



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

**EXPORTACION DE MACA CRUDA ORGANICA EN
POLVO AL MERCADO DE LOS ANGELES -
ESTADOS UNIDOS**

**PRESENTADO POR
DAMARIS TAMAR SABINO GALINDO**

**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

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EXPORTACION DE MACA ORGANICA CRUDA EN POLVO AL MERCADO
DE LOS ANGELES-ESTADOS UNIDOS**

Presentado por:

Bachiller: Damaris Tamar Sabino Galindo

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

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

Dedico este proyecto primero a Dios por darme la oportunidad y bendición de culminar esta etapa y a mis padres que con su amor incondicional siempre me motivan a que cumpla todo lo que me proponga.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su amor y fuerza que cada día me motiva a seguir cumpliendo mis objetivos y agradezco a cada persona que durante esta etapa de mi proyecto me dio una palabra de aliento y motivación .

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO	11
1.- CAPITULO I :ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	12
2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	13
2.1. Nombre o razón social	13
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)	13
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial	13
2.3.1 Ubicación	13
2.3.2 Factibilidad Municipal	15
2.3.3 Factibilidad Sectorial	15
2.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	15
2.4.1 Objetivos	15
2.4.2 Misión	16
2.4.3 Visión	16
2.4.4 Valores	16
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características	16
2.6. Estructura Orgánica	17
2.7. Cuadro de asignación de personal.	20
2.8. Forma Jurídica Empresarial	20
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	24
2.10. Requisitos y Trámites Municipales	26
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	27
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)	32
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	33
2.14. Modalidades de Contratos Laborales.	36
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.	38
3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	39
3.1.- Descripción del producto	39
3.1.1 Clasificación arancelaria	40
3.1.2 Propuesta de valor	40
3.1.3 Ficha técnica comercial	41
3.2.- Investigación del Mercado de Objetivo	42
3.2.1 Segmentación de mercado objetivo	47
3.2.2 Tendencias de consumo	61
3.3.- Análisis de la oferta y la demanda	62

3.3.1	Análisis de la oferta	62
3.3.2	Análisis de la demanda	66
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución	69
3.4.1	Estrategias de segmentación	70
3.4.2	Estrategias de posicionamiento	71
3.4.3	Estrategias de distribución	71
3.5.-	Estrategias de Promoción	71
3.6.-	Tamaño de planta. Factores condicionantes.	73
4.-	PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	74
4.1.	Envases, empaques y embalajes	74
4.2.	Diseño del rotulado y marcado	76
4.2.1	Diseño del rotulado	76
4.2.2	Diseño del marcado	77
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga	78
4.4.	Cadena de DFI de exportación/importación	79
4.5.	Seguro de las mercancías	84
5.-	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL	85
5.1.-	Fijación de precios	85
5.1.1	Costos y precio	88
5.1.2	Cotización internacional	91
5.2.-	Contrato de compra venta internacional y sus documentos	92
5.3	Elección y aplicación del Incoterm	92
5.4.-	Determinación del medio de pago y cobro	94
5.5.-	Elección del régimen de exportación o de importación	95
5.6.-	Gestión aduanera del comercio internacional	96
5.7.-	Gestión de las operaciones de importación/exportación: Flujo grama	97
5.8.-	Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujo Grama.	98
6.-	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	99
6.1	Inversión Fija	99
6.1.1	Activos tangibles	99
6.1.2	Activos intangibles	100
6.2.	Capital de Trabajo	100
6.3	Inversión Total	101
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento	102

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito	104
6.6. Presupuesto de costos	105
6.7. Punto de Equilibrio	106
6.8. Tributación de la exportación	107
6.9. Presupuesto de ingresos	108
6.10 Presupuesto de egresos	111
6.11. Flujo de caja proyectado	114
6.12. Estado de Ganancias y Pérdida	116
6.13. Evaluación de la Inversión	117
6.13.1.- Evaluación Económica	117
6.13.2. Evaluación Financiera	118
6.12.3. Evaluación social	119
6.14.4 Impacto ambiental	119
6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	119
6.16.-Cuadro de riesgo del tipo de cambio	121
7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
7.1.- Conclusiones	122
7.2 Recomendaciones	124
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	125
ANEXOS	127

INDICE DE TABLA

Tabla 1. Código CIU	13
Tabla 2. Opciones de distritos para la Ubicación de la oficina administrativa	14
Tabla 3. Método de Factores Ponderados para la Localización del distrito	14
Tabla 4. Características de las MYPE	17
Tabla 5. Asignación de personal	20
Tabla 6. Tipos de empresa (Razón social o denominación).....	21
Tabla 7. Regímenes Tributarios	28
Tabla 8. Pago a cuenta (Impuesto a la renta mensual).....	30
Tabla 9. Renta neta actual	30
Tabla 10. Libros contables para el RTM.....	31
Tabla 11. Planilla Electrónica	32
Tabla 12. Derechos laborales.....	34
Tabla 13. Tipos de contrato laborales de ANDINA EXPORT SAC.....	38
Tabla 14. Partida Arancelaria	40
Tabla 15. Ficha técnica comercial del producto	42
Tabla 16. Países Importadores de la partida 100620.....	43
Tabla 17. Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 1106201000	43
Tabla 18. Importaciones mundiales de Estados Unidos para la partida	44
Tabla 19. Criterios para seleccionar el mercado de destino.....	45
Tabla 20. Ponderación para la selección de mercado.....	46
Tabla 21. Indicadores de crecimiento y proyección de Estados Unidos.....	49
Tabla 22. Repartición de la Actividad Económica por Sector- Estados Unidos.....	52
Tabla 23. Competitividad Global de Estados Unidos (2019)	52
Tabla 24. Balanza Comercial entre Perú y Estados Unidos 2017 ENE-DIC	53
Tabla 25. Relación comercial Perú – Estados Unidos.....	53
Tabla 26. Principales Estados y su población – Estados Unidos	54
Tabla 27. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos	54
Tabla 28. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos (en Kg)	55
Tabla 29. Indicadores para determinar la ciudad mercado	55
Tabla 30. Selección del mercado para la exportación de Maca en Polvo	56
Tabla 31. Medición del mercado objetivo	57

Tabla 32. Empresas estadounidenses que importan la partida 1106201000 de Perú.....	59
Tabla 33. Principales países exportadores de la partida 110620 a nivel mundial .	63
Tabla 34. Exportaciones peruanas al mundo	64
Tabla 35. Total de las exportaciones peruanas de la partida 1106201000	64
Tabla 36. Exportadores de la partida 1106201000 (Periodo 2015-2019).....	65
Tabla 37. Importaciones Mundiales de la partida 1106201000	66
Tabla 38. Importaciones Mundiales de la partida 1106201000	67
Tabla 39. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos (en Kg)	67
Tabla 40. Proyección de la demanda	68
Tabla 41. Demanda proyectada para los próximos 5 años.	69
Tabla 42. Unitarización de la carga	78
Tabla 43. Cubicaje de la carga.....	79
Tabla 44. Datos de proveedor	79
Tabla 45. Datos de la Carga.....	83
Tabla 46. Cotización de los operadores logísticos en base a la exportación anual	83
Tabla 47. Principales empresas peruanas exportadoras de la partida 1106201000	85
Tabla 48. Principales mercados exportadores a Estados Unidos	86
Tabla 49. Tasa de crecimiento de cantidad.....	87
Tabla 50 Factor de proyección de costos internos	87
Tabla 51 Costos totales.....	88
Tabla 52 Costo y Precio en FCA	90
Tabla 53 Costo y Precio en FOB.....	90
Tabla 54 Costo y Precio en CFR.....	90
Tabla 55 Cotización internacional	91
Tabla 56 Comisiones de la carta de crédito (Banco BBVA)	94
Tabla 57 Activos tangibles.....	99
Tabla 58 Inversión fija Intangible.....	100
Tabla 59 Capital de Trabajo	100
Tabla 60 Inversión total	101
Tabla 61 Estructura de financiamiento de la Inversión.....	102
Tabla 62 Cuadro de financiamiento.....	103

Tabla 63 Costos Fijos.....	105
Tabla 64 Costos fijos.....	106
Tabla 65 Costos Variables	106
Tabla 66 Punto de equilibrio en soles	107
Tabla 67 Ingresos operativos Año 1	108
Tabla 68 Ingresos operativos Año 2.....	108
Tabla 69 Ingresos operativos Año 3.....	109
Tabla 70 Ingresos operativos Año 4.....	109
Tabla 71 Ingresos Operativos Año 5	110
Tabla 72 Costos Fijos.....	111
Tabla 73 Costos fijos.....	111
Tabla 74 Costos Variables Año 1	112
Tabla 75 Costos Variables Año 2.....	112
Tabla 76 Costos Variables Año 3.....	112
Tabla 77 Costos Variables Año 4.....	113
Tabla 78 Costos Variables Año 5.....	113
Tabla 79 Flujo de caja económico.....	114
Tabla 80 Flujo de caja Financiero	115
Tabla 81 Estado de Ganancias y perdidas.....	116
Tabla 82 Evaluación económica.....	117
Tabla 83 Evaluación Financiera	118
Tabla 84 Tasas de rendimiento anual por depósitos a plazo fijo.....	120
Tabla 85 Determinación del COK.....	120
Tabla 86 Determinación del WACC.....	121

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación de la oficina	14
Figura 2 Organigrama	17
Figura 3 Categorías empresariales según el volumen de ventas anuales	33
Figura 4 Importadoras en Estados Unidos de la partida 1106201000.....	59
Figura 5 Principales Exportadoras de la partida 1106201000 (Años 2015-2019)	65
Figura 6 Datos.....	68
Figura 7 Formula de Mínimos cuadrados.....	68
Figura 8 Aplicando el método mínimo cuadrado	69
Figura 9 Segmentación	70
Figura 10 Envase para la exportación de maca orgánica en polvo	75
Figura 11 Embalaje para la exportación de maca orgánica en polvo	75
Figura 12 Rotulado del producto	76
Figura 13 Diseño del marcado de caja.....	77
Figura 14 Pictogramas para las cajas	78
Figura 15 Flujo del proceso de producción	80
Figura 16 Flujo de la cadena de Distribución Física Internacional	83
Figura 17 Incoterm 2020	94
Figura 18 Flujo de las Operaciones de Exportación.....	97

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios se ha desarrollado con el fin de constituir la empresa con la denominación de ANDINA EXPORT SAC , dedicada a la comercialización y exportación de Maca orgánica cruda en polvo al mercado internacional de la ciudad de Los Ángeles – Estados Unidos ,esta idea de negocio nace a raíz de una tendencia creciente por el consumo de productos naturales o llamados super alimentos como es la Maca.

La maca es una raíz que se cultiva en las alturas de los andes peruanos , la empresa busca exportar el producto con un valor agregado que es la transformación a Maca en polvo cruda orgánica.

El presente proyecto tiene como objetivo estudiar la viabilidad del negocio es por ello que se ha estudiado y analizado cada módulo empezando por los Aspectos legales para constituir la empresa , el plan de Marketing Internacional para insertar nuestro producto en el mercado internacional , el plan de Logística Internacional para determinar cómo será la distribución física internacional de nuestro producto , el plan de Comercio Internacional donde realizamos el costeo y proyección para los próximos 5 años y por último el plan Económico Financiero donde se determina la inversión inicial , el capital de trabajo y se realiza análisis de los estados financieros mediante indicadores para determinar la viabilidad del proyecto.

1.- CAPITULO I :ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

<u>ALIADOS CLAVES</u>	<u>ACTIVIDADES CLAVES</u>	<u>PROPUESTA DE VALOR</u>	<u>RELACION CON CLIENTES</u>	<u>SEGMENTO DE MERCADO</u>
*Productores y maquiladores de la maca	Venta B2B	Producto con valor agregado	Ferias Internacionales Pagina web y presencia en redes sociales	Empresas mayoristas importadoras de superalimentos
SUNAT, SICEX, Mincetur, Aduanas	Negociaciones en ferias internacionales	Producto organico	Bróker	
Operador Logístico	Presencia en Redes Sociales	Producto de calidad	Inteligencia Comercial	
Entidades bancarias	<u>RECURSOS CLAVES</u>	Producto certificado		
	Gerente Comercial Operador Logístico Contador externo		<u>CANALES</u> Ferias Internacionales Página WEB y redes sociales Rueda de Negocios	
	Asistente de Comercio Exterior			
<u>ESTRUCTURA DE COSTES</u> Costos de producto Costos Logísticos Costos de Gestión			<u>ESTRUCTURA DE INGRESOS</u> Ingresos operativos por la venta del producto	

Fuente: Elaboracion propia

2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

La Razón social asignada a la empresa es ANDINA EXPORT SAC , se eligió la palabra Andina porque hace referencia que la maca proviene de los andes y Export por la actividad económica de la empresa.

2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

La actividad económica que desarrollara la empresa se encuentra dentro del código 4630 que es la venta al por mayor de alimentos, bebida y tabaco.

Según Sunat(2020), La CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios.

Tabla 1. Código CIU

Código CIU	Descripción CIU
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebida y tabaco

Elaboracion propia

2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

2.3.1 Ubicación

Para el inicio de actividades de la empresa ANDINA EXPORT SAC cuya actividad es la comercialización se debe determinar la ubicación de nuestra oficina administrativa , puesto que todo el proceso de maquila y logístico será tercerizado no será necesario una planta o almacén.

Para determinar la ubicación de la oficina se evaluara ciertos aspectos relevantes de localización para encontrar el distrito más óptimo.

Tabla 2. Opciones de distritos para la Ubicación de la oficina administrativa

OPCIONES	DISTRITO
A	San Martin de Porres
B	Callao
C	Cercado de Lima

Fuente :Elaboración propia

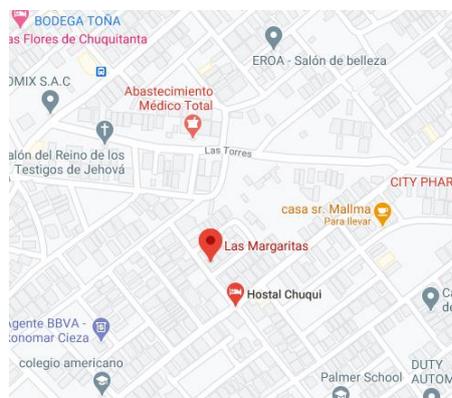
Tabla 3. Método de Factores Ponderados para la Localización del distrito

FACTORES	PESO RELATIVO	CALIFICACION		
		A	B	C
Costo de Alquiler	15%	5	4	5
Viabilidad de Acceso	15%	4	3	3
Cercanía a proveedores	20%	3	2	4
Cercanía al puerto	25%	4	5	3
Seguridad	25%	3	3	3
Total	100%	19	17	18
Calificación : Rango 1 (Muy malo) - 5 (Muy bueno)				

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 , se puede observar que la opción A (San Martin de Porres) tuvo la calificación más alta , por ende la oficina administrativa se ubicara en Mz.b Lt.6 Urb. Las Margaritas – SMP.

Figura 1 Ubicación de la oficina



Fuente: Google maps

2.3.2 Factibilidad Municipal

Para el funcionamiento de la empresa ANDINA EXPORT SAC, se debe obtener la licencia de funcionamiento por la Municipalidad de San Martín de Porres, para áreas con menos de 100m² se debe presentar la solicitud en cualquiera de las cuatro ventanillas de la subgerencia

2.3.3 Factibilidad Sectorial

De acuerdo a la Ley N° 28976 – Ley Marco de Licencia de Funcionamiento NO ES NECESARIO un Certificado de Zonificación o Compatibilidad de Uso.

Cabe mencionar que el derecho de trámite para una licencia de funcionamiento para un local con área hasta 100m² es de S/66.50.

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

2.4.1 Objetivos

Objetivo General

General utilidades a través de la comercialización de la maca orgánica en polvo y fidelizar un segmento de mercado.

Objetivo Especifico

- Incrementar las ventas anualmente en un 20%
- Ofrecer un precio competitivo entre la competencia
- Incrementar nuestra oferta exportable
- Identificar las necesidades del mercado internacional
- Buscar clientes potenciales en otros estados del país (USA)
- Ofrecer un producto 100% orgánico y de calidad
- Fortalecer nuestra propuesta de valor

2.4.2 Misión

Suministrar un producto natural de primera calidad con valor agregado , garantizando su alto valor nutricional generando confianza en nuestros clientes.

2.4.3 Visión

Ser una empresa peruana líder en la exportación de super alimentos orgánicos en el mercado internacional.

2.4.4 Valores

- Compromiso: Garantizar la calidad de nuestros productos
- Innovación: Brindar productos con valor agregado para satisfacer las necesidades de los clientes potenciales.
- Honestidad: Usar la verdad como herramienta para ganar la confianza y credibilidad entre todos.
- Respeto: Incentivar un trato respetuoso entre todos los stakeholders.
- Competitividad: Exigirnos siempre dar lo mejor para el crecimiento de la organización.
- Puntualidad: Tener una consideración relevante con el tiempo frente a nuestros trabajadores, proveedores ,clientes entre otros.

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

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según SUNAT, (2016) señala que el Gobierno para que crezcan y se desarrollen

las micro, pequeñas y medianas empresas, promulgó el 02 de julio del 2013, a través del Congreso de la República la Ley N° 30056, “Ley que modifica a la Ley de la MYPE y diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, teniendo como objetivo principal el establecimiento de un marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

Para determinar si la empresa ANDINA EXPORT SAC califica como micro o pequeña empresa para poder acogerse al Régimen Laboral Especial para la Micro y Pequeña Empresa debemos ubicarnos en una categoría empresarial en función al monto de las ventas anuales.

Tabla 4. Características de las MYPE

Categoría	Ventas Anuales	S/.	N° de trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	645,000.00	1 a 10 trabajadores
Pequeña empresa	Hasta 1700 UIT	7,310,000.00	1 a 100 trabajadores

Fuente: Sunat

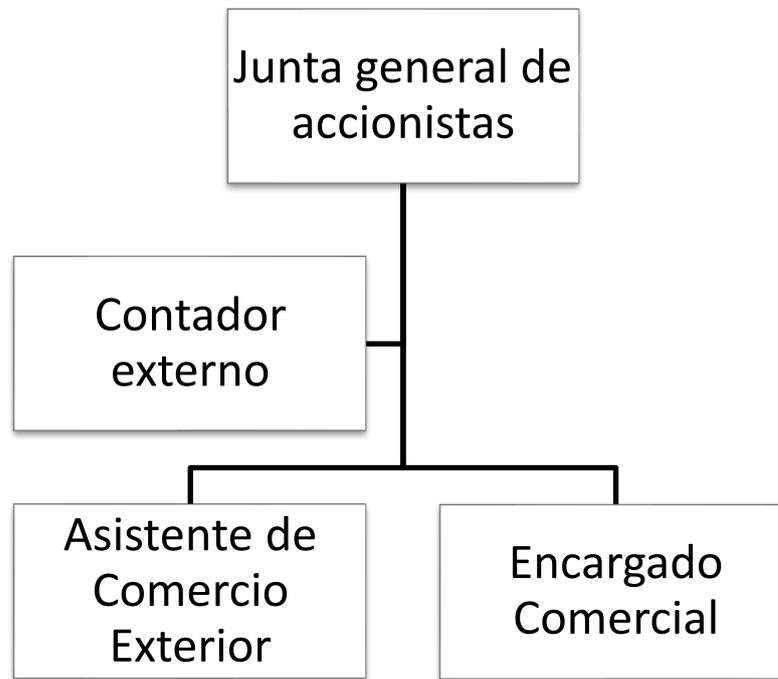
Según la tabla 4, la empresa se acogerá al régimen de microempresa , proyectando que sus ventas anuales no superaran las 150 UIT durante los primeros años de actividad.

2.6. Estructura Orgánica

La estructura orgánica es un instrumento de gestión que ayudar a definir con claridad las funciones de cada área .

Le empresa ANDINA EXPORT SAC plantea un organigrama vertical , dado que la estructura empresarial se presenta como una pirámide jerárquica de arriba hacia abajo.

Figura 2 Organigrama



Elaboracion propia

El organigrama representa la estructura de la empresa , la cual está conformada de la siguiente manera:

Junta general de accionistas:

Es el órgano supremo de la sociedad. Está integrada por el total de socios que conforman la empresa.

Gerencial General:

El gerente general representa la punta de la pirámide empresarial, sobre quien recae la mayor cuota de responsabilidades y es, además, el portavoz máximo de la empresa. Es una figura de autoridad en el campo empresarial; de él se espera la conducción estratégica y la toma de decisiones de altura, para lograr el cumplimiento de objetivos organizacionales.

También es el representante legal de la empresa ANDINA EXPORT SAC y el encargado de realizar las coordinaciones con los proveedores , responsable de realizar los costos y presupuestos para cada exportación .

Encargado Comercial:

El encargado comercial ,será el máximo responsable de cerrar las ventas y buscar nuevos clientes potenciales para incrementar nuestra actividad de comercialización , diseñara estrategias para cumplir con los objetivos específicos .

Asistente de Comercio Exterior

El asistente administrativo será el responsable de realizar las coordinaciones con los proveedores y el operador logístico , dará seguimiento y archivara a toda la documentación requerida en cada proceso , también será el responsable de la facturación de cada cliente y las coordinaciones con los bancos para las cartas de crédito.

Al ser una microempresa también desarrollara funciones respecto a declaración de planillas , contratos y otras funciones respecto al personal.

2.7. Cuadro de asignación de personal.

El cuadro de asignación de personal es un documento de gestión institucional que contiene los cargos definidos para el cumplimiento de las actividades de la empresa.

Tabla 5. Asignación de personal

Puesto	N° de trabajadores	Perfil profesional	Sueldo mensual
Gerente General	1	Lic. Administración y Negocios internacionales	1,100.00
Encargado del área comercial (socio)	1	Bachiller en Administración	1,000.00
Asistente de Comercio Exterior	1	Egresado de Administración	930.00

Fuente: Elaboración propia

2.8. Forma Jurídica Empresarial

Según la Plataforma digital única del Estado Peruano (2019), puedes constituir una empresa como persona natural o persona jurídica.

Como Persona Natural puedes ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu propio negocio y el responsable por el mismo. Una Persona Natural actúa a título personal.

Como Persona Jurídica no actúas tú a título personal, sino como una entidad (empresa) que como tal tiene derechos y obligaciones, puede suscribir contratos y ser representada judicial y extrajudicialmente. Una Persona Jurídica actúa a través de sus representantes legales.

La empresa ANDINA EXPORT será constituida como persona jurídica ,para poder tener mayor credibilidad y presencia en el mercado ,poder acceder a créditos o prestamos con entidades bancarias, proteger el capital persona de cada socio y también atraer a inversionistas en el tiempo, por ello vamos a conocer los tipos de empresa que se pueden constituir y sus características.

Tabla 6. Tipos de empresa (Razón social o denominación)

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

			en el Registro de Matrícula de Acciones.
--	--	--	--

Fuente: Plataforma digital única del Estado Peruano

Después de conocer los tipos de personas jurídicas según la tabla 6 , se ha determinado constituir a ANDINA EXPORT como Sociedad Anónima Cerrada y estará conformada por 2 socios que aportaran un capital propio en un porcentaje de 60% y 40%.

Proceso para constituir una empresa (Persona Jurídica)

1. **Búsqueda y reserva de nombre** : La reserva de nombre es un paso previo a la constitución de una empresa. No es un trámite obligatorio pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa 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 solicitados antes.

La consulta para verificar si el nombre de empresa ya existe es de S/5.00 y el costo de la reserva es de S/20.00

2. **Elaboración del Acto Constitutivo (Minuta):** El Acto Constitutivo es un documento en el cual los miembros de una sociedad manifiestan su voluntad de constituir una empresa y en donde señalan todos los acuerdos

respectivos. El Acto Constitutivo consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a este.

3. **Abono de capital y bienes:** Si deseas constituir una empresa, es necesario aportar una cantidad de dinero o bienes (inmuebles o muebles) que se acreditarán con el documento expedido por una entidad financiera, la inscripción de la transferencia a favor de tu empresa o sociedad, con la escritura pública que certifique esta transferencia o con el informe de valorización detallado.

Puedes aportar esto, abriendo una cuenta de banco donde se depositará el dinero que tú y tus socios deseen aportar a la empresa, o realizando un inventario que especifique la cantidad y el costo de los bienes que cada socio ingrese a la empresa.

La recomendación es contar con un monto mínimo de S/ 1,000 para abrir una cuenta. Esto suele ser una exigencia de las entidades financieras debido a los costos de la cuenta.

4. **Elaboración de Escritura Pública:** Una vez redactado el Acto Constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y eleve a Escritura Pública.

Se generará la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que el Acto Constitutivo es legal. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma de todos los participantes de la sociedad, incluidos los cónyuges de ser el caso.

5. **Inscripción en Registros Públicos:** Una vez obtenida la Escritura Pública, es necesario llevarla a SUNARP para realizar la inscripción de la empresa en los Registros Públicos. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario.

La Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

6. **Inscripción al RUC para Persona Jurídica:** Luego de constituir la empresa, se debe inscribirla en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de Sunat. Se puede realizar este trámite por Mesa de Partes Virtual (MPV) o en persona, a través de su representante legal o tercero autorizado y cumpliendo algunos requisitos.

El RUC es el registro que la Sunat lleva de tu información como contribuyente (persona, entidad o empresa), domicilio fiscal, actividad a la que te dedicas y otros datos. Este número es único, consta de 11 dígitos y debes utilizarlo en todo trámite que hagas ante la Sunat.

Al crear el RUC como persona jurídica, las deudas u obligaciones de tu empresa estarán garantizadas y se limitarán solo a los bienes que estén registrados a su nombre.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

La empresa para iniciar exportara el producto como una marca blanca pero a largo plazo tenemos como objetivo insertar nuestra propia marca al mercado internacional .

Es por ello que vamos a registrar a ANDINA EXPORT ante INDECOPI nuestra como marca de producto .

Requisitos:

- Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para la Autoridad y uno para el administrado).
- Indicar los datos de identificación del(s) solicitante(s): Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC), de ser el caso.

En caso de contar con un representante, se deberá de indicar sus datos de identificación y será obligado presentar el documento de poder.

- Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú (incluyendo referencias, de ser el caso).
- Indicar cuál es el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros).

Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).

De ser posible, se sugiere enviar una copia fiel del mismo logotipo al correo electrónico: logos-dsd@indecopi.gob.pe (Formato sugerido: JPG o TIFF, a 300 dpi y bordes entre 1 a 3 pixeles).

- Consignar expresamente los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que

pertenecen. Para saber las clases a las cuáles pertenecen los productos o servicios a distinguir, se sugiere entrar al buscador PERUANIZADO.

- En caso de una solicitud multiclase, los productos y/o servicios se deben indicar agrupados por la clase, precedidos por el número de clase correspondiente y en el orden estipulado por la Clasificación Internacional de Niza.
- De reivindicarse prioridad extranjera sobre la base de una solicitud de registro presentada en otro país, deberá indicarse el número de solicitud cuya prioridad se reivindica, así como el país de presentación de la misma. En esta situación particular, se deberá adjuntar copia certificada emitida por la autoridad competente de la primera solicitud de registro, o bien certificado de la fecha de presentación de esa solicitud, y traducción al español, de ser el caso.
- Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 13.90% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada, esto es S/. 597.70 Nuevos 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

La empresa contara con una oficina administrativa, los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento y licencia de defensa civil en el distrito de San Martin de Porres son los siguientes. De acuerdo a la Ley N° 28976 – Ley Marco de Licencia de Funcionamiento NO ES NECESARIO un Certificado de Zonificación o Compatibilidad de Uso.

Requisitos para solicitar la licencia de funcionamiento

- ✓ Licencia con área menor a 100m²
- ✓ Presentar en ventanilla de la subgerencia un formato gratuito brindado por la municipalidad con el RUC y DNI y otros datos necesarios
- ✓ Copia simple de vigencia de poder para persona jurídica.
- ✓ Realizar el pago de S/66.50
- ✓ El trámite dura un plazo de 15 días.

Requisitos para solicitar el certificado de Defensa civil

- ✓ Solicitud de ITSE (Inspección técnica de seguridad en edificaciones)
- ✓ Declaración Jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación
- ✓ Realizar el pago de S/100.20
- ✓ El trámite dura un plazo de 9 días hábiles

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

Según La plataforma digital única del Estado Peruano (2019), Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT.

El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio.

Hay cuatro regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG) puedes conocer el ideal para tu negocio.

Para determinar a qué régimen se acogerá la empresa ,vamos a conocer las características de cada uno.

Tabla 7. Regímenes Tributarios

	Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario (RMT)	Régimen General (RG)
Persona natural	Si	Si	Si	Si
Persona jurídica	No	Si	Si	Si
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	Si	Si
Valor de Activos Fijos	S/ 70,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	S/ 126,000.00 Con excepción de los predios y vehículos	Sin límite	Sin límite
Trabajadores	Sin límite	10 por Turno	Sin límite	Sin límite

Fuente: Plataforma digital única del Estado Peruano

Andina Export SAC se acogerá al Régimen Mype Tributario el cual nos permite tener ingresos de hasta 1700 UIT y poder emitir todo tipo de comprobante.

La declaración y pago de los impuestos se realizará mensualmente de acuerdo al plazo establecido en los cronogramas mensuales que cada año la SUNAT aprueba, a través de los siguientes medios: Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual; Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual; Declara Fácil y PDT. 621.

Obligaciones Tributarias

➤ Obligación mensual

Tabla 8. Pago a cuenta (Impuesto a la renta mensual)

INGRESOS NETOS ANUALES	PAGOS A CUENTA
HASTA 300 UIT	1%
> 300 HASTA 1700 UIT	COEFICIENTE O 1.5%

Fuente: SUNAT

Según la tabla N°8, podemos visualizar que si nuestros ingresos netos anuales son hasta 300 UIT que equivale a 1'290,000 nuevos soles el impuesto a la renta mensual será del 1% .

Si superamos las 300 UIT y hasta 1700 UIT que equivalen a 7,310,000 nuevos soles pagaremos el 1.5% de impuesto a renta mensual.

➤ **Obligación anual**

Tabla 9. Renta neta actual

RENTA NETA ANUAL	TASAS
HASTA 15 UIT	10%
MAS DE 15 UIT	29.50%

Fuente: SUNAT

Según la tabla N°9, podemos visualizar que si la renta neta anual es hasta 15 UIT que equivale a 64,500 nuevos soles pagaremos una tasa del 10% de impuesto a la renta anual.

Si superamos las 15 UIT de renta neta anual que equivale a mas de 64,500 nuevos soles , nuestra tasa de impuesto a la renta anual será de 29.50%.

Libros contables del Régimen Mype Tributario

Tabla 10. Libros contables para el RTM.

INGRESOS NETOS ANUALES	LIBROS QUE LLEVAN
Hasta 300 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro diario simplificado
Más de 300 UIT	
Mas de 300 UIT hasta 500 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro diario Libro mayor
Mas de 500 UIT hasta 1700 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro diario Libro mayor Libro de inventarios y balances

Fuente: Sunat

En la tabla N°10 , se puede visualizar que libros contables debemos llevar en función a nuestros ingresos anuales.

Inscripción en el RUC

Según SUNAT (2020), Es un padrón en el que deben registrarse los contribuyentes respecto de los tributos que administra la SUNAT y constituye una base de datos cuya información es actualizada permanentemente por los contribuyentes y por la misma SUNAT.

Este registro permite otorgar a cada persona, entidad o empresa un RUC que consta de 11 dígitos que es de carácter permanente y de uso obligatorio en todo trámite ante la SUNAT.

Para obtener su número de RUC deberá acercarse a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente cercano a su domicilio fiscal y presentar los siguientes documentos:

Requisitos:

- DNI del representante legal

- Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

La planilla electrónica es una herramienta informática desarrollada por SUNAT en la que se registra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación, personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 1 de agosto de 2011, que la Planilla Electrónica se encuentra conformada por la información del T-Registro (Registro de Información Laboral) y la PLAME (Planilla Mensual de Pagos).

Beneficios de la planilla electrónica:

- Administración eficaz de información
- Optimiza la fiscalización laboral
- Optimización de costos en tramites

Tabla 11. Planilla Electrónica

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

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

Fuente: SUNAT

ANDINA EXPORT SAC cumplirá con el registro de los trabajadores en T-Registro y la declaración de la planilla mensual de pagos según el cronograma establecido por SUNAT.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Según el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (2019), la Micro y Pequeña empresa (MYPE) es definida como toda unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Para calificar como micro o pequeña empresa, a efecto de acogerse al Régimen Laboral Especial para la Micro y Pequeña Empresa es preciso ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Figura 3 Categorías empresariales según el volumen de ventas anuales



Fuente: Boletín informativo laboral /CDN

Tabla 12. Derechos laborales

Beneficios de los trabajadores	Régimen laboral general	Microempresa	Pequeña empresa
Remuneración mínima vital	Todos los trabajadores del régimen laboral de la actividad privada tienen derecho a percibir una remuneración mínima vital.		
Jornada máxima de trabajo	La jornada máxima de trabajo es de 8 horas diarias o de 48 horas a la semana como máximo. Si eres menor de edad, podrás trabajar siempre y cuando cuentes con la autorización del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y las labores no afecten tu integridad física, ni psicológica y permitan continuar con tus estudios escolares.		
Derecho al refrigerio	Todo trabajador tiene derecho a 45 minutos de refrigerio como mínimo.		
Descanso semanal obligatorio	Los trabajadores tienen derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente en día domingo. También tienen derecho a descanso remunerado en los días feriados.		
Licencia pre natal y post natal	Toda trabajadora gestante tiene derecho a gozar de 45 días de descanso prenatal y 45 días de descanso postnatal. Asimismo, después tienen derecho a una hora diaria de permiso para darle de lactar a su hijo, la cual se extiende hasta cuando el menor tenga un año		
Licencia por paternidad	El trabajador tiene derecho a ausentarse del trabajo durante 4 días con ocasión del nacimiento de su hijo.		
Vacaciones truncas	Son vacaciones truncas aquellas que se dan cuando el trabajador ha cesado sin haber cumplido con el requisito de un año de servicios y el respectivo récord vacacional para generar derecho a vacaciones. En ese caso se le remunerará como vacaciones truncas tanto dozavo de la remuneración vacacional como meses efectivos haya laborado. Es preciso mencionar que para que se perciba este beneficio el trabajador debe acreditar por lo menos un mes de servicios a su empleador.		
Vacaciones	El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio. Estas	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.	El trabajador tiene derecho a 15 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio.

	pueden reducirse de 30 días		
Jornada nocturna (10:00-06:00 am)	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.	Si la jornada habitualmente es nocturna, no se aplicará la sobre tasa del 35%	Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).	No	15 remuneraciones diarias depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).
Gratificaciones	Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado.	No	Se otorgará dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario percibirán la parte proporcional.
Seguro de salud	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.	Seguro Integral de Salud (SIS) – El empleador deberá realizar un aporte mensual equivalente al 50% del aporte mensual total del régimen semi-contributivo del SIS, el otro 50% será completado por el Estado.	ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.
Indemnización por despido arbitrario	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal,	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el	En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como

	tiene derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.	equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.	indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
Asignación familiar	R 10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.	No	No

Fuente : Ministerio del trabajo y promoción del empleo

Elaboracion propia

En la Tabla N°12 , se puede observar los derechos laborales según cada régimen , se ha determinado que la empresa ANDINA EXPORT SAC se acogerá al régimen laboral especial de microempresa , dado que sus ventas anuales no superaran los 150 UIT.

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Según el diario Gestión, De acuerdo a nuestro sistema de relaciones laborales, toda persona que trabaje en relación de subordinación –sujeta a fiscalización, que reciba órdenes, que tenga un jefe y que ocupe un puesto en una parte del organigrama- tiene que tener obligatoriamente una relación laboral.

En el caso del sector privado, existe el Texto Único Ordenado del decreto legislativo 728 (aprobado por el Decreto Supremo 00397-TR).

Existen 3 modalidades de contratos laborales:

- **Contrato a plazo Indeterminado:** Esta relación no necesariamente debe tener un contrato escrito sino que simplemente si al trabajador se le registra en planilla de la empresa, ya es un contrato laboral. No se sabe cuándo va a terminar ya que está diseñado para durar un largo tiempo.

Existen razones contempladas en la normativa que permiten dar por finalizada la relación laboral como lo es la renuncia, el mutuo acuerdo de ambas partes, fallecimiento del trabajador o el despido (el cual tiene causales también previstas).

Se recomienda que este tipo de relación laboral se establezca en un documento escrito ya que se definen las obligaciones de ambas partes además de los derechos y las jornadas a cumplir.

- **Contrato a plazo fijo:** Este tipo de contrato se puede hacer solamente cuando la ley lo habilite . Pueden ser por un determinado proyecto o por reemplazo temporal.

Los contratos a plazo fijo se dividen en:

Temporal: Inicio de actividad, necesidad de mercado, reconvención empresarial.

Ocasional: Ocasionalidad, suplencia y emergencia.

Accidental: Específico, temporada e intermitente.

- **Contrato a plazo parcial:** Estos se celebran cuando la jornada de trabajo no supera las seis horas diarias.

A diferencia de los otros dos tipos, esta relación laboral no cuenta con el beneficio de vacaciones, pago de CTS y/o derecho a la indemnización o reposición por despido arbitrario.

Además, este contrato debe registrarse ante el Ministerio de Trabajo a los 15 días posteriores a su inicio.

Los contratos laborales de ANDINA EXPORT SAC serán bajo la modalidad temporal por inicio de actividad al ser una nueva empresa , los contratos deben celebrarse por escrito y obligatoriamente deben registrarse ante el Ministerio de trabajo y promoción de empleo.

Tabla 13. Tipos de contrato laborales de ANDINA EXPORT SAC

Cargo	Modalidad de contrato
Gerente General	Contrato a plazo indeterminado
Encargado del área Comercial	Contrato a plazo fijo por inicio de actividad
Encargado de Administración	Contrato a plazo fijo (Temporal por inicio de actividad)

Fuente: Diario Gestión

Elaboración propia

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Los contratos comerciales que ANDINA EXPORT SAC celebrara son los siguientes:

- Contrato de sociedad o acta constitutiva: Con el cual se va a constituir la sociedad ante los registros públicos.
- Contrato de prestación de servicios: La empresa contratara los servicios externos de un contador , para declaraciones de impuestos.
- Contrato de trabajo: Se realizara con los colaboradores de la empresa
- Contrato de compra venta: Será celebrado entre ANDINA EXPORT SAC y su cliente Mother Jungle Herbs Inc
- Contrato con proveedores: Será celebrado con sus proveedores de producto entre otros.
- Contrato de arrendamiento: Se celebrará para el alquiler de la oficina administrativa ubicada en el distrito de San Martin de Porres.

3.- PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1.- Descripción del producto

La maca es un producto altamente nutritivo y usado como nutracéutico. Los nutracéuticos son ingredientes o productos alimenticios que proveen beneficios a la salud por medio de los nutrientes tradicionales que contienen, dentro de esta categoría se incluyen vitaminas, minerales, suplementos alimenticios y alimentos funcionales, además por todas estas características la maca también es considerado un super alimento o “superfood”

El producto a exportar es maca en polvo organico ,es un superalimento cultivado a más de 3500 msnm en la sierra peruana conocido en todo el mundo por sus propiedades nutritivas y también como la fuente de la juventud inca porque mejora la vitalidad .

En Perú la estacionalidad de la maca es todo el año y la calidad es superior a otros países exportadores.

El producto se considera un suplemento nutricional y está dirigido a deportistas y personas que lleven un estilo de vida saludable del mercado de Los Ángeles – Estados Unidos.

3.1.1 Clasificación arancelaria

Según SUNAT,(2020);La clasificación arancelaria de la maca en polvo es 1106.20.10.00

Tabla 14. Partida Arancelaria

SECCION : II	PRODUCTOS DEL REINA VEGETAL
CAPITULO: 11	PRODUCTOS DE LA MOLINERIA ;MALTA;ALMIDON Y FECULA ;INULILA ;GLUTEN DE TRIGO
PARTIDA: 1106	HARINA,SÉMOLA Y POLVO DE LAS HORTALIZAS DE LA PARTIDA NO 07.13 DE SAGÚ O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PARTIDA 0714 O DE LOS PRODUCTOS DEL CAPITULO 8.
SUBPARTIDA: 11062010	Maca (Lepidium meyenii)
PARTIDA ARANCELARIA: 1106201000	Maca (Lepidium meyenii)

Fuente: SUNAT

Elaboracion propia

3.1.2 Propuesta de valor

A continuación, se detalla la propuesta de valor en base a las dimensiones que ofrece el producto.

- Funcional: La maca en polvo organico es un producto con valor agregado que será exportado al mercado de Los Ángeles – Estados Unidos , es un superalimento con alto valor nutricional y la calidad de la maca peruana es alta a comparación de otros países por otro lado el precio es muy competitivo en el mercado.

- Emocional: El consumo del producto crea un estilo de vida saludable y una tendencia por los productos orgánicos.

- Social: El producto tiene un impacto positivo en el consumo de productos saludables y también en el medio ambiente al ser un producto organico libre de químicos en su producción .

3.1.3 Ficha técnica comercial

Tabla 15. Ficha técnica comercial del producto

Nombre Científico	Maca (Lepidium meyenii)
Otros nombres	maca-maca , maino, ayak chichira, ayak willku.
Partida Arancelaria	1106201000 
Familia	Brasicáceas
Procedencia	Latinoamérica
Países productores	Perú , Bolivia y Ecuador
Beneficios	Es antioxidante, energética y revitalizante. Aumenta la libido y mejora la fertilidad: incrementa el número y la movilidad de los espermatozoides. Reduce los síntomas premenstruales y el dolor menstrual. Estimula la formación de glóbulos rojos.
Zonas de producción	Junín , Pasco
Uso específico del producto	Maca en polvo orgánica (Superalimento)
Presentación del producto	Bolsas de polietileno de alta densidad de 5Kg
Formas de presentación	Harina, harina gelatinizada, extracto, cápsulas, tabletas, gelatinizada y micropulverizada
Propiedades	Aminoácidos, Carbohidratos, Fibra, glucosinolates, proteína, vitamin B, vitamin B1, vitamin B12, vitamin B2, vitamin B6, vitamin C, vitamin E, vitaminas
Principales mercados	Estados Unidos , Alemania , Brasil ,Reino Unido
Estacionalidad	Junio, Julio , Agosto

3.2.-

Investigación del Mercado de Objetivo

Para la investigación del mercado objetivo se identificó los principales países importadores del mundo , las estadísticas nos permitirá analizar y elegir el mercado de destino.

(En miles de dólares americanos)

Tabla 16. Países Importadores de la partida 100620

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	151350	128579	115437	145123	116491
Estados Unidos de América	57306	52298	53026	76022	51525
Canadá	7005	6010	5952	9440	8942
Irlanda	491	2665	7909	6734	7254
Corea, República de	6688	9520	7309	6849	6532
Malasia	37190	6735	4282	7069	6192
Hong Kong, China	2201	3107	2494	2642	3206
Francia	1608	1494	1558	2073	2915
Congo, República Democrática del	1410	1078	44	244	2718
Reino Unido	3180	2836	2841	2552	2341
Alemania	2170	1451	895	1901	2206

Fuente: Elaboracion propia en base a Trade Map

Según la Tabla N°16 , se observa principales importadores del mundo , teniendo a Estados Unidos como el principal mercado potencial

(En miles de dólares americanos)

Tabla 17. Exportaciones peruanas a nivel mundial de la partida 1106201000

Importadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	32601	21797	20171	19125	18059

Estados Unidos de América	12599	9178	9620	8926	7050
Alemania	2269	1370	946	892	1916
Reino Unido	2853	1730	1375	1098	1439
Brasil	323	466	656	875	1136
Japón	1843	1600	1122	784	1103
Países Bajos	1174	736	1049	887	883
Australia	1040	868	649	738	623
Canadá	2432	644	585	949	514
Corea, República de	911	572	660	1206	385
México	278	306	315	301	383

Fuente: Trade map 2020

Se observa en la tabla N°17 que el principal mercado de las exportaciones peruanas de maca en polvo en los últimos 5 años es Estados Unidos .

(En miles de dólares americanos)

Tabla 18. Importaciones mundiales de Estados Unidos para la partida

Exportadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	87812	84363	92579	126246	99977
China	47159	42593	36774	50685	28717
Canadá	15357	14313	16803	19709	20182
Brasil	2839	4158	9616	17640	15069

India	6192	6009	7341	7732	9636
Tailandia	2504	2411	2869	6032	3872
Filipinas	2343	1730	2260	5727	3701
Perú	3693	2218	3612	3193	3679
España	23	87	376	357	2301
Taipei Chino	1618	2077	1989	1806	2217
Viet Nam	82	144	645	1750	1737

Fuente: Trade Map

Tabla 19. Criterios para seleccionar el mercado de destino

Variables	Estados Unidos	Alemania	Reino Unido
Población (2020)	332,639,102	83.166.711	67.025.542
Tasa de inflación	2.1%	2%	1.8%
Crecimiento PBI	2.2%	1.3%	1.5%
PBI	\$19.49 billones	\$4.006 miles de millones	\$2.000 miles de millones
PBI per cápita	\$59,800	\$47	\$42
Tasa de desempleo	4.4%	3.2%	4.5%

Riesgo país	Situación política: Muy estable Economía interna: Regular Economía externa: Desfavorable	Situación política: Muy estable Economía interna: Regular Economía externa: Favorable	Situación política: Muy estable Economía interna: Desfavorable Economía externa: desfavorable
Saldo comercial	-631.851.000,00	224.494.940,30	-33.052.730,39
Idioma	Ingles	Aleman	Ingles
Acuerdos comerciales	Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU	Acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea	Acuerdo comercial entre Perú y Reino Unido

Fuente: Elaboracion propia en base a CIA , Santandertrade,SUNAT,CESCE

Con el fin de seleccionar nuestro mercado objetivo se ha reunido información de indicadores económicos y comerciales de los tres principales importadores de la partida 1106201000 , para luego realizar una ponderación objetiva y escoger a nuestro principal país destino.

(Calificación 1 muy malo – 5 muy bueno)

Tabla 20. Ponderacion para la selección de mercado

Criteria	Ponderación	EEU	Puntaje	Alemania	Puntaje	Reino Unido	Puntaje
Población (2020)	15%	5	0.75	3	0.45	2	0.3
Tasa de inflación	6%	3	0.18	4	0.24	5	0.3
Crecimiento PBI	12%	5	0.6	3	0.36	4	0.48

PBI	13%	5	0.65	4	0.52	3	0.39
PBI per cápita	14%	5	0.7	4	0.56	3	0.42
Tasa de desempleo	8%	4	0.32	5	0.4	3	0.24
Riesgo país	11%	4	0.44	5	0.55	3	0.33
Saldo comercial	8%	1	0.08	3	0.24	1	0.08
Idioma	5%	5	0.25	2	0.1	5	0.25
Acuerdos comerciales	8%	5	0.4	5	0.4	5	0.4
Total	100%		4.37		3.82		3.19

Elaboracion propia

Se realizo la ponderacion según cada indicador para los tres países , siendo 1 muy malo y 5 muy bueno ,se determina a Estados Unidos como mercado Objetivo siendo el país con mayor población , mayor crecimiento de su PBI anual ,mejor PBI per cápita entre otros indicadores favorables , por ello nuestro producto se exportara a Estados Unidos.

3.2.1 Segmentación de mercado objetivo

3.2.1.1 Segmentación de mercado objetivo macro

Según Siicex (2015), Estados Unidos de América es una república federal constitucional compuesta por 50 estados y un distrito federal. 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, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico.

Según la CIA , la población de Estados Unidos a Julio (2020) es de 332,639,102 millones de habitantes donde el 82.7% de la población vive en zonas urbanas . La estructura de la población por grupos etarios son de la siguiente manera : El 18.46% son menores de 14 años ,el 12.91% tienen entre 15-24 años, el 38.92% tienen entre 25-54 años, el 12.86% tienen entre 55-64 años y el 16.85% de la población tienen de 65 años a más .

El 78.2% de la población hablan Inglés americano , el segundo idioma hablado es el español con un 13.4%,una mínima población habla el idioma Chino con un 1.1% y el 7.3% hablan otros idiomas . (Cia, 2017)

El 46.6% de la población Estadunidense pertenece a la religión protestante , mientras el 20.8% son católicos romanos , el 1.9% son judíos , el 1.6% son mormones, el 0.9% son cristianos , el 4.9% tienen otras religiones , el 22.8% no está afiliado a ninguna religión y el 0.6% rechaza alguna religión.

Situación económica

Según Santander Trade,(2019), Estados Unidos es la mayor economía a nivel mundial, por sobre China. La economía creció 2,3% en 2019 —en comparación con 2,9% en 2018— y se estima que el crecimiento caerá a -5,9% en 2020 debido al

brote de COVID-19, y que luego repuntará a 4,7% en 2021, según las últimas estimaciones del FMI (del 14 de abril de 2020).

Coface (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) calculó un crecimiento de un 2,5% del PIB en 2019, cerca de las estimaciones del FMI, y también prevé una ralentización; Coface además destaca la reforma fiscal del presidente Donald Trump (que recorta el impuesto corporativo de 35% a 21%).

El país tiene como desafíos las crecientes desigualdades y las infraestructuras desactualizadas, que afectan su potencial de crecimiento del PIB. La guerra comercial entre Estados Unidos y China parece afectar a los inversores y a la economía en su conjunto. El presidente Trump implementó medidas de proteccionismo comercial a través de aranceles aplicados a las importaciones chinas, y a pesar de que se anunció un acuerdo comercial parcial en diciembre de 2019, según Coface se prevé que las tensiones se prolonguen y que se mantengan los aranceles (19% en promedio en enero de 2020, en comparación con 3% a principios de 2018).

Tabla 21. Indicadores de crecimiento y proyección de Estados Unidos

Indicadores de crecimiento	2018	2019 (e)	2020 (e)	2021 (e)	2022 (e)
PIB (miles de millones de USD)	20,00	21,00	20,00	21,00	22,00

Indicadores de crecimiento	2018	2019 (e)	2020 (e)	2021 (e)	2022 (e)
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,0	2,2	-4,3	3,1	2,9
PIB per cápita (USD)	63	65	63	66	69
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-5,7	-6,8	-15,0	-7,6	-6,1
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	106,9	108,7	131,2	133,6	134,5
Tasa de inflación (%)	2,4	1,8	1,5	2,8	2,1
Tasa de paro (% de la población activa)	3,9	3,7	8,9	7,3	5,7
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	- 449,69	- 480,23	- 441,70	- 462,95	- 485,56
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,2	-2,2	-2,1	-2,1	-2,1

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, Octubre 2020

Principales Sectores Económicos

Según Santander Trade,(2019),Estados Unidos es un país altamente industrializado con altos niveles de productividad y uso de tecnologías modernas. Los sectores clave incluyen la agricultura (maíz, soya, res y algodón); manufactura de maquinaria, productos químicos, comida y automóviles y, mercado terciario en auge enfocado a las finanzas, seguros, bienes raíces, arriendos y arrendamientos. El sector Agrícola Americano es, sin duda, uno de los más grandes del mundo, y California por sí misma produce más de un tercio de los vegetales del país y dos tercios de sus frutas y frutos secos.

Sin embargo, la agricultura solo representa 0,9% del PIB y da empleo a 1.4% de la fuerza laboral (en ligera baja con respecto a 2018, Banco Mundial). En 2019, al valor agregado del sector agrícola se redujo en 5.5%

Incluyendo un amplio rango de actividades, el sector industrial aporta sobre 18,2% del PIB y emplea al 19,2% de la fuerza laboral. Además de las industrias mencionadas más arriba, el país también es líder mundial en las industrias aeroespacial y farmacéutica. Gracias a sus abundantes recursos naturales, Estados Unidos se ha convertido en un líder en la producción de una cantidad de minerales, y ha sido capaz de mantener una producción diversificada. El país es el mayor productor de gas líquido natural, aluminio, electricidad y energía nuclear. Es también el tercer productor a nivel mundial de petróleo y, por años, también ha estado desarrollando extracción de gas de lutita a gran escala. Además, la producción de petróleo de Estados Unidos ha alcanzado niveles record en los últimos años (Reuters). EL sector de manufacturas estuvo bajo presión durante la mayoría del segundo semestre de 2019, ya que los aranceles de Estados Unidos y China ralentizaron el comercio entre ambas economías y en el mundo en general. No obstante, el sector creció 1,8% en 2019.

La economía estadounidense se basa esencialmente en servicios. El sector terciario contribuye con más de tres cuartos del PIB (77%) y emplea a más de 79.40% de la fuerza laboral del país. Una gran parte del PIB se compone del sector de finanzas, seguros, bienes raíces, renta y arrendamiento (18.2%) y del sector de servicios educacionales, salud y asistencia social (8.2%). El sector gubernamental (a nivel federal, estatal y local) contribuye con alrededor de un 11% del PIB. El 5.7%

restante de la fuerza laboral se clasifica como “independiente no-agrícola” (Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos).

Tabla 22. Repartición de la Actividad Económica por Sector- Estados Unidos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	1,3	19,7	79,0
Valor añadido (en % del PIB)	0,9	18,2	77,4
Valor añadido (crecimiento anual en %)	-5,5	1,8	2,1

Fuente: World Bank, Ultimos datos disponibles.

Nivel de competitividad

Tabla 23. Competitividad Global de Estados Unidos (2019)

Indicador	Puntuación (0-100)	Puesto/141
Instituciones	71.2	20
Infraestructura	87.9	13
Adopción de las TIC (tecnologías de la información y comunicación)	74.3	27
Estabilidad macroeconómica	99.8	37
Salud	83.0	55
Habilidades	82.5	9
Mercado de productos	68.6	8
Mercado laboral	78	4
Sistema financiero	91	3
Tamaño del mercado	99.5	2
Dinamismo empresarial	84.2	1
Capacidad de innovación	84.1	2

Fuente: World Economic Forum 2019

Intercambio comercial entre Perú y Estados Unidos

(Millones de US\$FOB)

Tabla 24. Balanza Comercial entre Perú y Estados Unidos 2017 ENE-DIC

	2013	2014	2015	2016	2017
Exportaciones totales	7,774	6,173	4,951	6,185	6,917
Importaciones totales	8,347	8,330	7,373	6,673	7,611
Balanza Comercial	-573	-2,157	-2,422	-488	-694

Fuente: Adex data trade

En la Tabla N°24, se puede apreciar que las importaciones totales de Perú hacia Estados Unidos superan las exportaciones totales generando una balanza comercial desfavorable para nuestro país.

Tabla 25. Relación comercial Perú – Estados Unidos

	Exportación			Importación		
	Total	Tradicion al	No Tradicional	Tota l	Tradicion al	No Tradicional
Posición	2°	2°	1°	2°	1°	2°
Principales Sectores		Minería tradicional	Agropecuaria y Agroindustrias		Petróleo y Gas Natural	Metal mecánico Químico

Fuente: Adex data trade

De acuerdo a la Tabla N°25, se puede observar que los principales sectores de Exportación de Perú hacia Estados Unidos, se encuentra en primer lugar el sector Agropecuario y agroindustrias, seguido del sector de Minería. Estos dos sectores han contribuido al crecimiento del PBI en los últimos años. Por otro lado, tenemos los sectores de Importación; donde el Petróleo y gas natural representan el primer

lugar y el sector Metal- mecánico-químico ocupa el segundo lugar como principales sectores en el ámbito comercial Perú-Estados Unidos

3.2.1.2 segmentación Mercado Objetivo micro

Tabla 26. Principales Estados y su población – Estados Unidos

Estados	Población (8019)
California	39.557.045
Nueva York	19.542.209
Illinois	12.741.080
Florida	21.299.325
Nueva York	19.542.209
Texas	28.701.845
Washington DC	7.535.591
Pensilvania	12.807.060
Nueva Jersey	8.908.520

Fuente: Datos macro (2018)

Después de elegir a Estados Unidos como mercado objetivo , se realizara un análisis micro para determinar la ciudad objetiva , en la tabla se muestra la población de las ciudades más importantes de Estados Unidos.

(Expresado en miles de dólares FOB)

Tabla 27. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos

Estados	Valor importado en (FOB \$)				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Los Ángeles	4,688,414.38	1,433,909.60	648,126.00	1,290,909.00	1,096,708.00
San Francisco	135,113.40	0	68,231.00	20,699.00	20,050.00
Nueva York	1,039,125.35	1,225,490.71	1,263,813.00	986,646.00	507,163.00

Fuente: Veritrade

En la tabla N°27 se observa las importaciones en base al valor FOB expresado en Miles de dólares por las 3 ciudades más importantes de Estados Unidos , donde Los Ángeles es la ciudad que importa el mayor valor FOB (\$) de la partida arancelaria 1106201000.

Tabla 28. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos (en Kg)

Estados	Valor importado en (Kg)				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Los Ángeles	283,045.42	273,459.30	175,683.38	340,665.99	228,611.13
San Francisco	6,425.62	-	8,522.45	1,183.62	1,074.03
Nueva York	49,330.72	108,021.51	176,826.60	161,100.87	109,681.60

Fuente: Veritrade

Según la tabla N° 28 se puede observar que Los Ángeles también es el mayor importador en base a Kilogramos de la partida arancelaria 1106201000.

Tabla 29. Indicadores para determinar la ciudad mercado

Indicadores	San Francisco	Los Ángeles	Nueva York
Población	881,549	3,979,576	19,453,561
Edades (18-65)	591.637	2,423,561	15,426,674
Población empleada de 16 a mas	569,301.00	2,642,438	11,769,404
Ingresos familiares en dólares	\$104,552	\$ 58,385	\$72,108

Ingreso per cápita	\$64,157	\$33,42	\$43.06
Demanda de la partida 1106201000 (Kg) Año 2019	1,074.03	228,611.13	109,681.60

Fuente: Census Bureau, 2019

Tabla 30. Selección del mercado para la exportación de Maca en Polvo

Indicadores	Nivel de Importancia	San Francisco	Puntaje	Los Ángeles	Puntaje	Nueva York	Puntaje
Población	15%	2	0.30	5	0.75	4	1
Edades (18-65)	18%	2	0.36	5	0.90	4	1
población empleada de 16 a mas	20%	2	0.40	5	1.00	4	1
Ingresos familiares en dólares	12%	5	0.60	4	0.48	3	0
Ingreso per cápita	15%	5	0.75	3	0.45	4	1
Demanda de la partida 1106201000 (TN)	20%	5	1.00	4	0.80	3	1
	100%		3.41		4.38		4

Fuente: Census Bureau, 2019

Según el análisis realizado en la tabla anterior, Los Ángeles obtuvo mayor puntaje que San Francisco y Chicago. Los Ángeles es un mercado grande de acuerdo a su población y por ello es elegido como nuestro mercado objetivo

Los Ángeles

Según Ices, (2017) ,El Estado de California está considerado como el primer mercado de Estados Unidos siendo el primero en términos de población y el tercero en extensión. Su PIB supone el 14,2% del PIB estadounidense y se sitúa como la sexta economía del mundo, por delante de países como Rusia, Italia, Brasil o Francia.

Durante los últimos cinco años, la economía del Estado de California ha sufrido una notable transformación, liderando tanto el crecimiento del país -con una tasa superior al 4%- como la creación de empleo, habiendo pasado de una tasa de desempleo del 12,4% en 2010 al 4,8% en 2016.

Los Ángeles, por su parte, es la ciudad más poblada del Estado de California, perteneciente al área metropolitana “Gran Los Ángeles”, un con influencia en toda el sur de California y como sede del mayor centro manufacturero de Estados Unidos y de la mayor industria de producción de contenidos audiovisuales del mundo, destacando también el posicionamiento de Los Ángeles como el tercer hub tecnológico de Estados Unidos. En su costa se localizan los dos puertos más importantes del país, el segundo aeropuerto y una de las mayores redes de carreteras de Norte América.

Según Census Bureau, (2019), Los ángeles tiene una población de 3,792,621 de habitantes , con un área de 468,6 millas cuadradas

Tabla 31. Medición del mercado objetivo

Descripción	2019
Población de Estados Unidos	329,256,465.00
% Poblacional	12%

Estado de California	39,512,223
% Poblacional de la Ciudad de Los Ángeles	10%
Ciudad de Los Ángeles	3,979,576.00
% población de edades de 18 a 65 años	60.90%
Mercado disponible de 18 a 65 años (n)	2,423,561.78
% Consumen productos orgánicos	30%
Consumidores de productos orgánicos	727,068
Consumo per cápita Maca en polvo Kg/Personas	8KG
Demanda Potencial (kg)	5,816,544.00

Fuente: CENSUS BUREAU

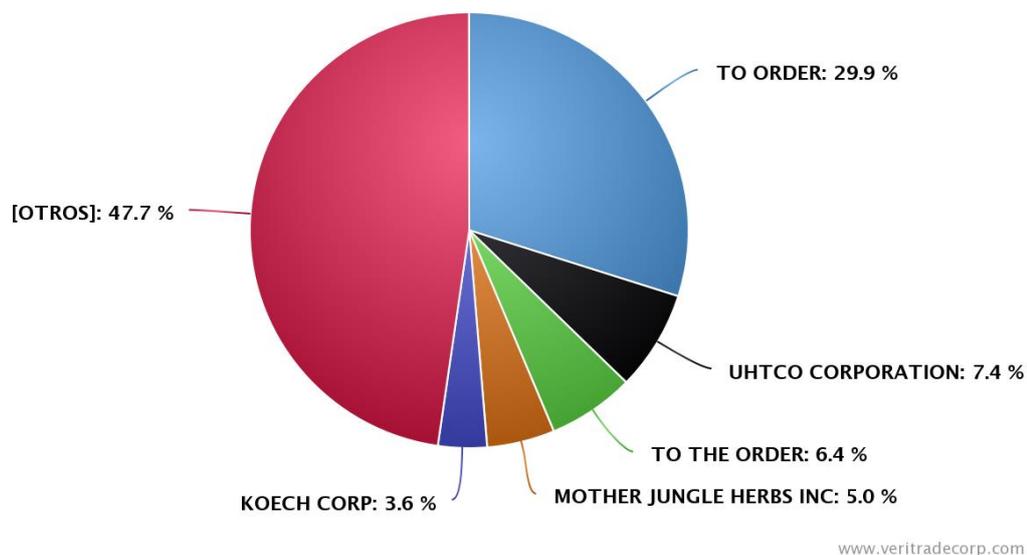
En la tabla N° 31 se puede apreciar que la población de Los Ángeles representa un 10% de la población total de Estados Unidos lo que significa que es un mercado potencial para las exportaciones peruanas de maca en Polvo.

Luego se segmenta la población en base a las edades de 18 a 65 años , siendo el 60.90% de la población de los Ángeles , se dice que el 30% de la población de los Ángeles consumen productos orgánicos , este sería nuestro mercado objetivo .

De acuerdo a la información recaudada en la Tabla , se procederá con el armado de la estructura de la demanda:

Mayoristas de maca en polvo orgánica en Estados Unidos

Figura 4 Importadoras en Estados Unidos de la partida 1106201000



En la figura N°3 podemos visualizar las empresas importadoras de los últimos 5 años (2015-2019) y nuestros posibles clientes .

Un 29.9% de los importadores están encriptados por la herramienta comercial veri trade de tal forma que no se puede conocer con exactitud que empresas son , con un 7.4% está la importadora UHTCO Corporation , luego sigue TO THE ORDER (empresas encriptadas) con un 6.4% , seguido de Mother Jungle Herbs Inc con un 5 % , Koech Corp con un 3.6% y Otras empresas con un 47.7 %.

Tabla 32. Empresas estadounidenses que importan la partida 1106201000 de Perú

Importador	Total registros	Total US\$ FOB Total	%	Total KG	US\$ / KG

TO ORDER	550	8,329,982	29.87 %	1,779,373	4.681
UHTCO CORPORATION	18	2,054,163	7.37%	76,990	26.681
TO THE ORDER	150	1,775,030	6.36%	297,987	5.957
MOTHER JUNGLE HERBS INC	59	1,395,231	5.00%	331,145	4.213
KOECH CORP	14	994,419	3.57%	5,586	178.010

Fuente : Veritrade

Según la tabla N°32 se puede observar que el primer importador en Estados Unidos es UHTCO Corporation con un 7.37 % , empresa ubicada en el Estado de Nueva York , seguido tenemos a Mother Jungle Herbs con un 5% empresa ubicada en la ciudad de Los Ángeles .

Después de elegir a la ciudad de los Ángeles como nuestro mercado objetivo , se ha determinado como cliente a Mother Jungle Herbs .

Mother Jungle Herbs Inc es una empresa fundada en el año 2000 con la idea de brindar al mercado estadounidense los suplementos y productos orgánicos de la mejor calidad de América del Sur.

Mother Jungle Herbs Inc. es un líder industrial bien establecido en materia prima, extractos botánicos y suplementos nutricionales. Trabaja con proveedores que sus plantas de procesamiento de donde provienen sus extractos están certificadas por GMP y la mayoría de sus productos están certificados como Kosher.

Mother Jungle Herbs cree firmemente que la calidad es un requisito fundamental para todas sus actividades. Su sistema de control de calidad se basa en un análisis riguroso de todos los lotes de hierbas y materias primas utilizadas en sus procesos de producción.

Los productos de Mother Jungle Herbs cumplen con las especificaciones basadas en métodos de análisis en línea con los requisitos legales y sus propios controles de calidad, incluso más estrictos.

Su personal de proveedores está altamente calificado con un alto nivel de experiencia en el sector botánico.

Mother Jungle Herbs trabaja bajo las regulaciones de comercio justo. Siempre prosperando para mejorar a través del desarrollo de productos y negocios, granjas, comunidades y mejoras operativas. Certificado Kosher, GMP, Orgánico y HACCP.

3.2.2 Tendencias de consumo

Según Mincetur (2017), Existen dos tendencias significativas en el mercado estadounidense que son de especial interés para los productores peruanos de productos a base de maca. El primero es el crecimiento constante de la industria de suplementos dietéticos en Estados Unidos, la cual ha sido una de las razones principales por las que la demanda de maca ha aumentado entre las compañías y consumidores estadounidenses. Durante la última década, las ventas de suplementos dietéticos, incluyendo vitaminas, minerales y suplementos nutritivos y herbales, han surgido en Estados Unidos con nuevos productores que ingresan al sector.

De acuerdo con Euromonitor, las ventas de suplementos dietéticos aumentaron en un notable 62% en el periodo 2007 y 2015 (tasa compuesta de crecimiento anual de 7,75%) y casi un 19% en el periodo 2012 y 2015 (TCCA de 6,3%), alcanzando ventas totales de USD 27,2 mil millones en el año 2015. Se espera que las ventas aumenten a USD 30,8 mil millones en el año 2017 (ver Figura 1). A nivel global, los suplementos dietéticos en Estados Unidos representan aproximadamente el 28% del mercado global, de acuerdo con las cifras de 2013 publicadas por McKinsey²

Según el Diario gestión, (2017) , La tendencia a buscar alimentos más saludables vienen incrementándose en la costa oeste de Estados Unidos, siendo el Estado de California el que mayor variedad de oferta saludable tiene.

El consumo de ‘superalimentas’ se ha convertido en una tendencia mundial entre quienes buscan optimizar, en forma natural, el rendimiento de la alimentación para afrontar extensas jornadas laborales, entrenamiento físico exigente y una vida social activa. Los superalimentas son definidos como alimentos dotados de capacidades nutricionales superiores, poseen contenidos elevados en vitaminas, minerales, antioxidantes, ácidos grasos esenciales, fibras, etc. Puede tratarse de frutas, verduras, semillas o hierbas.

3.3.- Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1 Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta se expondrá a los exportadores mundiales de la partida arancelaria 110620 que hace referencia a la maca en polvo.

(En miles de dólares americanos)

Tabla 33. Principales países exportadores de la partida 110620 a nivel mundial

Exportadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	97749	85437	100832	133805	107759
Tailandia	18761	22275	29348	44983	22279
Perú	28625	17829	15401	14477	13343
Brasil	3426	4838	9966	14801	12214
China	14715	8260	8609	10036	9394
Estados Unidos de América	5550	5630	5262	9111	9171
Viet Nam	7964	6767	5855	7418	8551
Ruanda	1547	1055	615	1985	3463
Países Bajos	1272	1480	2978	2381	3083
Emiratos Árabes Unidos	26	29	106	2898	2500
España	374	1190	2006	1494	2250

Fuente : Trade Map

En la tabla N° 33 se puede visualizar que Perú se encuentra entre los 3 principales exportadores de maca en polvo al mundo , aunque la tendencia ha ido en decrecimiento en los últimos 5 años .

A continuación se muestra una tabla de los principales mercados de las exportaciones peruanas de la partida 110620.

(Cantidad exportada en Kilogramos)

Tabla 34. Exportaciones peruanas al mundo

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada				
Mundo	1452965	2031725	2522444	2576183	1968250
Estados Unidos de América	485259	712831	1022465	965184	618566
Brasil	15464	75267	172257	278420	277862
Alemania	107417	135392	135773	144367	181231
Reino Unido	130545	172372	199813	149916	169897
Japón	81828	100569	112873	76193	94537
Países Bajos	76007	109510	217394	165090	91560
Australia	90607	107005	122966	137965	89161
Corea, República de	30337	43050	64757	82072	59260
México	15197	37165	47091	70662	59155
Canadá	92567	78066	85245	140636	57924

Fuente: Trade Map

Se aprecia que el principal comprador de las exportaciones peruanas en kilogramos es Estados Unidos .

(En miles de dólares americanos)

Tabla 35. Total de las exportaciones peruanas de la partida 1106201000

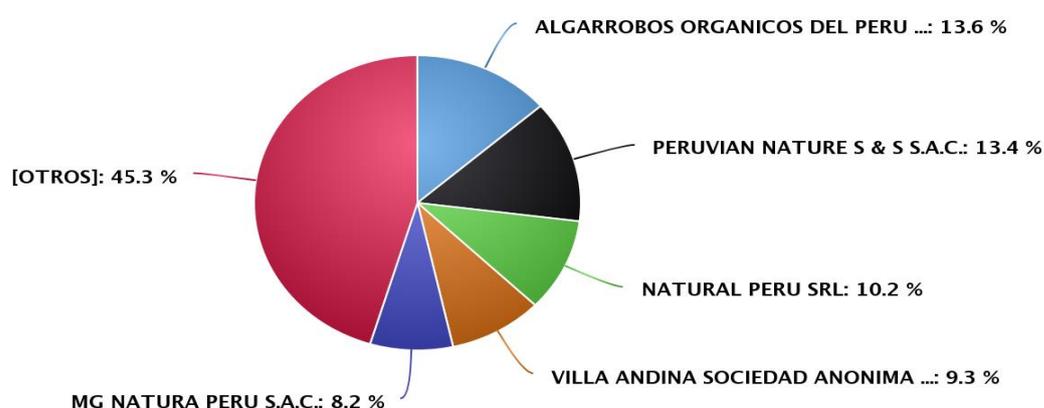
Importadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	27099	15131	12330	11209	10580
Estados Unidos de América	9416	5608	5066	4348	3026
Brasil	323	425	628	853	1130
Japón	1787	1518	1073	715	1055
Alemania	2045	838	468	483	954
Reino Unido	1992	1135	711	527	701
Países Bajos	1057	599	687	626	442
Australia	889	656	431	427	390
Canadá	2249	577	443	826	361
Corea, República de	889	272	308	410	339
México	225	225	199	214	272

Fuente : Trade Map

Como se puede visualizar las exportaciones peruanas de la partida 1106201000 a Estados Unidos han disminuido en los últimos 5 años, por ello se tiene como objetivo potenciar las exportaciones de este producto.

➤ **Competidoras Nacionales**

}Figura 5 Principales Exportadoras de la partida 1106201000 (Años 2015-2019)



www.veritrade.com

Fuente: Veritrade

Se puede visualizar en el gráfico que en los últimos 5 años la compañía Algarrobos Orgánicos del Perú tiene una participación del 13.6% en el mercado de Estados Unidos, seguido de Peruvian Nature SAC con un 13.4%, Natura Peru SRL con un 10.2%, Villa Andina SA con un 9.3%, MG Natura Peru SAC con un 8.20% y otras empresas peruanas que conforman el 45.3%.

Tabla 36. Exportadores de la partida 1106201000 (Periodo 2015-2019)

Exportado Exportador r	Total US\$ FOBTot	Total KG
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	12,883,057	2,300,503

ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	7,827,110	1,455,949
CPX PERU S.A.C.	5,017,633	463,563
MG NATURA PERU S.A.C.	4,843,781	351,843
NATURAL PERU SRL	4,669,478	683,661

Fuente: Veritrade

Se puede observar en la tabla N°36 que en cantidades la principal exportadora peruana de la partida 1106201000 en los últimos 5 años es la empresa Peruvian Nature S&SSAC , seguido de Algarrobos Orgánicos del Perú por ello son nuestros principales competidores.

3.3.2 Análisis de la demanda

A continuación se analizara la demanda histórica y luego se proyectara la demanda del próximo año es decir 2021 .

Tabla 37. Importaciones Mundiales de la partida 1106201000

(en miles de dólares)

Exportadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	57306	52298	53026	76022	51525
China	46848	41964	35665	49768	28228
Brasil	2819	3885	8925	14969	12890
Tailandia	2284	2128	2575	5760	3638
Perú	3030	1244	1690	1800	1811
Taipei Chino	903	1061	1214	1030	1599
España	10	38	220	241	1276
India	183	313	279	266	635
Japón	6	15	183	332	204
Nigeria	270	161	225	312	189
Honduras	98	202	191	374	159

Fuente : Trade Map

Según la tabla N°37 , se puede observar que el primer proveedores de la partida arancelaria es China. Se sabe que por un tema de Calidad la maca peruana es superior a cualquiera y eso nos diferencia, aunque se debe incrementar la oferta exportable para poder satisfacer la demanda mundial.

(Toneladas)

Tabla 38. Importaciones Mundiales de la partida 1106201000

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad importada				
Mundo	80960	83682	82496	110918	70567
China	75197	76485	71182	92760	55276
Brasil	2088	3025	6453	10559	9839
Tailandia	2430	2823	3019	5607	3507
India	84	275	150	145	387
Perú	306	165	397	459	328
Taipei Chino	153	216	211	204	248
España	1	6	37	40	240
Nigeria	209	134	264	301	171
Ghana	141	93	244	135	149
Honduras	99	173	172	337	140

Fuente: Trade Map

En la tabla N°38 se aprecia que Estados Unidos es el principal demandante de la partida 1106201000.

Proyección de la demanda aplicando Método mínimo de cuadrado

La proyección de la demanda se realiza en base a Kilogramos importados por la ciudad de Los Ángeles de la partida arancelaria 1106201000 desde Perú duran los últimos 5 años (2015 -2019)

Tabla 39. Importaciones de las principales ciudades de Estados Unidos (en Kg)

Estados	Valor importado en (Kg)				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019

Los Ángeles	283,045.42	273,459.30	175,683.38	340,665.99	228,611.13
San Francisco	6,425.62	-	8,522.45	1,183.62	1,074.03
Nueva York	49,330.72	108,021.51	176,826.60	161,100.87	109,681.60

Fuente: Veritrade

Se realizara mediante el método de mínimos cuadrados, se va a reemplazar datos con la siguiente formula:

Figura 6 Datos

Y =	A + bx
Y =	Cantidad Importada
a =	ordenada a despejar
b =	ordenada a despejar
x =	el año de infromacion
n	numero de periodos conocidos

Figura 7 Formula de Mínimos cuadrados

$$A = \frac{\sum Y \sum X^2 - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - \sum X \sum X}$$

$$B = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - \sum X \sum X}$$

$$A = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \quad ; \quad B = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Tabla 40. Proyección de la demanda

Año	Unidades	X	Y	X2	XY
------------	-----------------	----------	----------	-----------	-----------

2015	283,045	1	283,045	1	283,045.42
2016	273,459	2	273,459	4	546,918.60
2017	175,683	3	175,683	9	527,050.14
2018	340,666	4	340,666	16	1,362,663.96
2019	228,611	5	228,611	25	1,143,055.65
		15	1,301,465	55	3,862,733.77

Fuente: Elaboración propia

Figura 8 Aplicando el método mínimo cuadrado

$$A = \frac{13,639,580.55}{50} \quad 272,792$$

$$B = \frac{-208,309.45}{50} \quad -4166$$

Tabla 41. Demanda proyectada para los próximos 5 años.

y=	A+bx
y(2020)=	247,794
y(2021)=	243,628
y(2022)=	239,462
y(2023)=	235,296
y(2024)=	231,130
y(2025)=	226,964

Fuente : Elaboración propia

Se puede observar que la demanda proyectada hacia el mercado de Los Ángeles en el año 2021 será de 247,794 Kilogramos , para el año 2022 será de 243,628 kilogramos , para el año 2023 será de 239,462 Kilogramos , para el año 2024 será de 231,130 kilogramos y para el año 2025 será de 223,964

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

Ventas

La estrategia de venta será el precio competitivo para ingresar al mercado y se trabajara con la Carta de crédito , se pedirá un adelanto del 50% al momento que nuestro cliente emita la Orden de compra y la cancelación del 50% al momento de la entrega según lo indique el importador ya que se trabajara con el Incoterm FCA .

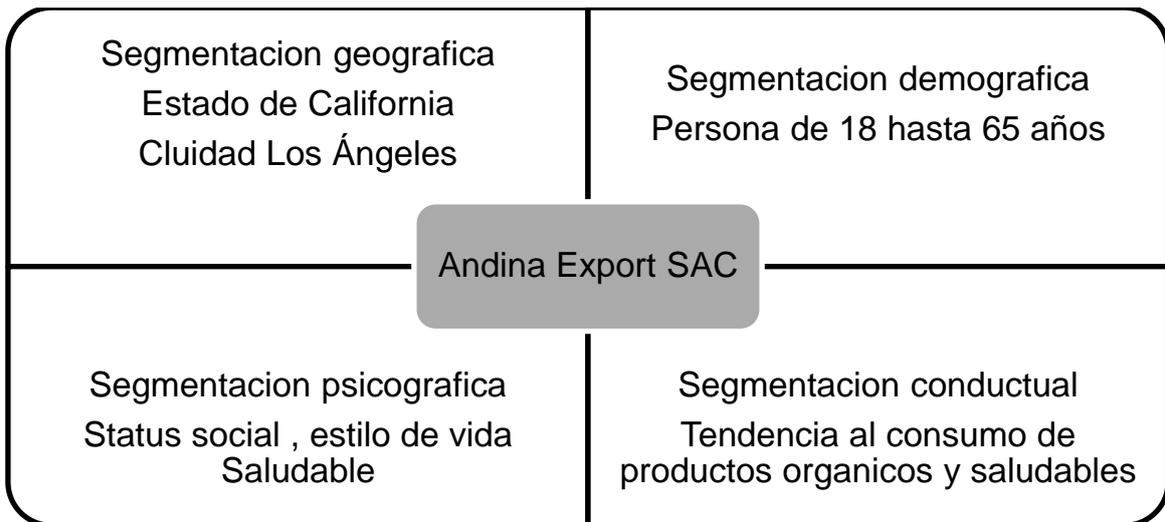
Distribución

La distribución de ANDINA EXPORT SAC será por medio de un canal directo , es decir no hay intermediarios y trabajaremos con los mayoristas importadores de productos orgánicos con el fin de asegurar una mejor calidad de entrega , tener un mayor margen de ganancia por el volumen exportado y poder controlar el proceso de venta.

3.4.1 Estrategias de segmentación

La segmentación de mercado según Philip Kotler es la subdivisión del mercado en grupos: segmentación geográfica, segmentación demográfica, segmentación psicográfica y segmentación conductual. A continuación, mostraremos la siguiente figura:

Figura 9 Segmentación



Fuente: Elaboracion propia

3.4.2 Estrategias de posicionamiento

Nuestra estrategia de posicionamiento se basa en una estrategia de precios competitivo ante nuestros competidores , para el inicio de las actividades se tendrá un margen de ganancia del 35% que nos permitirá ofrecer un precio por debajo de la competencia con el objetivo de captar clientes potenciales y poder fidelizarlos a largo plazo .

3.4.3 Estrategias de distribución

ANDINA EXPORT SAC , trabajara con el modelo de negocio “B2B” que es el acrónimo de Business to Business , nosotros trabajaremos directamente con mayoristas que importan el producto con marca blanca.

3.5.- Estrategias de Promoción

Con la finalidad de dar a conocer nuestro producto, la empresa buscará la manera de participar en las ferias realizadas por PROMPRERU, ADEX, entre

otras entidades. El participar en ferias nos da la posibilidad de incrementar nuestras ventas en un futuro. Así mismo, la oportunidad de interactuar con clientes y generar nuevos contactos.

Ferias Nacionales:

Participar en la Expoalimentaria que organiza ADEX cada año ,con el objetivo de dar a conocer nuestro producto a clientes internacionales que visitan y también inversionistas .

Ferias Internacionales:

Las ferias sirven con una herramienta de marketing para la creación de relaciones y ventas entre compradores y vendedores. Al participar en una feria las empresas encontrarán más clientes en menos tiempo, teniendo así una mayor ventaja respecto a las demás empresas. Asistir a una feria internacional nos da la oportunidad de encontrarnos con compradores de todo el mundo, de tal manera que podemos expandir nuestro mercado. Antes de asistir a una feria es importante tener objetivos claros de la participación y contar con información sobre la feria y las empresas asistentes. Durante la feria, es importante contar con un intérprete profesional con la finalidad de asegurar las negociaciones con los posibles clientes. Si bien es cierto, las ferias cuentan con intérpretes profesionales pero muchas veces no se abastecen para todas las empresas asistentes. Después de la feria, es necesario realizar una evaluación para medir el resultado de la inversión, lo cual nos indicará si vale la pena repetir la experiencia. Por otro lado, no debemos perder contacto con nuestros futuros clientes. Nuestra empresa tomará en cuenta todos estos aspectos y será selectiva al momento de escoger la feria; la antigüedad, la capacidad de

asistencia, la periodicidad, los sectores a los que se enfocan como principales aspectos a tomar en cuenta. Beneficios de participar en ferias

- Contactar compradores y proveedores.
- Conocer los productos de las empresas competidoras.
- Conocer las tendencias del mercado, nuevos canales de distribución, segmentos del mercado.
- Lograr ventas directas.
- Dar a conocer nuestro producto a más mercados

Redes sociales (LinkedIn)

LinkedIn es una red social con fuerza para crear relaciones comerciales entre comprador y vendedor , es por ellos que vamos a potenciar este medio con el fin de captar clientes

3.6.- Tamaño de planta. Factores condicionantes.

La empresa solo se dedicara al proceso de comercialización , es decir la maquila y producción se va a tercerizar.

4.- PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Actualmente , las empresas del sector agropecuario buscan internacionalizar sus productos , la maca es uno de ellos que cuenta con crecimiento destacable en términos de producción y exportación, es por ello que deben evaluar los precios de compra, los requisitos de acceso a cada mercado en específico, además de los procesos logísticos y aduaneros de exportación.

La logística internacional integra las actividades de trasladar un producto desde su país de origen hacia su mercado objetivo ,garantizando que el producto llegue en tiempo y condiciones óptimas para su distribución en destino. La implementación de una adecuada estrategia logística produce como resultado un incremento de las ventas a nivel internacional, con mayores márgenes de beneficio gracias a la optimización de los recursos financieros, técnicos y humanos.

4.1. Envases, empaques y embalajes

Envase:

El envase para la exportación de maca en polvo orgánica será en bolsa de polietileno de 3 pliegues con autocierre de alta densidad con un capacidad de 5Kg .La bolsa de polietileno de alta densidad posee una barrera al oxígeno y vapor de agua , el material garantizara preservar las características físicas ,químicas, organolépticas y microbiológicas del producto , evitando el paso del oxígeno y la humedad.

Figura 10 Envase para la exportación de maca orgánica en polvo



Fuente: Google

Empaque:

Es la presentación comercial de un producto. Asegura que al transportar este no se dañe ni entre en contacto con el exterior para mantenerse limpio o fresco en caso de que sea un alimento. El empaque será el mismo que el envase.

Embalaje:

El embalaje va más orientado a la protección del producto durante el transporte logístico y cumple la función de una empaque terciario. El embalaje serán cajas corrugadas de 40x30x23.5 cm con la capacidad para 4 bolsas de 5kg cada una.

Figura 11 Embalaje para la exportación de maca orgánica en polvo



Fuente: Google

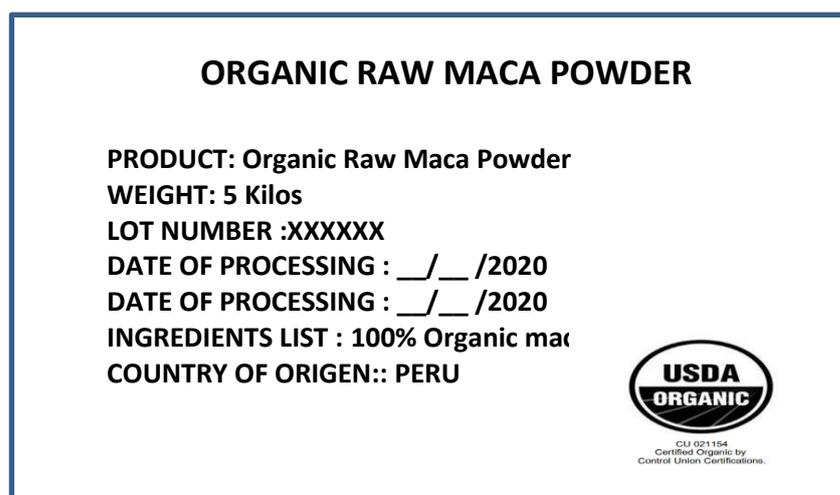
4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1 Diseño del rotulado

Según Siicex,(2009), El rotulado, complementa al acondicionamiento y embalaje. Facilita la identificación de cada “paquete o “bulto” que el exportador envía, de manera que éste llegue al cliente o destinatario en el mercado de destino, en condiciones óptimas. Los paquetes o bultos deben estar debidamente marcados a fin de identificarlas sin equívoco, durante su manipuleo y transporte, y no se tengan dudas en cuanto al lugar de destino y el modo como manipularlas

La exportación de la maca orgánica en polvo se realizara a través de una marca blanca y de acuerdo al envase optimo elegido que son bolsas de polietileno de alta densidad en presentación de 5 Kg , las cuales tendrán el siguiente rotulo con los datos

Figura 12 Rotulado del producto



Fuente: Elaboracion propia

4.2.2 Diseño del marcado

El marcado se dará en el embalaje del producto que son las cajas corrugadas con los datos necesarios para su correcto manipuleo en origen y destino.

Figura 13 Diseño del marcado de caja



C

Fuente: Elaboracion propia

La normas ISO 7000, reúne todos los símbolos que permiten hacer un manipuleo óptimo de las mercancías a nivel nacional como internacional, evitando así posibles inconvenientes o daños a la carga.

Se usaran los siguientes pictogramas en el embalaje para la exportación de maca orgánica:

Figura 14 Pictogramas para las cajas



4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

Según PROMPERU , es la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga y acondicionamiento, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, conservando su integridad durante el tiempo que dure su movilización. Las modalidades más comunes de unitarización de carga son la paletización y la contenerización.

Tabla 42. Unitarización de la carga

	Unitarización
	Pallet americano (capacidad 1 TN)
	Medida del pallet: 120x100 cm
	Medida de la caja :40x30x23.5 cm
	Total de cajas en base: 10
	Total de filas: 4
	Total de cajas por pallet: 40 Cajas

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 43. Cubicaje de la carga

Cantidad en Kg	3,000 kg
Cantidad en Bolsas de 5k	600 bolsas
Cantidad en Cajas	150cajas
Cantidad de pallets	3.75 pallets

Fuente: Elaboracion propia

En el primer año se exportaran 12 TN , que serán divididas en 4 embarques de 3 TN .

4.4. Cadena de DFI de exportación/importación

ANDINA EXPORT SAC, tercerizara el proceso de maquila y empaquetado comprando a la empresa Amazon Andes , quien producirá las cantidades solicitadas que se recogerán en su plata ubicada en AV. LOS ALAMOS NRO. 518 URB. CANTO GRANDE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO, el cual posteriormente será trasladado directo al puerto del Callao por nuestro operador logístico contratado para su exportación a la ciudad de Los Ángeles – Estados Unidos.

Tabla 44. Datos de proveedor

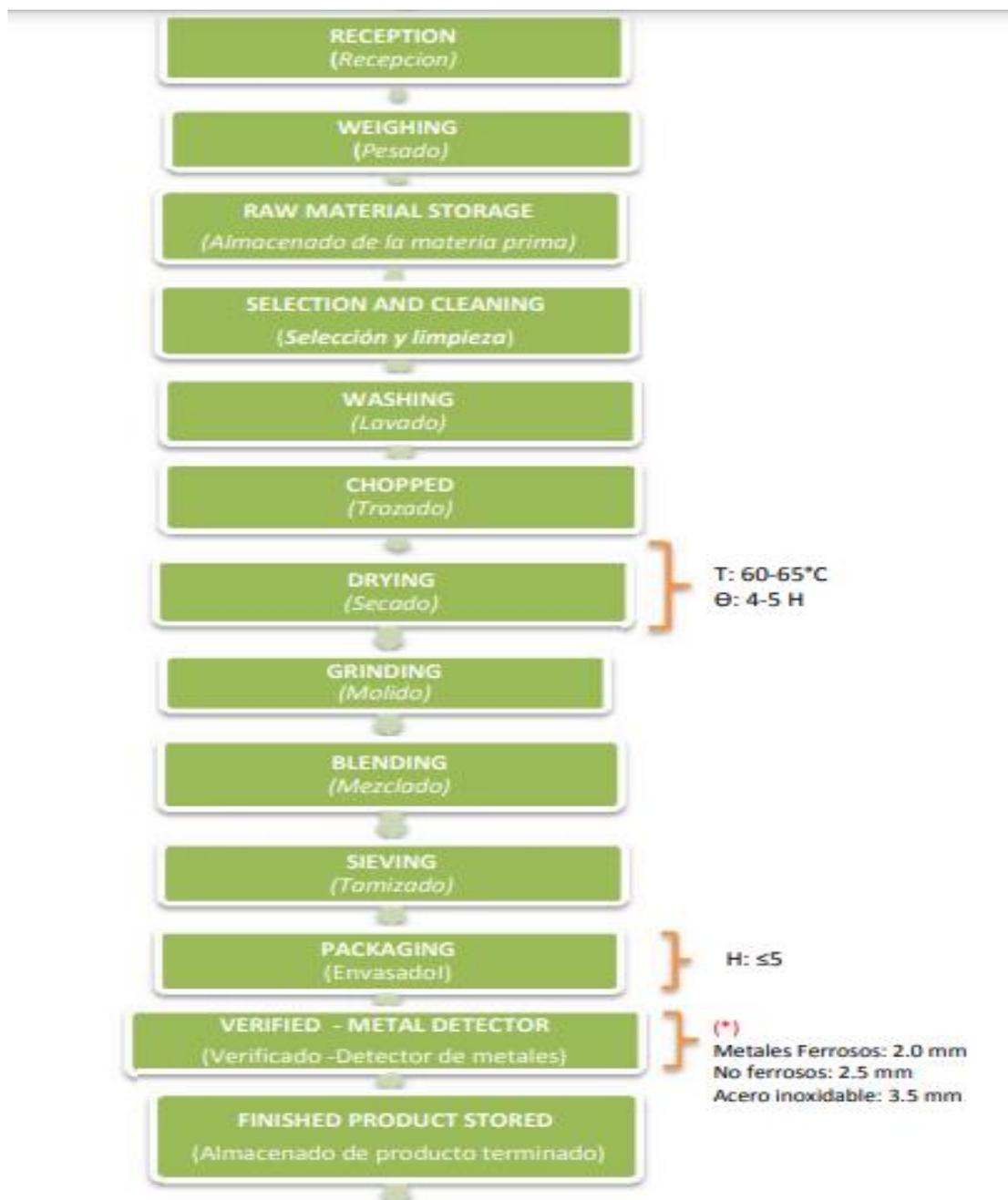
Empresa	Ruc	Servicio
Amazon Andes	20548920478	Producción y comercialización de productos orgánicos y nativos

Fuente : Elaboracion propia

Nuestro proveedor se encargará de producir la maca orgánica en polvo certificada y del empaque y embalaje , lo cual será envasado en bolsas de 5 kg y embaladas en cajas de cartón corrugadas .

El precio cotizado por Kg es de S/11.00 , en presentación de bolsas de 5 Kg y Cajas de 20 Kg.

Figura 15 Flujo del proceso de producción



Fuente: Proveedor

El proceso de producción y transformación de la maca a polvo :

1. Recepción: Se recepciona la materia prima entera en la planta y se selecciona la calidad
2. Pesado : En esta etapa se realiza el pesado según la cantidad de producción.
3. Almacenamiento de materia prima: Se almacena bajo ciertas condiciones de humedad y temperatura.
4. Selección y limpieza: En esta etapa la maca es prelavado durante dos minutos en una tina de acero inoxidable para desprender la tierra impregnada en la cascara.
5. Lavado: En esta etapa pasa al equipo de lavado giratorio donde se aplica agua a presión para retirar la suciedad restante, una vez que esta lavada la maca pasa a una etapa de desinfección en una tina de acero se añade un desinfectante organico y se deja reposar por 5 minutos.
6. Trozado: En esta etapa la maca de tritura , así se reduce el tamaño para ampliar su superficie de exposición ,luego pasa a un proceso de extrusión .
7. Secado: Luego de ser extruido pasa a una secadora de aire caliente , todos los procesos se hacen con acero inoxidable .
8. Molido: En esta etapa luego del secado , la maca pasa por el molino de martillos y es aquí donde se vuelve polvo
9. Mezclado: En esta etapa se mezcla la maca molida convertida en polvo.
10. Tamizado: Esta etapa es para descartar residuos.
11. Envasado: Se envasan en bolsas según el requerimiento del cliente , en este caso son de 5kg.

12.Verificado: El producto envasado pasa por el proceso de detector de metales.

13.Almacenamiento de producto terminado: Se almacena el producto terminado para su embalaje posterior.

Requisitos de acceso a Estados Unidos:

Existe ciertos permisos y certificaciones para el ingreso de alimentos al mercado de Estados Unidos respecto a medidas sanitarias que son las barreras para- arancelarias, por otro lado existe acuerdos comerciales entre EEUU y Perú por lo que podemos exportar libre de aranceles.

✓ Certificado de Origen:

Este certificado es el cual nos respalda para que nuestro producto este libre de aranceles para su exportación.

✓ Certificado emitido por DIGESA:

Certifica que el producto cumple con los requisitos establecidos en el país de destino, relativos a inocuidad, efectividad, empaque, información, etc.

COTIZACION CON OPERADORES LOGISTICOS:

Se negociara en Incoterm CFR ,los procesos de distribución física internacional se realizaran a través de un Operador Logístico.

Tabla 45. Datos de la Carga

ORIGEN	CALLAO
DESTINO	LOS ANGELES
MODALIDAD	LCL
CANTIDAD DE BULTOS	15 PALLETS ESTÁNDAR
CANTIDAD DE CAJAS	600
MEDIDA DE CAJA	30x40x23.5
PESO POR CAJA (KG)	20
PESO TOTAL (KG)	12000
LARGO (cm)	120
ANCHO (cm)	100
ALTO (cm)	108

Fuente: Elaboracion propia

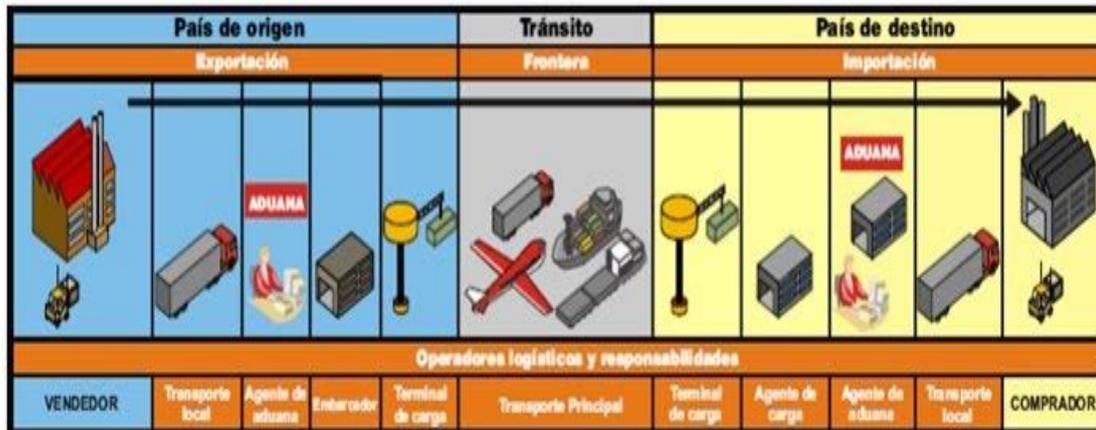
Tabla 46. Cotización de los operadores logísticos en base a la exportación anual

	Incoterm CFR	
	Costo Total	Tiempo de transito
Proveedor A	\$1,142.62	12 días
Proveedor B	\$1,196.32	12 días
Proveedor C	\$1,303.90	14 días

Fuente: Elaboracion propia

Respecto a la cotización recibida por tres proveedores se ha elegido al proveedor A con mejor precio .

Figura 16 Flujo de la cadena de Distribución Física Internacional



Fuente: Google

4.5. Seguro de las mercancías

El seguro de transporte forma parte del gran grupo que comprende los seguros sobre “las cosas” que se caracterizan por principio indemnizatorio. Su principal objetivo es el de proteger las mercancías frente a los riesgos que la puedan afectar durante su transporte nacional, incluyendo periodos intermedios de almacenaje y operaciones conexas como la carga y descarga.

Por medio del seguro se restituye al asegurado, una vez sucedido el siniestro, un monto económico– patrimonial equivalente a lo que tenía antes del siniestro. El seguro de transporte es el contrato mediante el cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, ya sea al material de transporte y/o a los objetos transportados.

La exportación se ha negociado en incoterm CFR que no incluye el seguro internacional , el cual tendrá que ser solicitado y asumido por el importador.

Se deduce que el seguro seria entre el 0.25% - 0.35% del valor total CFR.

5.- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1.- Fijación de precios

Peruvian vital food SAC determinara su precio de venta en base a dos criterios , el primero será analizado entre el rango del precio de la competencia y el segundo será en base a los costos del producto terminado y los costos que incurren para su exportación según la negociación .

Competencia Nacional

Tabla 47. Principales empresas peruanas exportadoras de la partida 1106201000

Exportador	Total US\$ FOBT	%	Total KG	US\$ / KG
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	795,977	19.37%	133,204	5.976
NATURAL PERU SRL	743,612	18.09%	115,460	6.440
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	670,760	16.32%	112,999	5.936
ANDINA EXPORT SAC				5.26

Fuente: Veritrade 2020

En la tabla anterior N° 46 se observa las principales empresas peruanas exportadoras de la partida 1106201000 con mayor participación en el mercado de Estados Unidos , se puede observar que el precio FOB por KG se encuentra entre \$5.97 y \$6.44 .

La empresa Andina Export SAC se encuentra en el rango de precios con un precio FOB de \$5.26 x KG.

Competencia Internacional

Tabla 48. Principales mercados exportadores a Estados Unidos

Exportadores	Seleccione sus indicadores					
	Valor importado en 2019 (miles de USD)	Saldo comercial en 2019 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%)	Cantidad importada en 2019	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	51525	-42354	100	70567	Toneladas	730
China	28228	-28228	54,8	55276	Toneladas	511
Brasil	12890	-12873	25	9839	Toneladas	1310
Tailandia	3638	-3604	7,1	3507	Toneladas	1037
Perú	1811	-1798	3,5	328	Toneladas	5521
Taipéi Chino	1599	-1587	3,1	248	Toneladas	6448
España	1276	-1263	2,5	240	Toneladas	5317
India	635	-635	1,2	387	Toneladas	1641
Japón	204	-188	0,4	11	Toneladas	18545
Nigeria	189	253	0,4	171	Toneladas	1105
Honduras	159	-155	0,3	140	Toneladas	1136

Fuente: Trademap 2020

En la Tabla N°47, se puede observar el precio por toneladas de la maca orgánica con la partida 1106201000 de los principales mercados que exportan a Estados Unidos . El precio por Tonelada que Peruvian vital Food está ofreciendo se encuentra en el promedio , teniendo el precio por tonelada en FOB a \$5,530.

Indicadores económicos para la proyección:

Para realizar la proyección de costos , primero se debe hallar la tasa de crecimiento de cantidades (FCQ) y la inflación para la exportación (INEX) , con

esos indicadores finalmente determinaremos el factor de proyección de costos internos con siglas (FPC).

Tabla 49. Tasa de crecimiento de cantidad

Tasa de crecimiento de cantidad (TCQ)	
Periodo	Cantidades proyectadas
2021	12000
2022	13200
2023	14784
2024	16854
2025	19550

TCQ	13%
-----	-----

Inflación para exportación INEX		
	Inflación	Devaluación
2015	4.40%	12.50%
2016	3.32%	5.51%
2017	1.36%	-3.72%
2018	2.48%	1.16%
2019	4.38%	1.48%
2020	3.19%	3.39%

INEX	-0.20%
------	--------

Tabla 50 Factor de proyección de costos internos

Factor de proyección de costos internos	
FPC1	1.1275

5.1.1 Costos y precio

Tabla 51 Costos totales

Proyección de costos de inversión total									
Años				0	1	2	3	4	5
Estructura de Costos		USD	Cantida d	Costos Total	Costo Total	Costo Total	Costo Total	Costo Total	Costo Total
Costo Total				2,406.11	55,575.78	57,734.91	62,352.22	69,922.04	76,714.70
Costos fijos				2,406.11	13,696.67	13,696.67	13,696.67	13,696.67	13,696.67
Costos fijos tangibles				2,150.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Laptops		300.00	3.00	900.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos móviles	1500	416.67	3.00	1,250.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos fijos intangibles				256.11	13,696.67	13,696.67	13,696.67	13,696.67	13,696.67
Reserva del nombre de la razón social	25	6.94	1.00	6.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Constitución de la empresa	480	133.33	1.00	133.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Licencia de funcionamiento y Defensa civil	167	46.39	1.00	46.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicio contable	2544	706.67			706.67	706.67	706.67	706.67	706.67
Internet móvil	72	20.00	1.00		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Suministros	1322	367.22	1.00		367.22	367.22	367.22	367.22	367.22
Software y antivirus	252	70.00	3.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00
línea móvil	72	20.00	3.00		60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Promoción en Redes sociales y pagina web	250	69.44	1.00	69.44	69.44	69.44	69.44	69.44	69.44
Sueldos	4119 8	11,443.8 9	1.00		11,443.89	11,443.89	11,443.89	11,443.89	11,443.89
Vacaciones	2950	819.44	1.00		819.44	819.44	819.44	819.44	819.44
Costos Variables					41,879.11	44,038.24	48,655.56	56,225.37	63,018.04
Costos de gestión					41,879.11	44,038.24	48,655.56	56,225.37	63,018.04
Costos de Comercialización Internacional					38,111.67	42,850.18	48,193.06	54,217.37	61,010.04
Costos de gestión					37,006.67	41,683.20	46,956.18	52,901.69	59,605.50
Costos del producto (Incluido envase y embalaje)	11.0	3.06	12,000.0 0		36,666.67	41,343.20	46,616.18	52,561.69	59,265.50

Certificado fitosanitario		80.00	1.00		80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Certificado Organico		35.00	4.00		140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
Certificado de Origen		30.00	4.00		120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Costos logísticos					1,105.00	1,166.99	1,236.88	1,315.68	1,404.54
Transporte interno		209.00	1.00		209.00	209.00	209.00	209.00	209.00
Agenciamiento en Aduanas		15.00	4.00		60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Gastos de Almacén (WAREHOUSE CHARGES)		300.00	1.00		300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Manipuleo (HANDLING)		50.00	1.00		50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Flete Internacional		121.50	4.00		486.00	547.99	617.88	696.68	785.54
Costos financieros					3,767.44	1,188.06	462.50	2,008.00	2,008.00
Préstamo bancario					1,759.44	1,188.06	462.50	0.00	0.00
Comisión Bancaria (L*C)		502.00	4.00		2,008.00	2,008.00	2,008.00	2,008.00	2,008.00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior N° 51 se proyectaron los costos en un periodo de 5 años , utilizando el FPC (Factor de proyección de costos internos) .

En las siguientes tablas N° 52,53 y 54 se mostrara los costos totales , precio total y precio unitario con un margen de ganancia del 35%.

Tabla 52 Costo y Precio en FCA

COSTO TOTAL FCA	\$ 41,043.11
COSTO FCA UNITARIO	\$ 3.42
PRECIO UNITARIO FCA	\$ 5.26

Fuente: Elaboración propia

Tabla 53 Costo y Precio en FOB

COSTO TOTAL FOB	\$ 41,393.11
COSTO FOB UNITARIO	\$ 3.45
PRECIO FOB UNITARIO	\$ 5.31

Fuente: Elaboración propia

Tabla 54 Costo y Precio en CFR

COSTO TOTAL CFR	\$ 45,160.56
PRECIO TOTAL CFR	\$ 3.76
PRECIO UNITARIO CFR	\$ 5.79

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Cotización internacional

A continuación se muestra la cotización internacional que se enviara a nuestro comprador en el mercado de Los Ángeles , donde se detalla las condiciones comerciales de la negociación.

Tabla 55 Cotización internacional

ANDINA EXPORT SAC MZ B. LT 6 URB. LAS MARGARITAS -SAN MARTIN DE PORRES-PERU TELEFONO : 940 684 876 www.andinaexport.com	
SIRS	Lima, November 20th, 2020
Attention : Dante Mazzi	
Dear, through the presentation I send you the quote according to your requirement	
Product:	ORGANIC RAW MACA POWDER
Presentation:	Bags of 5 Kilos
Tariff heading:	1106201000
Quantity:	3000 Kilos
Packaging:	Corrugated cardboard (L40 x W30 x H23.5)
Price FCA Callao:	\$ 5.26 x Kilo
Way to pay:	Letter of credit Irrevocable confirmed letter of credit red clause (50% advance and 50% upon boarding)
Boarding Date:	50% upon boarding)
Transport mode:	Maritime
Port of shipment:	Callao
Offer validity:	30 days
We must state that the detailed product enjoys a tariff benefit, so We will send the Certificate of Origin, also the Organic Certificate and phytosanitary certificate As a sign of conformity and acceptance of the conditions expressed above, we subscribe the present document.	
Sincerely Dámaris Sabino <u>General Manager</u>	

Fuente: Elaboracion propia

5.2.- Contrato de compra venta internacional y sus documentos

El contrato de compra venta internacional es un documento por escrito que evidencia un acuerdo celebrado entre partes domiciliadas en diferentes países , a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán enviadas a otro país , teniendo como contraprestación el pago de un precio , también incluye las condiciones comerciales según el Incoterm negociado.

5.3 Elección y aplicación del Incoterm

Dado que será la primera exportación de ANDINA EXPORT SAC y se realizara por el medio de transporte marítimo , se ha negociado la venta en Incoterm FCA 2020 . La empresa se encargara de entregar la mercadería al transportista asignado por el importador en el lugar de entrega conveniente . Es responsabilidad de nosotros llevar a cabo los tramites de exportación de la mercadería , mientras que el comprador asume la responsabilidad y el riesgo de la mercadería desde la entrega hasta su traslado hacia el país de destino.

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la mercancía y realizar la carga al vehículo asignado por el comprador , si la entrega se produce en otro lugar que no sean sus instalaciones, deberá asumir el transporte hasta ese lugar, pero no se incluirá la descarga de la mercancía para traspasarla al vehículo.
- Asumir la responsabilidad y riesgo hasta la entrega de la mercancía

- Entrega la mercancía y su factura comercial según lo requerido por el contrato de venta.
- Notificar al comprador que la mercancía fue entregada
- Entregar otros documentos relevantes (Certificado de origen , organico , sanitario , etc)
- Realizar el despacho de exportación (Aduanas)

Obligaciones del comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.
- Gestionar y asumir todos los costes de las operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía: transporte desde las instalaciones del vendedor (si procede), descarga, otros transportes iniciales y operaciones (almacenaje, consolidación) hasta la terminal, costes en terminal de origen, transporte principal, despacho de importación, costes en terminal de destino, transporte final y descarga.

Figura 17 Incoterm 2020



Fuente: Incoterms on line (2020)

5.4.- Determinación del medio de pago y cobro

El medio de pago a utilizar será la carta de crédito confirmada irrevocable con cláusula roja donde solicitamos el 50% de adelanto y el 50 % a la entrega de la mercancía , se emplea este medio de pago por ser la primera exportación de la empresa y de esta manera estamos minimizando riesgos ante un incumplimiento de pago y también para garantizar el adelanto que el comprador va a proporcionar .

La carta de crédito se trabajara con el Banco Continental (BBVA) quien será el banco emisor y la empresa asumirá las comisiones en origen las cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 56 Comisiones de la carta de crédito (Banco BBVA)

AVISO	CONFIRMACION	NEGOCIACION/UTILIZACION
US\$100.00	0.20%	0.40%
+ Mensaje SWIFT: US\$22.	Mínimo: US\$150	Mínimo: US\$150
+ Porte internacional: US\$12.	+ Mensaje SWIFT: US\$22.	+Mensaje SWIFT: US\$22.
Comisión correspondiente a la notificación enviada por recibir una carta de crédito a tu favor.	+ Porte internacional: US\$12	+Portes Internacional: US\$12.
		Se cobra sobre el monto utilizado.

Fuente: Banco BBVA

5.5.- Elección del régimen de exportación o de importación

Peruvian vital food se acogerá al régimen de exportación definitiva , bajo este régimen se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno. La exportación será por tramite regular dado que supera US\$5,000 y se requiere contratar los servicios de una Agencia de aduana.

Requisitos:

- RUC activo y no tener la condición de no hallado o no habido
- Agente de aduana que debe solicitar la numeración de la Declaración Aduanera de Mercancías.
- Tipo de despachador : agencia de aduana
- Código de jurisdicción: aduana de ingreso
- Estado: habilitado y presione consultar.

Documentos a presentar en Aduanas:

- Factura Comercial
- Documento de transporte (conocimiento de embarque -Bill of landing)
- Mandato del agente de aduana
- Otros documentos que se requiera (Certificado de origen)

5.6.- Gestión aduanera del comercio internacional

Según SUNAT (2010), El despachador de aduana transmite electrónicamente la información de los datos provisionales contenidos en la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) a la intendencia de aduana en la jurisdicción donde se encuentra la mercancía.

Se valida los datos de la DAM, procediendo con la conformidad de los datos. Se procede a imprimir la DAM para el ingreso de la mercancía en Zona Primaria y se ingresa la mercancía al depósito temporal requisito previo a la selección del canal de control de la DAM.

El almacenero, concluirá la recepción de la mercancía, llevando el registro electrónico

donde se consigne la fecha y hora del ingreso total de la mercancía.

Se transmitirá vía electrónica la información relativa a la recepción de la mercancía. El plazo estipulado es de 2 horas computadas a partir del momento en el que el despachador de aduana presenta el DAM al almacenista.

Luego se valida la información transmitida. Y con ello se le asigna el canal.

En el terminal de Almacenamiento, el almacenero debe estampar el sello de admitido o ingresado en la DAM.

En el reconocimiento físico, se verificarán la naturaleza, valor y peso de la mercancía.

Asimismo, se verifica que haya sido correctamente clasificada, esto se efectúa en presencia del exportador y/o despachador de aduana y/o representante del almacén es en forma aleatoria.

Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DAM con datos provisionales.

Las regularizaciones de la exportación se efectúan dentro del plazo máximo de treinta (30) días calendario computados a partir del día siguiente del término del embarque

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

Figura 18 Flujo de las Operaciones de Exportación



Fuente: Elaboración propia

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

Este punto no aplica porque la empresa no se encargará del proceso de producción.

6.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

6.1 Inversión Fija

En el presente plan de negocios la inversión fija corresponde a la cantidad de dinero necesaria para cubrir los costos de implementación de la empresa . La inversión consta de activos intangibles y tangibles los cuales están sujetos a depreciación .

6.1 1 Activos tangibles

Tabla 57 Activos tangibles

Equipamiento de oficina			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	TOTAL
Laptops	3	1073	3219
Impresora	3	550	1650
Equipos móviles	3	1500	4500
Muebles y sillas	3	500	1500
TOTAL			10,869.00
Otros			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	TOTAL
Extintores	1	120	120
Botiquín	1	39.9	39.9
Artículos de defensa civil	1	120	120
Artículos eléctricos	1	1500	1500
TOTAL			1,779.90
TOTAL INVERSION FIJA TANGILE			12,648.90

Fuente: Elaboracion propia

6.1.2 Activos intangibles

Tabla 58 Inversión fija Intangible

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	TOTAL
Elaboracion del plan de Negocios	1	1500	1500
			1,500.00
Constitución			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	TOTAL
Constitución de la empresa	1	480	480
Licencia de funcionamiento	1	67	67
Inspección de defensa civil	1	100	100
Inscripción de planillas	1	31	31
Legalización de libros contables	2	18	36
			714.00
Otros			
Software	3	252	756
Promoción y publicidad	1	1200	1200
			2,547.00
TOTAL INVERSION FIJA INTANGILE			4,170.00

6.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo de la empresa está conformado por la cantidad de dinero para cubrir los primeros meses de la empresa , los cuales son sueldos de trabajadores , servicios , viáticos , alquiler de oficina y otros artículos , también se está considerando el costo de la primera exportación . El monto total del capital de trabajo asciende a **S/46,819.13.**

Tabla 59 Capital de Trabajo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Sueldos	2	3433	6866
Servicios	2	110	220
Viáticos	2	300	600
Alquiler de oficina	2	847	1694
Artículos de oficina	2	250	500
Costo de primer embarque	1	36939	36939
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO			46,819.13

6.3 Inversión Total

ANDINA EXPORT SAC plantea una inversión total de S/63,638 que está conformada por la inversión fija tangible e intangible y el capital de trabajo.

Inversión total.

Tabla 60 Inversión total

PLAN DE INVERSION	
CATEGORIA	TOTAL
Activos tangibles	12,648.90
Activos intangibles	4,761.00
Capital de trabajo	56,685.27
INVERSION TOTAL	74,095

Fuente: Elaboracion propia

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

El financiamiento de la empresa está conformado 60/40. El 60 % del financiamiento que suma S/38,113 será obtenido a través de un préstamo para Mypes por el Banco BBVA Continental con una tasa anual de 27% y será pagado en un plazo de 3 años con cuotas fijas mensuales de S/999.93

.El 40 % de la inversión será por capital propio entre los dos socios que constituyen la empresa.

Tabla 61 Estructura de financiamiento de la Inversión

Detalle	Estructura de financiamiento	Inversión
Inversión inicial	100%	63,638
Capital propio	60%	38,183
Capital de Terceros	40%	25,455

Fuente: Elaboración prop

20	999.93	286.74	713.19	13,568.36		
21	999.93	272.42	727.51	12,840.85		
22	999.93	257.81	742.11	12,098.74		
23	999.93	242.91	757.01	11,341.73		
24	999.93	227.71	772.21	10,569.52	8,326.39	3,672.72
25	999.93	212.21	787.72	9,781.80		
26	999.93	196.40	803.53	8,978.27		
27	999.93	180.26	819.66	8,158.61		
28	999.93	163.81	836.12	7,322.49		
29	999.93	147.02	852.91	6,469.58		
30	999.93	129.89	870.03	5,599.55		
31	999.93	112.43	887.50	4,712.05		
32	999.93	94.61	905.32	3,806.73		
33	999.93	76.43	923.50	2,883.23		
34	999.93	57.89	942.04	1,941.20		
35	999.93	38.97	960.95	980.24		
36	999.93	19.68	980.24	(0.00)	10,569.52	1,429.59
	35,997.32	10,542.11	25,455.21			

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se observa el cuadro de amortización del préstamo , que está conformada por el valor de la cuota mensual fija , el capital e interés acumulado.

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

Para la selección de la fuente de financiamiento se realizó un análisis de las principales entidades bancarias registradas en la SBS (Superintendencia de banca y seguros), para elegir con que banco se trabajara.

La tasa anual elegida es de 27% , y se tiene que cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ Solicitud de Préstamo Comercial debidamente llenada y firmada (formato del banco).
- ✓ Documento de identidad del/los apoderado/s y avalistas (copia).
- ✓ Certificado de vigencia de poderes (no mayor a 3 meses).
- ✓ Buena experiencia crediticia en el sistema financiero
- ✓ Contar con un reporte positivo de la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguro.
- ✓ Flujo de caja proyectado (por el periodo del préstamo).
- ✓ Declaración confidencial de patrimonio.
- ✓ Balance de apertura (para empresas con menos de 2 años).

6.6. Presupuesto de costos

Tabla 63 Costos Fijos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV
Alquiler	12	847	10,169
Servicios básicos	12	110	1,322
Servicios contables	12	212	2,542
Internet móvil	12	85	1,017
		1,242	14,898

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 64 Costos fijos

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO					
		RETRIB. ECONO. ANUAL	SIS	SEGURO DE VIDA	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	1,100	13,200	180	660	550	14,590	1,216
Encargado Comercial	1,000	12,000	180	600	1,000	13,780	1,148
Asistente Comercio Exterior	930	11,160	180	558	930	12,828	1,069
						41,198	3,433

Fuente: Elaboracion propia

Costos Variables

Tabla 65 Costos Variables

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 1												TOT AL ANU AL
	En ero	Febr ero	Mar zo	Ab ril	Ma yo	Juni o	Ju lio	Ago sto	Septie mbre	Oct ubre	Novie mbre	Dicie mbre	
Costo de exportación	0	0	369 38.8	0	0	369 39	0	0	36939	0	0	36939	1477 55.2
Publicidad	10 0	100 0	100 0	10 0	10 0	100 0	10 0	100 0	100 0	100 0	100 0	100 0	1200 0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	10 0	100 0	370 38.8	10 0	10 0	370 38.8	10 0	100 0	37038. 8	100	100	37038 .8	1489 55.2

Fuente: Elaboración propia

6.7. Punto de Equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio se está consideran en unidades monetarias , considerando el criterio de IT (Ingresos totales = CT (Costos Totales)).

Tabla 66 Punto de equilibrio en soles

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Punto de equilibrio en soles	210,491	216,274	230,402	255,940	280,073

Fuente Elaboracion propia

6.8. Tributación de la exportación

La exportación es un régimen aduanero el cual permite la salida de un territorio aduanero a las mercancías y lo cual no esta afecta al pago de tributos.

6.9. Presupuesto de ingresos

Los ingresos de la empresa son netamente las ventas realizadas en cada año.

Tabla 67 Ingresos operativos Año 1

INGRESOS OPERATIVOS DETALLE	MESES DEL AÑO 1												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca orgánica en polvo	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	
Cantidad	-	-	3,000.00	-	-	3,000.00	-	-	3,000.00	-	-	3,000.00	12,000.00
Total Ingresos producto 1	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	227,315.69
Total de ingresos proyectados	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	-	-	56,828.92	227,315.69

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 68 Ingresos operativos Año 2

INGRESOS OPERATIVOS DETALLE	MESES DEL AÑO 2												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca orgánica en polvo	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	
Cantidad	-	-	3,300.00	-	-	3,300.00	-	-	3,300.00	-	-	3,300.00	13,200.00
Total Ingresos producto 1	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	250,047.26
Total de ingresos proyectados	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	-	-	62,511.82	250,047.26

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 69 Ingresos operativos Año 3

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 3												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca orgánica en polvo	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	
Cantidad	-	-	3,696.00	-	-	3,696.00	-	-	3,696.00	-	-	3,696.00	14,784.00
Total Ingresos producto 1	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	280,052.93
Total de ingresos proyectados	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	-	-	70,013.23	280,052.93

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 70 Ingresos operativos Año 4

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 4												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca orgánica en polvo	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	
Cantidad	-	-	4,213.00	-	-	4,213.00	-	-	4,214.00	-	-	4,214.00	16,854.00
Total Ingresos producto 1	-	-	79,806.75	-	-	79,806.75	-	-	79,825.69	-	-	79,825.69	319,264.89
Total de ingresos proyectados	-	-	79,806.75	-	-	79,806.75	-	-	79,825.69	-	-	79,825.69	319,264.89

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 71 Ingresos Operativos Año 5

INGRESOS OPERATIVOS DETALLE	MESES DEL AÑO 5												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Maca orgánica en polvo	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	-	-	18.94	
Cantidad	-	-	4,887.00	-	-	4,887.00	-	-	4,888.00	-	-	4,888.00	19,550.00
Total Ingresos producto 1	-	-	92,574.32	-	-	92,574.32	-	-	92,593.26	-	-	92,593.26	370,335.15
Total de ingresos proyectados	-	-	92,574.32	-	-	92,574.32	-	-	92,593.26	-	-	92,593.26	370,335.15

Fuente: Elaboracion propia

6.10 Presupuesto de egresos

Los egresos están conformados por todos los costos fijos y variables .

Tabla 72 Costos Fijos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV
Alquiler	12	847	10,169
Servicios básicos	12	110	1,322
Servicios contables	12	212	2,542
Internet móvil	12	85	1,017
		1,242	14,898

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 73 Costos fijos

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO							MENSUAL
		RETRIB. ECON. ANUAL	SIS	GRATIFICACIÓN	CARGA FAMILIAR	SEGURO DE VIDA	VACACIONES	ANUAL	
Gerente General	1,100	13,200	180	-	-	660	550	14,590	1,216
Encargado Comercial	1,000	12,000	180	-	-	600	1,000	13,780	1,148
Asistente Comercio Exterior	930	11,160	180	-	-	558	930	12,828	1,069
								41,198	3,433

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 74 Costos Variables Año 1

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 1										TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de exportación	0	0	36938.8	36939	0	0	36939	0	0	36939	147755.2
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
	100	100	37038.8	37038.8	100	100	37038.8	100	100	37038.8	148955.2

Fuente : Elaboracion propia

Tabla 75 Costos Variables Año 2

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 2										TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de exportación	0	0	38826.23	38826	0	0	38826	0	0	38826	155304.911
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
	100	100	38926.22774	38926.2277	100	100	38926.2277	100	100	38926.2277	156504.911

Fuente : Elaboracion propia

Tabla 76 Costos Variables Año 3

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 3										TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de exportación	0	0	42918.91	42918.91	0.00	0.00	42918.91	0.00	0.00	42918.91	171675.652
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
	100	100	43018.91312	43018.9131	100	100	43018.9131	100	100	43018.9131	172875.652

Fuente : Elaboracion propia

Tabla 77 Costos Variables Año 4

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 4										TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de exportación	0	0	49661	49661	0	0	49661	0	0	49661	198643.286
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
	100	100	49760.82151	49760.8215	100	100	49760.8215	100	100	49760.8215	199843.286

Fuente : Elaboracion propia

Tabla 78 Costos Variables Año 5

COSTOS VARIABLES DETALLE	MESES DEL AÑO 5										TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de exportación	0	0	55694	55694	0	0	55694	0	0	55694	222777.002
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
	100	100	55794.2505	55794.3	100	100	55794.2505	100	100	55794.2505	223977.002

Fuente : Elaboracion propia

6.11. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja económico nos va a permitir conocer la rentabilidad y viabilidad del proyecto , por ello se ha proyectado sin considerar el financiamiento de la inversión inicial .

Tabla 79 Flujo de caja económico

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		227,316	250,047	280,053	319,265	370,335
Ingresos operativos		227,316	250,047	280,053	319,265	370,335
Ingresos no operativos		-	-	-	-	-
COSTO Y GASTOS		207,527	215,076	231,447	258,415	282,548
Costos fijos		56,096	56,096	56,096	56,096	56,096
Costos Variables		148,955	156,505	172,876	199,843	223,977
Depreciación		2,024	2,024	2,024	2,024	2,024
Amortización intangible		451	451	451	451	451
UTILIDAD OPERATIVA		19,789	34,971	48,606	60,850	87,787
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL ING. NETOS	3,410	3,751	4,201	4,789	5,555
UTILIDAD NETA		16,379	31,220	44,405	56,061	82,232
Depreciación		2,024	2,024	2,024	2,024	2,024
Amortización intangible		451.2	451.2	451.2	451.2	451.2
Valor Residual						750
Inversiones	(63,638)	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(63,638)	18,854	33,695	46,880	58,536	85,457
FCF ACUMULADO	(63,638)	(44,784)	(11,088)	35,792	94,328	179,785

Flujo de caja Financiero es la circulación de efectivo que muestra las entradas y salidas de capital de una empresa fruto de su actividad económica , dado que su único ingreso es por la exportación de maca orgánica ,por ello se ha elaborado el flujo de caja recopilando la información de los cuadros previos y se ha proyectado por 5 años.

Tabla 80 Flujo de caja Financiero

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		227,316	250,047	280,053	319,265	370,335
Ingresos operativos		227,316	250,047	280,053	319,265	370,335
Ingresos no operativos		-	-	-	-	-
COSTO Y GASTOS		212,966	218,749	232,877	258,415	282,548
Costos fijos		56,096	56,096	56,096	56,096	56,096
Costos Variables		148,955	156,505	172,876	199,843	223,977
Intereses		5,440	3,673	1,430		
Depreciación		2,024	2,024	2,024	2,024	2,024
Amortización intangible		451	451	451	451	451
UTILIDAD OPERATIVA		14,349	31,298	47,176	60,850	87,787
Impuesto renta	RER1.5% MENSUAL ING. NETOS	3,410	3,751	4,201	4,789	5,555
UTILIDAD NETA		10,940	27,548	42,976	56,061	82,232
Depreciación		2,024	2,024	2,024	2,024	2,024
Amortización intangible		451.2	451.2	451.2	451.2	451.2
Valor Residual						750
Devolución de capital						46,819
Amortización		(6,559)	(8,326)	(10,570)		
Inversiones		(63,638)	-	-	-	-
Préstamo		25,455				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		(38,183)	6,855	21,696	34,881	58,536
FCF ACUMULADO		(38,183)	(31,327)	(9,631)	25,250	83,786

6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

En la siguiente tabla se observa el estado de ganancias y pérdidas el cual mide la actividad económica durante los primeros años de la empresa y nos muestra la utilidad neta.

Tabla 81 Estado de Ganancias y perdidas

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	227,316	250,047	280,053	319,265	370,335
(-) COSTO DE VENTAS	42316	42316	42316	42316	42316
UTILIDAD BRUTA	184999	207731	237737	276949	328019
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	162735	162735	162735	162735	162735
(-) GASTOS DE VENTAS	0	0	0	0	0
(-) DEPRECIACIÓN	2024	2024	2024	2024	2024
UTILIDAD OPERATIVA	20240	42972	72978	112190	163260
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
(+) INGRESOS VARIOS	-	-	-	-	-
(-) GASTOS FINANCIEROS	5,440	3,673	1,430		
(-) GASTOS VARIOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	14,801	39,299	71,548	112,190	163,260
(-) IMPUESTO A LA RENTA	3,410	3,410	3,410	3,410	3,410
UTILIDAD NETA	11,391	35,890	68,138	108,780	159,850

Fuente: Elaboracion propia

6.13. Evaluación de la Inversión

6.13.1.- Evaluación Económica

En la siguiente tabla se puede observar la viabilidad económica del proyecto mediante los siguientes indicadores:

- ✓ El Valor Neto Actual $VANE > 0$, esto nos muestra que el plan de negocio es viable y será rentable en el periodo evaluado.
- ✓ La Tasa Interna de Retorno $TIRE > COK$, Se determina viable. ,
- ✓ El Periodo de recuperación de la inversión (PRIE) nos indica que la inversión se va a recuperar a partir del segundo año.
- ✓ El índice de beneficio costo ($B/C > 1$); nos indica que por cada 1 nuevo sol invertido en el negocio voy a obtener de utilidad S/3.83.

Tabla 82 Evaluación económica

	COK	VALOR
VANE	18.00%	S/ 72,618.85
TIRE		50.50%
PRIE		3.33
B/C Económico		S/ 3.83

Fuente Elaboracion propia

6.13.2. Evaluación Financiera

En la siguiente tabla se puede observar la viabilidad financiera del proyecto mediante los siguientes indicadores:

- ✓ El Valor Neto Actual $VANF > 0$, esto nos muestra que el plan de negocio es viable y será rentable en el periodo evaluado.
- ✓ La Tasa Interna de Retorno $TIRF > COK$, se determina viable
- ✓ El Periodo de recuperación de la inversión (PRIF) nos indica que la inversión se va a recuperar a partir del segundo año .
- ✓ El índice de beneficio costo ($B/C > 1$); nos indica que por cada 1 nuevo sol invertido en el negocio voy a obtener de utilidad S/5.14.

Tabla 83 Evaluación Financiera

	WACC	VALOR
VANF	20.3%	S/. 82,960.57
TIRF		65.54%
PRIF		3.44
B/C Financiero		S/. 6.66

Fuente: Elaboracion propia

6.12.3. Evaluación social

El presente proyecto busca el beneficio común de todos los stakeholders desde los agricultores hasta el proveedor , es por ello que uno de los criterios para seleccionar nuestro proveedor de producto es que cuente con certificaciones de BPA (Buenas prácticas agrícolas) y Comercio Justo .

Por otro lado , estamos ofreciendo un producto con alto valor nutricional y natural .

6.14.4 Impacto ambiental

El presente proyecto tiene como objetivo comercializar productos orgánicos de tal forma que promovemos el cuidado al medio ambiente en la actividad agrícola , por otro lado trabajamos con proveedores que sean responsables con el impacto ambiental que genera su actividad económica.

6.15.-Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad es el porcentaje de rentabilidad mínima que los inversionista esperan obtener del proyecto . El COK se determinó según la tasa que cada uno de los dos inversionistas quiere obtener por su inversión en el proyecto .

En la siguiente tabla se puede observar las tasas de rendimiento anual que ofrecen los bancos y cajas por un determinado depósito a plazo fijo.

Tabla 84 Tasas de rendimiento anual por depósitos a plazo fijo

Entidad	Tasa de Rendimiento Efectivo Anual (TREA) (%)
Financiera Credinka	4.80%
Banco Ripley	4.25%
CRAC Los Andes	4.10%
Financiera Oapaq	4%
CMCP Lima	4%
Financiera Confianza	4%

Fuente:Rankia.pe

Después de analizar las tasas de interés de los bancos , cada inversionista determino una prima adicional para así establecer el costo de oportunidad para cada uno .

Tabla 85 Determinación del COK

TREMA Inversionista 1	20%
Participación Inversionista 1	60.00%
TREMA Inversionista 2	15%
Participación Inversionista 2	40.00%
COK	18.00%

Fuente: Elaboracion propia

El WACC es el Costo promedio Ponderado de capital , el cual nos permite calcular cual es el costo de capital de la empresa , teniendo en cuenta el porcentaje que contribuye cada fuente de financiamiento.

Tabla 86 Determinación del WACC

Costo del patrimonio (COK)	18%
Participación del patrimonio	60.00%
Costo Financiamiento	27%
Participación de terceros	40.00%
Impuesto a la renta	9.20%
WACC	20.59%

Fuente : Elaboracion propia

6.16.-Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Para mitigar futuros riesgos por la volatilidad del tipo de cambio se ha determinado acudir a una entidad bancaria para contratar un tipo de cambio forward .

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.- Conclusiones

- ✓ La maca en polvo orgánica es un producto que contiene un alto valor nutricional .

- ✓ Estados unidos es un mercado con una tendencia creciente en productos orgánicos y saludables .

- ✓ La ciudad de Los Ángeles es el mayor importador de la partida arancelaria 1106201000 durante los últimos 5 años.

- ✓ La distribución y nuestros clientes potenciales serán los mayoristas establecidos en el mercado de Los Ángeles.

- ✓ El producto será exportado con una marca blanca para iniciar el negocio y en presentaciones de bolsas de polietileno de alta densidad de 5 KG.

- ✓ En el módulo financiero se concluye que el proyecto es viable , según la inversión planteada y el flujo de caja proyectado .

- ✓ Se requiere de una inversión inicial de S/63,638.00 donde el 40 % será financiado por un préstamo del Banco BBVA Continental que será pagado en 36 meses con cuotas fijas mensuales de S/999.93 ; el 60 % de la inversión fija será por capital propio entre los 2 socios que también se dividirá entre un 60% y 40%.

7.2 Recomendaciones

- ✓ Priorizar siempre la calidad de nuestro producto ya que Estados Unidos es un mercado muy exigente en controles de calidad .

- ✓ Recurrir al sistema bancaria para obtener mayor fuente de financiamiento , para aumentar la participación en el mercado como exportadores.

- ✓ Buscar inversionistas con el fin de aumentar nuestra capacidad exportadora y poder llegar a más ciudades de Estados Unidos.

- ✓ Analizar diversificar nuestra cartera de productos , ya que existen mas superalimentos orgánicos demandados en el mercado de Los Ángeles.

- ✓ Recurrir a los incentivos para exportadores .

- ✓ Ampliar nuestra cartera de proveedores para poder aumentar nuestra oferta exportable.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Adex, P. A. (01 de 08 de 2016). Portal Adex Trade. Obtenido de <http://www.adexdatatrade.com/>

Personas jurídicas : Obtenido de [https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personasmenu/rucpersonas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas#:~:text=La%20CIIU%20\(Clasificaci%C3%B3n%20Industrial%20Internacional,que%20producen%20bienes%20y%20servicios](https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personasmenu/rucpersonas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-ruc-personas#:~:text=La%20CIIU%20(Clasificaci%C3%B3n%20Industrial%20Internacional,que%20producen%20bienes%20y%20servicios)

Regímenes tributarios : Obtenido de <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>

Inscripción al ruc : Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresas/inscripcion-al-ruc-empresas>

Régimen especial laboral para la micro y pequeña empresa Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo_REMYP_E_-_Enero_2019.pdf

Derechos laborales Obtenido de https://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/informacion/TRABAJADORES/DLT_formacion_laboral.pdf

Diario Gestión, Obtenido de :[https://gestion.pe/economia/management-
empleo/son-tipos-contrato-laborales-beneficios-238789-noticia/?ref=gesrz](https://gestion.pe/economia/management-empleo/son-tipos-contrato-laborales-beneficios-238789-noticia/?ref=gesrz)

Raking de Financieras Obtenido de: [https://www.rankia.pe/blog/mejores-depositos-
plazo-fijo/4092862-mejores-plazos-fijos-para-diciembre-2020](https://www.rankia.pe/blog/mejores-depositos-plazo-fijo/4092862-mejores-plazos-fijos-para-diciembre-2020)

ANEXOS

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ANDINA EXPORT SAC., empresa constituida bajo las leyes de la República Peruana, debidamente representada por su gerente general Damaris Tamar Sabino Galindo con Documento de Identidad N° 48112580, domiciliado en su oficina principal ubicado en la Urb. Las Margaritas Mz.b Lt.6 distrito de San Martín de Porres, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte Mother Jungle Herbs Inc ubicado en 25831 Jefferson Ave Murrieta CA 92562 Los Angeles – Estados Unidos, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

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).
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del país donde el vendedor tiene su lugar usual de negocios.

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

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

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

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS:

Clausula segunda:

2.1 Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: Maca en polvo orgánica en bolsas de 5Kg , y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo

2. 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.

PRECIO:

Clausula cuarta:

Las Partes acuerdan el precio FCA de US \$ 5.26 x bolsa por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en el plazo de 30 días (20 de Noviembre del 2020).

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

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO:

Clausula quinta:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EI VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al SETENTA PORCIENTO (50%) de la cantidad debitada de los productos al cierre de la negociación, y el restante TREINTA PORCIENTO (50 %) al momento del embarque.

La carta de crédito es requerida y pagada por el importador, pero el pago va a ser negociado y pagado en 50% por ambas partes. Asimismo, en caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la Carta de Crédito por parte de "El Vendedor", a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por "El Comprador"

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 séptima:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA:

Clausula octava:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado. Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar. Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

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 décima:

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. 50 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:

- ✓ Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador.

- ✓ Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES:

Clausula décimo 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 décimo 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 décimo tercera:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, toda la disputa surgida en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de 51 Aduanas y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de ambos países, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de prescritas por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS:

Clausula décimo cuarta:

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

NOTIFICACIONES:

Clausula décimo 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 décimo 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 veinte días del mes de noviembre del 2020.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR