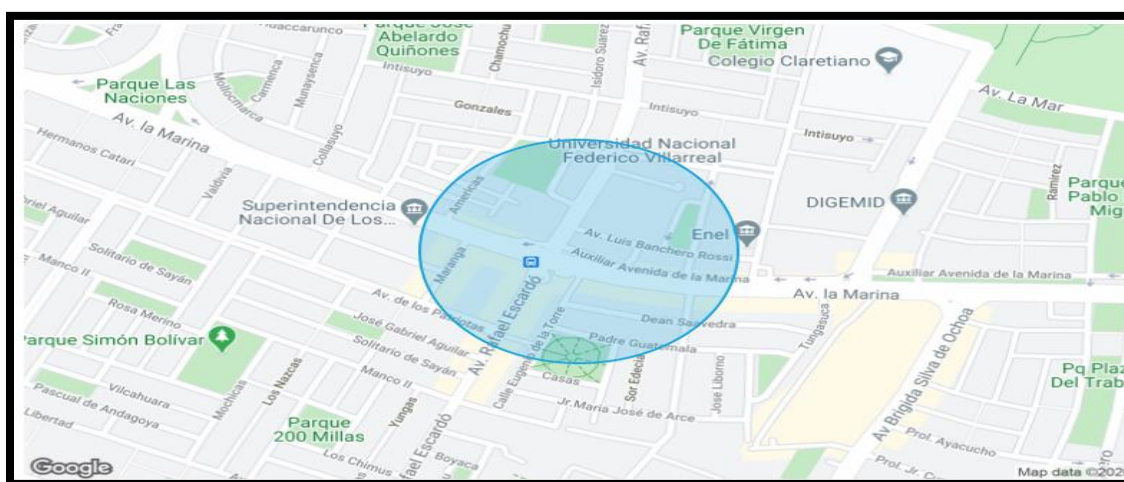


Figura 1: Ubicación de la empresa SALSAS NORTEÑAS DEL PERU SAC

Fuente: Google Maps

Como se observa en la Figura N° 1, la ubicación del negocio estará en la Avenida Rafael Escardo o avenidas aledañas, ya que por la zona existen muchos locales comerciales en alquiler y es una zona céntrica.

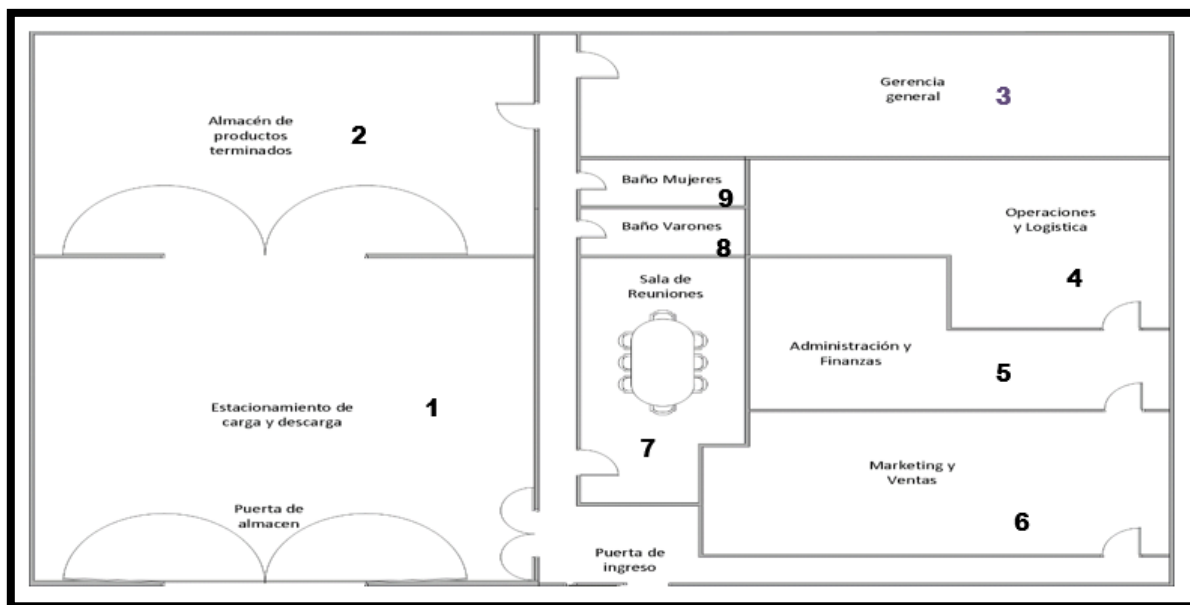


Figura 2: Distribución de Ambientes de la empresa

Fuente: Elaboración propia

El local deberá contar con ambientes para almacén de los productos terminados, oficinas administrativas y área de servicios higiénicos.

Tabla 4. Distribución de las oficinas de la empresa

Número	Ambiente
1	Estacionamiento de carga y descarga
2	Almacén de productos terminados
3	Gerencia General
4	Operaciones y logística
5	Administración y Finanzas
6	Marketing y Ventas
7	Sala de Reunión
8	Baño de hombres
9	Baño de mujeres

Fuente: Elaboración propia

2.3.2 Factibilidad Municipal

Antes que la empresa empiece operaciones se debe tramitar la licencia de funcionamiento.

Según la (Municipalidad de San Miguel, 2020), el trámite se debe realizar de acuerdo con el Texto Único de Procedimientos Administrativos- TUPA, el monto a pagar por derecho al trámite es de S/. 39.50 soles, ya que el local es hasta 100 mt² y el plazo resolución es de 10 días hábiles.

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento serán exigibles como máximo, los siguientes requisitos:

- 1. Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, en la cual se consignará lo siguiente:**
 - Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen en representación.
- 2. Copia de la vigencia de poder del representante legal, en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.**
- 3. Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad (hasta 100 m²) ó ITSE de Detalle o Multidisciplinaria (más de 500 m²).**
- 4. Pago de la tasa de acuerdo a lo especificado en el TUPA.**
- 5. Adicionalmente serán exigibles los siguientes requisitos:**
 - Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
 - Informar sobre el número de estacionamientos de acuerdo a la normativa vigente, en la Declaración Jurada
 - Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley, la requieren de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento
 - Copia simple de autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la Ley N° 28296. Ley General de Patrimonio Cultural de la Nación.

(*) DE ACUERDO A LA LEY N° 28976. LEY MARCO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO, NO ES NECESARIO UN CERTIFICADO DE ZONIFICACIÓN O COMPATIBILIDAD DE USO, PARA OBTENER LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.

Figura 3: Requisitos para licencia de funcionamiento en la Municipalidad de San Miguel

Fuente: Municipalidad de San Miguel

2.3.3 Factibilidad Sectorial

De acuerdo al Texto Único Ordenado de la Ley N° 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y los Formatos de Declaración Jurada, no es necesario un certificado de zonificación o compatibilidad de uso, para el trámite de licencia de funcionamiento.

Adicional, se realizará una inspección de Defensa Civil, que consiste en la verificación de forma ocular del cumplimiento o incumplimiento de las normas de seguridad.

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento, la municipalidad evaluará los siguientes aspectos:

- Zonificación y compatibilidad de uso.
- Condiciones de Seguridad en Defensa Civil, cuando dicha evaluación constituya facultad de la municipalidad.

La licencia de funcionamiento se otorgará en el marco de un único procedimiento administrativo, con un plazo máximo para el otorgamiento de diez (10) días hábiles.

Tipos de Inspección

Para obtener la licencia de funcionamiento se requieren las siguientes tipos de inspección:

1. Establecimientos que requieran Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones Básica, Ex Post al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, realizada por la municipalidad.

Aplicable para establecimientos con una área de hasta cien metros cuadrados (100 m²) y capacidad de almacenamiento no mayor del treinta por ciento (30%) del área total del local. En estos casos será necesaria la presentación de una Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad a que puede obtenerse de forma gratuita en el módulo de atención de la municipalidad o descargarlo desde la página web; debiendo realizarse la Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones Básica por la municipalidad, con posterioridad al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, priorizando los establecimientos que representen un mayor riesgo de seguridad.

Se encuentran excluidas de este procedimiento: Las solicitudes de licencia de funcionamiento para el desarrollo de giros o establecimientos que requieran la obtención de un Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones de Detalle o Multidisciplinaria.

Las solicitudes de licencia de funcionamiento que incluyan los giros de pub, licorería, discoteca, bar, casinos, juegos de azar, máquinas tragamonedas, ferreterías, o giros afines a los mismos; así como solicitudes que incluyan giros cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de productos tóxicos o altamente inflamables.

Figura 4: Tipo de Inspección de Defensa Civil

Fuente: Municipalidad de San Miguel

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

2.4.1 Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas – Matriz FODA

Factores Internos

Tabla 5. Matriz EFI

Calificación:

4 - Fortaleza mayor

2 – Debilidad mayor

3 - Fortaleza menor

1 – Debilidad menor

Factores determinantes de éxito		Peso	Valor	Ponderación
Fortalezas				
1	Producto elaborado con ingredientes naturales sin preservantes	0.15	4	0.6
2	Capacidad de producción todo el año	0.15	4	0.6
3	Conocimiento del proceso de exportación	0.06	4	0.24
4	Tercerización de servicios	0.07	3	0.21
5	Personal calificado	0.06	4	0.24
6	Buena relación con proveedores	0.04	4	0.16
7	Aplicación de estrategias de marketing	0.04	3	0.12
8	Diversificación de proveedores	0.02	3	0.06
9	Ubicación estratégica de la empresa	0.03	3	0.09
10	Información sobre los precios de competencia	0.05	4	0.2
Sub – Total		0.67		2.52
Debilidades				
1	Poca experiencia en el mercado	0.07	2	0.14
2	Infraestructura alquilada	0.03	2	0.06
3	Marca nueva en el mercado	0.03	2	0.06
4	Bajo ingreso a inicios del negocio	0.03	2	0.06
5	Poco acceso a fuentes de financiamiento	0.02	1	0.02
6	No se cuenta con planta propia de producción	0.03	2	0.06
7	Exportación limitada (primeros meses)	0.03	2	0.06
8	Falta de diversificación de productos	0.04	1	0.04
9	Baja inversión en promoción y publicidad	0.02	1	0.02
10	Falta de posicionamiento de la marca	0.03	2	0.06
Sub – total		0.33		0.58
Total		1.00		3.1

Fuente: Elaboración propia

La ponderación hallada en cuanto a fortalezas y debilidades, nos indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus puntos débiles, fortaleciendo o aprovechando sus puntos fuertes.

Factores Externos

Tabla 6. Matriz EFE

Calificación: 1 Debilidad Menor – 4

Factores determinantes de éxito		Peso	Valor	Ponderación
Oportunidades				
1	Alta demanda del producto	0.10	5	0.4
2	TCL con Estados Unidos	0.05	4	0.2
3	PBI per cápita	0.04	1	0.16
4	Riesgo país	0.08	4	0.24
5	Prestigio de calidad de ajíes peruanos	0.09	5	0.27
6	No existe Ad Valorem para la exportación del producto	0.09	5	0.36
7	Ley Mipyme	0.06	3	0.18
8	Estabilidad económica	0.06	3	0.12
9	Alto nivel de consideración a la salud	0.05	2	0.15
10	Plataformas virtuales	0.05	2	0.05
Sub – Total		0.67		2.13
Amenazas				
1	Experiencia de la competencia	0.05	5	0.2
2	Desconfianza del producto de una nueva empresa	0.03	3	0.12
3	Inclusión de futuros competidores con mejor infraestructura	0.04	4	0.16
4	Inflación	0.03	3	0.09
5	Alza del costo del transporte Aéreo	0.02	2	0.04
6	Venta de productos sustitutos	0.03	3	0.12
7	Decrecimiento de mercado	0.03	3	0.06
8	Competencia agresiva	0.02	2	0.06
9	Crisis económica	0.03	3	0.06
10	Inclusión de futuros nuevos competidores con precios bajos	0.05	5	0.15
Sub – total		0.33		1.06
Total		1.00		3.19

Fuente: Elaboración propia

La ponderación hallada en cuanto a amenazas, nos indica los factores externos que no pueden ser controlados, puesto que la empresa debe aprovechar las oportunidades para amortiguar el impacto que las amenazas pueden presentar.

Tabla 7. Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento de precios de venta de la competencia. 2. Buena relación con proveedores. 3. Conocimiento del proceso de exportación (Know – How) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Infraestructura alquilada 2. Poco acceso a fuentes de financiamiento 3. Marca nueva en el mercado
Oportunidades	Estrategias FO (OFENSIVA)	Estrategias DO(REORIENTACION)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Plataformas Virtuales 2. Alta demanda del producto 3. No existe ad valorem 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear una página web para la venta del producto y brindar una imagen de compromiso ante potenciales clientes (F1,O1) 2. Exportación al producto a EE.UU con arancel 0 (F3,O3) 3. Diversificar distribuidores con precios competitivos además de Tener cartera de proveedores como plan de contingencia y de esta manera poder satisfacer demanda del mercado internacional (F2,F3,O2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Tercerizar servicios para la comercialización del producto (D1,O2,) 2. Incrementar anualmente las exportaciones para abastecer a nuestro mercado objetivo (D3,O2) 3. Mantener la sostenibilidad en los negocios a través de la búsqueda de nuevos mercados y proveedores ante futuros riesgos internos y externos (D1, O1).
Amenazas	Estrategias FA (DEFENSIVA)	Estrategias DA (SUPERVIVENCIA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inclusión de futuros competidores con mejor infraestructura. 2. Experiencia de la competencia 3. Desconfianza en el producto de empresa nueva 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitación continua en los procesos de la empresa (F3, A2) 2. Seguimiento constante a los requisitos de acceso al mercado para evitar las pérdidas económicas (F3, A3). 3. Ofrecer al mercado producto de calidad. (F1, A3). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Participar en ferias para dar a conocer el producto que ofrecemos (D3,A2, A3) 2. Utilizar las utilidades de la empresa y el apalancamiento financiero para la adquisición de una pequeña planta (D2,A1) 3. Invertir en infraestructura para mejorar la capacidad instalada de la empresa (D1, A3).

Fuente: Elaboración Propia

2.4.2 Objetivos

Objetivo General:

Identificar la viabilidad y rentabilidad de desarrollar un plan de negocio para la exportación de Salsa de Ají mocho hacia el mercado de Estados Unidos.

Objetivo Específicos:

- Determinar el precio de exportación, plaza, promoción y presentación más adecuada para el producto.
- Analizar la situación y demanda internacional del producto para determinar la aceptación que tendrá el producto en el mercado
- Diversificar y consolidar la presencia de la empresa y del producto en el mercado destino.
- Identificar oportunidades de alianzas estratégicas importantes con comercializadoras y otros agentes claves en el mercado de destino.
- Elaborar un estado financiero y determinar la rentabilidad del proyecto en el periodo de 5 años.
- Incrementar las ventas del producto en los próximos dos años, captando clientes por la participación de ferias internacionales.
- Contar con marca propia a partir al tercer año de inicio de actividades.
- Beneficiar a los habitantes productores con una actividad productiva que permita el desarrollo económico y social de sus regiones.
- Realizar una adecuada gestión de comercio exterior para ofrecer productos con eficacia en los procesos de producción, calidad, exportación y distribución física.
- Innovar en términos de preparados de ajíes peruanos en lo que respecta a variedad, características, transformación y conservación.

2.4.3 Misión

Según (David, 2013) señala que la misión de una organización responde a la pregunta ¿Cuál es nuestro negocio? La respuesta a esta pregunta es la razón de ser de la empresa, su propósito que la distingue de otra.

Por lo tanto, la misión de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC. es:

“Somos una empresa que se dedica a la exportación de salsas de ají; comprometidos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo un producto de calidad, promoviendo el consumo de productos con valor agregado y así contribuir al desarrollo del país y de nuestros colaboradores y clientes.”

2.4.4 Visión

Según (David, 2013), sostiene que la visión responde a la pregunta ¿En qué queremos convertirnos?

De acuerdo a, (Fleitman , 2000) detalla que el concepto de visión viene a ser “el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”

Por lo tanto, la visión de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC es:

“Ser una empresa exportadora sólida y reconocida en el mercado internacional, en el sector de alimentos, para el año 2025; comprometida en ofrecer productos de calidad, con vocación de servicio y responsabilidad social”.

2.4.5 Valores

Salsas Norteñas del Perú SAC, es una empresa que se esfuerza por realizar sus negocios teniendo en cuenta el bienestar de nuestros empleados, clientes y sociedad en general, por lo que nuestra organización se rige por los siguientes valores:



Figura 5: Valores de la empresa

Fuente: Elaboración propia

- **Responsabilidad**

Cumplir con las condiciones laborales de los trabajadores, así como también los trabajadores deberán cumplir con las funciones asignadas. A su vez, la empresa tiene la responsabilidad de contribuir con el bienestar del país y ambiente. El capital humano tiene mucha importancia dentro de la empresa, por ello se valora y reconoce el esfuerzo, los méritos que se consiguen; incentivando para todos por igual, las oportunidades de crecimiento. Cumpliendo con la legislación laboral, no por sentirnos obligados sino por iniciativa.

Cumplir con todos los compromisos y obligaciones a su debido momento respetando los tiempos de la contraparte.

- **Solidaridad**

Establecer una conducta de ayuda al semejante, generando un clima amistoso que nos permita cumplir con nuestras metas y objetivos. Tener un trato amable, tanto para el cliente interno, como para el externo.

- **Calidad**

Preocuparse por ofrecer un producto en buenas condiciones, desde el inicio de sus procesos hasta la entrega final al cliente.

- **Compromiso**

Cumplir con entregar un producto de calidad, en los tiempos establecidos y con todas las condiciones pactadas por ambas partes al inicio de la negociación. Cumplir con el compromiso de la satisfacción del cliente en primer lugar. Trabajar por alcanzar los objetivos de la empresa, con productos de calidad con altos niveles de productividad en el momento oportuno.

- **Honestidad**

Actuar con transparencia internamente con los trabajadores, con proveedores y con los clientes, para así lograr un lazo de confianza con cada uno de ellos. Actuar con veracidad de manera transparente dentro y fuera de la empresa, cumpliendo con el uso adecuado de la información y recursos.

- **Confianza**

Confiar en los trabajadores y darles la oportunidad de brindar aportes como “know how” que beneficien a la empresa y a su crecimiento profesional. Utilizamos esto para darles el poder que cada uno necesita para la mejor toma de decisiones.

2.4.6 Principios

La empresa Salsas Norteñas establece cuatro principios fundamentales que serán aplicados en la organización. Estos son:



Figura 6: Principios de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, detallaremos cada una de ellas:

- **Cultura de servicio al cliente:** Priorizar la calidad del servicio brindado, superar lo que el cliente espera antes, durante y finalizada la compra.
Destacar la calidad del servicio, buscando la máxima satisfacción del cliente antes y después de la compra.
- **Cuidado del medio ambiente:** Realizar la práctica de preservación y mejora de medio ambiente. Mantener constantemente la preservación y mejora del medio ambiente, adoptando medidas para concientizar esto en nuestro personal.
- **Bienestar de los Recursos Humanos:** Brindar una buena calidad a los trabajadores, pensando en su seguridad física, social y emocional, dándoles la oportunidad de crecimiento a través de una línea de carrera.
Proporcionar calidad de vida al personal, promover su crecimiento profesional, personal y social.

- **Cultura de innovación y calidad:** Mantener los procesos, equipos actualizados para garantizar una continua producción y competitividad de operaciones. Ser una empresa que pueda adaptarse a los cambios y no trabajar en procesos rígidos y limitaciones.

Buscar la mejora continua de los procesos para lograr eficacia y productividad, buscando la excelencia en beneficio del cliente y el personal. Mantener los procesos y equipos actualizados con tecnología avanzada, para incrementar la competitividad de la producción.

Buscar la perfección de los procesos que hace la empresa, buscando la excelencia para beneficio del personal y clientes.

2.4.6 Cultura Organizacional y Política

Según (Gestión, 2019) La cultura organizacional es considerada la personalidad de una organización. Es el marco de referencia para entender cómo se configuran todas las relaciones en el trabajo.

Las políticas de una empresa son más que los principios que una empresa se compromete a cumplir. Tal como lo enfatiza (Vásquez, 2018), son las reglas y directrices básicas sobre el comportamiento y el procedimiento adecuado que se espera de todos sus empleados.

Las políticas de la empresa Salsas Norteñas del Perú S.A.C:

- El horario de oficina es de lunes a viernes de 8:00 am y a las 6:00 pm, con una hora de refrigerio.
- Los colaboradores deben vestir ropa sport casual, no considerar jeans sin rasgar, no zapatillas llamativas y mantener un adecuado aseo personal. De ser el caso, según las actividades que tengan pueden vestir de manera formal.
- Todos los colaboradores de la empresa deben tener un buen comportamiento y mantener un buen ambiente laboral para el mejor desempeño.
- Brindar trato justo a nuestros clientes y proveedores, escuchar las sugerencias y comentarios para mejorar cada día.

- Se brindará atención personalizada a nuestros clientes, para atender cualquier consulta, comentario, vía teléfono, correo y/o video llamada.
- El pago a los proveedores será de forma quincenal, según el vencimiento de las facturas.
- La remuneración de los trabajadores será mensual, realizándose el 30 de cada mes.
- El personal se compromete a cuidar y mantener limpias las áreas de la empresa y el mobiliario de oficina en buen estado.

2.5 Ley de Mypes, micro y pequeña empresa

Según (Atahuaman Sumarán, 2013) menciona que mediante la Ley N° 30056, publicada el 2 de julio del 2013, se establece una prórroga por 3 años adicionales, además de establecer que los titulares de las microempresas y trabajadores pueden acordar por escrito –y siguiendo la formalidad establecida–, durante dicha prórroga, acogerse al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo N° 1086, publicado el 28 de junio de 2008, que es un régimen laboral especial permanente.

Cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa, la cual estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre del 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente, esta norma y sus modificaciones son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056 (ESCALANTE Edwin, 2016).

Según (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020), la unidad impositiva tributaria (UIT) es el valor en soles establecido por el Estado para determinar impuestos, infracciones, multas y otros aspectos tributarios. Para el año 2020 la UIT es de S/.4, 300 nuevos soles.

Tabla 8. Características de los micros, pequeñas y medianas empresas

LEY N° 30056		
Categoría empresarial	Ventas anuales en UIT	Ventas anuales en S/.
Microempresa	Hasta 150 UIT	S/. 645,000
Pequeña empresa	Superior a 150 UIT hasta 1,700 UIT	Superior a S/. 645,000 hasta S/. 7'310,000
Mediana empresa	Superior a 1,700 UIT hasta 2,300 UIT	Superior a S/. 7'310,000 hasta S/. 9'890,000

Fuente: Elaboración Propia en base a SUNAT

El monto de las UIT se regula anualmente. Para el año 2020 la UIT es de S/4,300

Según la Tabla 8, la empresa Salsas Norteñas del Perú S.A.C. se acogerá a la Ley MYPE de la Microempresa.

2.6 Estructura orgánica

La estructura orgánica de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, será mediante una estructura lineal. Está compuesta por el Gerente General, el área de Comercial y marketing y el área de Operaciones y Logística. El área de contabilidad se tercerizará.

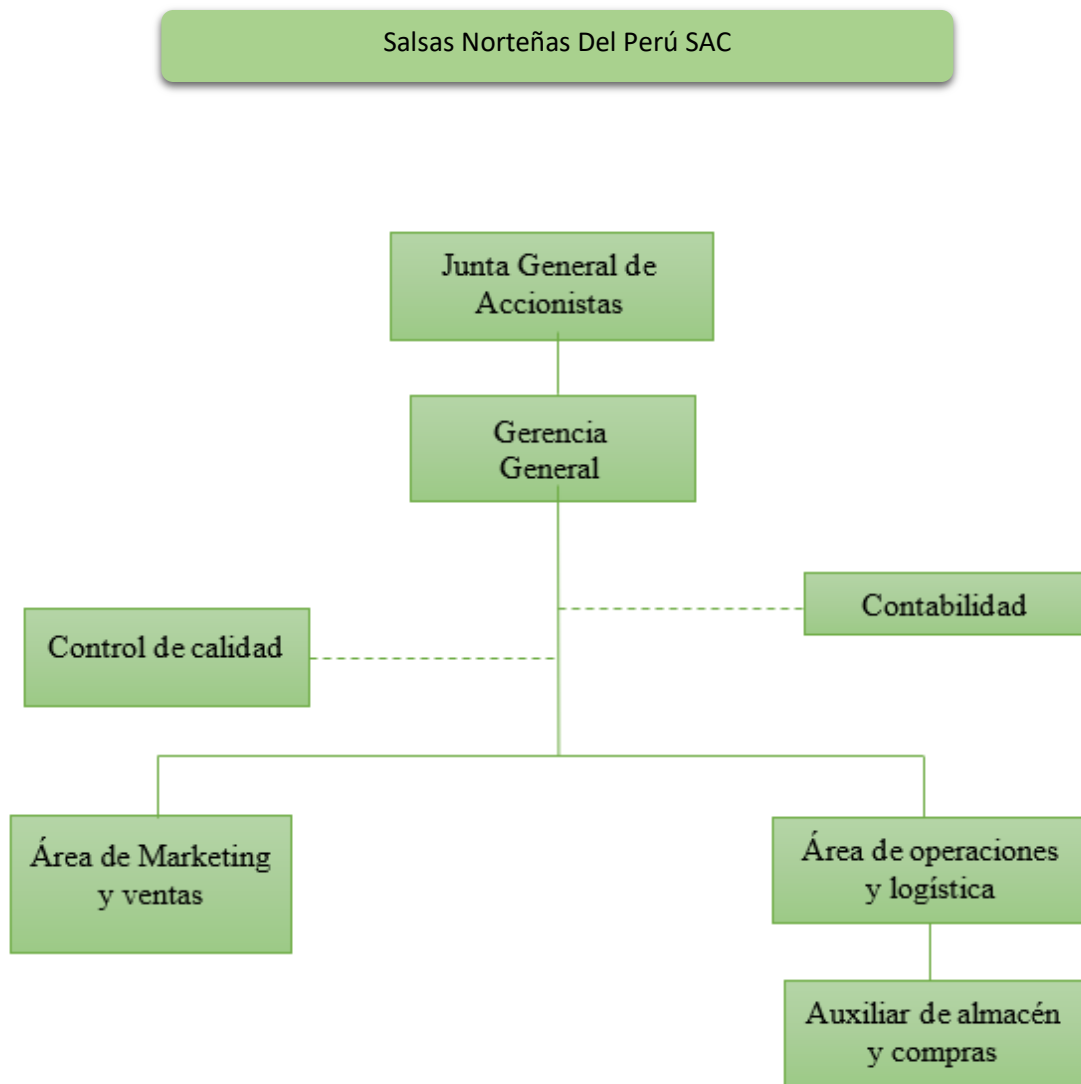


Figura 7: Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración propia

2.6.1 Principales funciones del personal

Cada colaborador de las áreas en mención, deben de cumplir con sus funciones y cumplirlas de manera eficiente, orientados al logro de los objetivos de la empresa.

Se detalla las funciones del personal de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC:

2.6.1.1 Junta General de Accionistas:

Es el órgano de la sociedad empresarial encargado de la administración y fiscalización dentro de la empresa, donde se toman las decisiones claves en cuanto al aumento-disminución de capital, aprobación de los balances, cuentas anuales y otros documentos.

Funciones:

- ✓ Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior expresados en los estados financieros del ejercicio anterior.
- ✓ Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiere.
- ✓ Elegir cuando corresponda a los miembros del directorio y fijar su retribución.
- ✓ Designar o delegar en el directorio la designación de los auditores externos, cuando corresponda.
- ✓ Resolver sobre los demás asuntos que le sean propios conforme al estatuto y sobre cualquier otro consignado en la convocatoria.
- ✓ Remover a los miembros del directorio y designar a sus reemplazantes.
- ✓ Aumentar o reducir el capital social.

2.6.1.2 Gerencia General

Es el representante legal de la empresa por lo cual deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten las operaciones de ésta. Se necesita una gerencia óptima con capacidad de toma de decisiones. Es, además, el portavoz máximo de la empresa.

Estas son algunas de las funciones que se deberá tomar en cuenta en la gerencia:

Funciones:

- ✓ Supervisa y coordina con todas las áreas de la empresa.
- ✓ Implementa estrategias para cumplir los objetivos empresariales.
- ✓ Evalúa y toma decisiones en aspectos financieros, administrativos, legales y selección de personal.
- ✓ Establece y negocia contratos ante entes públicos y privados, de acuerdo a las propuestas elaboradas por la Junta Directiva.

Perfil del puesto:

- ✓ Profesional titulado, Ingeniería Industrial, Administración de empresas y/o afines.
- ✓ Experiencia mínima de 2 años en el cargo de gerente general en instituciones públicas o privadas.
- ✓ Conocimiento y manejo de programas informáticos.
- ✓ Tener cualidades de líder y capacidad en administración del personal.
- ✓ Disposición para trabajar en equipo y buenas relaciones humanas.
- ✓ Comunicación efectiva a todo nivel y autonomía

2.6.1.3 Área Comercial y Marketing

Asistente Comercial:

Requisitos:

- Contar con grado académico de bachiller o licenciado en administración de negocios internacionales o a fines.
- Deseable experiencia en el área comercial de 2 años en el puesto.
- Manejo de excel a nivel avanzado/intermedio.
- Inglés intermedio/avanzado.
- Capacidad de liderazgo y trabajar bajo presión.

Funciones:

- Colocar ventas de los productos.
- Captar e incrementar nuevos clientes con el fin de ofrecer nuestros servicios.
- Fidelizar y reforzar las relaciones comerciales con las empresas terceras que se encargaran de la producción.
- Revisar y analizar los precios del mercado.
- Mantener en comunicación fluida con las áreas y/o personas involucradas en el proceso comercial.
- Programar visitas comerciales con clientes.
- Búsqueda de nuevos clientes a través de participación en ferias internacionales.
- Mantener actualizado el listado de precios y promociones.

- Circular, archivar materiales y bosquejos de diseño relacionados al merchandising y publicidad de las campañas de marketing.
- Coordinación con el área de logística, proveedores y diseñadores para solicitar material promocional y necesidad de materiales de área.
- Elaborar reportes sobre el avance y cumplimiento de objetivos de las ventas.

2.6.1.4 Área de Logística Internacional y de Operaciones:

Requisitos:

- Contar con grado académico de bachiller o licenciado en administración de negocios internacionales o a fines.
- Tener experiencia de 2 años en el puesto.
- Office a nivel intermedio.
- Inglés intermedio / avanzado
- Capacidad de liderazgo y trabajar bajo presión.

Funciones:

- Coordinar con navieras la generación de Bookings, BL, entre otros.
- Comunicación con agentes internacionales para solicitud de tarifas y estatus de cargas de exportación.
- Realizar los documentos de exportación (facturas, certificados de origen, PL, entre otros)
- Revisión de DUAS y BL's
- Supervisar la maquila de la empresa que brindará el servicio de producción.
- Negociar con proveedores, agentes aduaneros, agentes de carga y transportistas a fin de optimizar los procesos.
- Seguimiento y coordinación en la cadena logística de exportación
- Gestionar la compra de materias de embalaje, empaque, etiquetas, entre otros.
- Coordinar la recepción del producto al almacén con la empresa maquiladora.
- Entre otras funciones propias del área.

2.6.1.5 Auxiliar de Almacén:

Requisitos:

- Contar con secundaria completa.
- Tener 1 año de experiencia.
- Ser proactivo y trabajar en equipo.

Funciones:

- Recibir la mercadería que llega al almacén, revisar que este completa según la guía para luego clasificarla y facilitar su traslado al almacén correspondiente.
- Despachar la mercadería que será enviada a los clientes correspondientes para asegurar que la cantidad sea la adecuada.
- Realizar el inventario diario de productos y otros suministros y apoyar en la codificación.
- Mantener comunicación constante con el encargado de logística y comercio exterior.

2.6.1.6 Servicio de terceros:

- **Contador:**

Requisitos:

- Colegiado en contabilidad
- 2 años de experiencia en el cargo
- Sólidos conocimientos en tributación, registros contables y análisis de EE.FF.
- Atención a SUNAT y auditorías.
- Ser ético, transparente y honesto.

Funciones:

- Llevar toda la contabilidad de la empresa.
- Preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos de la SUNAT
- Formulación de estados financieros de acuerdo a las normas contables y tributarias.
- Registro de compras, gastos y ventas y declarar impuesto.

- Ejecutar oportunamente la documentación para cumplir con las obligaciones tributarias.
- Ejecutar conciliaciones bancarias, patrimoniales de inventario de activo fijo.
- Mantener permanentemente actualizado los libros contables.
- Facilitar la labor de los auditores internos y externos.
- Declaración y pago a tiempo de planilla.

- **Supervisor de Calidad:**

Requisitos:

- Profesional colegiado de Ingeniería Alimentaria.
- Conocimientos en Office a nivel intermedio.
- Experiencia mínima de 2 años en el cargo.
- Experiencia en implementación y mantenimiento de buenas prácticas de manufactura y de laboratorio, auditorias de DIGEMID.

Funciones:

- Realizar el control de calidad.
- Supervisar la producción y que está se encuentre dentro de las especificaciones de calidad a la empresa que brindará el servicio de maquila en cada exportación que se realice, teniendo en consideración los requisitos establecidos y las fichas técnicas de productos en el mercado de destino.
- Realizar muestreos, ensayos que permitan garantizar el cumplimiento de las especificaciones técnicas aprobadas.
- Aprueba o rechaza los productos terminados, productos en proceso, insumos, materiales de empaque y materia prima para su almacenaje, comercialización y uso en producción.
- Verificar el cumplimiento de las normas, procedimientos y estándares aplicables al proceso y al producto.
- Elaborar un reporte de la supervisión a la empresa maquiladora.

2.7 Cuadro de asignación de personal

El cuadro de asignación de personal es como se realiza la distribución de sueldos y beneficios que una empresa tiene para su personal, se considera que el personal tenga un contrato fijo con la empresa y no contempla los beneficios de CTS ni gratificaciones, pues el régimen laboral especial no indica que el empleador no está obligado a pagar esos conceptos.

En la tabla N° 9 se muestra el cuadro de asignación de personal:

Tabla 9. Cuadro de asignación de personal

Descripción	N° de empleados	Salario Mensual	Sub total	Vacaciones	Pago Anual	SIS	Total Anual
Gerente General	1	2,400	27,600	1,200	28,800	180	28,980
Asist. Comercial	1	1,350	15,525	675	16,200	180	16,380
Asist. Logística	1	1,350	15,525	675	16,200	180	16,380
Aux. de Almacén	1	1,000	11,500	500	12,000	180	12,180
Total	4						73,920

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla N° 10 se muestra la asignación de personal de los contratos a terceros para funciones específicas, a ellos se les considera un pago mensual mínimo por el servicio que brinda y se hace mediante recibos por honorarios.

Tabla 10. Asignación de personal contrato de terceros

Cargo	N° de personal	Sueldo S/.	Sueldo anual S/.	Total Anual S/.
Contabilidad	1	300.00	3,600.00	3,600.00
Control de calidad	1	650.00	7,800.00	7,800.00
Total		950.00	11,400.00	11,400.00

Fuente: Elaboración Propia

2.8 Forma Jurídica Empresarial

Formar una empresa en el Perú se puede hacer de dos formas: Persona Natural con Negocio y Persona Jurídica, las cuales se muestra en la tabla N° 11:

Tabla 11. Tipos de Sociedades

	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima
Características	Constituida por 01 sola persona.	Constituida entre 02 a 20 socios.	Constituida entre 02 a 20 accionistas.	Constituida entre 02 mínimo, sin un máximo estipulado.
Denominación	"E.I.R.L."	"S.R.L."	"S.A.C."	"S.A."
Órganos	Dueño de la empresa.	Junta general de accionistas y Gerente.	Junta General de accionistas, Gerente y se podría formar un directorio (opcional).	Junta General de accionistas, Directorio y Gerente.

Fuente: Elaboración Propia

Razones por la que eligió una Sociedad Anónima Cerrada:

Una Sociedad Anónima Cerrada - SAC. no requiere de escritura pública ni de inscripción en los Registros Públicos, ya que protege la privacidad de transferencia de acciones, en cambio en una S.R.L. la transferencia de acciones sería de conocimiento público.

El Capital Social está representado por acciones nominativas y se conforma con los aportes (en bienes y/o en efectivo) de los socios, quienes no responden personalmente por las deudas sociales.

Es ventajoso no tener demoras en el proceso de transferencia de acciones

Es el modelo más adecuado a las micro y pequeñas empresas, ya que también concierne solo a un número especificado de accionistas, socios, que generalmente son parte del entorno de las personas que emprenden un negocio.

Además, ser una SAC te ofrece mayor credibilidad en el mercado, así como también nos permitirá obtener mejores beneficios crediticios en el sistema financiero.

Tabla 12. Aporte de los Accionistas

Nombre del Accionista	Capital	Valor nominal	Acciones	%
Primer accionista	50,031	10	5,003	60%
Segundo accionista	18,345	10	1,834	22%
Tercer accionista	15,009	10	1,501	18%
Total	83,386		8,339	100%

Fuente: Elaboración Propia

2.8.1 Pasos para constituir una empresa

Según (SUNARP, 2020) en el Perú para constituir una empresa se debe considerar algunos costos por tramites y seguir los siguientes pasos:

✓ **Búsqueda y reserva de nombre**

Se debe verificar en Registros Públicos (SUNARP) que el nombre o razón social no exista o haya alguno similar en el mercado, en caso de no haber sido utilizado solicitar la reserva del nombre. La reserva de nombre es el paso previo a la constitución de una empresa o sociedad. No es un trámite obligatorio pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP. Durante la calificación de la Reserva de Nombre, el registrador público tiene que verificar si existe alguna igualdad o coincidencia con otro nombre, denominación, completa o abreviada, o razón social de una empresa o sociedad preexistente o que esté gozando de la preferencia registral.

✓ **Elaboración de la minuta de constitución de la empresa o sociedad**

Este documento evidencia la voluntad de los accionistas en constituir la empresa, la minuta cuenta con el pacto social y estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a esta. Incluyendo poderes y facultades específicas y claras de los representantes legales.

A través de este documento el titular de la empresa o los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la persona jurídica. El acto constitutivo consta del pacto social y los

estatutos. Asimismo, se nombra a los primeros administradores, de acuerdo a las características de la persona jurídica.

✓ **Aporte de capital**

Podrá aportarse dinero, el cual se acreditará con el documento expedido por una entidad del sistema financiero nacional; o bienes (inmuebles o muebles, en estos últimos se entienden los derechos de crédito) los que se acreditarán con la inscripción de la transferencia a favor de la empresa o sociedad, con la indicación de la transferencia en la escritura pública o con el informe de valorización detallado y el criterio empleado para su valuación, según sea el caso.

✓ **Elaboración de Escritura Pública ante el notario**

Una vez redactado el acto constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y lo eleve a Escritura Pública. De esta manera se generará la Escritura Pública de constitución. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma del titular o los socios, incluidos los cónyuges de ser el caso. El costo y el tiempo del trámite dependerán de la notaría que elijas.

✓ **Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP.**

Ya sea en el Registro de Sociedades, para las sociedades anónimas cerradas, abiertas, sociedad comercial de responsabilidad limitada; o en el Registro de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En la Sunarp obtendrá un asiento registral de inscripción de la empresa o sociedad como persona jurídica. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario. El plazo de calificación es de 24 horas desde la presentación del título. Recuerda que la Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

Consiste en acudir a la notaria y llevar la minuta para que sea elevada a escritura pública. Los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

Constancia del depósito del capital social aportado a una cuenta corriente bancaria.

Inventario detallado de los bienes no dinerarios.

Certificado de Búsqueda y reserva de nombre emitido por la SUNARP.

Una vez elevada la minuta debe ser firmada y sellada por el notario.

✓ **Inscripción al RUC para Persona Jurídica**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica como contribuyente a una Persona Jurídica o Persona Natural. El RUC contiene los datos de identificación de las actividades económicas y es emitido por la SUNAT.

Tabla 13. Costos para registro de empresas

Concepto	Costo en S/.
Búsqueda de nombre	5
Reserva de nombre	20
Elaboración minuta con un abogado	210
Pago a la notaria por trámite de Escritura Pública	320
Derechos registrales – Tasas	
1.08% UIT por derechos de calificación	46.44
3/1000 del valor del capital por derechos de inscripción: 3 soles por cada 1000 soles	189.40
Total	790.84

Fuente: SUNARP
Elaboración Propia

2.9 Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

La empresa Salsas Norteñas del Perú ingresará al mercado de Estados Unidos con una marca blanca, y tendrá una duración de 3 años, ya que a partir del cuarto año se pretende contar con una marca propia que podrá distinguirse de la competencia y captar la atención y grabar en la mente del cliente.

Requisitos para el registro de marcas

Según (Indecopi, 2020) indica que para registrar la marca de un producto se tienen que tomar en cuenta los siguientes requisitos:

1. Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la autoridad y uno para el administrado). (Ver Anexo N°2)
 - Indicar los datos del solicitante:
2. Personas jurídicas: se debe consignar el número de registro Único de contribuyente (RUC). Si fuera el caso.
3. Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso)
4. Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).
5. Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
6. Adjuntar el pago de la constancia del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 597.70 soles. Este importe deberá pagarse en la sucursal del Banco de la Nación ubicado en el INDECOPI – sede sur, calle de la prosa N°104 – San Borja, o bien realizar el pago a través de una de las modalidades que se ofrecen.

2.10 Requisitos y trámites municipales

Para el trámite de la licencia de funcionamiento en la Municipalidad de San Miguel, los requisitos que son exigibles para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento serán:

- Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, en la cual se debe consignar lo siguiente:
 - o Número de RUC y DNI o carnet de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
 - o DNI o carnet de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, y otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen en representación.
- Copia de la vigencia de poder del representante legal, en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. En caso de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.

- Declaración Jurada de observación de condiciones de seguridad (hasta 100m2)
- Pago de la tasa de acuerdo a lo especificado en la TUPA.
- Adicionalmente serán exigibles los siguientes requisitos:
 - Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
 - Informar sobre el número de estacionamientos de acuerdo a la normatividad vigente, en la Declaración Jurada.
 - Copia simple de la autorización sectorial, respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley, la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
 - Copia simple de autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la Ley N° 28296, Ley General de Patrimonio Cultural de la Nación.

2.11 Régimen tributario, procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

2.11.1 Procedimiento para obtener el RUC

Según (SUNAT, 2020) el RUC es el Registro Único del Contribuyente (RUC) es un padrón en el que se registran los contribuyentes y contiene toda la información de la empresa esto es el nombre, el domicilio fiscal, la actividad a la que se dedica, el código CIU, los representantes legales, entre otros. Consta de 11 dígitos y es de carácter permanente y de uso obligatorio en todo trámite ante la SUNAT.

El costo de la inscripción es gratuito y se puede hacer de manera virtual o presencial.

2.11.2 Procedimiento para obtener el RUC

De acuerdo a (Plataforma digital única del Estado Peruano, 2020), Los Régimen Tributarios son categorías que ha establecido la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) donde tanto las personas naturales como las jurídicas que inicie o ya tenga un negocio deberán registrarse pues establece los niveles de pagos de impuestos nacionales que deberán aportar.

Existen cuatro regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), el Régimen Especial de Renta (RER), el Régimen General (RG) y el Régimen MYPE Tributario (RMT).

A continuación, se muestra la tabla N° 14 donde se detallan las principales características que presenta cada régimen:

Tabla 14. Cuadro comparativo de regímenes tributarios

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

Fuente: Plataforma digital única del Estado Peruano
Elaboración Propia

2.12 Registro de Planilla Electrónica (PLAME)

La PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT, se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO (SUNAT, 2020).

Esta planilla es una obligación laboral y debe ser presentada mensualmente. Este medio informático fue elaborado con la intención de simplificar y sustituir los cálculos que significan llevar una planilla de papel, y además ayuda con la rápida declaración de los aportes que corresponden.

TREGISTRO Registro de Información Laboral

- Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.
- Acceso: A través de la Clave SOL, OPCIÓN MI RUC Y OTROS REGISTROS

PLAME

Planilla Mensual de pagos

- Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes
- Acceso: Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe, se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea

Figura 8: Componentes de la Planilla Electrónica

Fuente SUNAT

Elaboración Propia

2.13 Régimen laboral especial y general laboral

Según (Sunafil, 2017), indica que el régimen laboral tiene como finalidad promover la formalización de los trabajadores de la micro y pequeña empresa, así como el acceso a los

derechos socio laborales, la seguridad y salud en el trabajo y la seguridad social reconocidos por ley.

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, se acogerá al régimen laboral de la micro empresa ya que las ventas no superarán los 150 UIT anual.

- **Características del régimen laboral especial de micro:**

- Percibe una remuneración mínima vital
- Percibe una jornada de trabajo de 8 horas
- Cuenta con descanso semanal y en días feriados
- Genera remuneración por trabajo en sobretiempo
- Cuenta con descanso de vacaciones de 15 días
- Cuenta con una cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud).
- Cuenta con una cobertura previsional
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicio, cabe acotar que el tope máximo es de 90 días.

2.14 Modalidades de contratos laborales

Salsas Norteñas del Perú, contará con personal calificado y celebraran contratos de trabajo voluntario entre el empleador y el empleado.

Con la firma del contrato se inicia la relación laboral que trae como consecuencias derechos y obligaciones para ambas partes.

Los tipos de contratos son:

- A tiempo indeterminado
- Sujetos a modalidad
- Tiempo parcial
- Otro tipo de contrato

La empresa adoptará la modalidad de contrato por inicio de lanzamiento de nueva actividad, con una vigencia de tres meses cada uno, pudiendo ser renovados de acuerdo al desempeño del personal, cada empleado contará con su propio contrato.

Adicionalmente, Salsas Norteñas del Perú SAC, contará con un contrato de prestación de servicios que estará regido por un contrato intermitente, para los temas contables (contador externo) y el control de calidad (Ingeniero en industrias alimentarias).

2.15 Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, celebrará distintos contratos comerciales para los acuerdos formales de la empresa. Estos son: Contratos de trabajo, Contratos de compra y venta, contratos con los proveedores, contrato del alquiler de local, de prestación de servicios, contrato de comisiones y de confidencialidad.

3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del producto

El ají es el principal insumo de la cocina peruana y es un condimento importante a nivel mundial, ya sea fresco o procesado. De acuerdo al libro *Ajés peruanos: Sazón para el mundo* (Acurio, 2009), el origen del ají inicia en el Alto Perú, zona que incluye la cuenca del lago Titicaca y parte de Bolivia. Después de investigar en las tumbas de Huaca Piedra (2500 a.c.) en el Valle de Chicama (La Libertad), se descubrió que el ají era importante de la dieta de los agricultores de la época.

Los ajés pertenecen al género *Capsicum*, el ají Mochero es *Capsicum Chinense*, este ají es el más diverso y típico de la zona del Norte del Perú, específicamente del Valle de Moche, de aroma cítrico, de mediano tamaño, es muy parecido al ají Limo y de color amarillo o verde.

La Capsaicina es la responsable del picor, posee cualidades analgésicas y descongestivas, favorece a la producción de endorfinas y algunos ajés son utilizados en la elaboración de medicamentos para combatir dolores musculares. El Perú se considera un país privilegiado en cuanto a la producción de ajés debido a la ubicación geográfica y diversidad de climas.



Figura 9. Ají Mochero entero

La salsa de Ají Mochero, ingresará al mercado de New York – Estados Unidos con una presentación de botellas de vidrio de 165 gr cada uno, al principio se ingresará con una marca blanca hasta que nuestro producto se posicione en el mercado.

Este producto está hecho a base de ingredientes naturales sin preservantes y podrá ser consumido por jóvenes y adultos, se fomentará su consumo debido a los beneficios que posee para la salud.



Figura 10. Salsa de ají mochero con marca blanca

3.1.1 Clasificación arancelaria

De acuerdo al Arancel de Aduanas 2017, la Subpartida nacional es: 2103.90.90.00 las demás.

Tabla 15. Subpartida nacional: Clasificación arancelaria de Salsa de Ají Mochero

En Perú (país de origen)	
Sección	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco,
Capítulo	Preparaciones alimenticias diversas
2103	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada
2103.9	Los demás
2103.90.90.00	Las demás

Fuente: SUNAT
Elaboración Propia

En Estados Unidos, la Subpartida nacional es:

Tabla 16. Clasificación arancelaria de la Salsa de ají Mochero en Estados Unidos

En Estados Unidos (país de destino)	
2103.90.90.91	Otros

Fuente: Market Access - MACMAP

Elaboración Propia

El producto cuenta con liberación al 100% de los impuestos debido al Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU, el cual deja a la partida con arancel 0% al ingresar a Estados Unidos.

Tabla 17. Arancel en Estados Unidos

Tariff regime	Applied Tariff	AVE
MFN duties (Applied)	6.40%	6.40%
Preferential tariff for Perú	0%	0%

Fuente: Market Access – MACMA

Elaboración Propia

3.1.2 Propuesta de valor

El producto a exportar es ají Mochero; hecho a base de ingredientes naturales, 100 % peruano, saludable, fabricado en una planta que cumple con altos estándares de calidad; libre de preservantes y saborizantes. Los ajíes tienen un bajo aporte de calorías, su ingrediente activo la capsaicina está compuesta de carbohidratos, agua, fibra, proteína, vitaminas A, B1, B2, B6, azufre, calcio, hierro, magnesio, potasio, sodio y yodo.

La propuesta de valor que presentaremos a continuación describe el desarrollo de cada una de las actividades de la empresa, para ello se tomará como referencia la “Cadena de Valor” según Porter:



*Figura 11: Cadena de Valor de Porter
Elaboración Propia*

A. Actividades primarias

- Logística interna

La empresa tendrá como proveedor a la Asociación Renacimiento Campiñero, quien abastecerá de materia prima y la entregará en sus instalaciones, para ser recogida por nuestro personal de logística y la llevará a las instalaciones de la empresa donde se realizará la maquila.

- Operaciones

El producto se elaborará en la empresa **Fusion Foods S.A.C.** la dirección de la planta es: Panamericana Norte KM 30, Puente Piedra, Lima – Perú, quien brindará el servicio de producción. Terminado este proceso, hace entrega de la salsa de ají con presentación de frascos de vidrios de 165 gr, en la cantidad y plazo que se le solicitó. Nuestra empresa se encargará de entregar los envases, tapas, y cajas para el envasado y encajado del producto.

- Logística externa

El asistente de logística internacional, se encargará de realizar las coordinaciones con el operador logístico para la exportación, y hará seguimiento a la carga hasta que el producto llegue a destino, dependiendo del incoterm pactado con el comprador. Asimismo, la carga tendrá que ser embarcada según las fechas acordadas con el cliente.

- **Marketing y ventas**

La empresa busca dar a conocer el producto, dando a destacar los beneficios del producto y la novedad del ají y su sabor, así como también el origen peruano. Se buscará captar la atención del mercado estadounidense y mostrar las propiedades del producto, por ser 100% natural, libre de preservantes y saborizantes artificiales y con valor nutricional. Se realizarán estrategias de promoción como participar en ferias internacionales, ruedas de negocio y merchandising.

- **Servicios**

El asistente comercial de la empresa brindará un servicio personalizado a los clientes, desde la realización de la cotización hasta, después de la llegada del producto a destino como servicio postventa. Se utilizará un correo corporativo, el cual permitirá una comunicación más formal y seria con los clientes, así como resolver cualquier consulta o duda acerca del producto. También se creará una página web de fácil acceso, en el cual también se podrá encontrar información acerca de la empresa y del producto.

B. Actividades de apoyo

- **Infraestructura de la organización**

La empresa cuenta con cuatro áreas administrativas que son: Gerencia general, Administración y finanzas, Marketing y ventas y Logística y operaciones. La oficina contará con un ambiente adecuado de iluminación y espacio que permita realizar de manera eficiente las labores diarias. Se contará con equipos y mobiliario necesario para el desarrollo de las actividades del personal de acuerdo a sus funciones.

- **Recursos humanos**

La empresa no cuenta con un área específica de Recursos Humanos, pero busca mantener un ambiente agradable de trabajo, cumpliendo con una remuneración justa y de acuerdo con el régimen laboral. La empresa busca el desarrollo personal y profesional de sus colaboradores. Se trabajará con incentivos, entradas para cine o teatro, se celebrará los cumpleaños con un almuerzo o cena, se entregará una canasta a fin de año, etc.

- **Compras**

La compra de la materia prima del producto Ají Mochero se realiza a la Asociación Renacimiento Campiñero, en caso la Asociación no pueda cumplir con la materia prima se puede comprar directamente a agricultores de la zona.

Asimismo, también contamos con 2 proveedores alternativos para el servicio de maquila, por si una de las empresas no pudiera atendernos por falta de espacio o tiempo para producir nuestro producto.

Tabla 18. Principales proveedores de maquila

	Razón social	RUC	Ubicación
Maquila	Adelmi Global Food SAC	20551070094	Cal. Las Antaras Mz. M Lote 24 Urb. San Juan Bautista de Villa, Chorrillos, Lima
	Productos Alimenticios Tresa SA.	20186370571	Cal. Camino Real Nro. 1801 Int. A-15 Pque. Ind. San Pedrito (Cdra. 9-10 Av. J. Chavez y Av. Las Palmas)- Surco - Lima

Fuente: Elaboración propia

- **Valor agregado externo**

Análisis de bechmarking

Calidad:

La calidad es un factor fundamental para el producto, ya que el producto estará hecho de ingredientes 100 % naturales se va a utilizar materia prima de primera calidad para obtener un excelente producto final, que cubra las necesidades y expectativas del cliente, esto de la mano de un buen servicio y atención al cliente, tiene como resultado la fidelización y preferencia del cliente.

El producto brinda a los platos una sabor exquisito y único, además de al consumir un alimento natural, este posee beneficios nutritivos para la salud ya que tiene un elevado contenido de antioxidantes, vitaminas A, C, K, B6, potasio y magnesio, en comparación

a otros alimentos procesados con sustancias químicas que a la larga afectan la salud del consumidor.

Novedad

Los ajíes son productos bandera de la gastronomía peruana en el mundo, por ello nos permitimos producir y promover el consumo de productos innovadores, ya que el Perú es el primer país que cultiva la mayor variedad de ajíes en el mundo.

Estamos seguros de que el ají mochero muy consumido en nuestro país, llevará a innovar nuevos platos culinarios debido a su sabor único, hecho como en casa, con ingredientes naturales.

Conveniencia

El producto tiene gran flexibilidad en la preparación de platos de la gastronomía peruana y también puede servir de acompañante en la elaboración y/o consumo de diferentes comidas preparadas en las cocinas de cualquier país.



Figura 12: Cadena de valor de la empresa

3.1.3 Ficha técnica comercial

La ficha técnica del producto es un documento en el cual se detallan las características del producto, propiedades, presentación, zonas de producción, modos de uso y otros datos importantes. A continuación, se muestra la ficha técnica de la Salsa de Ají Mochero:



SALSA DE AJI MOCHERO

Partida	Descripción
2103.90.90.00	Las demás

INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre comercial: Aji Mochero

Nombre científico: Capsicum Chinense

Descripción:

Es un tipo de aji limo específico de La Libertad. Su color es amarillo o verde, gracias a un trabajo antíguísimo de selección de semillas, da frutos muy homogéneos entre sí.

Propiedades:

Posee un alto contenido en vitaminas A, B y C, minerales (potasio, magnesio y hierro) y capsicina, a la que se le atribuyen las siguientes propiedades: acelera el ritmo metabólico, aumenta la producción de saliva y jugos gástricos, antioxidante, es un expectorante y descongestionante natural, entre otras.

Materia prima: Aji Mochero

Especie: Capsicum Chinense

Presentación del producto:

La presentación será en un envase tipo primario, botella de vidrio de 165 gr. - 5.82 oz., con tapa que permita la higiene, conservación y visualización del producto.

En cuanto al envase secundario, será una caja de cartón corrugado de primer uso (con su respectivo rótulo y sellado al calor) permitiendo una fácil manipulación de las botellas de vidrio del producto.

Zona de producción:

La Libertad - Moche

Usos culinarios:

Se suele consumir como acompañante de todo tipo de comidas.

Condiciones ambientales:

Evitar exposición prolongada del producto a la luz solar directa. Sus condiciones óptimas de conservación son temperaturas de 7 a 10 °C y humedad relativa de 95 a 98%.

Vida útil:

Producto con duración de 6 meses.

Principales mercados:

Los mercados potenciales son: Estados Unidos, Chile

Ventana comercial:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

3.2. Investigación del Mercado de Objetivo

3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

Para elegir al mercado objetivo, se realizó una búsqueda en portales web como SUNAT, SIICEX, TRADE MAP, de donde se obtuvo información internacional y nacional de la partida 210390.

En la tabla N° 19, se observa que el país que registra mayor importación de la partida 210390, es Estados Unidos, desde el año 2015 hasta el 2019. Se puede deducir que, el valor importado en los 5 últimos años se ha ido incrementando.

Tabla 19. Importación internacional a nivel mundial de la partida 210390
(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Estados Unidos de América	868983	945231	998060	1078377	1137123
Reino Unido	581065	584214	629020	681181	694416
Canadá	457841	465077	490475	524826	508872
Francia	380496	400063	416974	452875	463187
Alemania	356135	372967	395657	435004	430798
Países Bajos	308040	339725	345173	378743	
Australia	262217	271535	288488	314570	315073
Japón	262066	260375	266741	273548	292587
Hong Kong, China	196593	220197	232247	236242	251673
México	206456	207578	205019	220663	
Corea, República de	176356	178044	190659	216279	207115

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

Se observa también que Reino Unido, ocupa el segundo lugar, seguido por Canadá, Francia y Alemania. Lo que significa que la importación de productos de la partida 210390 tienen una alta demanda a nivel mundial, teniendo la oportunidad de ofertar nuestro producto.

En la tabla N° 20, se puede apreciar que las exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 2103909000, se ha incrementado en los últimos 5 años y los principales destinos son Estados Unidos, Chile, Francia y Brasil.

Tabla 20. Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 2103909000
(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
Estados Unidos de América	7223	9053	9617	8788	9531
Chile	795	1222	1271	1790	2284
España	562	605	615	861	729
Francia	194	138	191	256	487
Brasil	686	545	266	478	287
Canadá	113	145	97	130	238
México	21	7	21	48	191
Países Bajos	215	105	100	167	184
Colombia	156	211	223	225	174
Nueva Zelandia	43	73	82	79	71
Ecuador	2	49	42	142	70

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

En la tabla N° 21, se ha colocado el detalle de las exportaciones peruanas del año 2019, para la partida 2103909000- Las Demás. Se puede ver que gran parte de la producción nacional se exportó este año a Estados Unidos (62.47%) y a Chile (16.81%).

Tabla 21. Exportaciones peruanas del año 2019 para la partida 2103909000

País de Destino	Valor FOB (dólares)	Peso Neto (Kilos)	Peso Bruto (Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	10,281,604.66	4,389,559.69	5,387,566.57	62.47
CL - CHILE	2,767,375.84	665,742.80	967,571.66	16.81
ES - SPAIN	944,972.57	283,683.80	418,859.76	5.74
BR - BRAZIL	431,308.09	108,690.21	200,249.02	2.62
PR - PUERTO RICO	381,394.84	306,553.08	321,890.01	2.32
FR - FRANCE	290,529.94	70,361.55	132,706.85	1.77
UY - URUGUAY	217,815.91	54,093.24	97,596.37	1.32
CO - COLOMBIA	213,681.72	72,050.96	85,681.83	1.3
MX - MEXICO	184,331.72	94,613.95	108,484.19	1.12
NL - NETHERLANDS	159,725.63	33,653.62	59,605.03	0.97
CA - CANADA	124,984.88	42,796.38	57,676.06	0.76
GB - UNITED KINGDOM	110,297.75	24,544.10	27,961.67	0.67
EC - ECUADOR	80,223.94	20,187.84	22,096.16	0.49
NZ - NEW ZEALAND	54,591.58	11,323.38	18,399.41	0.33
IT - ITALY	30,316.06	8,074.92	8,986.30	0.18
AU - AUSTRALIA	28,897.07	6,763.12	7,754.16	0.18
PA - PANAMA	25,098.94	4,773.84	7,735.73	0.15
SA - SAUDI ARABIA	23,876.62	20,449.00	21,550.64	0.15
DE - GERMANY	21,212.38	6,606.46	8,554.11	0.13
CR - COSTA RICA	19,553.26	6,348.40	6,713.88	0.12
AW - ARUBA	10,219.64	2,438.31	2,601.16	0.06
CH - SWITZERLAND	8,026.87	1,434.14	1,612.25	0.05
BO - BOLIVIA, PLURINATIONAL STATE OF	7,882.83	750.4	816.45	0.05
DO - DOMINICAN REPUBLIC	7,743.00	1,572.96	2,046.65	0.05
GT - GUATEMALA	7,687.69	1,326.96	1,727.23	0.05
JP - JAPAN	7,380.92	1,459.30	1,539.61	0.04
BE - BELGIUM	4,643.00	520.8	569.762	0.03
SG - SINGAPORE	3,148.50	427.908	457.708	0.02
CN - CHINA	3,133.92	375.264	395.015	0.02
SV - EL SALVADOR	2,843.76	595.68	910.218	0.02
AR - ARGENTINA	1,707.30	68.4	71.999	0.01
PY - PARAGUAY	1,697.40	172.667	220.246	0.01
MV - MALDIVES	1,327.70	34.48	38.79	0.01
AE - UNITED ARAB EMIRATES	8.5	5.634	6.142	0
TR - TURKEY	0.8	2.01	3.385	0
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	16,459,245.23	6,242,055.25	7,980,656.01	100

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

Con la información anterior, se va a evaluar tres posibles alternativas de mercado de destino, es por ello que se valida la información estadística de SUNAT, TRADE MAP, VERITRADE, CIA, CESCE, MACMAP y SIICEX.

Los países evaluados son: Estados Unidos, Chile y España

Procedemos a evaluar cada país para la selección del mercado objetivo se evaluarán diferentes criterios, para lo cual mostramos la tabla N° 22, donde detallamos información importante de cada país como son la población, inflación, PBI, entre otros.

Tabla 22. Criterios de selección de mercado - detalle

Criterios	ESTADOS UNIDOS	CHILE	ESPAÑA	Fuente
Barreras no arancelarias	Alta exigencia	Media exigencia	Alta exigencia	SIICEX
PIB	\$19.49 trillion	\$452.1 billion	\$1.778 trillion	CIA
PIB per cápita, PPA	\$59,800	\$24,600	\$38,400	CIA, B.M.
Tasa de desempleo	4.40%	6.70%	17.20%	CIA
Acuerdos comerciales	Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.	Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile	Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	SIICEX
Población	332,639,102	18,186,770	50,015,792	CIA
Tasa de inflación	2.10%	2.20%	2%	CIA
Crecimiento del PIB	2.20%	1.50%	3%	CIA
Demanda de la partida dolares	10,281,604.66	2,767,375.84	944,972.57	Trademap
Riesgo país (confianza)	Situación económica interna: regular / Situación política: muy estable / Situación Externa: desfavorable	Situación económica interna: favorable / Situación política: Muy estable / Situación Externa: favorable	Situación económica interna: regular / Situación política: Muy estable / Situación Externa: favorable	CESCE
Barreras arancelarias Ad valoren	6.40%	6.00%	7.70%	MACMAP
Preferencias arancelarias	0%	0%	0%	MACMAP

Fuente: Elaboración propia en base a SUNAT, Trade Map, Veritrade, CIA, CESCE, MACMAP y SIICEX

Continuando con el análisis para la selección del mercado objetivo, se procede a evaluar cada criterio otorgándole un puntaje y porcentaje de importancia, el detalle se muestra en la tabla N° 23:

Tabla 23. Criterios de selección de mercado - detalle (puntaje)

Calificación: 1 muy malo – 5 muy bueno

Criterios	Nivel de importancia	Estados Unidos	Puntaje	Chile	Puntaje	España	Puntaje
Barreras no arancelarias	8%	3	0.24	4	0.32	3	0.24
PIB	9%	5	0.45	1	0.09	4	0.36
PIB per cápita, PPA	10%	5	0.5	1	0.1	4	0.4
Tasa de desempleo	8%	4	0.32	3	0.24	2	0.16
Acuerdos comerciales	7%	3	0.21	3	0.21	3	0.21
Población	7%	4	0.28	2	0.14	3	0.21
Tasa de inflación	8%	3	0.24	2	0.16	4	0.32
Crecimiento del PIB	8%	3	0.24	2	0.16	4	0.32
Demanda de la partida kg	10%	4	0.4	3	0.3	2	0.2
Riesgo país (confianza)	9%	3	0.27	4	0.36	4	0.36
Barreras arancelarias Ad valoren	8%	3	0.24	4	0.32	2	0.16
Preferencias arancelarias	8%	4	0.32	4	0.32	4	0.32
Total	100%		3.71		2.72		3.26

Fuente: Elaboración propia en base a SUNAT, Trade Map, Veritrade, CIA, CESCE, MACMAP y SIICEX

El mayor puntaje obtenido es para Estados Unidos con un total de 3.71, debido a que el PBI per cápita y la demanda por partida tienen gran relevancia a diferencia de los otros países.

3.2.1.1 Perfil del país

A. Información general

Según (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY - CIA, 2020) Estados Unidos es un país compuesto por 50 estados y un distrito federal. La población actual estadounidense a Julio 2020 se estima en 332,639,102 habitantes.

La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico. (SIICEX, 2015)

La mayor parte de la población se concentra en Nueva York -Newark (18.804 millones), seguido por Los Ángeles-Long Beach- Santa Ana (12.447 millones), Chicago (8.865 millones), Houston (6.371 millones), Dallas-Forth Worth (6.301 millones) y Washington, DC (5.322 millones), entre los estados más poblados del país.

3.2.1.2 Segmentación del mercado objetivo micro

Para seleccionar el mercado objetivo nivel micro, se analizará de manera detallada cada estado del país de Estados Unidos.

Como se puede apreciar en la tabla N° 24, las principales ciudades de Estados Unidos que importan según partida 21039090 Sauces and preparations therefor, neosi, son: Laredo con \$ 108,372,241.00, Detroit \$ 90,014,841.00, Los Ángeles \$ 86,513,671.00 y New York \$ 86,216,063.00.

Tabla 24. Principales ciudades de Estados Unidos importadores según la partida 21039090- Sauces and preparations therefor, neosi

Districts	2015	2016	2017	2018	2019
Laredo, TX	85,430,366.00	101,352,234.00	109,971,884.00	120,624,284.00	108,372,241.00
Detroit, MI	70,788,987.00	77,170,094.00	85,009,254.00	89,248,738.00	90,014,841.00
Los Ángeles, CA	52,581,083.00	58,342,089.00	63,644,041.00	76,434,743.00	86,513,671.00
New York, NY	65,788,004.00	71,556,187.00	72,637,767.00	79,767,425.00	86,216,063.00

Buffalo, NY	32,650,800.00	35,477,482.00	39,389,005.00	43,092,370.00	50,024,886.00
San Francisco, CA	24,296,098.00	15,815,038.00	17,527,962.00	20,351,843.00	23,246,566.00
Ogdensburg, NY	24,824,212.00	25,201,268.00	21,307,949.00	26,603,051.00	20,082,200.00
San Diego, CA	17,135,032.00	17,850,141.00	16,068,504.00	16,870,204.00	18,065,037.00
Chicago, IL	12,990,745.00	13,593,955.00	14,842,563.00	16,770,338.00	17,816,010.00
Total general	443,021,796.00	471,365,297.00	502,135,853.00	553,382,928.00	584,107,793.00

Fuente: USITC | United States International Trade Commission
Elaboración Propia

A continuación, en la tabla N° 25 se procederá a analizar según las cantidades importadas (volumen en kg) a las principales ciudades importadoras de Estados Unidos.

Tabla 25. Principales ciudades de Estados Unidos que importan según la partida 21039090
- Sauces and preparations therefor, neosi (Kg.)

Districts	2015	2016	2017	2018	2019
Laredo, TX	45,057,751.00	56,367,207.00	61,860,849.00	67,159,745.00	73,192,131.00
Los Angeles, CA	20,789,872.00	22,200,133.00	23,291,671.00	28,593,010.00	30,478,385.00
New York, NY	23,890,126.00	24,566,476.00	24,750,442.00	27,670,296.00	30,329,955.00
Detroit, MI	23,136,727.00	24,717,987.00	26,132,038.00	25,614,702.00	26,648,299.00
San Diego, CA	17,039,060.00	18,043,352.00	18,809,524.00	19,335,381.00	19,724,154.00
Buffalo, NY	12,721,572.00	13,593,698.00	14,369,809.00	15,785,192.00	18,033,661.00
San Francisco, CA	9,483,264.00	7,663,856.00	8,098,427.00	9,966,866.00	11,158,308.00
Chicago, IL	5,508,477.00	5,448,397.00	5,684,035.00	6,750,540.00	6,806,347.00
Ogdensburg, NY	6,985,517.00	6,800,118.00	5,815,321.00	7,618,705.00	5,487,754.00
Miami, FL	3,788,877.00	3,998,166.00	3,694,882.00	4,051,156.00	5,214,419.00
Total general	185,873,223.00	202,813,807.00	214,970,580.00	234,586,337.00	253,164,231.00

Fuente: USITC | United States International Trade Commission

Elaboración Propia

Como resultado, las principales ciudades de Estados Unidos que importan grandes cantidades según partida 21039090- Sauces and preparations therefor, neosi (KG), son: Laredo, Los Ángeles, New York y Detroit. Podemos observar también que en todas las ciudades el volumen importado ha ido incrementándose lo largo del tiempo.

Para poder definir bien el mercado tenemos que basarnos en ciertos criterios que indiquen cual es el mercado ideal para enviar nuestro producto. En este caso verificamos la siguiente información según (Muñoz, 2018).

A continuación, se detalla la tabla N° 26 con los principales indicadores para la selección de los tres estados destino:

Tabla 26. Selección de Estados para la exportación de Salsa de Ají Mochero

Indicadores	New York, NY	Los Ángeles, CA	Laredo, TX
Población	8,560,072	3,949,776	255,305
Edades (20- 45 años)	3,310,866	1,583,171	88,912
Población empleada de (16 - a más)	6,954,418	3,205,315	178,333
Ingreso por hogares de (35,000 - 100,000)(unidad)	717,519	319,264	22,841
Ingreso Per cápita	35,761	31,563	16,642
Demanda (KG)	30,329,955.00	30,478,385.00	73,192,131.00

Fuente: Census Bureau, 2020

Elaboración propia

Se detallan los principales datos socioeconómicos de las ciudades de New York, Los Ángeles y Laredo. La ciudad que tiene mayor población es New York, en cuanto al PBI e ingreso per cápita también tiene un valor alto, esto es un dato relevante para la selección.

Se realizará un análisis objetivo a través de una ponderación entre las ciudades, para obtener el mercado objetivo nivel micro.

Tabla 27. Criterios de selección de mercado objetivo

Calificación: 1-muy malo, 5-muy bueno

Indicadores	Nivel de importancia	New York, NY	Puntaje	Los Ángeles, CA	Puntaje	Laredo, TX	Puntaje
Población	12%	5	0.6	4	0.48	2	0.24
Edades (20-45 años)	13%	5	0.65	4	0.52	2	0.26
Población empleada de (16 - a más)	13%	5	0.65	4	0.52	2	0.26
Ingreso por hogares de (35,00 - 100,000)	20%	4	0.8	3	0.6	2	0.4
Ingreso Per cápita	21%	4	0.84	3	0.63	2	0.42
Demanda	21%	2	0.42	3	0.63	4	0.84
Total	100%		3.96		3.38		2.42

Fuente: Census Bureau, 2020

Elaboración propia

Del análisis realizado en la tabla N° 27, se muestra que la Ciudad de New York, obtuvo mayor puntaje que los Ángeles y Laredo. Para cada indicador objeto de estudio, se utilizó información de Census Bureau y de acuerdo con el nivel de importancia que tiene cada uno según nuestro criterio se calificó a cada alternativa de mercado objetivo.

Asimismo; el análisis muestra que la Ciudad de New York tiene una demanda creciente respecto a la exportación del producto que ofrecemos y la saturación del mercado es bastante bajo; lo cual ayudará a crear nichos de mercados crecientes.

En la tabla N° 28, se muestran los principales criterios de la ciudad de New York, como Población y demanda según la partida importada 21039090.

Tabla 28. Medición de mercado objetivo New York

Criterios	2020
Población de Estados Unidos	332,639,102
% poblacional	5.95%
Estado de New York	19,798,228
% poblacional en New York	43.24%
Ciudad de los New York	8,560,072
% Población empleada	81.24%
Población empleada	6,954,418
% Población de edades de 20 a 45 años	47.61%
Población de edades de 20 a 45 años	3,310,866
Mercado disponible (n)	3,310,866
Consumo per cápita (q)	4.5
Demanda potencial (Q)	14,898,897
Importaciones de New York	30,329,955
Exportaciones de New York (Veritrade)	20,687,756
Demanda insatisfecha	24,541,096
Cuota de mercado %	0.05%
Cantidad a exportar	11,404.80

Fuente: CENSUS bureau, universidad la agraria, USITC 2020

Para fines del análisis del mercado, es importante tener mayor información sobre la demanda potencial del mercado ya que esta permitirá elaborar las estrategias para acceder al mismo.

Para poder tener una idea de la demanda potencial se deberá conocer el mercado disponible de New York por el consumo per cápita anual del mismo estado.

$$Q = n * q$$

Donde:

Q: demanda potencial del mercado

N: mercado disponible

q: consumo per cápita

Con los datos de la tabla N° 29 y la fórmula se conoce la demanda potencial del mercado, a continuación, se muestra la información de la siguiente tabla:

Tabla 29. Demanda total del producto

Mercado disponible (n)	3,310,866
Consumo per cápita (q)	4.5
Demanda potencial (Q)	14,898,897.00

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se tiene los datos específicos en la tabla N° 29, se puede observar que “q” es la cantidad en kg de ají consumida anualmente por persona, es decir que cada persona consume 4.5 kg de ají por año y que la demanda potencial del mercado es de 14,898,897.00 kg.

La demanda potencial es una demanda estimada que muestra hasta donde puede crecer el mercado comparándose con otras realidades, para ello se debe conocer la cantidad de población, consumo per cápita, hábitos de compra, patrones de consumo entre otros.

En la tabla N° 30, se realiza el cálculo de la demanda insatisfecha de salsa de ají:

Tabla 30. Cálculo de demanda insatisfecha de salsas de ají

Demanda potencial (Q)	14,898,897
Importaciones de New York	30,329,955
Exportaciones de New York (Veritrade)	20,687,756
Demanda insatisfecha	24,541,096
Cuota de mercado %	0.05%
Cantidad a exportar	11,404.80

Fuente: Veritrade

Elaboración propia

En la tabla N° 30 se muestra que la demanda insatisfecha es de 24,541,096 kg, para la determinación de dicha demanda, se le ha agregado la importación y se le ha restado la exportación. Para el primer año la cuota de mercado va ser de 0.05% que representa la cantidad de 11404.80 kg que va exportar la empresa el primer año.

3.2.1.3 Empresas importadoras de Salsa de Ají

La cantidad que la empresa Salsas Norteñas del Perú va a exportar durante el primer año es de 11,404.80 kg.

Según información estadística de Veritrade, en la tabla N° 31 mostraremos las principales empresas importadoras de la partida 21039090 (Distribuidoras).

Tabla 31. Participación de empresas distribuidoras

Distribuidores	Valor de importación	Participación
TRANSNATIONAL FOODS, LLC. 1110 BRIC	1,011,106.00	9.61%
PERU FOOD IMPORT INC	503,095.00	4.78%
TRANSNATIONAL FOODS, LLC.	498,844.00	4.74%
PERUVIAN IMPORT CO.INC	391,931.00	3.72%
TRANSNATIONAL FOODS, LLC. 1110 BRIC	325,923.00	3.10%
AMAZONAS LATIN FOOD IMPORTS INC	256,078.00	2.43%
JP TRADING AND GLOBAL IMPORTS LLC	213,314.00	2.03%
PERUVIAN IMPORT CO. INC	206,844.00	1.97%
CARAGOL & ZAINA ASSOCIATES	160,114.00	1.52%
BELMONT INTERNATIONAL TRADING CORP.	148,224.00	1.41%
TRANSNATIONAL FOODS, LLC.	132,236.00	1.26%
BELMONT INTERNATIONAL TRADINGCORP.7	126,521.00	1.20%
MAS FOOD SERVICES CO	119,277.00	1.13%
CONSIGNATARIO	118,015.00	1.12%
PRODUCERS MEAT AND PROVISIONS	112,391.00	1.07%
TRADER JOE.S COMPANY,INC 800 S. SHA	82,846.00	0.79%
INTERNATIONAL DELICACIES INC.	81,990.00	0.78%
BIG LOTS STORES INC. 300 PHILLIPI R	73,452.00	0.70%
GEORGE DELALLO CO INC.	57,456.00	0.55%
ATALANTA CORP.	50,463.00	0.48%
SAVOR BRANDS, INC	49,725.00	0.47%
BELMONT INTERNATIONAL TRADING	48,637.00	0.46%

JP TRADING AND GLOBAL IMPORTS LLC 1	48,623.00	0.46%
POWER SELLES IMP. DOING BUSINESS AS CULINARY COLLECTIVE	40,682.00	0.39%
TRANSNATIONAL FOODS, LLC 1110 BRICK	39,569.00	0.38%
GOYA FOODS INC	33,782.00	0.32%
POWER SELLES IMP. DOING BUSINESS AS	33,181.00	0.32%
ULTRAMARINE LLC	32,707.00	0.31%
TRADER JOES COMPANY. INC	31,272.00	0.30%
ALLIED INTERNATIONALCORP.	27,298.00	0.26%
MEGABUSINESS LLC	24,343.00	0.23%
PERUVIAN IMPORT CO INC	22,893.00	0.22%
CUZCO FOODS USA INC	19,211.00	0.18%
PERU FOODIES LLC.	16,738.00	0.16%
BIG LOTS, INC4900 E. DUBLIN GRANVIL	15,360.00	0.15%
PERU ALIMENTA DI MANZO QUISPE ANTONIO GILBERTO	12,285.00	0.12%
ROLAND FOODS, LLC	11,925.00	0.11%
INTI FOOD TRADING LLC	9,654.00	0.09%
WORLD FINER FOODS1455 BROAD STREETB	9,139.00	0.09%
ALLIED INTERNATIONAL CORP.	8,979.00	0.09%
MIXTURA LATINA CO	7,989.00	0.08%
GUIXENS FOOD GROUP INC	7,842.00	0.07%
POWER SELLES IMPORT DBA CULINARY C	7,622.00	0.07%
KOSMOS PERU LLC.	7,344.00	0.07%
PAC & KRISH IMPORT EXPORT SERVICE	7,062.00	0.07%
GOYA FOODS OF CALIFORNIA14500 PROTO	6,789.00	0.06%
SAI TRADING COMPANY	6,632.00	0.06%
SAI TRADING COMPANY 1400 TULIP LANE, MUNSTER IN 46321 TELF:	6,017.00	0.06%
VIRU S.A.	4,841.00	0.05%
N/A	4,456.00	0.04%
SOBREMESA CHICAGO LLC	2,841.00	0.03%
CORPORACION M&K BUSINESS SAC	2,317.00	0.02%
ROJAS INTERNACIONAL CORP.	2,165.00	0.02%
ROJAS INTERNATIONAL CORP.	1,985.00	0.02%
MI PERU PRODUCTS IMPORTS LLC 1500	1,786.00	0.02%
ROLAND FOODS. LLC	1,740.00	0.02%
Karinli Import & Export Products, Corp.	1,560.00	0.01%
BAR BERIK INC	1,130.00	0.01%
LATINO FOODS IMPORTERS INC.	1,025.00	0.01%
MI TIERRA IMPORT & EXPORT LLC1 JILL COURT BUILDING 16 UNIT 3	670.00	0.01%
MI TIERRA IMPORT & EXPORT LLC	260.00	0.00%
POWER SELLES IMP. DBA CULINARY COL	207.00	0.00%

ASCENTIS EXPORT & IMPORT SVC LLC	8.00	0.00%
SUPERIOR FOODS INTERNATIONAL275 WES	2.00	0.00%
Total General	10,523,380.00	100.00%

Fuente: Veritrade 2020

Elaboración propia

3.2.2 Tendencias de consumo

De acuerdo a (Bioversity International, 2013), los Estados Unidos es un mercado atractivo para comercializar distintos productos, esto se debe a que su población está conformada por varias culturas y en los últimos años se ha incrementado los inmigrantes latinos e hispanos, lo cual genera cambios en las preferencias de los consumidores y diversificación del consumo e incremento en la demanda de productos nativos como los ajíes. La demanda de ajíes se ha visto influenciada por la gastronomía latina y por los usos industriales de los productos derivados de los ajíes tales como oleorresinas, la capsaicina, y diversos usos en las industrias textiles, alimentarias, farmacéuticas, entre otras.

Los ajíes y pimientos frescos han representado uno de los productos alimenticios no tradicionales de más rápido crecimiento en los hogares de EE.UU.

Consumo

La demanda de ajíes frescos y procesados en Estados Unidos, aunque este país es productor de ajíes, su producción no alcanza para cubrir su demanda interna.

Las salsas básicamente son importadas de Costa Rica, Tailandia, Jamaica; y los ajíes secos son importados de Perú, China, México.

Mercados potenciales para ajíes nativos en los Estados Unidos

El ají es un producto versátil que se puede convertir en una gran variedad de productos alimenticios e industriales, a los consumidores les atrae los colores, aromas y sabores únicos, para preparar por ejemplo las enchiladas, tamales, huevos rancheros, entre otros, altamente consumidos en los Estados Unidos. Estas condiciones hacen que la industria de la comida étnica picantes sea un mercado prometedor.

El desarrollo de productos procesados con base en variedades nativas de ajíes del Perú destinadas a exportación es una de las oportunidades que debería ser aprovechada.

3.3. Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1 Análisis de la oferta

Para poder tener un mejor panorama de la oferta del producto es necesario analizar los mercados a nivel mundial, a continuación, se muestra la tabla N° 32 que contiene información sobre los principales países exportadores de la partida 210390, según valores exportados.

Tabla 32. Principales países exportadores de la partida 210390
(En miles de dólares americanos)

Exportadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Estados Unidos de América	1,165,548	1,175,492	1,252,818	1,298,214	1,341,512
China	877,215	776,639	923,898	1,039,210	1,122,192
Alemania	614,291	654,277	739,189	806,036	773,874
Tailandia	547,393	560,262	615,298	693,155	738,706
Italia	514,000	552,131	600,833	669,323	717,197
Países Bajos	363,393	391,475	399,381	517,518	531,981
Reino Unido	369,914	369,060	369,307	408,859	399,130
Bélgica	294,102	304,943	342,504	385,268	399,551
México	270,425	268,863	306,473	383,320	
Japón	241,137	280,234	293,651	326,445	343,783
Perú	27,212	25,932	30,458	31,300	33,806

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

De acuerdo con la tabla anterior, las exportaciones de Salsas de la partida 210390 desde Perú al mundo, se ha ido incrementando en los últimos 5 años y el principal exportador es Estados Unidos.

En la tabla N° 32 se observa los principales países exportadores de la partida 210390 al Mundo, en cantidades exportadas (toneladas) siendo el China el principal exportador y en segundo lugar Estados Unidos.

Tabla 32. Principales países exportadores de la partida 210390

(En toneladas)

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	3,654,299	3,752,184	4,047,294	4,281,290	4,435,675
China	515,437	441,920	596,973	621,323	462,506
Estados Unidos de América	522,947	527,149	563,788	540,984	551,360
Tailandia	271,169	286,269	307,043	331,994	350,475
Alemania	220,862	234,189	262,430	271,510	269,493
Países Bajos	185,352	200,659	196,233	233,400	245,470
Italia	153,199	174,598	182,866	193,200	217,579
Bélgica	133,278	138,001	153,697	163,740	173,802
México	111,424	115,099	144,519	162,787	
Reino Unido	123,750	132,930	136,323	147,121	148,849
España	129,850	133,343	135,255	139,163	135,427

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

3.3.1.1 Evolución de las Exportaciones peruanas

El Perú durante los últimos 5 años ha tenido un crecimiento y con tendencia al alza de sus exportaciones de la partida 2103909000, el principal país al que se exportado las Salsas es Estados Unidos, seguido por Chile.

En la tabla N° 33 veremos el potencial crecimiento del volumen exportado.

Tabla 33. Total de exportaciones peruanas de la partida 2103909000

(Expresado en miles de dólares)

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
Estados Unidos de América	7223	9053	9617	8788	9531
Chile	795	1222	1271	1790	2284
España	562	605	615	861	729

Francia	194	138	191	256	487
Brasil	686	545	266	478	287
Canadá	113	145	97	130	238
México	21	7	21	48	191
Países Bajos	215	105	100	167	184
Colombia	156	211	223	225	174
Nueva Zelandia	43	73	82	79	71
Ecuador	2	49	42	142	70

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

A continuación, se muestra la información de exportaciones peruanas de la partida 2103909000, en kilogramos.

Tabla 34. Total de exportaciones peruanas de la partida 2103909000
(En kilogramos)

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms
Mundo	4,450,199	4,629,709	4,873,689	5,456,647	6,172,359
Estados Unidos de América	3,246,598	3,594,682	3,533,467	3,821,408	4,634,325
Chile	288,498	346,667	509,213	667,430	658,590
España	148,731	169,452	257,389	241,280	269,826
Brasil	127,522	65,667	128,481	75,753	108,336
México	767	19,333	39,348	118,451	94,614
Colombia	47,755	55,703	49,222	72,826	72,051
Francia	36,019	47,448	60,702	125,425	70,362
Canadá	107,421	40,066	46,230	122,372	61,416
Uruguay				1,299	54,093

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

En la tabla anterior se observa que el Perú exportó al Mundo en el año 2019, un total de 6,172,359 Kg, de los cuales los 4,634,325 Kg fueron exportados a Estados Unidos.

En la tabla N° 35, se muestran las principales empresas que comercializan y exportan productos de la partida 2103909000.

Tabla 35. Empresas peruanas que comercializan la partida 2103909000

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms
Mundo	4,450,199	4,629,709	4,873,689	5,456,647	6,172,359
Estados Unidos de América	3,246,598	3,594,682	3,533,467	3,821,408	4,634,325
Chile	288,498	346,667	509,213	667,430	658,590
España	148,731	169,452	257,389	241,280	269,826
Brasil	127,522	65,667	128,481	75,753	108,336
México	767	19,333	39,348	118,451	94,614
Colombia	47,755	55,703	49,222	72,826	72,051
Francia	36,019	47,448	60,702	125,425	70,362
Canadá	107,421	40,066	46,230	122,372	61,416
Uruguay				1,299	54,093

Fuente: Veritrade

Elaboración: Propia

Las principales empresas productoras y exportadoras de salsas de ají del Perú son Virú, Multifoods, Danper Trujillo y Alicorp SAA.

Tabla 36. Empresas peruanas que exportan la partida 2103909000 hacia Estados Unidos

Razón social	Suma de US\$ FOB	Suma de Peso Neto (Kg.)	Participación
VIRU S.A.	3,015,058.71	716,607.85	28.45%
MULTIFOODS S.A.C.	2,065,231.83	2,240,947.17	19.49%
DANPER TRUJILLO S.A.C.	1,652,147.05	317,378.98	15.59%
GANDULES INC SAC	1,173,975.00	373,670.94	11.08%
ALICORP SAA	841,225.55	158,515.20	7.94%
PERUFOOD IMPORT S.A.C.	503,099.17	279,897.43	4.75%

INSPECTION & QUALITY TOTAL SERVICES S.A.C.	264,064.50	103,806.48	2.49%
MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C - MIRANDA - LANGA S.A.C	260,464.10	88,700.20	2.46%
BELMONT FOODS PERU S.A.C.	175,157.39	72,168.01	1.65%
NOE IMPORT EIRL	150,274.40	45,810.28	1.42%
NATUR TOP S.R.L.	115,692.40	15,904.00	1.09%
AGROQUISKAY S.A.C.	112,391.17	30,430.00	1.06%
INCANTO FOODS EXPORT S.A.C.	48,187.80	12,605.24	0.45%
FUSION FOODS S.A.C.	30,113.96	7,562.99	0.28%
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L	22,894.00	5,658.00	0.22%
BONATTA INDUSTRIA & COMERCIO E.I.R.L.	22,591.20	2,439.84	0.21%
CUZCO FOODS PERU S.A.C.	19,207.47	2,591.97	0.18%
ZOWI PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	19,202.00	5,779.44	0.18%
PRODUCTOS ALIMENTICIOS TRESA S.A.	16,737.38	6,230.00	0.16%
INDUSTRIAS SISA S.A.C.	13,198.00	6,442.80	0.12%
FAIHOP BUSINESS SAC	12,649.50	10,047.24	0.12%
Total General	10,596,264.28	4,517,897.36	100.00%

Fuente: Veritrade 2019

3.3.1.2 Producción nacional de ají

De acuerdo a la información del Minagri , la producción de ají en los últimos 5 años ha ido variando según departamentos, en Arequipa el incremento ha sido constante , en La libertad disminuyó la producción pero en el último año hubo un incremento, en Lambayeque la producción ha disminuido considerablemente, sin embargo en Lima la producción se ha incrementado, al igual que en Pasco y Tacna.

Tabla 37. Producción de ají (tn)

Años	Amazonas	Arequipa	Junín	La libertad	Lambayeque	Lima	Lima metropolitana	Pasco	Tacna	Ucayali
2015	160	884	557	10408	1461	8820	6668	1641	7582	681
2016	236	516	529	7433	1348	11096	6472	2050	5372	385
2017	226	1425	753	6135	1435	10510	6284	2337	7326	287
2018	169	2645	515	5694	739	7674	6542	3459	11475	324
2019	185	3356	796	8019	297	8154	8020	3096	11476	277

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

De acuerdo con las tablas N° 38 y N° 39 respecto a la información proporcionada por el MINAGRI, en el departamento de Amazonas se cosechan aproximadamente 29 hectáreas de ajíes y su rendimiento promedio alcanza los 6,475 kilos.

Se observa también que las mayores superficies cosechas y los rendimientos obtenidos se han dado en los departamentos de Lima, Pasco y Tacna.

Tabla 38. Superficie cosechada (ha)

Años	Amazonas	Arequipa	Junín	La Libertad	Lambayeque	Lima	Lima metropolitana	Pasco	Tacna	Ucayali
2015	31	219	88	423	98	1059	354	137	781	130
2016	41	128	82	318	99	1289	330	164	443	83
2017	40	305	117	255	103	1229	323	198	792	70
2018	28	503	82	242	68	869	312	261	1101	66
2019	29	726	123	332	31	857	433	244	957	52

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

Tabla 39. Rendimiento (kg/ha) de Ají

Años	Amazonas	Arequipa	Junín	La libertad	Lambayeque	Lima	Lima metropolitana	Pasco	Tacna	Ucayali
2015	5187	4039	6334	24601	14908	8329	18835	11981	9708	5261
2016	5812	4033	6455	23382	13616	8608	19612	12502	12126	4642
2017	5714	4672	6437	24058	13932	8552	19454	11801	9250	4100
2018	6151	5258	6279	23550	10868	8831	20967	13253	10422	4915
2019	6475	4622	6469	24153	9581	9514	18521	12687	11992	5326

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

Si comparamos los precios en chacra según lo detallado en la tabla N°40 la ciudad con el precio más bajo es Lima Metropolitana que tiene un equivalente de S/ 1.04 el kilogramo de ajíes.

Tabla 40. Precio en chacra (Soles/kg)

Años	Amazonas	Arequipa	Junín	La libertad	Lambayeque	Lima	Lima metropolitana	Pasco	Tacna	Ucayali
2015	0.67	5.58	1.2	1.06	1.89	1.11	1.18	1.46	1.5	1.66
2016	0.65	7.76	1.3	1.25	1.72	1.21	1	1.86	1.67	1.68
2017	0.67	7.37	1.07	1.34	2.47	1.38	1.04	1.15	1.51	2.25
2018	0.73	6.95	2.15	1.91	2.79	1.56	1.14	2.45	1.79	1.95
2019	0.84	7.2	1.86	1.47	2.26	1.33	1.1	1.84	1.93	2.34

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI)

3.3.2 Análisis de la demanda

El consumo de ajíes en los Estados Unidos experimentó un incremento en los últimos años estimulado por los cambios en las preferencias y dietas de las familias y población estadounidense. Acompaña a esto, la influencia de la gastronomía latina e hispana, la demanda por productos naturales, orgánicos y con bajo contenido graso, el incremento por el uso de productos derivados de los ajíes en la industria de manufactura y la expansión de comidas rápidas y restaurantes.

La demanda de ajíes frescos y procesados en el país es alta, a pesar de que los Estados Unidos producen ajíes domésticamente, por lo que la producción nacional no alcanza a cubrir la demanda interna.

Por otro lado, los productos elaborados como salsas son importados de Costa Rica, Jamaica, Tailandia y Trinidad y Tobago. Los ajíes secos son principalmente importados de Perú, China, México, India y España.

Para el análisis de demanda, se tiene como base de estudio la demanda histórica para desarrollar la proyección de la demanda, se extrae información de Trademap.

3.3.2.1 Importaciones mundiales

La salsa de Ají Mochero se encuentra dentro de la partida 2103909000, es por ello que a través de la fuente de Trade Map se visualiza al detalle el valor importado durante los últimos 5 años. A continuación, la Tabla N° 41, mostrará la información de países importadores de la partida 210390 en miles de dólares.

Tabla 41. Principales países importadores de la partida 210390
(Expresado en dólares)

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	8,033,506	8,348,341	8,984,346	9,921,232	9,985,643
Estados Unidos de América	868,983	945,231	998,060	1,078,377	1,137,123
Reino Unido	581,065	584,214	629,020	681,181	694,416
Canadá	457,841	465,077	490,475	524,826	508,872
Francia	380,496	400,063	416,974	452,875	463,187
Alemania	356,135	372,967	395,657	435,004	430,798
Países Bajos	308,040	339,725	345,173	378,743	384,552
Australia	262,217	271,535	288,488	314,570	315,073
Japón	262,066	260,375	266,741	273,548	292,587
Hong Kong, China	196,593	220,197	232,247	236,242	251,673
México	206,456	207,578	205,019	220,663	

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

Como se puede observar en la tabla N° 42, Estados Unidos es el país que lidera en importaciones. Asimismo, países como Reino Unido, Canadá y Francia sobrepasan el millón de dólares en importaciones de esta partida. Con todo esto se puede afirmar que estos países se presentan como mercados atractivos para el producto.

Por otro lado, para tener mayor claridad y alcance de las importaciones y sus incrementos, a continuación, se muestra las importaciones en cantidad (toneladas).

Tabla 42. Principales países importadores de la partida 210390

(En toneladas)

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada	Cantidad importada
Estados Unidos de América	424,350	466,809	474,671	511,009	552,992
Canadá	No hay cantidades	197,151	203,933	210,751	198,674
Francia	166,860	165,291	163,843	171,429	190,578
Alemania	130,034	143,863	149,357	155,037	163,118
Países Bajos	126,018	135,572	131,092	142,424	151,512
Corea, República de	92,135	91,225	93,683	101,764	98,687
Japón	92,125	93,559	92,874	93,752	98,923
Hong Kong, China	73,236	81,292	85,253	90,815	92,994
México	82,754	84,887	102,112	90,648	
Emiratos Árabes Unidos	40,769	40,889	47,050	76,296	
Italia	58,235	58,587	59,570	66,314	70,763

Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map

3.3.2.2 Proyección de la demanda

Para el cálculo de la demanda proyectada, se tomará en cuenta los datos de las exportaciones peruanas de la partida arancelaria 21039090 en New York de los últimos cinco años expresado en kilogramos; evaluando si hubo crecimiento o no durante ese periodo de tiempo.

En la tabla siguiente se observa la demanda de los años 2015 al 2019

Tabla 43. Demanda de New York la partida 21039090 en los años 2015-2019

Años	2015	2016	2017	2018	2019
Kilogramos	23,890,126.00	24,566,476.00	24,750,442.00	27,670,296.00	30,329,955.00

Fuente: USITC

Elaboración: Propia

Según la tabla anterior se observa que el histórico de la demanda de los últimos cinco años es creciente, por lo que la proyección que más se adecua es la de regresión lineal. Además, mediante la

aplicación del método de mínimos cuadrados se calcula la variable independiente a y la variable dependiente b; de modo que a través de la fórmula de proyección lineal $Y=a+bx$ se pueda proyectar la demanda de los próximos cinco años. En la tabla siguiente se observa la aplicación del método de mínimos cuadrados, y en la tabla siguiente se verifica el cálculo de las variables a y b

Tabla 44. Aplicación del método de mínimos cuadrados

X	X	Y	XY	X ²
2015	1	23,890,126	23890126	1
2016	2	24,566,476	49132952	4
2017	3	24,750,442	74251326	9
2018	4	27,670,296	110681184	16
2019	5	30,329,955	151649775	25
Total	15	131207295	409605363	55

Elaboración: Propia

Tabla 45. Cálculo de las variables a y b

VARIABLES		Calculo
Variable Dependiente	B	2,598,347.80
Variable Independiente	A	19,446,415.60

Elaboración: Propia

Con la información calculada en la tabla anterior y aplicando la fórmula de proyección lineal se ha calculado la proyección de los próximos cinco años; en la tabla N° 46 se observa el análisis realizado donde se verifica la proyección para cada año.

Tabla 46. Proyección de la demanda de la partida 21039090 para los años 2021 al 2025

2021	2022	2023	2024	2025
37,634,850	40,233,198	42,831,546	45,429,894	48,028,241
	6.90%	6.46%	6.07%	5.72%

Elaboración: Propia

Según la proyección calculada en la tabla anterior, se observa que hay un crecimiento anual promedio de 6.29%, información que ayudará la empresa para calcular la demanda que tendrá en el mercado de ají para los próximos cinco años. En la tabla N° 47, se observa la proyección

de demanda que tendrá este proyecto para los años 2021 al 2025, se debe considerar que al observarse un crecimiento promedio de 6.29%, la empresa decidirá tomar una posición conservadora y proyectará su demanda a una tasa de crecimiento de entre 3,4,5 y 6% cada año respectivamente.

Tabla 47. Demanda proyectada de ají en (kg) de la empresa

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Cantidades proyectadas kg	11,405	11,747	12,217	12,828	13,597
cantidades en cajas	2,880	2,966	3,085	3,239	3,434
cantidades en unidades	69,120	71,194	74,041	77,743	82,408
Tasa de crecimiento		3.00%	4.00%	5.00%	6.00%

Elaboración: Propia

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución.

La empresa Salsas Norteñas del Perú, determinará una estrategia específica de segmentación que es elaborar salsa de ají Mochero, que estará dirigido a aquellos consumidores que buscan deleitarse con nuevos platos con una sazón peculiar y exquisita.

Este producto está dirigido a hombres y mujeres entre 20 a 45 años, dentro de ese rango de edades la gente tiene poder adquisitivo y toma de decisiones, por lo tanto, siempre están en búsqueda de lo novedoso e innovador para poder adquirirlo; con el auge de la comida peruana en el mundo, se toma como una ventaja para llegar a esos consumidores por la curiosidad de la preparación de esos platos tan reconocidos, por eso este producto sazonador se diferenciará de lo tradicional. Teniendo un precio mayor a los competidores por su valor agregado.

- Estrategia de Capacidad de respuesta:

La empresa pondrá mucho énfasis en las necesidades del cliente, respondiendo a sus requerimientos e inquietudes sobre el producto, existe muchas ventajas de negociar con un cliente de Estados Unidos por factores como el horario, cercanía, idioma, cultura. Esto hace que genere una compenetración en realizar la venta del producto. La captación de clientes se dará a través de un bróker que buscará el contacto con importadores mayoristas.

- Estrategia de crear y difundir la necesidad de nuestro producto:

Para ingresar a este mercado debemos difundir las características y beneficios de nuestro producto en comparación a nuestros competidores y cuál es la diferencia de nuestro producto, con la finalidad que los compradores vean la necesidad de adquirir nuestro producto como parte fundamental en sus hogares.

Se creará una página web, donde se especificará las características y beneficios de nuestro producto y con testimonios de clientes que quedaron satisfechos de haberlo adquirido como parte del arte culinario.

Hallar agentes comerciales internacionales para que sirvan de intermediario (brokers) entre nuestra empresa y el distribuidor.

- Estrategia de embarque inmediato:

Contar con un buen manejo de nuestro proceso productivo desde la adquisición de la materia prima a través de nuestro productor hasta el embarque y proceso aduanero para cumplir con los requisitos pactados con el cliente, transporte.

Cliente te pone una penalidad.

Cambios para adaptarse al mercado.

3.4.1. Estrategias de segmentación

Según este proceso, la estrategia de segmentación que aplicará la empresa es la estrategia concentrada pues se van a enfocar los recursos y esfuerzos de la organización solo para el segmento identificado, con el objetivo de satisfacer las necesidades de manera más específica. Además, como ya se hizo el análisis del segmento a donde se dirigirá la venta de las salsas de ají mocho, se podrá atender de manera más adecuada para lograr obtener una ventaja competitiva.

Asimismo, consciente de las diferencias del mercado y de la imposibilidad de satisfacer adecuadamente a toda la demanda, se apuesta por centrarse en un solo segmento de mercado al que se le ofrece un producto o servicio muy adaptado a los gustos, necesidades y capacidad adquisitiva del mismo.

Es quizás la estrategia más razonable cuando los recursos de tu negocio son limitados, ya que los costes de los procesos asociados a la producción y comercialización del producto son

significativamente inferiores a otras estrategias. Además, es una estrategia que te permitirá conocer mejor a tu cliente objetivo para ofrecerle exactamente aquello que necesita.

Se puede deducir que los diferentes tipos de estrategias no son para todo tipo de emprendimiento ni para todo tipo de producto. La valoración de los segmentos y las posibilidades de cada negocio marcará la estrategia de segmentación más adecuada a adoptar. Pero cabe resaltar, que antes de crear una empresa una empresa y empezar a funcionar deberás tener clara cuál es la estrategia que quieres seguir en tu negocio.

Variables del segmento del mercado:

- **Geográficamente:** el producto salsa de ají Mochero estará dirigido al consumidor de New York.
- **Demográficamente:** El producto está orientado a hombres y mujeres, entre los 20 a 45 años
- **Psicográfica mente:** Se buscará comercializar el producto a personas de clase media y alta, con poder adquisitivo y con pasión para el arte culinario.
- **Conductualmente:** El cliente busca consumir productos naturales que cuenten con valor agregado y se encuentre en apogeo a nivel internacional. Siempre buscan tener el producto que lleva al éxito toda una gastronomía reconocida. Personas que les guste consumir ají.

3.4.2 Estrategias de posicionamiento

La estrategia de posicionamiento es cómo quieres que recuerden los clientes tu producto.

- Estrategia basada en las características del producto, que consiste en ofrecer Salsa de ají Mochero; vinagre y especias, 100% natural, libre de saborizantes artificiales que permite tener un sabor y aroma único para deleite del consumidor.
- Estrategia basada en los beneficios que aporta el principal insumo ají Mochero, con alto grado de valor nutricional, que aporta vitaminas como A, B, C y E; minerales como el potasio, hierro y magnesio. Posee un bajo aporte calórico pero alto en fibra, poseen propiedades antioxidantes que retardan o previenen la oxidación o envejecimiento de

moléculas (por la presencia de las vitaminas C y E), contienen flavonoides que protegen al organismo contra estados inflamatorios y ayudan a la prevención de hemorragias.

3.4.3. Estrategias de distribución

- Ofrecer nuestro producto innovador y de calidad destacando su sazón y sabor para la gastronomía, de esa manera se buscará captar clientes potenciales para su compra (distribuidores/mayoristas/bróker).
- Rotular el envase con la información y características del producto, cumplir con el FDA.
- Solicitar a la empresa maquiladora los permisos y licencias de DIGESA, para garantizar la inocuidad del producto. Certificación de BMP , DIGESA
- Se trabajará con productos que ayudarán a su transformación del ají mirasol a crema, cumpliendo con todos los estándares de calidad.
- Cumplir con la entrega de los pedidos, en base a una semana de anticipación. Para ellos se debe trabajar de manera homogénea en toda la cadena del proceso productivo de proveedor a distribuidor.
- Integración entre la parte del comprador y vendedor a través de una comunicación fluida con la finalidad de conocer la forma de comercialización, servicios, precios sugeridos y promociones.
- Elegir correctamente a los proveedores nacionales para tener materia prima de calidad, que nos puedan abastecer con los requerimientos del cliente en el tiempo pactado.

3.5. Estrategias de Promoción

Asistencia a ferias

Rueda de negocios

OCEX New York (Oficina de comercio exterior)

Envío de muestras

Visitas comerciales

Agentes comerciales

4. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

4.1.1 Envase

Nuestro producto, Salsa de Ají Mochero será envasada en un frasco de vidrio de capacidad de 165 ml, el cual posee una tapa rosca para la facilidad de apertura y un inserto de plástico para mejor dosificación. Este envase es muy utilizado en la industria alimentaria y de bebidas, ya que, según la percepción de las personas los alimentos no varían ni en su olor, ni sabor, ni apariencia.

En la Figura N°13, podemos ver la botella de vidrio con tapa y sus medidas:



Medidas:

Peso (gr) envase vacío: 150

Diámetro (cm): 4.80

Altura (cm): 17.8

Figura 13: Envase de vidrio con tapa

Fuente: Elaboración propia

Este tipo de envase permite una mejor conservación del producto, facilita su distribución, manipulación y almacenaje, además que el comprador puede observar el producto y comprobar si se encuentra en las buenas condiciones para su consumo.

Además, que contribuye con el medio ambiente, ya que estos envases son 100% reciclables en los Estados Unidos.

4.1.3 Empaque

Ya que nuestros envases de salsa de ají Mochero son de vidrio y estos son frágiles y pueden romperse, serán empacados dentro de una caja de cartón corrugado, la cual permitirá transportar de manera segura y adecuada el producto. Asimismo, permite un mejor apilamiento durante la unitarización de la carga y fácil almacenaje.

El cartón corrugado está formado por la unión de tres papeles (externo de tapa o cara, intermedio de onda e interno contratapa o contracara). El tipo de corrugado tendrá una sola onda tipo B con doble pared, que reducirá algún daño que pueda ocurrir en tránsito.

Se utilizará una rejilla de cartón con la finalidad de proteger los envases de vidrio y evitar su deterioro o rompimiento con la fricción.

Cada caja contendrá 24 unidades del producto, en la Figura N° 14 la caja con las rejillas:

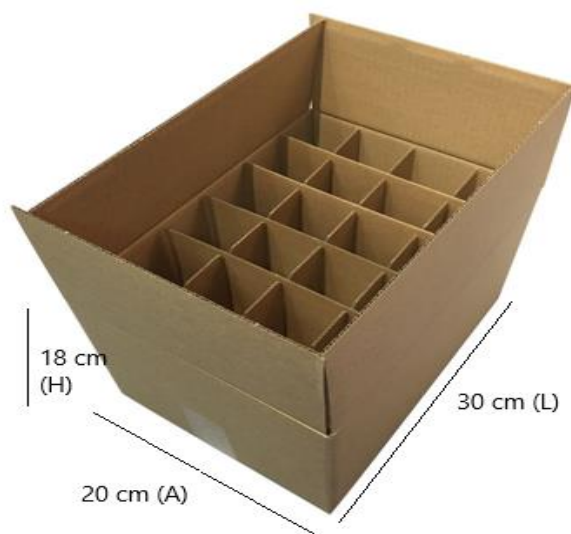


Figura 14: Caja de cartón con rejillas
Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N° 35, se muestra las medidas de las cajas de cartón corrugado:

Tabla 48. Medidas de caja de cartón corrugado

Caja		
Medidas de caja	30*20*18	cm
Largo	30	cm
Ancho	20	cm
Altura	18	cm
N° de unidades por Ancho de caja	4	unidad
N° de unidades por largo de caja	6	unidad
Niveles	1	nivel
Numero de envases por caja	24	unidad
Peso neto por caja	4.0	Kg
Peso bruto por caja	8.06	Kg

Fuente: Elaboración propia

-Embalaje

El embalaje tiene como fin integrar y agrupar cantidades uniformes de un producto y protegerlos, además de facilitar el transporte y manipuleo de la carga en la distribución física internacional.

Para el sellado de cajas se utilizarán cintas de embalaje y para una mayor seguridad de los productos, se utilizarán pallets de madera de cuatro entradas y así facilitar el manipuleo de la carga. El pallet utilizado será el americano estándar, por lo que sus medidas serán de 120 cm X 100 cm X 15 cm y un peso de 25 kg aproximadamente.



Figura 15: Medidas de

Pallet

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con (SENASA, 2015) en el Perú, la Normativa nacional tiene como objetivo reducir el riesgo de introducción y/o diseminación de plagas cuarentenarias relacionadas con embalajes de madera, por ello todos los embalajes de madera deberán tener el sello que certifique haber recibido el tratamiento térmico, el cual se especifica en la norma NIMF N° 15.

El Tratamiento térmico (HT) consiste en que el pallet deberá calentarse conforme a una curva específica de tiempo/temperatura, mediante la cual el centro de la madera alcance una temperatura mínima de 56o C durante un período mínimo de 30 minutos. El secado en estufa (KD), la impregnación química a presión (CPI) u otros tratamientos pueden considerarse tratamientos térmicos en la medida en que cumplan con las especificaciones del HT.

Por lo tanto, la compra de pallets deberá realizarse a empresas registradas y autorizadas por Senasa y tendrán que entregar un certificado de tratamiento térmico por lote de pallets.

Antes de acomodar las cajas en cada pallet, se coloca un pliego de cartón corrugado como base entre el pallet y las cajas. Después de colocar las cajas, se ubican los esquineros de plástico en cada esquina y luego los zunchos con las grapas y por último se cubre con stretch film, para proteger las cajas del polvo y suciedad, además de asegurar aún más la carga de sufrir algún daño y ofrecer mayor estabilidad a las cajas en el pallet.



Figura 16: Artículos de embalaje
Fuente: Elaboración propia

4.2 Diseño del rotulado y marcado

4.2.1 Diseño del rotulado

La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) es una agencia del Departamento de Salud y Servicios Humanos de EE.UU, que se encarga de proteger la salud pública mediante la regulación de los medicamentos, vacunas y otros productos biológicos, dispositivos médicos, el abastecimiento de alimentos, los cosméticos, los suplementos dietéticos y los productos que emiten radiaciones. (FDA, 2020)

Según (Promperu-RAM, 2020) el marcado y el etiquetado para los productos que se exportan y comercialicen en los Estados Unidos, se regulan por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101) de la FDA. Los datos que deben ir en la etiqueta son las siguientes:

- Nombre y descripción del producto
- Contenido (peso neto) en onzas y en mililitros.
- Nombre y dirección del fabricante, importador y/o distribuidor.
- Lista de ingredientes, en orden descendente desde el de mayor proporción al menor.
- País de origen
- Condiciones de almacenamiento y fecha de vencimiento.

- Código de barras u otro código de trazabilidad
- La información nutricional, en el formato Nutrition Facts, debe incluirse las cantidades de calorías, grasas, colesterol, sodio, proteínas.

Nutrition Facts	
33 servings per container	
Serving size 1tbsp (5 g)	
Amount per serving	
Calories	5
	% Daily Value*
Total Fat 0g	0%
Saturated Fat 0g	0%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 100 mg	4%
Total Carbohydrate 0g	0%
Dietary Fiber 0g	0%
Total Sugars 0g	
Protein 0g	0%
Not a significant source of vitamin D, calcium, iron, and potassium.	
* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.	

Figura 17: Información Nutricional
Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Diseño del mercado

El mercado de las cajas y/o bultos, sirve para identificar el producto, este debe ser claro, ordenado y grande, ya que facilita de información importante, beneficiando su manipuleo para la entrega en destino.

Las marcas que deben colocarse son:

- Datos del importador, puerto de destino, dirección, número de referencia, número de unidades.
- Información adicional como: datos del exportador, dirección, país de origen, puerto de salida, peso bruto, peso neto, dimensión de la caja.

También se utilizan símbolos internacionales llamados pictogramas, los cuales son símbolos que permiten identificar detalles importantes de la carga, deben estar pintados, preferentemente en color negro. Se recomienda estar impreso directamente en la superficie del envase o embalaje y debe estar colocado en la parte superior y al lado izquierdo de la marca del destinatario

Los pictogramas que usarán las cajas son:

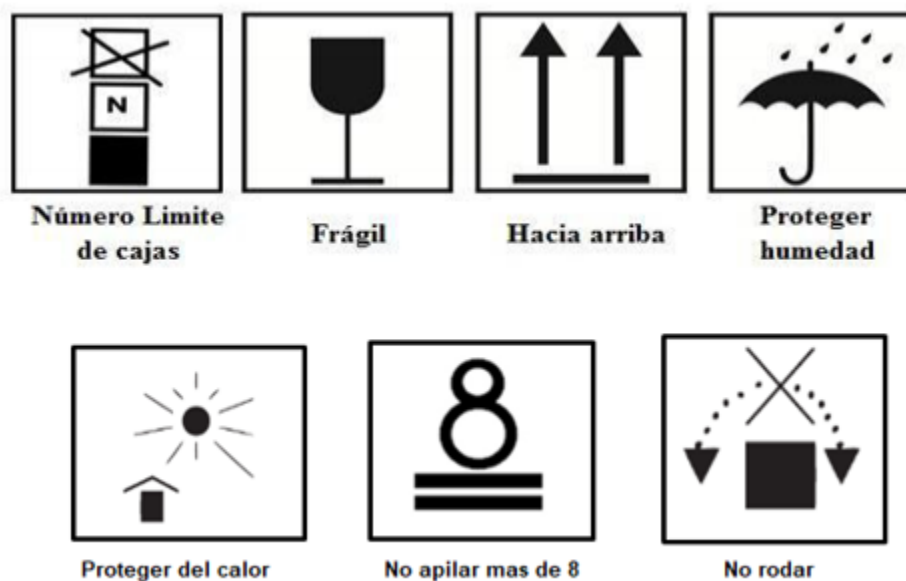


Figura 18: Marcas de manipuleo - Pictogramas

Fuente: Elaboración propia

En la figura N° 19 se muestra la caja con las marcas correspondientes:

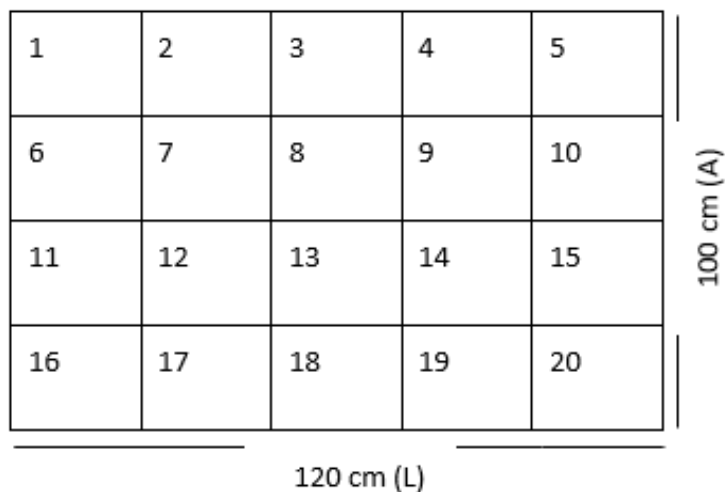


Figura 19: Marcado de la caja

Fuente: Elaboración propia

4.3 Unitarización y cubicaje de la carga

En la figura N° 20, se muestra la distribución de las cajas en los pallets para su adecuada unitarización, teniendo una base de 20 cajas y un apilamiento de 6 cajas, lo cual hace un total de 120 cajas por pallet:



*Figura 20: Distribución de cajas por pallet
Fuente: Elaboración Propia*

Nuestra empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, cotizó una exportación a New York -Estados Unidos, el envío será de 120 cajas corrugadas dobles, cada caja contiene 24 unidades de envases de vidrio, todo acondicionado en 02 pallets (carga suelta - LCL).

Tabla 49. Unitarización de la carga

Paleta		
Ancho	100	Cm.
largo	120	Cm.
N° de botellas por Ancho de paleta	5	Cajas
N° de botellas por largo de paleta	4	Cajas
Niveles de caja	6	Niveles
Total de cajas por paleta	120	Cajas
Total de botellas por paleta	2,880	unidad
Peso neto por paleta	475.20	Kg
Peso bruto por paletas	992.20	Kg
N° de paletas por embarque	2	Paletas
N° de botellas por embarque	5,760	unidad
N° de cajas por embarque	240	cajas

Peso neto por embarque	950.40	Kg
Peso bruto por embarque	1,984.40	Kg
N° de envíos año	12	envíos
N° de botellas anuales	69,120	unidad
N° de cajas anuales	2,880	cajas
Peso neto anual	11,404.80	Kg
Peso bruto anual	23,812.80	Kg

Fuente: Elaboración Propia

4.4. Cadena de DFI de exportación

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, mediante la cadena de distribución física internacional va a identificar la mejor opción para llevar la carga desde su almacén en Lima, Perú hasta New York, Estados Unidos en el tiempo esperado y al menor costo.



4.4.1. Determinación de requerimiento de insumos

4.4.1.1. Insumos

Nuestra empresa comprará el Ají Mochero entero al proveedor Asociación Renacimiento Campiñero, quienes se encuentran en Ramal Sun Nro. SN Campiña de Moche - Moche-Trujillo - La Libertad, luego se encargará de entregar la materia prima en la empresa de maquila Fusion Foods SAC para la elaboración de la salsa de Ají Mochero, finalizada la producción se embarcará la carga directamente desde la planta de Fusión Foods o la trasladamos a nuestro propio almacén hasta el día del embarque.

Asimismo, la empresa Fusion Foods debe entregar la salsa envasada en las botellas de vidrio, embaladas y las cajas debidamente paletizadas, ellos facturarán el servicio de maquila un día antes de la entrega de la carga.

Para ello, la empresa realiza la compra de las botellas de vidrio a Envases del Perú Wildor EIRL y compra las cajas de cartón con las rejillas a Cartones Villa Marina SA.

La empresa Fusion Foods SAC se encargará de proveer los pallets, esquineros, zunchos, grapas, cintas de embalaje y stretch film, para posteriormente facturarnos la venta de estos insumos. Respecto a los pallets, Fusion Foods SAC deberá entregarnos el certificado de tratamiento térmico de los pallets para su exportación.

El ingeniero de calidad de nuestra empresa, es el encargado de verificar la calidad del producto en cada etapa de la producción de la salsa, para ello estará presente durante el proceso y coordinará directamente con producción y calidad de la empresa Fusion Foods para que le entreguen la información relevante al producto final.

Tabla 50: Proveedores de la empresa de Salsas Norteñas del Perú SAC

Empresa	RUC	Servicio	Ubicación
Asociación Renacimiento Campiñero	20603490755	Proveedor de materia prima	Ramal Sun Nro. SN Campiña de Moche - Moche- Trujillo - La Libertad
Fusion Foods SAC	20565443993	Servicio de maquila	Panamericana Norte Km 30 - Puente Piedra - Lima
Envases del Perú Wildor EIRL	20538579816	Proveedor de envases de vidrios	Cal. Tumi Nro. 160 Chorrillos - Lima
Cartones Villa Marina S.A. - CARVIMSA	20424964990	Proveedor de cajas de cartón	Lote B del Segundo Lote de la Parcela N 2, Ex Fundo Nieveria - Lurigancho, Chosica

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

4.4.2. Evaluación y selección de proveedores

En la tabla N° 51, evaluaremos a 3 posibles proveedores de materia prima, teniendo como resultado final a la Asociación Renacimiento Campiñero en primer lugar, ya que esta asociación es la más grande en Moche y tiene como socios a los principales productores de Ají mocho.

Tabla 51. Criterios para la selección de la empresa proveedora de materia prima

Criterios	Importancia %	Asociación Renacimiento Campiñero		Puntaje1	S&M Foods SAC		Puntaje 2	Industrias Sisa SAC		Puntaje3
Precio x kg	20%	8.50	4	0.8	9.30	3	0.6	9.50	2	0.4
Flete	15%	3500	2	0.3	1800	3	0.45	600	4	0.6
Distancia	15%	Moche	2	0.3	Barranca	3	0.45	Los Olivos	4	0.6
Experiencia	20%	15	3	0.6	12	2	0.4	17	3	0.6
Puntualidad	15%	Muy buena	4	0.6	Buena	3	0.45	Buena	3	0.45
Capacidad Suministro	15%	30 TN	4	0.6	16TN	2	0.3	18TN	2	0.3
Total	100%			3.2			2.65			2.95

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Según la Tabla N° 52, en base a la ponderación de los criterios para la selección del proveedor de los envases de vidrio, se puede observar que el proveedor Envases del Perú Wildor EIRL, quien lidera la puntuación con 3.85 debido a los factores de precio, distancia, puntualidad y diversidad de productos.

Tabla 52. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de servicio de maquila

Criterios	Importancia %	Fusión Foods SAC	Puntaje1	Adelmi Global Food SAC	Puntaje2	Productos Alimenticios Tresa	Puntaje3
Certificación	15%	5	0.75	5	0.75	5	0.75
Precio	25%	4	1	3	0.75	3	0.75
Experiencia	10%	5	0.5	4	0.4	5	0.5
Tiempo de entrega	20%	5	1	4	0.8	4	0.8
Distancia	10%	5	0.5	4	0.4	4	0.4
Capacidad instalada	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Total	100%		4.55		3.7		4

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Según la Tabla N° 53, en base a la ponderación de los criterios para la selección del proveedor de los envases de vidrio, se puede observar que el proveedor Envases del Perú Wildor EIRL,

quien lidera la puntuación con 3.85 debido a los factores de precio, distancia, puntualidad y diversidad de productos.

Tabla 53. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de envases de vidrio

Criterios	Importancia %	Envases de Vidrio S.A.C.		Puntaje 1	OWENS ILLINOIS		Puntaje 2	Envases del Perú Wildor EIRL.		Puntaje 3
Precio	25%	Alto	3	0.75	Alto	3	0.75	Medio	4	1
Ubicación	20%	San Juan de Lurigancho	3	0.6	Lurín	2	0.4	Chorrillos	4	0.8
Puntualidad	20%	Buena	4	0.8	Buena	4	0.8	Buena	4	0.8
Experiencia	15%	13 años	3	0.45	20 años	3	0.45	6 años	3	0.45
Variedad	20%	Diversa	4	0.8	Diversa	4	0.8	Diversa	4	0.8
Total	100%			3.4			3.2			3.85

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Según la Tabla N° 54, en base a la ponderación de los criterios para la selección del proveedor de cajas de cartón y rejillas, se puede observar que el proveedor Carvimsa, es quien lidera la puntuación con 4.1 debido básicamente al factor precio.

Tabla 54. Criterios y Ponderación para la selección del proveedor de cajas de cartón

Criterios	Importancia %	TRUPAL S.A.C.		Puntaje1	CARVIMSA		Puntaje2	PAPELSA		Puntaje3
Precio	25%	Alto	3	0.75	Medio	5	1.25	Alto	3	0.75
Ubicación	15%	El Agustino	4	0.6	Chosica	3	0.45	Huachipa	3	0.45
Puntualidad	20%	Muy buena	5	1	Muy buena	5	1	Buena	4	0.8
Experiencia	20%	22 años	3	0.6	21 años	3	0.6	38 años	4	0.8
Variedad	20%	Variada	4	0.8	Variada	4	0.8	Variada	4	0.8
Total	100%			3.75			4.1			3.6

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Después de seleccionar a los proveedores, la empresa Salsas Norteñas del Perú, tendrá en cuenta las siguientes estrategias:

- Para formalizar el servicio de maquila, y la compra de materia prima, la empresa realizará un contrato de servicio por un plazo de 01 año, con posibilidad de renovación, haciendo énfasis en el cumplimiento de las entregas del producto final.
- Los contratos tendrán penalidades ante incumplimientos de cualquiera de las dos partes. Si el proveedor por problemas de fuerza mayor no puede atender nuestros pedidos, deberán avisar con anticipación.
- Se establece un contrato de confidencialidad con el proveedor de maquila, para evitar plagio de la receta de la salsa de ají Mochero.
- Para la compra de envases y cajas, se emitirán órdenes de compra a los proveedores, indicando fechas de entregas a cumplir. Para todos los contratos se establecerán condiciones: lugar de entrega, plazo, precio entre los más importantes.

Se debe resaltar puntos importantes de la cadena logística como: suministro, fabricación y determinación del proceso productivo.

- **Suministro (abastecimiento)**

Se realizará un contrato con la empresa proveedora de materia prima la Asociación Renacimiento Campiñero, quien proporcionará los insumos de manera mensual, y tendrá un contrato vigente durante un año. Las condiciones de pago serán de acuerdo al precio del mercado para la venta al por mayor.

Los insumos se enviarán con un mes de anticipación con el fin de evitar imprevistos. En el pago por la materia prima, no estará incluido el costo del transporte por lo que se contará con la Empresa de Transportes TRC SAC. para transportar la materia prima hasta la empresa maquiladora.

• **Maquila**

La empresa maquiladora, Fusión Foods SAC, se encargará del proceso de elaboración del producto, desde la transformación de la materia prima hasta la entrega en cajas de cartón debidamente paletizados en las instalaciones de la empresa.

La empresa Salsas Norteñas del Perú entrega a la maquiladora los envases de vidrio y las cajas para que puedan realizar el proceso respectivo, estos insumos serán entregados con una guía de remisión donde indique la cantidad, tipo y estado de los insumos.

- **Determinación del proceso productivo**

A continuación, se muestra el proceso productivo para la elaboración de la salsa de ají Mochero, que será realizado por la empresa Fusión Foods:

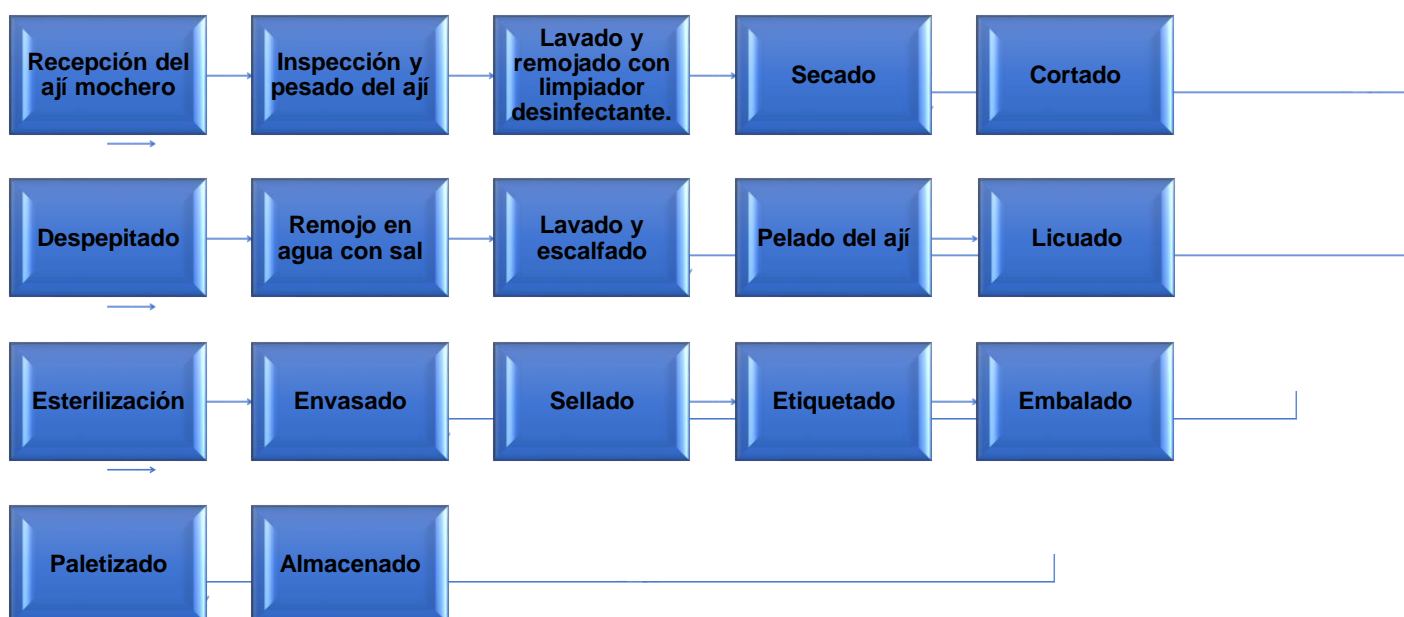


Figura 21: Proceso productivo de la Salsa de Ají Mochero

a) Recepción de la materia prima

Se entrega el ají Mochero a la empresa maquiladora, el personal del área de logística de Salsas Norteñas del Perú SAC. verificará que el producto este de acuerdo a lo solicitado.

b) Inspección y pesado

La inspección y pesado de la materia prima, se llevará a cabo en la maquiladora con la supervisión del asistente de logística y calidad de nuestra empresa. con el fin

de verificar la entrega con respecto a las cantidades, calidad, tiempo. La inspección se realizará para ver que todos los ajíes estén en buenas condiciones, porque pasa que en ocasiones debido a la cantidad algunos están en mal estado y si uno está en mal estado y se procesa, pueda malograr toda la producción.

c) Lavado y remojo con limpiador desinfectante

Se procede con el lavado de los ajíes, en grupo de 8kg a 10 kg. de acuerdo a la cantidad del pedido, el lavado se realiza en jivas especiales son bandejas de caídas de agua, se deja remojando con un limpiador desinfectante clorado para quitar las bacterias del ají.

d) Secado

Se deja secando los ajíes por un tiempo de 1 hora aproximado, en fajas en movimiento para que el agua se escurra.

e) Cortado

Se corta la corteza superior para que se pueda realizar el proceso de la pasta.

f) Despepitado

Se quitan las pepas y se quita las venas con utensilios previamente esterilizados.

g) Remojo en agua con sal

Una vez quitada las papas, pasa por el proceso de remojo en agua con sal para que pase el fuerte sabor del picante

h) Lavado y escalfado

Se procede con el lavado nuevamente, y el escalfado, que es el proceso de hervor de los ajíes.

i) Pelado del Ají

Se quita la cubierta del ají, este proceso es rápido ya que como ha pasado por procesos de lavado y hervor, la telita que cubre al ají se desprende con facilidad

j) Licuado

El licuado de la salsa de ají, será llevado a cabo en licuadoras industriales, donde hará que la textura del ají predomine, mezclándolo con aceite, sal fina y agregando el preservante sorbato de sodio E-202.

k) Esterilizado

La esterilización de los frascos se llevará a cabo en un tiempo de 20 a 30 minutos en agua en ebullición.

l) Envasado

Se introduce la salsa de Ají Mochero, en botellas de 165 gr.

m) Sellado

Se realiza el sellado hermético con las tapas.

n) Etiquetado

Una vez que las botellas de vidrio tienen el producto terminado, se etiquetara de acuerdo a lo coordinado con el cliente.

o) Embalado

Se colocarán en cajas de cartón corrugado, previamente acondicionadas con rejillas de cartón y se ordenarán 24 unidades por caja.

p) Paletizado

Se colocarán las cajas en las parihuelas (certificadas) en 07 filas, de 20 unidades cada una, la empresa maquiladora proporciona los pallets y material de embalaje para acondicionar la carga para exportar.

q) Almacenado

Cuando se cuente con los productos ya terminados, envasados y paletizados se procederá a almacenar.

4.4.3. Requisitos de acceso al mercado objetivo

Para poder iniciar el proceso de exportación, debemos cumplir con diferentes requisitos tanto en el mercado peruano como en el mercado de Estados Unidos. Existen entidades públicas y privadas, que son los responsables de definir la normativa y verificar su cumplimiento.

4.4.3.1 Requisitos en Perú

Las entidades encargadas de la verificación de la normativa de exportaciones internacionales son:

- **Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT):** Es el organismo nacional competente que se encarga de recaudar impuestos directamente a la empresa y administrar la actividad aduanera. Una de sus

principales funciones es la inspección del cumplimiento de la política aduanera de comercio exterior, garantizando así la correcta aplicación de los tratados y convenios internacionales.

- **Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA):** es el órgano de línea dependiente del Viceministerio de Salud Pública, constituye la Autoridad Nacional en Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria, responsable en el aspecto técnico, normativo, vigilancia, supervigilancia de los factores de riesgos físicos, químicos y biológicos externos a la persona y fiscalización en materia de salud ambiental. Tiene competencia para otorgar, reconocer derechos, certificaciones, emitir opiniones técnicas, autorizaciones, permisos y registros en el marco de sus competencias, ejerce las funciones de autoridad nacional de salud ambiental e inocuidad alimentaria. Constituye la última instancia administrativa en materia de su competencia. (DIGESA , 2020).

- **Entidad certificadora de emisión de certificados de origen:** Es la entidad encargada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), que se encarga de evaluar y emitir el certificado de origen. Algunas de las entidades o instituciones que emiten certificados de origen son: Asociación de Exportadores (ADEX), Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Cámara de Comercio de Lima (CCL), Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERÚ), entre otros. Para el caso de la exportación a Estados Unidos el Certificado de Origen lo emite el mismo exportador (auto certificable). (MINCETUR, 2020)

- **Sistema de análisis de peligro y puntos críticos de control (HACCP):** Con la finalidad de asegurar la inocuidad de los alimentos, este sistema permite identificar problemas específicos biológicos, químicos y físicos; así como las medidas para su control. En el Perú de acuerdo a la norma sanitaria, es obligatorio la aplicación del sistema HACCP ya sea para alimentos nacionales o internacionales.

4.4.3.2 Requisitos en Estados Unidos

➤ **Ley contra el Bioterrorismo:** Todo producto que tenga como destino el mercado de Estados Unidos, tiene que cumplir con la Ley contra el Bioterrorismo, cuyo principal objetivo es proteger la producción, distribución y venta de alimentos de origen norteamericano o importado en contra de posibles atentados terroristas. La presente ley considera las siguientes etapas para su aplicación:

- Registro ante el FDA
- Designar un Agente en EEUU
- Etiquetado de productos
- Notificación Previa

4.4.4. Determinación del operador logístico a intervenir

Para la búsqueda del operador logístico se tomará en cuenta los siguientes criterios:

- Experiencia en el Mercado Logístico
- Servicio Personalizado
- Tiempo de Respuesta
- Por cotización

Tabla 55. Criterios de selección de Operadores logísticos

Criterios	Nivel Importancia	TALPA	Puntaje1	TRANSTAINER	Puntaje2	NEW TRANSPORT	Puntaje3
Costos	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2
Atención al cliente	25%	4	1	3	0.75	3	0.75
Experiencia	20%	5	1	5	1	5	1
Eficiencia en transporte	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
Seguridad	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Total	100%		4.5		4		3.95

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los criterios de selección del operador logístico, se trabajará con la empresa Grupo Talpa SAC.

4.4.5. Técnicas de cuantificación de demora

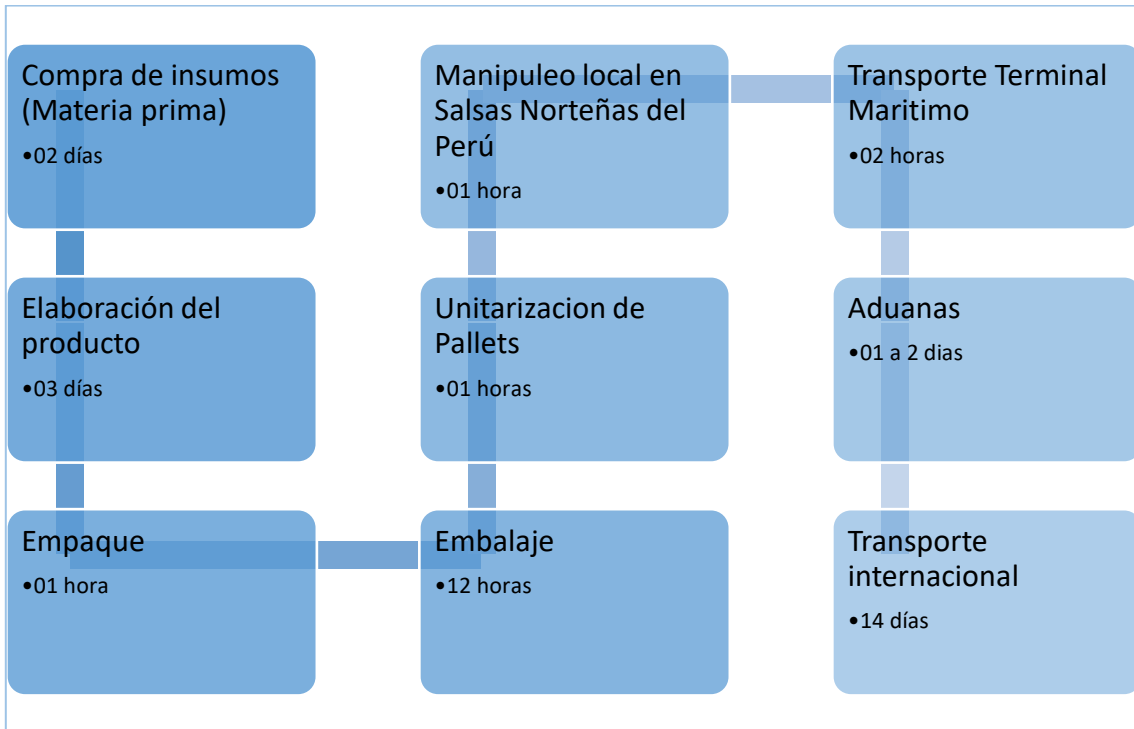


Figura 22: Cuantificación de demora

La cuantificación de la demora depende de la frecuencia de salida de las naves para el puerto de Nueva York, en este caso las naves zapan semanalmente, llegando a demorar entre 14 días a 21 días, según la línea naviera. Se debe considerar que al ser nuestra primera exportación estamos sujetos a la asignación de canal rojo, es decir nuestra mercadería tiene que ser aforada por un especialista de Aduana la demora es de 1 a 2 días.

4.4.6 Determinación de la vía de embarque:

Tabla 56. Determinación de la vía de embarque

Variable	Ponderación de Variables	Aéreo		Marítimo	
		Calif.	porcentaje	Calif.	porcentaje
Disponibilidad de salidas	0.2	4	0.8	3	0.6
Costo del flete	0.3	2	0.6	4	1.2
Restricciones de carga	0.1	3	0.3	4	0.4
Tiempo de tránsito	0.25	4	1	3	0.75
Manipuleo seguro	0.15	4	0.6	4	0.6
Total	1		2.5		2.95

Elaboración: Propia

4.5 Seguro de la mercancía

El seguro tiene como principal objetivo cubrir la mercadería que la empresa transporte a nivel nacional, es decir cubre los riesgos que se puedan presentar durante el transporte de la mercadería. La que estará cubierta y protegida frente a los daños y/o pérdidas ocurridos durante el transporte a consecuencia de los daños descritos en las condiciones particulares de la póliza, por lo cual la compañía indemnizará a la empresa. El valor asegurable corresponde al valor que tiene el bien al momento de su entrega a la empresa de transporte.

La cobertura del riesgo de transporte se inicia desde el momento en que los bienes asegurados quedan a cargo del medio de transporte designado y termina con la entrega al destinatario en el destino final. La cobertura que la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, va utilizar la póliza de seguro flotante ya que este tipo de póliza aplicara para todos los envíos sucesivos, es decir la empresa no tendrá que contratar una póliza seguro por cada envío ya que se puede generar por el tiempo indefinido hasta que el asegurador comunique la caducidad.

5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

El plan de comercio internacional permite conocer el proceso operativo de comercio exterior de nuestro producto, por lo que comprende: la fijación de precios de comercialización según Incoterm, los contratos de compra y venta, medios de pago, gestión aduanera; entre otros.

5.1. Fijación de precios

La empresa fijará sus precios en base a dos métodos

- **Basado en los costos del producto:** consiste en que la empresa añadirá al costo del producto un margen de ganancia, teniendo como resultado el precio de venta, este precio permitirá medirse con las empresas de la competencia.

$$\text{Precio de venta} = \text{Coste unitario} + (\% \text{ Margen} * \text{Coste unitario})$$

- **Basado en la competencia:** Evalúa el precio que en promedio tienen para la venta las empresas competidoras del producto, lugar de determinar los precios de la competencia, determinamos si queremos vender al mismo precio, un precio menor o mayor.

Para determinar el precio de venta, se tomará en cuenta el Incoterm, en este caso evaluaremos en término FOB y CFR 2020, también consideraremos la cantidad solicitada, precios de la competencia, entre otros.

La determinación del Incoterm en que se venderá el producto es de suma importancia ya que dependiendo de ello se sumarán mayores costos logísticos, si la responsabilidad es mayor (definición de riesgos y responsabilidades del comprador y vendedor), etc.

5.1.1 Costos y precios

Según lo indicado en el punto anterior, en la tabla N° 57, revisaremos los principales precios de importación a nivel mundial de la partida 210390 por tonelada, durante los 5 últimos años 2015-2019.

Tabla 57. Principales precios a nivel mundial de la partida 210390

(Precio por tonelada en dólares)

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Valor unitario importado	Valor unitario importado	Valor unitario importado	Valor unitario importado	Valor unitario importado
Estados Unidos de América	2,051	2,025	2,103	2,111	2,056
Reino Unido	1,991	1,854	1,905	2,045	1,987
Canadá	2,343	2,359	2,407	2,492	2,562
Francia	2,282	2,418	2,545	2,644	2,431
Alemania	2,739	2,590	2,651	2,799	2,641
Países Bajos	2,395	2,509	2,647	2,649	2,582
Australia	2,231	2,346	2,496	2,342	2,543
Japón	2,845	2,788	2,872	2,920	2,958
Hong Kong, China	2,684	2,709	2,724	2,601	2,706
México	2,495	2,445	2,008	2,434	2,341

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

En la tabla N° 58, se aprecia los precios de las exportaciones peruanas de la partida 2103909000, con destino a Estados Unidos, entre los años 2015 al 2019. El valor unitario promedio para el año 2019 fue de USD. 2.28 dólares el kilogramo.

Tabla 58. Principales precios de las exportaciones peruanas de la partida 2103909000

(Precio por kilogramos en dólares)

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Valor unitario, Dólar Americano/Kg	Valor unitario, Dólar Americano/Kg	Valor unitario, Dólar Americano/Kg	Valor unitario, Dólar Americano/Kg	Valor unitario, Dólar Americano/Kg
Estados Unidos	2.79	2.68	2.49	2.49	2.28

Fuente: Trade map

Elaboración: Propia

En la tabla N° 59 se muestra los principales precios de las exportaciones de empresas peruanas, de la partida 2103909000, este precio está basado en dólares por unidad. Los

precios están dentro del rango USD 1.10 a USD. 1.80 dólares por unidad, por lo que esperamos que nuestro producto se venda dentro de ese rango.

Tabla 59. Principales precios de empresas peruanas que exportan en la partida 2103909000
(Precio por unidad en dólares)

Exportador	U\$ FOB/Und	Descripción Comercial
NATUR TOP S.R.L.	1.70	AJI LIMO EN PASTA ORGANICO FRASCO X 8 OZ / CAJA X 6 FRASCOS
NATUR TOP S.R.L.	1.60	AJI AMARILLO EN PASTA ORGANICO FRASCO X 8 OZ/ CAJA X 6 FRASCOS
NATUR TOP S.R.L.	1.40	AJI PANCA EN PASTA ORGANICO FRASCO X 8 OZ/ CAJA X 6
NOE IMPORT EIRL	1.20	PASTA CULANTRO MARCA: THE PERU CHEF
NOE IMPORT EIRL	1.30	PASTA ROCOTO MARCA: THE PERU CHEF
NOE IMPORT EIRL	1.40	SALSA AJI AMARILLO C/HUACATAY
NOE IMPORT EIRL	1.53	ADEREZO PARA ANTICUCHOS
NOE IMPORT EIRL	1.59	PASTA AJOS
NOE IMPORT EIRL	1.22	PASTA HUACATAY
NOE IMPORT EIRL	1.77	PASTA AJI MIRASOL
GANDULES INC SAC	1.75	CONSERVA DE JALAPEÑO ROJO EN PASTA LATA 8 OZ X 24
VIRU S.A.	1.10	SALSA TOMATE Y PIMIENTO PIQUILLO CON QUINUA
CAPSICUM ANDINO S.A.C.	1.80	PASTA DE AJI TABASCO BOTELLAS
CAPSICUM ANDINO S.A.C.	1.81	PASTA DE AJI TABASCO
CAPSICUM ANDINO S.A.C.	1.80	PASTA DE AJI TABASCO BOTELLAS
CAPSICUM ANDINO S.A.C.	1.77	PASTA DE AJI CAYENA

Fuente: Veritrade

Elaboración: Propia

- **Determinación de precios**

A. Costos Variables: Son todos los costos que varían en el tiempo, se dividen en:

- **Costos de producción:**

Es parte de los costos variables, como el costo de materia prima, servicio de producción por terceros, compra de envases y embalaje, costo del traslado de la materia prima hacia la empresa maquiladora y costo del transporte del producto final, desde la maquiladora a las instalaciones de la empresa Salsas Norteñas del Perú S.A.C.

En la tabla N° 60 se muestran los costos de fabricación del producto, el costo mensual es de S/ 16,048.90 y al año realizando 1 envío por mes, el costo anual es S/ 192,586.81

Tabla 60. Costos de producción del producto
(expresado en soles)

Producto	Costo unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Costo de producción - Terceros	1.40	5,760	8,064.00	96,768.00
Materia prima Ají mochero (Adquisición)	3.20	692.43	2,585.09	31,021.06
Costo compra de botellas y tapas	0.68	5,760	4,569.60	54,835.20
Costo compra de cajas y rejillas de cartón corrugado	2.15	240	602.00	7,224.00
Costo de transporte Moche-Lima	1.50	692.43	1,211.76	14,541.12
Costo de transporte Puente Piedra- San Miguel	0.15	1984.40	297.66	3,571.92
TOTAL			16,048.90	192,586.81

Elaboración: Propia

- **Costos de Gestión:**

Costos de Comercialización Internacional:

Aquí encontramos los costos logísticos de exportación. En la tabla N° 61, se visualiza que el total de los costos logísticos de exportación por cada envío es S/ 3341.26 y al año se harán 12 envíos, teniendo un total de S/ 40,095.12 soles.

Tabla 61. Costos logísticos de exportación
(expresado en soles)

Descripción	Costo unitario	Costo por Envío	Costo anual
Seguro de carga	179.50	179.50	2,154.00
Transporte del almacén hacia puerto	320.00	320.00	3,840.00
Certificado de origen	40.00	40.00	480.00
Derecho de embarque	330.00	330.00	3,960.00
BL Fee	179.50	179.50	2,154.00
Handling	272.00	272.00	3,264.00
V°B - Agentes portuarios	574.40	574.40	6,892.80
Gasto de terminal	473.00	473.00	5,676.00
Consolidación	420.00	420.00	5,040.00
Agenciamiento de Aduanas	359.00	359.00	4,308.00
Aforo físico	107.70	107.70	1,292.40
Transferencia bancaria	86.16	86.16	1,033.92
TOTAL		3341.26	40,095.12

Fuente: Elaboración propia

B. Costos Fijos:

Los costos fijos están relacionados al periodo productivo y no al producto terminado, es decir son los recursos que participan en el proceso productivo pero que no se incorporan físicamente al producto final.

Para nuestro caso, los costos fijos son mano de obra, gastos fijos, materiales indirectos, gastos administrativos y gastos de ventas.

Costos de personal:

Según la tabla N° 62, se muestra los costos indirectos por mano de obra, es decir los sueldos del personal de la empresa, calculados en un año, los cuales ascienden a S/ 73,920.00 soles.

Tabla 62: Costos de personal
(expresado en soles)

Descripción	N° de empleados	Salario Mensual	Sub total	Vacaciones	Pago Anual	ESSALUD (9%)	Total Anual
Gerente General	1	2,400	27,600	1,200	28,800	180	28,980
Asist. Comercial	1	1,350	15,525	675	16,200	180	16,380
Asist. Logística	1	1,350	15,525	675	16,200	180	16,380
Aux. de Almacén	1	1,000	11,500	500	12,000	180	12,180
Total	4						73,920

Elaboración: Propia

Gastos Fijos:

En la tabla N° 63 se observan los Gastos Fijos de la empresa, que comprende el pago del alquiler del local y el pago de los servicios básicos; los cuales en un año ascienden a S/ 18,600 soles.

Tabla 63. Gastos Fijos
(expresado en soles)

Descripción	Mensual	Anual
Pago de alquiler de local	1,200.00	14,400.00
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	350.00	4,200.00
Total Gastos fijos	1,550.00	18,600.00

Elaboración: Propia

Materiales Indirectos:

En la tabla N° 64, el costo de los materiales indirectos, principalmente consiste en artículos para la limpieza de las instalaciones de la empresa, el total es de S/ 948.50.

Tabla 64. Materiales Indirectos
(expresado en soles)

Materiales de limpieza	Cantidad	Precio unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Recogedor	1	8.50	8.50	8.50
Escoba	1	12.00	12.00	12.00
Jabón liquido	2	8.00	16.00	192.00
Paños de limpieza	2	10.00	20.00	40.00
Desinfectante	1	30.00	30.00	360.00
Papel Higiénico	2.00	14.00	28.00	336.00
Total Materiales Indirectos			114.50	948.50

Fuente: Elaboración propia

Gastos Administrativos:

Observamos en la tabla N° 65, los gastos administrativos que consisten en los útiles de escritorio que se utilizarán durante todo el período, el costo mensual asciende a S/ 1063.50 y al año será de S/ 11,631.00 soles.

Tabla 65. Gastos Administrativos
(expresado en soles)

Materiales de oficina	Costo unitario	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Hojas bond	15.00	1	15.00	30.00
Archivadores	5.50	5	27.50	110.00
Lapiceros	9.00	1	9.00	9.00
Lápices	8.00	1	8.00	8.00
Perforador	5.50	4	22.00	22.00
Engrapador	7.00	4	28.00	28.00
Grapas	2.00	2	4.00	24.00
Ingeniero de calidad	650.00	1	650.00	7,800
Asesor Contable	300.00	1	300.00	3,600
Total Gastos Administrativos			1063.50	11,631.00

Elaboración: Propia

Gastos de Ventas:

Al año se participará en una feria internacional, por lo tanto en la tabla N° 66, se calcula el total de los gastos de ventas será de S/ 26,598.45 soles.

Tabla 66. Gastos de Ventas
(expresado en soles)

Descripción	Total
Página web	400.00
Espacio en la feria (Stand)	10411.00
Decoración del Stand	2500.00
Pasaje Aéreo	2333.50
Hospedaje	538.50
Movilidad	323.10
Alimentación	592.35
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2500.00
Rueda de negocios	1000.00
Comisionista	6000.00
Total Gastos de Ventas	26,598.45

Fuente: Elaboración propia

En la tabla N° 67, se calcula el total de los costos variables, por un valor de S/ 192,586.81 soles al año.

Tabla 67. Costos Variables
(expresado en soles)

Costos Variables	Soles
Costo de producto tercerizado	192,586.81
Costo de exportación	40,095.12
Costo Variable Total (anual)	232,681.93

Fuente: Elaboración propia

Los costos fijos son todos los costos que se incurren para proveer y mantener la capacidad de producción y venta de la empresa. El total de costos fijos es de S/ 131,697.95 soles al año, los cuales se detallan en la tabla N° 68.

Tabla 68. Costos Fijos
(expresado en soles)

Costos Fijos	Soles
Costos de personal	73,920.00
Materiales indirectos	948.50
Gastos fijos	18,600.00
Gastos administrativos	11,631.00
Gastos de ventas	26,598.45
Total Costos Fijos	131,697.95

Fuente: Elaboración propia

En la tabla N° 69, se muestra que el costo total que va tener la empresa comprende la suma de los costos fijos y costos variables; los cuales suman un total de S/ 364,379.88 para el primer año del inicio de las operaciones.

Tabla 69. Costos Totales
(expresado en soles)

Costo Fijo	Costo variable	Costo Total
131,697.95	232,681.93	364,379.88

Elaboración: Propia

En la tabla N° 70, se muestra la estructura de costos para hallar el precio de venta unitario, en nuestro caso se calcula primero todo en soles y después al T.C. 3.59, se halla el precio FOB unitario en USD. 1.77 dólares.

Tabla 70. Estructura de precios
(expresado en soles)

ESTRUCTURA DE PRECIOS	
Costos Variables	
Costos de fabricación	192,586.81
Costos fijos	
Costos del personal	73,920.00
Materiales indirectos	948.50
Gastos Fijos	18,600.00
Gastos operativos	
Gastos administrativos	11,631.00
Gastos de ventas	26,598.45
Total Costo de Producción	324,284.76
Costos de exportación	
Seguro de carga	2,154.00
Transporte del almacén hacia puerto	3,840.00
Certificado de origen	480.00
Derecho de embarque	3,960.00
BL Fee	2,154.00
Handling	3,264.00
V°B - Agentes portuarios	6,892.80
Gasto de terminal	5,676.00
Consolidación	5,040.00
Agenciamiento de Aduanas	4,308.00
Aforo físico	1,292.40
Transferencia bancaria	1,033.92
Total Costo Anual	364,379.88
Margen de ganancia	15.50%
Valor FOB	431,218.80
Total botellas producidas (unidades)	69,120
Precio FOB unitario S/.	6.24
Precio FOB unitario US\$	1.74

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Cotización Internacional

Una parte fundamental al vender un producto es la cotización. Esto consiste en que la empresa que vende presenta su propuesta al cliente, para que la revise y la apruebe, para luego formalizar la venta en un contrato de compra y venta internacional. Los datos más

importantes que contiene una cotización son: el precio, las especificaciones del producto, el tiempo de entrega, incoterm, forma de pago y cantidad.

Para la venta de nuestra Salsa de ají mocho, las cotizaciones serán enviadas al cliente vía correo electrónico, por el ejecutivo comercial, después se hará un seguimiento al cliente y empezará a negociar puntos importantes para concretar la venta, la comunicación con el cliente se realizará mediante correo y vía telefónica.

Una vez el cliente acepta la cotización con las condiciones acordadas, se inician las coordinaciones para la preparación del pedido y entregar el producto final en la fecha pactada para el embarque.

En La Figura N° 23, se presenta un modelo de cotización, enviada a la empresa ATALANTA CORP., donde se detalla todos los puntos antes mencionados de la cotización y para los siguientes embarques, durante un año, se tomará en cuenta las mismas condiciones.

Para nuestro caso, realizaremos un contrato entre la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC de Perú y la empresa Atalanta Corp., la cual se encuentra en Estados Unidos.

Salsas Norteñas del Perú SAC



Av. Rafael Escardo N°310- San Miguel
Teléfono: (51-1) 5538030
www.salmoche.com.pe

Señores

ATALANTA CORP.

Atención. - Mr - Manager Product

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

PRODUCTO	:	SALSA DE AJÍ MOCHERO
PRESENTACION	:	Envases de vidrio de 165 gramos
PARTIDA ARANCELARIA	:	2103.90.9000
REGISTRO SANITARIO	:	M42335E NAHPTT (DIGESA)
CANTIDAD	:	5760 UNIDADES
PROPORCION EMBALAJE	:	CAJAS DE CARTON CORRUGADO L: 30CM x A: 20CM x H: 18 CM
PRECIO FOB CALLAO	:	US \$ 1.74 x Envase
FORMA DE PAGO	:	Transferencia Bancaria
MODO DE TRANSPORTE	:	MARITIMO (SIN TRANSBORDO)
PUERTO DE EMBARQUE	:	CALLAO – PERU
VALIDEZ DE LA OFERTA	:	30 DIAS

Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.

En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.

Atentamente,

Katherine Mendoza
GERENTE COMERCIAL

Figura 23. Modelo de Cotización

Elaboración Propia

5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos

5.2.1. Contrato de compra venta internacional

Como indicado en el punto anterior, después que el cliente acepta la cotización, se procede a realizar un contrato de compra y venta internacional para realizar envíos durante 01 año. Según (Blanck, 2016) en la Revista de Actualidad Mercantil, indica que el contrato de compraventa regula las obligaciones del vendedor y comprador y contiene las características de la transacción comercial incluyendo las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago e Incoterms.

Para nuestro caso, realizaremos un contrato entre la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC de Perú y la empresa Atalanta Corp., la cual se encuentra en Estados Unidos.

5.2.2. Negociación de condiciones de compra venta

Nuestra empresa venderá sus productos mediante contratos de compra y venta internacional. Asimismo, buscará tener una buena relación de negocios con los clientes, fortaleciendo la confianza entre cliente y vendedor. En el proceso de negociación se debe tener una postura segura y flexible a acuerdos positivos y ventajosos para las dos partes.

Se elaboran los contratos de manera clara detallando los aspectos y condiciones siguientes:

Tabla 71. Información del plan para elaboración del contrato internacional

Aspectos de la Compraventa Internacional	Información del Plan de Negocios
Las Partes	Exportador: Salsas Norteñas del Perú SAC
	Importador: Atalanta Corp.
La Vigencia del contrato	Aplica por cada embarque. Plazo máximo por 1 año.
La Mercancía	Salsa de Ají Mochero
La Cantidad	Total de unidades: 5760
El Envase	Envase de vidrio de 165 gr.
El Embalaje	Cajas de cartón corrugado

El Transporte	Marítimo
La Fecha Máxima de Embarque	18 días
Lugar de Entrega	Callao
El Incoterm	FOB Callao
Los Gastos	A cuenta del importador
La Transmisión de los Riesgos	Por parte del exportador la responsabilidad culmina a bordo del buque, en el puerto elegido por el comprador.
El Seguro	Por cuenta del importador.
Moneda de Transacción	Dólares
Precio	Precio FOB unitario USD 1.74 Precio FOB total USD 10,022.40
Forma de Pago	T/T 40% adelanto y 60% a la entrega del documento.
Medio de Pago	Transferencia bancaria
La Documentación	Factura comercial, Packing List, BL, Certificación de Digesa y Certificado de origen.
Lugar de Fabricación	Perú

Fuente: Elaboración propia

Según (PROMPERU, 2012) en la publicación Modelos de Contratos Internacionales, la entidad brinda consejos para elaborar contratos de compra y venta, por ejemplo:

-Indica que el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes es la que asuma los “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduaneros, condiciones de entrega, etc.), son puntos muy importantes y deben revisarse durante la negociación.

-Cualquiera de las dos partes puede elaborar un proyecto de contrato y proponerlo a su contraparte, una vez que se cuenten con los términos y condiciones de la compra.

- También es importante detallar ciertas especificaciones del producto, como conservación, fecha de vencimiento, determinar si es producto restringido, dejando clara esta información en la negociación y el contrato.

5.2.3 Elaboración de contratos adecuados al plan de negocios

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC celebrará un contrato de compra y venta internacional con la empresa Atalanta Corp., de acuerdo a las condiciones de la Convención de Viena. Este contrato fue previamente revisado y aprobado por el importador antes de la firma de ambas partes.

5.3 Elección y aplicación del Incoterm

Para la exportación de Salsa de Ají Mochero, la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC., venderá el producto bajo los términos del Incoterm FOB, quiere decir que el proveedor entrega la mercadería a bordo del buque designado por el importador, en este punto el vendedor transmite el riesgo de pérdida o daño de la carga, al comprador, así como también todos los costos. En caso de que ocurra algún siniestro o pérdida de la mercancía cuando ya se encuentre dentro del buque, el importador asumirá la absoluta responsabilidad y todos los gastos.

El vendedor debe realizar los trámites aduaneros de exportación. El incoterm FOB, sólo se usa para transporte marítimo o fluvial.

A continuación, se detallan las obligaciones de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC (vendedor) y Atalanta Corp. (comprador).

Tabla 72. Responsabilidades del vendedor y comprador según FOB Incoterms® 2020

Incoterm	FOB
Embalaje	Vendedor
Carga en fábrica	Vendedor
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	Vendedor
Aduana exportación	Vendedor
Manutención al partir	Vendedor
Transporte internacional	Comprador
Seguro de transporte	Comprador
Manutención al llegar	Comprador
Aduana importación	Comprador
Al finalizar la ruta	Comprador
Descarga fábrica	Comprador

Fuente: Elaboración propia en base a PROMPERU

5.4 Determinación del medio de pago y cobro

5.4.1 Elección de medios de pago

Salsas Norteñas del Perú SAC, utilizará como medio de pago la transferencia bancaria.

El importador para pagar al vendedor, solicita a su banco que abone en la cuenta de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, a través de un segundo banco, nuestra empresa recibirá el dinero. El pago será 40% antes del embarque y el 60% restante con el envío de documentos de embarque por correo, los costos financieros serán asumidos por nuestra empresa. Ya Salsas Norteñas del Perú SAC, recién está iniciando operaciones, es muy costoso utilizar otros medios de pago, de esta manera se minimizarán riesgos.

Sujetos Participantes

- Ordenante: Atalanta Corp.
- Banco emisor: Es el banco que emite la orden de pago.
- Banco pagador: Es el banco que realiza el pago, suele ser un corresponsal del banco emisor.
- Beneficiario: Salsas Norteñas del Perú SAC

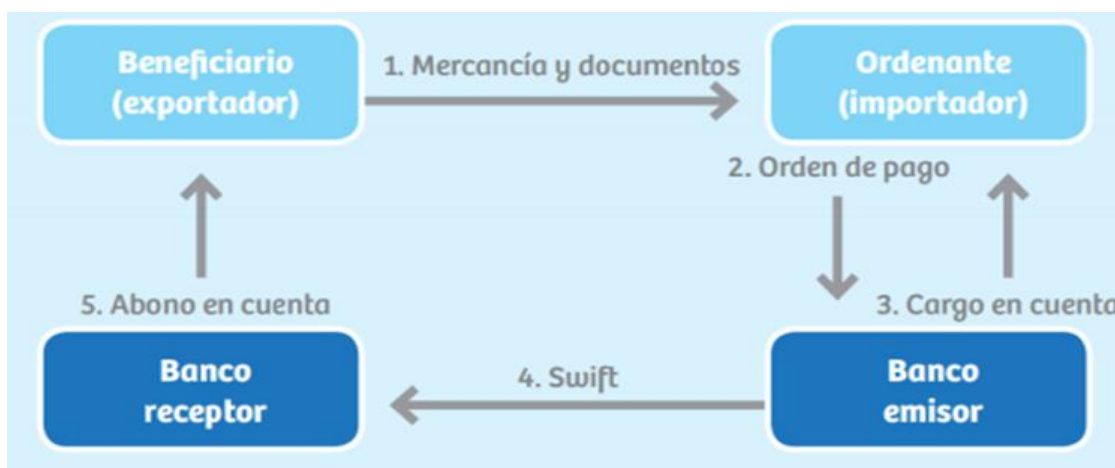


Figura 24. Flujograma del proceso operativo de la transferencia bancaria

Proceso de transferencia bancaria:

Paso 1°: El Exportador envía al Importador las mercancías y los documentos acreditativos de la propiedad de las mismas.

Paso 2°: El Importador ordena a su Banco que emita la Transferencia.

Paso 3°: El Banco Emisor procede a realizar el adeudo en la cuenta de su cliente.

Paso 4°: El Banco Emisor envía las instrucciones de la Transferencia al Banco Pagador, a la vez que abona el importe.

Paso 5°: El Banco Pagador paga la cantidad al Exportador.



COMISIONES

- Hasta US\$500: US\$25.00 (incluye costo SWIFT*) + Gasto del Corresponsal (OUR**): US\$35.00.
- De US\$501 a US\$2,000: US\$28.00 (incluye costo SWIFT) + Gasto del Corresponsal (OUR): US\$35.00.
- De US\$2001 a US\$3,000: US\$30.00 (incluye costo SWIFT) + Gasto del Corresponsal (OUR): US\$35.00.
- De US\$3001 a US\$10,000: US\$37.00 (incluye costo SWIFT) + Gasto del Corresponsal (OUR): US\$35.00.

Figura 25: Comisión BBVA Continental

5.5 Elección del régimen de exportación

Según (SUNAT, 2020) para efectuar los trámites de exportación, se debe contar con RUC 20443207879, que no tenga la condición de no habido.

Declaración Aduanera de Mercancías con Datos Provisionales (DAM 40): Documento con carácter tipo declaración jurada, la cual es preparada por el agente de aduana que la empresa contrato y se utiliza para solicitar ante aduanas el despacho de exportación de la mercancía.

- **Documento de transporte:** Es el Bill of lading (BL) o Air waybill (AWB), el cual consigna información sobre el flete pagado o por pagar.

- **Certificado de origen:** Documento que acredita el origen de las mercancías, lo realiza el exportador en el país de origen y es entregado al importador para acceder a las exoneraciones o reducciones arancelarias establecidas en los convenios comerciales.
- **Certificado DIGESA:** Se otorga a solicitud de parte como: Habilitación Sanitaria, inspección del lote y análisis microbiológicos establecidos en la norma sanitaria vigente.
- **Lista de empaque:** Documento emitido por el exportador, conocido también como packing list (PL) contiene los datos relativos al producto para facilitar su ubicación y manipuleo.
- **Factura comercial:** Comprobante que indique transferencia de bienes a un cliente domiciliado en el extranjero.

Para nuestro negocio, la empresa Salsas Norteñas del Perú, se acogerá al régimen de exportación definitiva ya que es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y que superan los US\$ 5,000 en el monto exportado, por lo cual se va requerir los servicios de una Agencia de Aduanas.

5.6 Gestión aduanera del comercio internacional

Según (SUNAT , 2020), el régimen de exportación definitiva permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a ningún tributo. En el nuevo procedimiento de exportación definitiva DESPA-PG.02 (Versión 7), se recopiló los siguientes pasos:

1) Transmisión electrónica

El despachador de aduana se encarga de destinar la mercancía al régimen de exportación definitiva, mediante transmisión electrónica de la información de la declaración. Se debe manifestar la voluntad para el acogimiento a la restitución de derechos arancelarios.

2) **Asignación de Canal de control**

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 de canal se realiza cuando se presenta uno de los 3 supuestos:

En la vía marítima

- Con la transmisión de la RCE, siempre que se haya autorizado: a) el reconocimiento físico en el local designado por el exportador o b) la inspección no intrusiva en el complejo aduanero de la IAMC.

- Cuando la totalidad de la carga ingresa al terminal portuario.

- b) En la vía fluvial o terrestre, al transmitirse la RCE.

Cuando la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera en el lugar designado por esta, el despachador de aduana transmite la RCE. El canal de control se comunica al despachador de aduana y al exportador mediante aviso a través del buzón electrónico.

3) **Reconocimiento Físico**

El despachador de aduana, solicita la programación del reconocimiento físico, y se realiza en presencia del despachador de aduana o del exportador, el horario es las 24 horas del día, incluyendo sábados, domingos y feriados.

4) **Autorización de salida del recinto y registro del ingreso del vehículo con la carga al puerto**

Transmitida la RCE y con la autorización de la salida por la Administración Aduanera, la carga es trasladada al terminal portuario, para su embarque al exterior, luego el terminal transmite el registro de ingreso de la carga al puerto.

5) Autorización de embarque en las vías marítima y aérea

En la vía marítima, con la transmisión de la carga a embarcarse (CAE), el sistema informático realiza las validaciones correspondientes y de ser conforme autoriza el embarque de la carga.

En la vía aérea, con la transmisión de la RCE queda autorizado el embarque de la carga.

6) Regularización de la exportación definitiva

La regularización se realiza dentro del plazo de 30 días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque. El sistema informático valida la información, si no fuera conforme, envía los motivos del rechazo al despachador de aduana o al exportador para las rectificaciones.

De estar conforme la información, el sistema determina si la declaración: a) Ha sido regularizada o b) Está sujeta a evaluación.

7) Rectificación de la declaración

El despachador de aduana solicita la rectificación electrónica e indica los datos a rectificar y el motivo, la solicitud de rectificación puede ser automática o con evaluación previa.

8) Legajamiento de la declaración

La declaración se deja sin efecto automáticamente vencido el plazo de los 30 días calendario computado desde el día siguiente de la numeración.

También el despachador de aduana o el exportador pueden solicitar el legajamiento de la declaración.

9) Notificación por medios electrónicos

Los siguientes actos administrativos son notificados a través del buzón electrónico: Requerimiento de información, Resolución de multa y cuando se declara la improcedencia de la rectificación o regularización.

5.7 Flujoograma

La exportación definitiva requiere de los siguientes procedimientos:

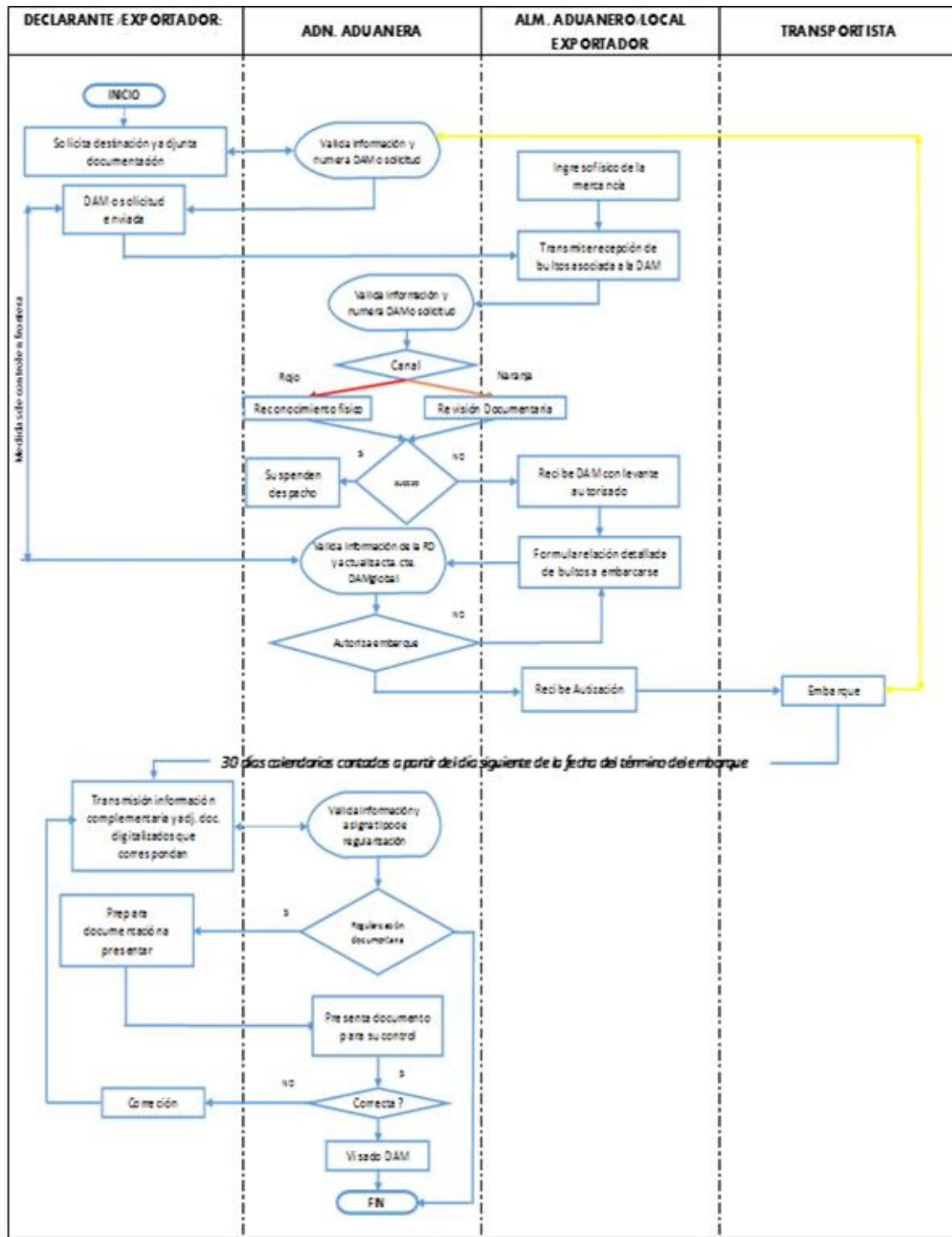


Figura 26: Diagrama de flujo del proceso de exportación definitiva de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC

6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

En función de la capacidad productiva del proyecto, se deberá determinar cuáles son los bienes de capital que se requieren para cumplir con la producción que se ofertará al mercado de consumo, así como el dinero en efectivo inicial para empezar la producción. Así mismo, se determinará la cantidad de dinero que se requiere para la elaboración de la producción, así como los ingresos por la venta de los productos. Se fundamentará la ejecución del proyecto mediante la determinación de los parámetros de medición que justifica la inversión y el beneficio que pudiese determinarse desde el punto de vista económico, financiero y social.

6.1 Inversión Fija

La inversión fija de la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC está conformada por todos los activos tangibles, activos intangibles y el capital de trabajo.

6.1.1 Activos tangibles

Los activos tangibles están conformados por los muebles, enseres y equipos. En la tabla N° 73, se observa la inversión en la cual la empresa debe incurrir para sus activos tangibles, las cantidades de cada activo está en relación al tamaño de la empresa, personal de trabajo y de acuerdo a la actividad comercial de la empresa. El total de estos costos es S/9,500.00 soles.

Tabla 73. Activos Tangibles
(Expresado en soles)

Categoría	Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total S/
Muebles y enseres	Escritorios	4	250	1,000.00
	Sillas giratorias	4	95	380.00
	Muebles de espera	1	750	750.00
	Estante de madera	1	250	250.00
	Mesas (mesa de centro y comedor)	1	500	500.00
Equipos informáticos y demás	Computadoras	4	1200	4,800.00
	Ventiladores	3	90	270.00
	Impresora Multifuncional	1	1200	1,200.00
	Microondas	1	350	350.00
Costo de equipos y maquinarias				9,500.00

Fuente: Elaboración Propia

Los activos intangibles pasarán a ser parte de la empresa tras el resultado de una compra previa, representando así beneficio económico. Si bien estos bienes generan beneficios económicos para la empresa las utilidades de estos van depreciándose con el pasar de los años.

A continuación, se muestra la tabla N° 74 de depreciación de activos tangibles, calculada en el período de 5 años:

Tabla 74. Depreciación de activos tangibles

(Expresado en soles)

Concepto / Periodo	Valor inicial	Tasa Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Computadoras	4,800.00	25%	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00	0.00
Impresora Multifuncional	1,200.00	25%	300.00	300.00	300.00	300.00	0.00
Muebles y enseres	2,880.00	10%	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00
Total			1,788.00	1,788.00	1,788.00	1,788.00	288.00

Concepto / Periodo	Valor inicial	Depreciación acumulada	Valor Residual
Computadoras	4,800.00	4,800.000	0.000
Impresora Multifuncional	1,200.00	1,200.000	0.000
Muebles y enseres	2,880.00	1,440.000	1,440.000
Total		7,440.000	1,440.000

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior visualizamos que los activos computadoras e impresoras tienen una tasa anual de depreciación de 25%, mientras que para los muebles la tasa es de 10%. El total del valor residual es de S/ 1,440.00 soles.

6.1.2 Activos intangibles

Los activos intangibles son aquellos bienes que no se pueden ver pero que se encuentran dentro de la organización. Éstos están conformados por costos que la empresa debe incurrir para el funcionamiento de la empresa y están conformados por activos de constitución de la empresa, registro de marca, diseño de página web, certificado de DIGESA, análisis de mercado, inscripción de licencia de funcionamiento y defensa civil.

Tabla 75. Activos Intangibles

(Expresado en soles)

Datos de inversión	Inversión
Diseño de página web	600
Registro de Marca	597.7
Constitución de empresa	790.84
Licencia de funcionamiento	66.5
Certificado DIGESA	86
Elaboración del plan	4,850
Total intangible	6,991.04

Fuente: Elaboración Propia

Si bien estos bienes son muy importantes para el funcionamiento de la empresa, estos se amortizan. Es la tabla N° 76, se visualiza que el total de Activos Intangibles se amortizan a la tasa del 20% por año, esta tasa es establecida por la SUNAT, tras una clasificación de estas. Finalmente se puede observar que en el periodo de 5 años esta se amortiza a una cantidad de S/ 1,398.21 por año.

Tabla 76. Amortización de activos intangibles

(Expresado en soles)

Concepto / Periodo	Valor inicial	Tasa Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización de intangibles	6991.04	20%	1,398.21	1,398.21	1,398.21	1,398.21	1,398.21
Acumulado			1,398.21	2,796.42	4,194.62	5,592.83	6,991.04

Fuente: Elaboración Propia

6.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la capacidad que la empresa tiene para llevar a cabo sus actividades en un tiempo determinado así venda o no. En la tabla N°77, se mencionan todos los costos que se incurrirán en el ciclo operativo de 3 meses, el valor total de todos los costos en el trimestre será nuestro Capital de Trabajo, el cual asciende en S/ 122,484.93 soles.

Tabla 77. Capital de trabajo

COSTO DE PRODUCTO - TERCERIZADO	Costo unitario	Costo mensual	Costo trimestral
Costo de producto tercerizado	1.40	8,064.00	24,192.00
Materia prima ají mochero /adquisición	3.20	2,215.79	6,647.37
Costo por frasco	0.68	3,916.80	11,750.40
Costo de caja de cartón corrugado	2.15	516.00	1,548.00
Costo de Transporte de materia prima hacia maquiladora	1.50	1,038.65	3,115.95
Costo de Transporte del maquilador hacia almacén	0.15	297.66	892.98
Total de Producto Tercerizado		16,048.90	48,146.70
Gasto de personal			
Gerente General	2,400.00	2,400.00	7,200.00
Asistente de logística y operaciones	1,350.00	1,350.00	4,050.00
Asistente comercial	1,350.00	1,350.00	4,050.00
Auxiliar de almacén	1,000.00	1,000.00	3,000.00
Total de Gasto de Personal		6,100.00	18,300.00
Materiales indirectos			
Recogedor	8.50	8.50	
Escoba	12.00	12.00	
Jabón liquido	8.00	16.00	48.00
Plumero	10.00	20.00	
Desinfectante	30.00	30.00	
Papel Higiénico	14.00	28.00	84.00
Total Materiales Indirectos		114.50	202.50
Gastos Fijos			
Pago de alquiler de local	1,200.00	1,200.00	3,600.00
Garantía de local	1,200.00	3,600.00	
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	350.00	350.00	1,050.00
Total Gastos Fijos		5,150.00	8,250.00
costos de exportación			
Seguro de carga	179.50	179.50	538.50
Transporte del almacén hacia puerto	320.00	320.00	960.00
Certificado de origen	40.00	40.00	120.00
Derecho de embarque	330.00	330.00	990.00
BL Fee	179.50	179.50	538.50
Handling	272.00	272.00	816.00
V°B - Agentes portuarios	574.40	574.40	1,723.20
Gasto de terminal	473.00	473.00	1,419.00
Consolidación	420.00	420.00	1,260.00
Agenciamiento de Aduanas	359.00	359.00	1,077.00

Aforo físico	107.70	107.70	323.10
Transferencia bancaria	86.16	86.16	258.48
Total de Costo de Exportación		3,341.26	10,023.78
Gastos Administrativos			
Hojas bond	15.00	15.00	15.00
Archivadores	5.50	27.50	27.50
Lapiceros	9.00	9.00	9.00
Lápices	8.00	8.00	8.00
Perforador	5.50	22.00	22.00
Engrapador	7.00	28.00	28.00
Grapas	2.00	4.00	4.00
Ingeniero de calidad	650.00	650.00	1,950.00
Asesor Contable	300.00	300.00	900.00
Total de Gastos Administrativos		1,063.50	2,963.50
Gastos De Ventas			
Página web	400.00	400.00	
Espacio en la feria (Stand)	10411.00	10411.00	
Decoración del Stand	2500.00	2500.00	
Pasaje Aéreo	2333.50	2333.50	
Hospedaje	538.50	538.50	
Movilidad	323.10	323.10	
Alimentación	592.35	592.35	
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2500.00	2500.00	
Rueda de negocios	1000.00	1000.00	
Comisionista	6000.00	6000.00	
Total de Gastos de Ventas		26,598.45	

Capital De Trabajo (En soles)			
Concepto	Costo unitario	Costo mensual	Costo trimestral
Capital de trabajo		58,416.61	114,484.93
Caja		8,000.00	8,000.00
Valor Actual de Capital de Trabajo		66,416.61	122,484.93

Fuente: Elaboración Propia

En la empresa Salsa Norteñas del Perú, el cálculo del capital de trabajo considera a los costos de producto tercerizado (producción), gasto de personal (salario del personal), materiales indirectos (materiales de limpieza y de uso del personal), gastos fijos (alquiler y servicios), costos de exportación, gastos administrativos (útiles de oficina) gastos de ventas (promoción y marketing) y garantía de local.

El capital de trabajo servirá para los tres primeros meses que comienza las actividades, dado que, en ese lapso de tiempo, en caso no haya ventas vamos a utilizar el capital de trabajo para cubrir los costos y gastos en los que incurre la empresa.

6.3. Inversión total

La inversión total es todo el dinero que la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC utilizará para dar inicio a sus actividades. Esta inversión se puede colocar con aporte propio y/o préstamo bancario.

En la tabla N° 78, se observa que la inversión total que se requiere está basada en la inversión de los activos tangibles que asciende a S/ 9,500.00; la inversión para los activos intangibles será S/ 6,991.04 y el capital de trabajo que asciende a S/ 122,484.93 soles.

Por tanto, la inversión total que se requerirá para poner en marcha este proyecto será de S/. 138,975.97 soles.

Tabla 78. Inversión Total

(Expresado en soles)

Inversión Total	Valor Soles
Inversión tangible	9,500.00
Inversión intangible	6,991.04
Capital de trabajo	122,484.93
Total	138,975.97

Fuente: Elaboración Propia

También se puede observar que el mayor porcentaje está representado por el capital de trabajo que abarca un 88.1% del total, asimismo activos tangibles representan el 6.84% del total y los activos intangibles representan el 5.03% del total.

6.4. Estructura de inversión y financiamiento

La inversión total que se necesita para el proyecto es de S/ 138,975.97 y se va a distribuir en 60% como capital propio y 40% financiado a través de un préstamo bancario, cuando se tenga aprobado el préstamo, la empresa iniciará operaciones.

En la tabla N° 77, podemos ver que el monto que corresponde al aporte propio es de S/ 83,385.58 y el monto correspondiente al préstamo es de S/ 55,590.39 soles.

Tabla 79. Estructura de la Inversión

(expresado en soles)

Datos de financiamiento	Porcentaje %	Valor en soles
Aporte propio	60%	83,385.58
Financiado (préstamo)	40%	55,590.39
Total	100%	138,975.97

Fuente: Elaboración Propia

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

En la tabla N° 80, se observa las tasas que cada banco ofrece a clientes que deseen acceder una inversión. Para ello se ha analizado, tomando en cuenta algunas entidades financieras que operan en el Perú, y de acuerdo a ello se ha verificado que la tasa efectiva anual fluctúa de 17% llegando hasta obtener un 75% según la entidad financiera.

Tabla 80. Tasas de interés bancario

Moneda Nacional	Entidad Financiera	Tasa efectiva anual (Capital de trabajo)
Soles	BCP	Min 17% Max 29%
Soles	BBVA Continental	Min 18% Max 30%
Soles	TFC	Min 30% Max 55%

Soles	Confianza	Min 18.99% Max 75%
Soles	CrediScotiabank	Min 23.74% Max 27.93%
Soles	Proempresa	Min 18.99% Max 75%
Soles	Scotiabank	Min 18.99% Max 28%

Fuente: Elaboración Propia

La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC., optará por una entidad bancaria para solicitar el préstamo para la inversión a pesar de que recién iniciará sus operaciones y tampoco al no contar con capacidad crediticia es muy difícil que una entidad financiera nos pueda otorgar un préstamo. Ante esta situación la empresa ha optado como estrategia solicitar un préstamo al banco continental quien otorgará el financiamiento con garantía hipotecaria a nombre de la empresa, cabe resaltar que el primer accionista es cliente del banco, ya que todas cuentas personales las maneja en el banco continental.

El banco financiará el 40% de la inversión total, lo cual asciende a S/ 55,590.39.

Los requisitos que el banco solicita para obtener el financiamiento con garantía hipotecaria son:

- ✓ Presentar documento de identidad en original y copia
- ✓ Si estás casado, tu cónyuge también deberá firmar la solicitud y presentar la copia de su documento de identidad
- ✓ También, tendrás que adjuntar el recibo de teléfono fijo (copia) de tu casa
- ✓ Documentación del inmueble:
- ✓ Certificado Registral Inmobiliario (CRI) del inmueble a financiar con vigencia no mayor a 30 días calendario
- ✓ Copia simple de la Hoja de Resumen (HR), Predio Urbano (PU) del año en curso emitido por la municipalidad del inmueble que se dejará en garantía
- ✓ Copia simple del Título de Propiedad del inmueble que se dejará como garantía
- ✓ Documento de identidad vigente del propietario del inmueble

- ✓ Si eres trabajador dependiente (Renta 5ta categoría), presentar la copia y el original de tus dos últimas boletas de pago y si eres vendedor o comisionista, de los últimos 4 meses de pago
- ✓ En caso seas trabajador independiente (Renta 4ta categoría): presentar la copia del Formulario de pago de Impuesto a la Renta de los últimos tres meses. También deberás adjuntar una copia de la última declaración jurada y la hoja de RUC.

En la Tabla N° 81, la empresa tiene ya las condiciones de crédito en las cuales el banco le detalla que por un préstamo de S/ 55,590.39 soles, el tiempo que podría financiarse sería de 24 meses lo que equivale a 2 años, teniendo un costo de tasa de interés mensual de 2.08%, lo cual equivale a una TCEA de 28% anual. Asimismo, se ha considerado aprovechar el escudo fiscal que este otorgaría, debido que al adquirir préstamos del banco se tendría que pagar intereses como costo del financiamiento, lo cual es deducible del impuesto a la renta.

Tabla 81. Condiciones del crédito

Préstamo	S/ 55,590.39
Tiempo (mensual)	24.00
Tasa interés mensual	2.08%
Valor de la Cuota	S/ 2,965.32

Fuente: Elaboración Propia

En la Tabla N° 82, se ha calculado el flujo caja de deuda del préstamo que el banco BBVA Continental otorgaría a la empresa, la renta es fija y constante a lo largo de los 24 meses. Se tiene la amortización, el cual se calcula de la diferencia de la renta menos el interés. Así mismo para calcular el beneficio tributario se multiplica el interés por el 1.5% del impuesto a la renta, por lo cual se aprovecha el escudo fiscal que esto nos otorgaría.

Tabla 82: Flujo de caja de préstamo

Meses	Saldo deudor	Interés	Amortización	Renta	Ahorro tributario	Servicio de deuda
0	55,590					
1	53,781	1,155.43	1,809.89	2,965.32	17.33	2,947.99
2	51,933	1,117.81	1,847.50	2,965.32	16.77	2,948.55
3	50,047	1,079.41	1,885.90	2,965.32	16.19	2,949.13
4	48,122	1,040.22	1,925.10	2,965.32	15.60	2,949.71
5	46,157	1,000.20	1,965.11	2,965.32	15.00	2,950.31
6	44,151	959.36	2,005.96	2,965.32	14.39	2,950.93
7	42,103	917.66	2,047.65	2,965.32	13.76	2,951.55
8	40,013	875.11	2,090.21	2,965.32	13.13	2,952.19
9	37,879	831.66	2,133.66	2,965.32	12.47	2,952.84
10	35,701	787.31	2,178.00	2,965.32	11.81	2,953.51
11	33,478	742.04	2,223.27	2,965.32	11.13	2,954.19
12	31,209	695.83	2,269.48	2,965.32	10.44	2,954.88
13	28,892	648.66	2,316.65	2,965.32	9.73	2,955.59
14	26,527	600.51	2,364.80	2,965.32	9.01	2,956.31
15	24,113	551.36	2,413.96	2,965.32	8.27	2,957.05
16	21,649	501.19	2,464.13	2,965.32	7.52	2,957.80
17	19,134	449.97	2,515.35	2,965.32	6.75	2,958.57
18	16,566	397.69	2,567.63	2,965.32	5.97	2,959.35
19	13,945	344.32	2,620.99	2,965.32	5.16	2,960.15
20	11,270	289.85	2,675.47	2,965.32	4.35	2,960.97
21	8,539	234.24	2,731.08	2,965.32	3.51	2,961.80
22	5,751	177.47	2,787.85	2,965.32	2.66	2,962.65
23	2,905	119.53	2,845.79	2,965.32	1.79	2,963.52
24	0	60.38	2,904.94	2,965.32	0.91	2,964.41

Fuente: Elaboración Propia

6.6. Presupuestos de costos

El plan de negocio considera en el presupuesto de costos los siguientes elementos que formaran parte de la estructura del flujo de caja: Costos Variables (costo de producto tercerizado y costos de exportación), Costos Fijos (materiales indirectos, gasto de personal, gastos fijos, gastos administrativos, gastos de ventas).

En el Capítulo 5, se detalló cada punto de los costos, en la Tabla N° 83, se muestra la estructura del costo variable:

Tabla 83. Costos Variables
(expresado en soles)

Costos Variables	Soles
Costo de producto tercerizado	192,586.81
Costo de exportación	40,095.12
Total Costo Variable (anual)	232,681.93

Elaboración: Propia

Los costos fijos son todos los costos que se incurren para proveer y mantener la capacidad de producción y venta de la empresa.

El total de costos fijos es de S/ 131,697.95 soles al año, los cuales se detallan en la tabla N° 84:

Tabla 84. Costos fijos
(expresado en soles)

Costos Fijos	Soles
Costos de personal	73,920.00
Materiales indirectos	948.50
Gastos fijos	18,600.00
Gastos administrativos	11,631.00
Gastos de ventas	26,598.45
Total Costos Fijos	131,697.95

Fuente: Elaboración propia

En la tabla N° 85, se muestra que el costo total que va tener la empresa comprende la suma de los costos fijos y costos variables; los cuales suman un total de S/ 364,379.88 para el primer año del inicio de las operaciones.

Tabla 85. Costos Totales
(expresado en soles)

Costo Fijo	Costo variable	Costo Total
131,697.95	232,681.93	364,379.88

Elaboración: Propia

6.7 Punto de Equilibrio

En Tabla N° 86, se verifica la estructura del precio como es el costo unitario, el precio de venta en término FOB y el punto de equilibrio en dinero y en cantidad.

Tabla 86. Estructura del precio
(expresado en soles)

Descripción	Soles
CVU	3.37
CFU	1.91
Costo unitario	5.27
Margen de ganancia	15.50%
Valor de venta	6.24
IGV	0.00
Precio de venta FOB	6.24
Punto de equilibrio (En cantidad)	45,888
Punto de equilibrio (En dinero)	286,280.04

Fuente: Elaboración propia

Se tiene la siguiente Fórmula: Punto de Equilibrio

Q=	Cantidad en unidades	Pe=CF/Pv-Cvu
Pv=	Precio de venta por unidad	
Cvu=	Costo variable por unidad	
CF=	Costo fijo total	

Para cubrir los costos entonces:

Cantidad =	69,120 unidades
Precio de venta unidad =	S/ 6.24
Costo variable por unidad=	S/ 3.37
Costo Fijo Total	S/ 131,697.95

Desarrollando:

$$\frac{131,697.95}{(6.24 - 3.37)} = 45,888 \text{ unidades de Salsas de Ají Mochero}$$

Por lo tanto, el punto de equilibrio en cantidades que la empresa deberá comercializar es 45,888 unidades anuales; con ello la empresa no gana ni pierde y la venta adicional de una unidad que se realice, representará la ganancia para la empresa.

El punto de equilibrio en dinero es de S/ 286,280.04 soles.

6.8. Presupuesto de ingresos

De acuerdo con lo que se muestra en la Tabla N° 87, las ventas para los próximos 5 años van a incrementarse, Las ventas en el primer año se calculan del precio de venta el cual será de S/ 6.24 por la cantidad de salsas de ají mochero que se espera vender en el primer año el cual asciende a 69,120 unidades.

Tabla 87. Ventas período 2021 al 2025
(expresado en soles)

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	431,218.80	444,155.36	461,921.58	485,017.65	514,118.71
Tasa de crecimiento	0	3.00%	4.00%	5.00%	6.00%

Elaboración: Propia

En la tabla N° 88, se observa el crédito fiscal que es la diferencia del I.G.V. de ventas menos el I.G.V de compras. Sin embargo, por tratarse de una exportación, se exonera del pago de I.G.V. de ventas. Por lo tanto, la diferencia es el saldo a favor del exportador. La devolución del I.G.V. de compras se considera dentro de los ingresos en el flujo de caja económico.

Tabla 88. Saldo a favor del exportador
(expresado en soles)

Detalle	Inversión	Años				
	0	2021	2022	2023	2024	2025
Costo de compra de producto		192,586.81	198,365.48	206,301.17	216,617.33	229,615.49
Gastos administrativos		231.00	244.42	263.53	289.54	324.15
Gasto de ventas		2,733.50	2,826.84	2,948.18	3,101.07	3,290.15
Materiales indirectos		948.50	2,022.00	2,023.00	2,024.00	2,025.00
Total		196,499.81	203,458.73	211,535.89	222,031.94	235,254.79
Base imponible de las compras		166,525.27	172,422.66	179,267.70	188,162.66	199,368.47
IGV de ventas 18%		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IGV Compras 18%		29,974.55	31,036.08	32,268.19	33,869.28	35,886.32
IGV compras de inversiones	2,515.58	29,974.55				
Devolución del IGV		32,490.13	31,036.08	32,268.19	33,869.28	35,886.32

Fuente: Elaboración propia

6.9. Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos estará en función a la proyección de la tasa de inflación, así como en función al promedio de la tendencia de ventas o tendencia de la demanda.

La tasa de inflación 2019 según el Banco Central de Reserva del Perú es de 1.90%.

La fórmula es: $FAI_n = (1 + \text{Tasa de inflación 2019})^n$

Tabla 89. Tasa de inflación proyectada en 5 años

FAI 2020 =	1.02
FAI 2021 =	1.04
FAI 2022 =	1.06
FAI 2023 =	1.08
FAI 2024 =	1.10
FAI 2025 =	1.12

Fuente: BCR

- **Presupuesto de Costos Variables**

A) Presupuesto de Costos de Venta

En la Tabla N° 90, los presupuestos proyectados de costos variables están en función a la tasa de crecimiento de la demanda y tasa de crecimiento de la inflación. Por ello se verifica que año tras año la proyección va en aumento.

Tabla 90. Presupuesto de Costos de ventas desde 2021 al 2025
(expresado en soles)

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Costo de compra de producto tercerizado	192,586.81	198,365.48	206,301.17	216,617.33	229,615.49
Costos de Exportación	40,095.12	41,297.97	42,949.89	45,097.39	47,803.23
Total Costo de venta	232,681.93	239,663.45	249,251.07	261,714.72	277,418.72

Fuente: Elaboración propia

- **Presupuesto de costos Fijos**

A) Gastos de personal

En la Tabla N° 91, se observa que el presupuesto proyectado en cinco años de los gastos de personal va en aumento debido a que la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, optará por subir de manera anual 3% el sueldo de los colaboradores, esta medida se ha tomado debido al régimen en el cual la empresa se encuentra, al no cumplir con el 100% de los beneficios con el fin de evitar la rotación constante del personal.

Tabla 91. Presupuesto de Gastos de personal desde 2021 al 2025
(expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Gerente General	28,980.00	29,849.40	30,744.88	31,667.23	32,617.25
Asistente de logística y operaciones	16,380.00	16,871.40	17,377.54	17,898.87	18,435.83
Asistente comercial	16,380.00	16,871.40	17,377.54	17,898.87	18,435.83
Auxiliar de almacén	12,180.00	12,545.40	12,921.76	13,309.41	13,708.70
Gasto de personal total	73,920.00	76,137.60	78,421.73	80,774.38	83,197.61

Fuente: Elaboración propia

A) Materiales Indirectos

En la Tabla N° 92, se puede observar que el presupuesto proyectado de materiales indirectos va en crecimiento y este costo va en función de la inflación porque son costos en soles, lo cual se ve afectado directamente por la inflación.

Tabla 92. Presupuesto Materiales Indirectos desde 2021 al 2025
(expresado en soles)

Materiales de limpieza	2021	2022	2023	2024	2025
Útiles de limpieza	948.50	1003.60	1082.10	1188.90	1331.00
Total de materiales indirectos	948.50	1,003.60	1,082.07	1,188.85	1,330.98

Elaboración: Propia

B) Gastos Fijos

En la Tabla N° 93, se detalla el presupuesto proyectado de los gastos fijos, lo que corresponde al pago de servicios está en función al promedio de la tasa de inflación.

Por otro lado, con lo que corresponde al pago de alquiler de local, se ha considerado un 1% en la proyección debido a que se trata de un bien inmueble. El arrendador a través del contrato

colocará un incremento en el pago del alquiler, esto se debe a que los bienes inmuebles se aprecian y toman más valor en el tiempo.

Tabla 93. Presupuesto de Gastos fijos desde 2021 al 2025

(expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Pago de alquiler de local	14,400.00	14,544.00	14,689.44	14,836.33	14,984.70
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	4,200.00	4,443.98	4,791.47	5,264.29	5,893.65
Total Gastos Indirectos	18,600.00	18,987.98	19,480.91	20,100.62	20,878.35

Fuente: Elaboración propia

C) Gastos Administrativos

En la Tabla N° 94, muestra el presupuesto proyectado de los gastos administrativos, donde los útiles de oficina se proyectan en función a la tasa de inflación.

Tabla 94. Presupuesto de Gastos Administrativos desde 2021 al 2025

(expresado en soles)

Materiales de oficina	2021	2022	2023	2024	2025
Útiles de oficina	231.00	244.42	263.53	289.54	324.15
asesor contable	3,600.00	3,708.00	3,856.32	4,049.14	4,292.08
Control de calidad	7,800.00	8,034.00	8,355.36	8,773.13	9,299.52
Total de Gastos Administrativos	11,631.00	11,986.42	12,475.21	13,111.80	13,915.75

Fuente: Elaboración propia

D) Gastos de Ventas

En la Tabla N° 95, se puede observar los gastos de ventas que la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC. se ha proyectado para los siguientes cinco años (2021 al 2025) que el crecimiento está en función a las ventas que se generen durante el tiempo de actividad, por lo tanto, va en función a la tasa de crecimiento de la demanda.

Tabla 95. Presupuesto de Gastos de Ventas desde 2021 al 2025

(expresado en soles)

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Página web	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Espacio en la feria (Stand)	10,411.00	10,827.44	11,368.81	12,050.94	12,894.51
Decoración del Stand	2,500.00	2,600.00	2,730.00	2,893.80	3,096.37
Pasaje Aéreo	2,333.50	2,426.84	2,548.18	2,701.07	2,890.15
Hospedaje	538.50	560.04	588.04	623.32	666.96
Movilidad	323.10	336.02	352.83	373.99	400.17
Alimentación	592.35	616.04	646.85	685.66	733.65
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	2,500.00	2,600.00	2,730.00	2,893.80	3,096.37
Rueda de negocios	1,000.00	1,040.00	1,092.00	1,157.52	1,238.55
Comisionista	6,000.00	6,240.00	6,552.00	6,945.12	7,431.28
Total de Gastos de Ventas	26,598.45	27,646.39	29,008.71	30,725.23	32,848.00

Fuente: Elaboración propia

6.10. Flujo de caja proyectado

6.10.1. Flujo de caja económico

En el gráfico N° 96, se puede observar que el flujo de caja económico está constituido por los ingresos y egresos operativos, los cuales están proyectados en un plazo de 5 años.

Tabla 96. Flujo de caja económico
(expresado en soles)

Período (años)	0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos Operativos		463,708.93	475,191.44	494,189.76	518,886.93	550,005.04
Ingresos No Operativos						
Costos y gastos						
(-) Costo de ventas		232,681.93	239,663.45	249,251.07	261,714.72	277,418.72
(-) Gastos administrativos		11,631.00	11,986.42	12,475.21	13,111.80	13,915.75
(-) Gastos de ventas		26,598.45	27,646.39	29,008.71	30,725.23	32,848.00
(-) Gastos de personal		73,920.00	76,137.60	78,421.73	80,774.38	83,197.61
(-) Gastos de materiales indirectos		948.50	1,003.60	1,082.07	1,188.85	1,330.98
(-) Gastos indirectos		18,600.00	18,987.98	19,480.91	20,100.62	20,878.35
(-) Impuesto a la renta		6,955.63	7,127.87	7,412.85	7,783.30	8,250.08
Egresos Operativos		371,335.52	382,553.30	397,132.54	415,398.90	437,839.49
Flujo de Caja Operativo		92,373.41	92,638.14	97,057.22	103,488.03	112,165.55
Inversiones en Activo Fijo Tangible	9,500.00					
Inversiones en Activos Fijo intangible	6,991.04					
Inversiones en Capital de Trabajo	122,484.93					122,484.93
Valor residual						1,440.00
Total flujo de Inversiones	138,975.97	0.00	0.00	0.00	0.00	123,924.93
Flujo de Caja Económico	-138,975.97	92,373.41	92,638.14	97,057.22	103,488.03	236,090.48

Fuente: Elaboración propia

6.10.2. Flujo de caja financiero

En el Tabla N° 97, se puede observar que el flujo de caja financiero resulta de la diferencia del flujo de caja económico menos el flujo caja de deuda. El flujo de deuda está formado por la deuda del préstamo bancario en el año 0 y los egresos por servicio de deuda. Cabe señalar que los intereses se pagan como gastos financieros.

Tabla 97. Flujo de caja Financiero
(expresado en soles)

Periodo	0	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de caja económico	-138,975.97	92,373.41	92,638.14	97,057.22	103,488.03	236,090.48
Préstamo	55,590.39					
Amortización		24,381.75	31,208.64			
Intereses		11,202.05	4,375.16			
Escudo Fiscal de la Deuda		168.03	65.63			
Financiamiento Neto	55,590.39	35,415.77	35,518.18	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja financiero	-83,385.58	56,957.64	57,119.96	97,057.22	103,488.03	236,090.48

Fuente: Elaboración propia

6.11. Estado de ganancias y pérdidas

En la Tabla N° 98, se presenta el estado de ganancias y pérdidas de la empresa que inicia con el ingreso por ventas, que es el monto total en soles de las ventas que se darán durante los próximos cinco años del cual se reduce el costo de venta. La utilidad bruta resultante es de S/ **231,026.99** soles en el primer año, luego de restarle los egresos operativos y la depreciación y amortización se tiene la utilidad operativa resultante la cual asciende a S/ **96,142.84** soles que representa la utilidad obtenida por vender el producto, después la empresa obtuvo S/ **84,940.78** de utilidad antes de impuestos luego de haber restado el interés del préstamo.

Finalmente, se calcula el impuesto a la renta para determinar la utilidad neta de S/ **77,985.15** soles en el primer año.

Tabla 98. Estado de Ganancias y Pérdidas
(expresado en soles)

Estado de Ganancias y pérdidas					
Recursos	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ventas netas	463,708.93	475,191.44	494,189.76	518,886.93	550,005.04
(-) Costo de ventas	232,681.93	239,663.45	249,251.07	261,714.72	277,418.72

Utilidad bruta	231,026.99	235,527.99	244,938.70	257,172.22	272,586.32
(-) Gastos administrativos	11,631.00	11,986.42	12,475.21	13,111.80	13,915.75
(-) Gastos de ventas	26,598.45	27,646.39	29,008.71	30,725.23	32,848.00
(-) Gastos de personal	73,920.00	76,137.60	78,421.73	80,774.38	83,197.61
(-) Gastos de materiales indirectos	948.50	1,003.60	1,082.07	1,188.85	1,330.98
(-) Gastos indirectos	18,600.00	18,987.98	19,480.91	20,100.62	20,878.35
(-) Depreciación	1,788.00	1,788.00	1,788.00	1,788.00	288.00
(-) Amortización	1,398.21	1,398.21	1,398.21	1,398.21	1,398.21
Utilidad operativa	96,142.84	96,579.80	101,283.86	108,085.13	118,729.42
(+) Ingresos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Ingresos varios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Gastos financieros	11,202.05	4,375.16			
(-) Gastos varios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad sin impuesto	84,940.78	92,204.63	101,283.86	108,085.13	118,729.42
(-) Impuesto a la renta	6,955.63	7,127.87	7,412.85	7,783.30	8,250.08
Utilidad neta	77,985.15	85,076.76	93,871.01	100,301.82	110,479.34

Fuente: Elaboración propia

6.12. Evaluación de la inversión

6.12.1. Evaluación económica

Tasa de descuento del Flujo de caja económico el COK = 18.68% para el cálculo del VAN y el beneficio costo.

En la tabla N° 99, se observa la evaluación económica de la empresa y con ello se puede concluir que el proyecto es rentable, debido a que el flujo de efectivo económico cumple con las condiciones para que un proyecto pueda ser aceptado, por lo tanto, se tiene como resultado VANE igual a S/ 215,131.18 soles, un TIR de 67.96% y un B/C (**Beneficio/costo**) de 2.55.

Esto significa que se cumple los requisitos para que un proyecto sea rentable: $VAN > 0$, $TIR > COK$ y el $B/C > 1$.

Tabla 99. Resultados económicos

VANE	S/. 215,131.18
TIRE	67.96%
B/C (FCE)	2.55

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla N° 100, se observa el periodo de recuperación económica, tomando en cuenta el Cok (Costo de capital propio), el cual es de 18.68%. Por otro lado, actualizando los flujos económicos del futuro al presente y teniendo en cuenta el COK, la inversión se recuperará en 25 meses.

Tabla 100. Período de recuperación económica
(expresado en soles)

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-138,975.97	77,834.02	65,771.04	58,062.43	52,165.09	100,274.57
FCE Acumulado		77,834.02	143,605.06	201,667.49	253,832.58	354,107.15

Elaboración: Propia

6.12.2. Evaluación financiera

Tasa de descuento del Flujo de caja económico es el WACC = 21.57% para el cálculo del VAN y el beneficio costo. En la Tabla N° 99, se tiene el flujo de caja financiero, donde se cumple que el VANf > VANE y el TIRf > Tasa de interés anual que el banco ofrece, con ello se produce un apalancamiento financiero en beneficio del inversionista. De acuerdo a lo antes mencionado, la empresa Salsas Norteñas del Perú SAC. tiene como resultado un VANF igual a S/. 215,663.04 soles, un TIRF de 84.22% y un B/C de 3.31, por lo cual se puede deducir que el proyecto es muy rentable.

De acuerdo, al análisis realizado en ambos casos, tanto el flujo financiero, como el económico el proyecto son rentables.

Tabla 101. Resultados Financieros

VANF	S/. 215,663.04
TIRF	84.22%
B/C (FCE)	3.31

Elaboración: Propia

En la Tabla N° 102, se observa el periodo de recuperación financiera, tomando en cuenta el costo promedio 21.57%. Por otro lado, actualizando los flujos financieros del futuro al presente y teniendo en cuenta el costo de oportunidad, la inversión se recuperará en 23 meses.

Tabla 102. Período de recuperación financiera
(expresado en soles)

Periodo de recuperación	0	1	2	3	4	5
FCE	-83,385.58	46,851.52	38,648.39	54,018.58	47,378.05	88,907.27
FCE Acumulado		46,851.52	85,499.91	139,518.49	186,896.54	275,803.80

Fuente: Elaboración propia

6.12.3. Evaluación social

El presente plan de negocio es sobre la exportación de Salsa de Ají Mochero, por lo cual su producción y comercialización no genera ningún conflicto social, sino más bien, apoya en el crecimiento económico del país.

Salsas Norteñas del Perú SAC, al constituir la empresa, genera mayor empleo, incrementando también la cadena logística y contribuyendo con inversión en el país realizando el pago de impuestos al estado.

6.12.4. Impacto ambiental

Salsas Norteñas del Perú, es una empresa que exportará salsa de ají Mochero, su producción es cuidadosa con el medio ambiente, buscando criterios que permitan el desarrollo sostenible como un plan de reciclaje, donde el producto a reciclar será separado de la fuente de origen

y los residuos que pudieran acumularse, serán desechados de manera adecuada sin causar algún tipo de daño ni a personas ni al medio ambiente.

Los procesos realizados por la empresa no presentan impacto alguno de manera negativa con el ambiente, por lo tanto, se considera que el plan de negocios, desde el punto de vista ambiental, es viable.

6.13. Evaluación de costos oportunidad del capital de trabajo

6.13.1 Costo de oportunidad

El Costo de Oportunidad del Capital es el rendimiento esperado de la mejor alternativa de inversión con igual riesgo. No es un indicador de rentabilidad, permite evaluar el aporte propio. El COK nos ayuda a saber si existe alguna mejor alternativa, con igual riesgo, en la que podríamos invertir. Nos indica, entonces, cuál es la alternativa equivalente.

La determinación del COK depende, por cierto, del grado de riesgo (riesgo similar al de mi proyecto) y del número de oportunidades que tengo para invertir mi capital y de otras consideraciones. El caso más simple ocurre si, en vez de invertir en el negocio que estoy considerando, deposito mi dinero en el banco o compro acciones en la bolsa de valores. Entonces tengo dos alternativas adicionales a la inversión que pretendo realizar (suponiendo que percibo un riesgo similar en cada caso).

Tabla 103. Aporte Propio
(expresado en soles)

Nombre del Accionista	Capital	Acciones	%
Primer accionista	50,031.35	5,003.14	60.00%
Segundo accionista	18,344.83	1,834.48	22.00%
Tercer accionista	15,009.41	1,500.94	18.00%
Total Aporte Propio	83,385.58	8,338.56	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Se tiene un capital propio de S/ 83,385.58 , que de acuerdo a este capital, el inversionista realiza una evaluación de mercado para conocer cuál es la rentabilidad máxima que podría obtener por dicha inversión.

Tabla 104. Cálculo del costo de oportunidad

Determinación del COK	(%)
TREM inversionista 1	20%
Participación inversionista 1	60.0%
TREM inversionista 2	17.0%
Participación inversionista 2	22.0%
TREM inversionista 3	16.0%
Participación inversionista 3	18.0%
COK	18.68%

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a como se visualiza en la tabla anterior, se tiene que la rentabilidad que otorga el mercado por el capital propio es lo máximo que se deja de ganar por invertir en este proyecto, Realizando el cálculo se tiene como costo de oportunidad 18,68% que es lo mínimo que se espera ganar por la inversión en este proyecto de exportación de salsas de ají Mochero.

6.13.2. Costo promedio ponderado de capital

A continuación, se calculará el costo promedio ponderado de capital (CPPC):

CPPC: (Deudas de terceros/Total de financiamiento) (Costos de la deuda) (1-tasa de impuesto) + (Capital propio/total de financiamiento) (costos de capital propio).

Tabla 105. Costo promedio ponderado de capital

- Capital	60.00%
- Deuda	40.00%
- Cok	18.68%
- Costo de la deuda	28.00%
- Tax Perú	7.48%
- WACC	21.57%

Fuente: Elaboración propia

6.14. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad supone variaciones que afecten el presupuesto de caja. Por ello es importante crear varios escenarios con el objetivo de tener diferentes perspectivas con relación a las situaciones que se presenten.

Para el caso de un incremento en el tipo de cambio, la empresa Salsas Norteñas del Perú. utilizará el contrato forward de divisas.

Según (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.) una operación forward de moneda extranjera es un acuerdo entre dos partes, por el cual dos agentes económicos se obligan a intercambiar, en una fecha futura establecida, un monto determinado de una moneda a cambio de otra, a un tipo de cambio.

El fin del contrato forward de divisas es administrar el riesgo en lo que se puede incurrir, por los posibles efectos negativos de la volatilidad del tipo de cambio en el flujo esperado de una empresa (comercio exterior). El mercado de forwards permite que los agentes económicos se cubran del riesgo cambiario, dando mayor certeza a sus flujos.

A continuación, se muestra un análisis de sensibilidad teniendo el tipo de cambio en diferentes escenarios y cómo afecta la variación al VAN, TIR y al B/C:

Tabla 106. Análisis de sensibilidad con tipo de cambio

Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C	VANF	TIRF	B/C	Escenarios
3.70	S/. 221,722.94	70.05%	2.63	S/. 222,271.10	86.80%	3.41	optimista
3.65	S/. 218,726.68	69.10%	2.59	S/. 219,267.44	85.63%	3.36	
3.59	S/. 215,131.18	67.96%	2.55	S/. 215,663.04	84.22%	3.31	conservador
3.10	S/. 185,767.87	58.69%	2.20	S/. 186,227.14	72.73%	2.86	
2.80	S/. 167,790.33	53.01%	1.99	S/. 168,205.16	65.69%	2.58	pesimista

Fuente: Elaboración propia

La Tabla anterior muestra el análisis de sensibilidad y cómo el tipo de cambio impacta en los diferentes indicadores, tanto en el económico como en el financiero. Para este tipo de análisis se utilizan tres escenarios: optimista, conservador y pesimista. Por ejemplo, en un escenario optimista, para un tipo de cambio 3.70 se obtiene un b/c económico de 2.63, lo que significa que por cada sol que se invierte se está ganando S/1.63, es decir a mayor tipo de cambio mayor

beneficio costo en el caso de exportaciones, ya que se tendrá más nuevos soles por cada dólar que nos paguen.

Por otro lado, en un escenario conservador, para un tipo de cambio de 3.59 se obtiene un b/c económico de 2.55, es decir por cada sol que se invierte se está ganando S/ 1.55; sin embargo hay una disminución con respecto al tipo de cambio 3.70 de un escenario optimista. Asimismo, para un escenario pesimista, el tipo de cambio de 2.80 se obtiene un b/c de 1.99 y se está ganando por cada sol invertido S/ 0.99, que es menos a diferencia de los tipos de cambio de los escenarios optimista y conservador, además es este tipo de cambio reflejará una pérdida para la empresa si sigue decreciendo.

7. Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones

1. La empresa Salsas Norteñas del Perú, será una sociedad anónima cerrada, debido a que es una empresa que recién va a iniciar sus operaciones, lo cual reduce trámites engorrosos que en otras formas jurídicas se producen, así mismo protege la privacidad de la transferencia de acciones que se puedan dar dentro de la empresa.

2. Debido al Régimen laboral al cual esta acogido la empresa, existirá una alta rotación del personal ya que no se brindan todos los beneficios, lo cual, para evitar el impacto, la empresa ha decidido incrementar el sueldo en 3% anual.

3. Salsas Norteñas del Perú SAC exportará Salsa de Ají mochoero y según el análisis realizado, la venta del producto será en la ciudad de Nueva York. Teniendo en cuenta las variables de análisis de mercados y principalmente la demanda por este tipo de producto, el consumo de este ha ido en crecimiento durante los últimos 5 años, lo cual lo hace un mercado atractivo.

4. La proyección de ventas se ha realizado para los próximos 5 años (2021 – 2025), además del promedio del crecimiento de la demanda, teniendo así una cantidad de 12 embarques al año, haciendo un total de 2,880 cajas y 69,120 unidades.

5. Se gestionará de manera óptima, el proceso de la cadena logística, asegurando la oferta exportable, ya que se realizó una selección correcta de los proveedores (materia prima, maquila, operador logístico) involucrados en este proceso.

6. La empresa Salsas Norteñas del Perú SAC, realizará el envío de su salsa de ají mochoero, a través del régimen de exportación definitiva, utilizando el Incoterm 2020 FOB. El pago que se aplicará será transferencia bancaria y pago contra copia de los documentos.

7. Para poder hallar el precio de venta del producto para ser vendido en el mercado de Nueva York, se tomó en cuenta 2 aspectos, el tema del precio de la competencia, y el tema de los costos, siendo así que el precio de venta es de US\$ 1.74 o S/ 6.24 soles.

8. Finalmente después de realizar un análisis de los costos, gastos, la inversión, el financiamiento, el estado de ganancias y pérdidas y el flujo de caja, se llega a la conclusión de que el presente proyecto es viable y que se obtiene una buena rentabilidad, debido a que se cumple con los requisitos de que el $VAN > 0$, $TIR > COK$ y $B/C > 1$, obteniendo resultados como un TIRE de 67,96%, un VANE de S/ 215,131.18, un B/C (FCE) de 2.55, con un periodo de recuperación de la inversión de 23 meses.

7.2 Recomendaciones

1. Se recomienda, impulsar las ventas por los diferentes canales de marketing, para así el producto pueda hacerse conocido por ser novedoso y agradable.
2. Se recomienda mantener actualizada la matriz FODA, con la finalidad de poder estar al tanto de las debilidades y amenazas de la empresa, para así poder generar estrategias que puedan ayudar a solucionar posibles problemas que se puedan presentar, poniéndole más énfasis al tema de la competencia.
3. Se recomienda asistir a más ferias donde se pueda captar más clientes, y así poder diversificar el producto a más mercados aledaños y con el mismo gusto por el producto en otra presentación.
4. Es recomendable que, pasado un par de años de las actividades operativas, se decida por ingresar ya con una marca propia en el extranjero, pero mientras puede evaluarse la posibilidad de vender el producto a nivel local, de tal manera que no solo se pueda fidelizar el producto en sí con el cliente sino también la marca.
5. Se recomienda poder buscar más opción de financiamiento con otra entidad financiera que pueda ofrecer una mejor tasa, para así no tener un alto valor en costo de la deuda.

ANEXOS

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el Acuerdo Comercial para Venta de Salsa de Ají Mochero, que suscriben de una parte Salsas Norteñas del Perú SAC empresa constituida bajo las leyes de Perú, inscrita en la ficha 2387146 en el Registro de Empresas, señalando domicilio para efectos del presente contrato en la Avenida Rafael Escardó N° 310 - San Miguel - Lima, debidamente representada por la Sra. Katherine Mendoza Vásquez, identificada con DNI: 44837775 (a quien en adelante se le denominará “El Vendedor”); y, de la otra parte, Atalanta Corp., señalando domicilio para efectos del presente contrato en One Atalanta Plaza, Elizabeth, NJ 07206 - Estados Unidos, a quien en adelante se le denominará “El Comprador”, en los términos y condiciones siguientes:

Antecedentes

Salsas Norteñas del Perú SAC., es una sociedad constituida por escritura pública de fecha 08 de Junio del 2020 ante el Notario Público de Lima, Doctora María Elvira Flores Alvan, cuyo objetivo social es la exportación de Salsa de Ají Mochero.

Atalanta Corp. sociedad constituida en Nueva Jersey – Estados Unidos, cuyo objeto social es la importación y distribución de alimentos y bebidas.

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

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

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

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

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio FOB Callao estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá la mercadería, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con lo acordado las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:
- Mercadería: Salsa de Ají Mochero
 - Presentación: Será presentado como envase primario, botellas de vidrio, herméticamente cerrado (termo sellado) y contenido en un envase secundario, cajas de cartón corrugado doble de primer uso (debidamente rotulado).
 - Cantidad: 5,760 frascos (240 cajas por embarque)
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador y habiendo efectuado el pago del 40% de adelanto por cada embarque.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las partes acuerdan el precio de USD 1.74 por botella.

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB Callao 2020 (“Free on board”) por vía marítima.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por unidad es de US\$ 1.74 dólares americanos y la cantidad pactada para el primer embarque es de 5,760 frascos dando un monto de US\$ 10,022.40 dólares, el cual será cancelado por “El Comprador” a través de transferencia bancaria.

La transferencia bancaria se realizará mediante el banco BBVA Continental , y el pago deberá ser 40% como adelanto una vez enviada la Orden de Compra y el 60% restante deberá ser abonado una vez se envíen los documentos vía correo electrónico, recibido el pago se enviarán por Courier al importador , el B/L original y demás documentos.

Ambas partes dejan expresa constancia de que el precio pactado por la adquisición de la mercancía, materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya pagado del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado: FOB.

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

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

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

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

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

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

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

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

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

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

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

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

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

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

Anexo N° 02: Formato de solicitud de reserva de nombre



ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

DNI° CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titular socio abogado notario representante) domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

- S.A ASOCIACIÓN S.R.L COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C E.I.R.L COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

Lima, ____ de _____ del 20 __

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.



Anexo N° 03: Formato de elevación de minuta

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, SIN MINUTA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 58 LITERAL I) DEL D. LEG. N° 1049, DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO, CONCORDADO CON EL DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR – TUO DE LA LEY DE PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE, LEY MYPE, QUE OTORGAN: JENNY KATHERINE MENDOZA VÁSQUEZ, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES CON D.N.I. N° 44837775, ESTADO CIVIL SOLTERA ; ANA CLAUDIA GONZALES VILLALOBOS, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION CONTADORA CON D.N.I. N° 46152834, ESTADO CIVIL SOLTERA, BETZY RODRIGUEZ SALAZAR, DE NACIONALIDAD PERUANA, PROFESION PROFESORA DE INICIAL CON D.N.I. N° 46358179, ESTADO CIVIL SOLTERA; SEÑALANDO DOMICILIO COMUN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN AV. RAFAEL ESCARDO NRO. 215 - DISTRITO SAN MIGUEL DEL DEPARTAMENTO DE LIMA. EN LOS TERMINOS SIGUIENTES:

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

SEGUNDO.- EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE S/. 94,873.00 (NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOSCIENTOS SETENTA Y TRES CON 00/100 SOLES) REPRESENTADO POR 9,487 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/. 10.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. SUSCRIBE 5,003 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 50,031.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
2. ANA CLAUDIA GONZALES VILLALOBOS, SUSCRIBE 1,834 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 18,345.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
3. BETZY RODRIGUEZ SALAZAR SUSCRIBE 1,500 ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA S/. 15,009.00 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

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

ESTATUTO

ARTICULO 1.- DENOMINACION-DURACION-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA: NATURALES ENCURTIDOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA” PUDIENDO USAR LA ABREVIATURA “SANOR SAC”

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

SU DOMICILIO ES EN AV. RAFAEL ESCARDO N° 215 EN LA PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAIS O EN EL EXTRANJERO.

ARTICULO 2.- OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACION DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRA REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS, SIN RESTRICCION ALGUNA.

ARTÍCULO 3.- CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL DE LA SOCIEDAD ES DE 83,385.58 (OCHENTA Y NUEVE MIL OCHOSCIENTOS SETENTA Y CINCO CON 00/100 SOLES) REPRESENTADO POR 8,337 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/. 10.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

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

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

LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y LA GERENCIA. **LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO.**

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

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245° DE LA "LEY".

EL ACCIONISTA PODRA HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CONYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACION A OTRAS PERSONAS.

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

ARTICULO 8.- LA GERENCIA: NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ORGANO SOCIETARIO SERAN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCION Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 185° AL 197 DE LA "LEY".

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

- A. DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B. REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LOS ARTICULOS 74, 75, 77 Y 436 DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, ASI COMO LA FACULTAD DE REPRESENTACION PREVISTA EN EL ARTICULO 10 DE LA LEY 26636 Y DEMAS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS; TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACION O SUSTITUCION. ADEMAS, PODRA CELEBRAR CONCILIACION EXTRAJUDICIAL, PUDIENDO SUSCRIBIR EL ACTA CONCILIATORIA, GOZANDO DE LAS FACULTADES SENALADAS EN LAS DISPOSICIONES LEGALES QUE LO REGULAN. ADEMAS PODRA CONSTITUIR Y REPRESENTAR A LAS ASOCIACIONES QUE CREA CONVENIENTE Y DEMAS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS.

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

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

ARTICULO 9.- MODIFICACION DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL: LA MODIFICACION DEL PACTO SOCIAL, SE RIGE POR LOS ARTICULOS 198 Y 199 DE LA “LEY”, ASI COMO EL AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 201 AL 206 Y 215 AL 220, RESPECTIVAMENTE DE LA “LEY”.


ARTICULO 10.- ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACION DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTICULOS 40, 221 AL 233 DE LA “LEY”.

ARTICULO 11.- DISOLUCION, LIQUIDACION Y EXTINCION: EN CUANTO A LA DISOLUCION, LIQUIDACION Y EXTINCION DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 407, 409, 410, 412, 413 A 422 DE LA “LEY”.


CUARTO.- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL: JENNY KATHERINE MENDOZA VÁSQUEZ CON D.N.I. N° 44837775, CON DOMICILIO EN: MZ G LOTE 14 SECTOR I DERECHO DISTRITO VENTANILLA, PROVINCIA DE CALLAO, DEPARTAMENTO DE LIMA.

LIMA, 20 DE DICIEMBRE DE 2020

Anexo N° 04: Solicitud de 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		<input type="checkbox"/> 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: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica RUC <input type="checkbox"/>)	
Representante Legal (Llenado <u>obligatorio</u> en caso de ser Persona Jurídica):			
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú			
Dirección:			
Distrito:		Provincia:	Departamento:
Referencias de domicilio:			
Correo electrónico		Número de teléfono fijo	
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)		Número de teléfono celular	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación. <input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)			
2. DATOS RELATIVOS AL SIGNO DISTINTIVO A REGISTRAR			
2.1. Tipo de Signo: <input type="checkbox"/> Denominativa <input type="checkbox"/> Denominativa con grafía <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/> Tridimensional <input type="checkbox"/> Figurativa <input type="checkbox"/> Otros: _____	2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)	2.3. Reproducción del Signo <div style="border: 2px solid black; padding: 10px; background-color: #f0f0f0;"> <p style="text-align: center;">PEGAR REPRODUCCIÓN DE LA MARCA DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL</p> <p style="font-size: small;">Se sugiere enviar <u>copia fiel del mismo logotipo</u> 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> </div>	
2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca:		SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
(en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjuntada)			
(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 150 U.I.T. ni mayores a 1700 U.I.T.; y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 1700 U.I.T. ni mayores a 2300 U.I.T.			

Anexo N° 05: Solicitud de licencia de funcionamiento



SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

(con carácter de declaración jurada)

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

Ante usted respetuosamente me presento y expongo:

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

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

II. DATOS DEL SOLICITANTE

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

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

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

IV. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

25. NOMBRE COMERCIAL	26. GIRO O ACTIVIDAD
27. Av./Jr./Ca./Psje.	
28. Nro.	Int. Mz. Lt.
29. Urb. AA.HH. otros	

Comercio Industria Servicio

30. SECTOR ECONÓMICO	31. ÁREA DEL LOCAL <small>(No incluye Área de Patio Municipal)</small>	32. Nº de Estacionamientos
----------------------	---	----------------------------

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

33. PROPIO CEDIDO ARRENDADO

34. CONTRATO VIGENTE HASTA: / /

35. NOMBRE DEL PROPIETARIO REGISTRADO EN LA MUNICIPALIDAD (llenado por la municipalidad)

VI OTROS DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

36. CROQUIS DE LA UBICACIÓN

37. ORDEN DE PAGO ÚNICO
El solicitante, debe abonar en caja un único pago correspondiente al derecho de tramitar

Derecho de trámite S/

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

FIRMA DEL SOLICITANTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

Anexo N° 06: Declaración jurada de observancia de defensa civil

SOLICITUD DE PROGRAMACIÓN DE LEVANTAMIENTO OBSERVACIONES	
D.S. N° 066-2007-PCM	
REFERENTE	
EXPEDIENTE: _____	
I. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL SOLICITANTE	
Nombres y Apellidos del Representante Legal:	
RUC/DNI/C.EI:	Teléfono:
Dirección:	e-mail:
	Distrito:
Nombres y Apellidos del Solicitante:	
RUC/DNI/C.EI:	Teléfono:
Dirección:	e-mail:
	Distrito:
II. DATOS ADMINISTRATIVOS DEL OBJETO DE INSPECCIÓN	
Nombres Comercial:	Giro o Actividad que realiza:
Razón Social:	
RUC/DNI/C.EI:	Área: _____ Piso: _____
Dirección:	Teléfono:
	e-mail:
N° de Recibo de Pago	Monto Abonado:
III. ANTECEDENTES DE LA INSPECCIÓN [para ser llenado en Módulo de Atención]	
N° Expediente:	Fecha de Ingreso
N° Solicitud de ITSDC:	Fecha de Notificación:
N° Recomendaciones:	Plazo Máximo Otorgado:
Fecha Programada para la Inspección:	Hora Programada:
CARGO DE RECEPCIÓN <small>(Firma y Fecha/Preser y Hora)</small>	San Miguel, ____/____/_____ (FECHA)
Firma del Solicitante, Representante legal o Apoderado Apellidos y Nombres: RUC/DNI/C.E.:	
IMPORTANTE: - LLENAR CON LETRA IMPRINTA Y MARCAR CON "X" LO QUE CORRESPONDA - ADJUNTAR EL RECIBO DE PAGO ORIGINAL (NARANJA) Y FOTOCOPIA - DEBERÁ PRESENTAR ESTA SOLICITUD EN UN PLAZO NO MAYOR A DOS DÍAS CONTADOS DESDE LA NOTIFICACIÓN DEL INFORME - ADJUNTAR LOS DOCUMENTOS QUE HAYAN SIDO SOLICITADOS EN LAS RECOMENDACIONES	

ANEXO N° 07: Modelo de contrato por inicio de lanzamiento de nueva actividad

Conste por el presente documento el Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de “Contrato por inicio o incremento de actividad” que celebran al amparo del Art. 57° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte SANOR S.A.C., con R.U.C. N° 20201008901 y domicilio fiscal en Av. Rafael escardo N° 215 – San Miguel, debidamente representada por la señorita Jenny Katherine Mendoza Vásquez con D.N.I. N° 44837775, a quien en adelante se le denominará simplemente EL EMPLEADOR; y de la otra parte Anthony Hernandez Casavilca con D.N.I. N° 43589218, domiciliado en Mz D lote 14 segundo sector - Ventanilla a quien en adelante se le denominará simplemente EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: EL EMPLEADOR requiere cubrir las necesidades administrativas de la empresa.

SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de asistente administrativo, en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO: El plazo de duración del presente contrato es de seis meses, y rige desde el 01 de diciembre del 2017 fecha en que debe empezar sus labores EL TRABAJADOR hasta el 31 de mayo del 2018, fecha en que termina el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia el 01 de diciembre del 2020 y concluye el 30 de mayo de 2021.

QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: De lunes a viernes de 8:00 horas a 17:00 horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento interno de Trabajo (en caso cuente con uno debidamente registrado ante la AAT) y en las demás normas laborales, y las que se impartan

por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR.

SÉPTIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/ 1,300.00 como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación.

OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonara al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

NOVENO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Leg. N° 728 aprobado por D. S. N° 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato firman las partes, por triplicado a los días 01 del mes de diciembre del año 2020.

.....

EL EMPLEADOR

.....

EL TRABAJADOR

ANEXO N° 08: Contrato de trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de “contrato intermitente”

Conste por el presente documento el Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de “Contrato intermitente”, que celebran al amparo del Art. 64° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97TR y normas complementarias, de una parte SANOR S.A.C., con R.U.C. N° 20201008901 y domicilio fiscal en Av. Rafael escardo N° 215 – San Miguel, debidamente representada por la señorita Jenny Katherine Mendoza Vásquez con D.N.I. N° 44837775 a quien en adelante se le denominará simplemente EL EMPLEADOR; y de la otra parte Mihael Gayolo Aviles, con D.N.I. N° 43628951, domiciliado en Calle Carlos Bustamante Mz G Lt 14- Ventanilla, a quien en adelante se le denominará simplemente EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: EL EMPLEADOR requiere cubrir las necesidades contables de la empresa.

SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR, contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de EL TRABAJADOR que desempeñará el cargo de Contador, en relación con el objeto señalado cláusula anterior.

TERCERO: El presente contrato tiene un plazo de duración de 01 mes, el mismo que regirá a partir del 01 de diciembre del 2020 fecha en que EL TRABAJADOR debe empezar sus labores, hasta el 30 de mayo del 2021, fecha en que termina el contrato.

CUARTO: Dada la naturaleza de la contratación y en aplicación del art. 65° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 00397-TR, el EMPLEADOR requerirá de los servicios de EL TRABAJADOR y para el mismo fin durante 01 mes

QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: El último día lunes del mes de 08: 00 horas a 17: 00 horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento Interno de Trabajo (en caso cuente con uno debidamente registrado ante la AAT) y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa,

de conformidad con el Art.9° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S .N° 003-97TR.

SÉPTIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/. 250.00 como remuneración mensual..

OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

NOVENO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Leg. N° 789 aprobado por D. S. N° 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Conforme con todas las cláusulas, las partes firman el presente contrato, por triplicado a los 01 día del mes de diciembre del año 2020

.....

EL EMPLEADOR

.....

EL TRABAJADOR