



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

**EXPORTACIÓN DE JUGOS ASÉPTICOS ÓRGANICOS A
LA CIUDAD DE ROTTERDAM – PAÍSES BAJOS**

**PRESENTADO POR
SARA ROSA ISABEL ÁVILA CASTRO**

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

LIMA – PERÚ

2021



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

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

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



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS
HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EXPORTACIÓN DE JUGOS ASÉPTICOS ÓRGANICOS
A LA CIUDAD DE ROTTERDAM – PAÍSES BAJOS**

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

Presentado por:

Bachiller: Sara Rosa Isabel Ávila Castro

Lima – Perú

2021

RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPITULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN	3
CAPÍTULO II	4
ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	4
2.1. Nombre o razón social	4
2.2. Actividad Económica o codificación Internacional (CIIU)..	6
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial	6
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	7
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características	9
2.6. Estructura Orgánica	10
2.7. Cuadro de asignación de personal.....	14
2.8. Forma Jurídica Empresarial	16
2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	19
2.10. Requisitos y Trámites Municipales	23
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	24
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).	25
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.	26
2.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	28
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas	29
CAPITULO III	30
PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL	30
3.1. Descripción del producto	30

3.1.1.	Clasificación arancelaria	31
3.1.2.	Propuesta de valor.....	32
3.1.3.	Ficha técnica comercial	35
3.2.	Investigación del Mercado de Objetivo	37
3.2.1.	Segmentación de mercado objetivo	39
3.2.1.1.	Macro segmentación	39
3.2.1.2.	Micro segmentación.....	40
3.2.2.	Tendencias de consumo.....	42
3.3.	Análisis de la oferta y la demanda	43
3.3.1.	Análisis de la oferta	43
3.3.2.	Análisis de la demanda.....	47
3.4.	Estrategias de Ventas y Distribución.....	52
3.4.1.	Estrategias de segmentación.....	52
3.4.2.	Estrategias de posicionamiento	52
3.4.3.	Estrategias de distribución.....	53
3.5.	Estrategias de Promoción.....	54
3.6.	Tamaño de planta. Factores condicionantes.....	54
CAPÍTULO IV.....		55
PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL.....		55
4.1.	Envases, empaques y embalajes.....	55
4.1.1.	Envase Primario	55
4.1.2.	Envase Secundario.....	56
4.1.3.	Embalaje	57
4.2.	Diseño del rotulado y marcado	58
4.2.1.	Diseño del rotulado.....	58

4.2.2.	Diseño del mercado.....	59
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga.....	61
4.3.1.	Unitarización.....	61
4.3.2.	Cubicaje de la carga.....	63
4.4.	Cadena de DFI de exportación.....	64
4.5.	Seguro de las mercancías.....	68
CAPÍTULO V.....		69
PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....		69
5.1.	Fijación de precios.....	69
5.1.1.	Costos y precio.....	69
5.1.2.	Cotización internacional.....	73
5.2.	Contrato de compra venta internacional y sus documentos	75
5.3.	Elección y aplicación del Incoterm.....	77
5.4.	Determinación del medio de cobro.....	79
5.5.	Elección del régimen de exportación.....	82
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional.....	83
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama	86
5.8.	Gestión de las operaciones de producción del bien o servicio a ejecutar: Flujo Grama.....	87
CAPÍTULO VI.....		88
PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....		88
6.1.	Inversión Fija.....	88
6.1.1.	Activos tangibles.....	88
6.1.2.	Activos intangibles.....	89

6.2.	Capital de Trabajo	90
6.3.	Inversión Total	91
6.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento	92
6.5.	Fuentes financieras y condiciones de crédito.....	95
6.6.	Presupuesto de costos	96
6.7.	Punto de Equilibrio.....	98
6.8.	Tributación de la exportación	99
6.9.	Presupuesto de ingresos	99
6.10.	Presupuesto de egresos	101
6.11.	Flujo de caja proyectado.....	102
6.12.	Estado de Ganancias y Pérdida.....	104
6.13.	Evaluación de la Inversión	105
6.13.1.	Evaluación Económica	105
6.13.2.	Evaluación Financiera	107
6.13.3.	Evaluación social	107
6.13.4.	Impacto ambiental	108
6.14.	Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo	108
6.15.	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	109
CONCLUSIONES.....		111
RECOMENDACIONES		112
ANEXO 01. Modelo Contrato de trabajadores		113
ANEXO 02. Buyer Persona		117
ANEXO 03. Lienzo de propuesta de valor		118
ANEXO 04. Modelo de contrato de compra venta internacional (Ingles)		119
BIBLIOGRAFIA		127

INDICE DE TABLAS

Tabla N°1.....	3
Tabla N°2.....	6
Tabla N°3.....	8
Tabla N°4.....	10
Tabla N°5.....	11
Tabla N°6.....	13
Tabla N°7.....	14
Tabla N°8.....	15
Tabla N°9.....	15
Tabla N°10.....	16
Tabla N°11.....	22
Tabla N°12.....	25
Tabla N°13.....	28
Tabla N°14.....	32
Tabla N°15.....	32
Tabla N°16.....	37
Tabla N°18.....	39
Tabla N°19.....	41
Tabla N°20.....	42
Tabla N°21.....	43
Tabla N°23.....	45
Tabla N°24.....	48
Tabla N°25.....	49
Tabla N°26.....	50
Tabla N°27.....	50
Tabla N°28.....	51
Tabla N°29.....	51
Tabla N°30.....	67
Tabla N°31.....	70
Tabla N°32.....	71
Tabla N°33.....	72

Tabla N°34.	72
Tabla N°35.	88
Tabla N°36.	89
Tabla N°37.	90
Tabla N°38.	91
Tabla N°39.	92
Tabla N°40.	92
Tabla N°41.	93
Tabla N°42.	94
Tabla N°43.	97
Tabla N°44.	98
Tabla N°45.	99
Tabla N°46.	100
Tabla N°47.	101
Tabla N°48.	101
Tabla N°49.	102
Tabla N°50.	103
Tabla N°51.	104
Tabla N°52.	106
Tabla N°53.	107
Tabla N°54.	108
Tabla N°55.	109
Tabla N°56.	110

INDICE DE FIGURAS

Figura N°1.	4
Figura N°2.	5
Figura N°3.	7
Figura N°4.	11
Figura N°5.	23
Figura N°6.	26
Figura N°7.	27
Figura N°8.	27
Figura N°9.	34
Figura N°10.	34
Figura N°11.	55
Figura N°12.	56
Figura N°13.	57
Figura N°14.	59
Figura N°15.	60
Figura N°16.	61
Figura N°17.	62
Figura N°18.	63
Figura N°19.	65
Figura N°20.	74
Figura N°21.	78
Figura N°22.	80
Figura N°23.	81
Figura N°25.	85
Figura N°26.	86
Figura N°27.	87
Figura N°28.	95

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios tiene como finalidad determinar la viabilidad de las “exportaciones de jugos asépticos orgánicos a la ciudad de Rotterdam ubicada en Países Bajos.

Para llevar a cabo el proyecto se constituirá la empresa exportadora AMAZON JUICE S.A.C. la cual se acogerá bajo el régimen MYPE tributario considerado el más adecuado para iniciar las operaciones. La empresa comercializara jugos orgánicos en la variedad de maracuyá y jengibre, la decisión de exportar estos sabores es debido a que son aceptados en el país destino, además de ser agradables y poseer un sabor fuerte, preferido por los extranjeros en el uso gastronómico.

En el Perú se incentiva la comercialización de estos insumos hacia otros países a través de ferias locales, páginas web, concursos con el objetivo de incrementar las exportaciones, crecimiento de la economía y puestos de trabajo para los agricultores.

Para el presente plan de negocios se ha dividido en seis capítulos los cuales detallaran en cada uno, la constitución de la empresa, investigación de mercado, plan logístico, plan de comercio internacional y análisis financieros que determinan que el proyecto es viable.

En el primer capítulo se mostrará un resumen general del plan junto con las actividades a realizar y los participantes. El segundo capítulo contiene información general de la empresa como, la ubicación, requisitos para la

constitución, recursos a utilizar y el personal que estará involucrado en las actividades de la exportación.

En el tercer capítulo se desarrollara el plan de marketing internacional que involucra el estudio de mercado del país a donde se pretende ingresar, análisis de la oferta y demanda; se realizará una proyección de la demanda con ayuda del método de regresión lineal, para determinar la cantidad a exportar durante cinco años y así establecer las estrategias de venta y distribución adecuadas.

Seguido en el cuarto capítulo se describirá el plan logístico internacional donde se desarrollará la cadena logística para el proceso de exportación, se determinará la empresa que realizara la tercerización de los jugos orgánicos, así como el envase y empaque para las unidades que se exportaran vía marítima. En el quinto capítulo el plan de comercio internacional, permitirá el análisis de los costos para la determinación del precio de venta, así como también determinar el incoterm a utilizar, medio de cobro y el régimen de exportación al cual se acogerá la empresa.

Por último, en el sexto capítulo se realizará el análisis económico y financiero con el detalle de los ingresos y egresos proyectados a cinco años; se analizará también los indicadores de rentabilidad y el cálculo del VAN y TIR demostrando que el proyecto es viable para su elaboración.

CAPITULO I: ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

Tabla N°1. “Matriz Canvas – Proyecto de Negocios Empresa “AMAZON JUICE S.A.C.”

Aliados clave <ul style="list-style-type: none"> Productores de jengibre y maracuyá. Empresa que elabora jugos. Proveedores de envases asépticos y empaques biodegradables. Agencia de carga y aduanas. 	Actividades clave <ul style="list-style-type: none"> Búsqueda y contacto directo con los clientes. Envío de muestras a posibles clientes para análisis. Creación de página web y alta presencia en redes sociales. Tercerización de los jugos orgánicos. 	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"> Jugos orgánicos y naturales de jengibre y maracuyá elaborados con tecnología aséptica. Presentación ecofriendly en capacidad de 3kg para consumo directo o uso gastronómico. Jugos libres de aditivos o azúcares añadidos, sin necesidad de refrigeración. Utilizar los jugos asépticos como insumos en restaurantes, hoteles, pastelerías 	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none"> Participación en ferias expoalimentarias. Creación de base de datos de clientes con el fin de mantener contacto. Trato personalizado de acuerdo con el perfil del cliente. Descuentos por clientes frecuentes. 	Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none"> Distribuidoras y productoras.
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none"> Aportación de socios. Espacio para almacén y oficina. Personal administrativo. 		Canales <ul style="list-style-type: none"> Redes sociales. Página web. Ferias internacionales. 	
Estructura de costes <ul style="list-style-type: none"> Costo de planilla del personal. Costo de productores locales y proveedores. Costos de servicios logísticos integral de exportaciones. Pago de impuestos de ley. Pago de trámites para el funcionamiento de la empresa (SUNARP, SUNAT, INDECOPI). Publicidad y marketing. 			Estructura de ingresos <ul style="list-style-type: none"> Ingreso de ventas por jugos orgánicos. Ingreso por transferencias internacionales. 	

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

2.1. Nombre o razón social

La empresa tendrá como nombre “AMAZON JUICE S.A.C.”, el nombre hace referencia a las zonas de acopio del jengibre y maracuyá que se encuentran ubicados en la ceja de selva peruana, como sabemos el Amazonas es conocido por los extranjeros por su biodiversidad y considero que nuestra razón social incentiva al consumo de nuestros jugos orgánicos y naturales. Además, el tipo de denominación de persona jurídica escogida es Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).

Figura N°1.

Consulta de disponibilidad de nombre



The image shows a screenshot of the SUNARP website's search interface. At the top left is the SUNARP logo (Supervendencia Nacional de los Registros Públicos). To the right are links for 'Siguelo', 'Alerta Registral', and 'Nuestras Oficinas'. A navigation bar contains links for 'INICIO', 'INSTITUCIONAL', 'PRENSA', 'ESTADÍSTICAS', and 'CONTÁCTENOS'. Below this is a blue 'Portal de Transparencia' button. The main section is titled 'BÚSQUEDA DE PERSONAS JURÍDICAS INSCRITAS'. Underneath, there is a 'CRITERIO DE BÚSQUEDA' section with two input fields: '1.- Razón o Denominación:' and '2.- Siglas:'. Below these fields are 'Buscar' and 'Limpiar' buttons.

Fuente: SUNARP - <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp> - Fecha

de consulta: 11/10/20

Figura N°2.

Confirmación de disponibilidad.



Fuente: SUNARP - <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp> - Fecha de consulta: 11/10/20

El nombre comercial de la empresa será AMAJUICE, proviene de la abreviación de la razón social y es más estético para la comercialización de los productos.

El registro del nombre o razón social de la empresa se tramita en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), se ejecuta realizando el pago de S/. 20.00 nuevos soles; cuando el proceso haya finalizado se obtendrá la reserva del nombre que tiene como vigencia 1 mes, por lo que antes de la fecha de vencimiento se debe proceder con la elaboración de la minuta para la constitución de la empresa.

Esta minuta debe ser elevada a Escritura Pública por un Notario Público e inscrita en los Registros Públicos, lo cual determina su existencia.

2.2. Actividad Económica o codificación Internacional (CIIU)

Según la tabla CIIU. Revisión 4 (INEI 2010), los códigos que se acomodan al tipo de actividad que se pretende realizar son los expuestos en la tabla N°2.

Tabla N°2.

Clasificación CIIU para AMAZON JUICE S.A.C. Información extraída de la Revisión 4 CIIU.

		DESCRIPCION CIIU
"G"	Sección	Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas
46	División	Comercio al por mayor, excepto de los vehículos automotores y motocicletas.
463	Grupo	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.
Clase 4630		Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.

Fuente: INEI – Elaboración propia.

El código CIIU correspondiente es: 4630 Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.

Objeto general: Exportación de jugos asépticos orgánicos de frutas.

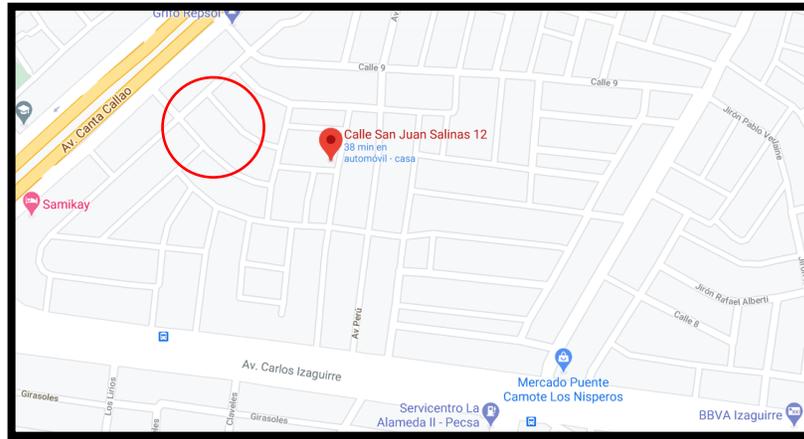
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

En una etapa inicial se evalúa la disponibilidad del espacio el cual se propone un domicilio propio ubicado en el distrito de San Martín de Porres, Lima-

Perú con un área de 150m² que cuenta con 3 ambientes adecuados para el funcionamiento administrativo de la empresa. (Ver figura N°3)

Figura N°3.

Mapa de ubicación del local a ocupar para las operaciones de la empresa



Fuente: Google maps

En el caso de factibilidad municipal se realizará el trámite de la licencia de funcionamiento y con respecto a la factibilidad sectorial por ser una empresa del rubro de alimentos se requerirá el permiso de DIGESA, por otro lado, no será necesario contar con el permiso ya que no seremos productores directos de los jugos asépticos y solo se solicitará la certificación a nuestro proveedor.

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

Misión: Ofrecer jugos asépticos orgánicos a base de jengibre y maracuyá sin el uso de aditivos o azúcares, incorporando el proceso aséptico. Todo ello para brindar

soluciones a la comunidad en Ámsterdam que generen a su vez valor a la organización y sus socios.

Visión: Ser una de las principales exportadoras de jugos orgánicos con una variedad de sabores, reconocido por su alta calidad y sabor natural en Países Bajos como en otros países de la UE.

Se implementa la matriz FODA para poder reconocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden estar presentes. Observar la siguiente tabla N°3.

Tabla N°3.

Matriz FODA – Proyecto de Negocio

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Conocimiento del proceso de exportación.	Tratados comerciales.
Diversificación de proveedores.	Poca competencia directa.
Tercerización de servicios.	Abundancia de productores de frutas.
Producto diferenciado e innovador.	Aceptación del producto en el mercado objetivo.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Falta de experiencia en el mercado exterior.	Demoras en la entrega de productos a causa de las restricciones comerciales por el covid-19.
Espacio reducido de almacén.	Incertidumbre política y económica.
Poco historial crediticio para solicitud de futuro financiamiento.	Productos sustitutos.

Fuente: Elaboración propia

Objetivo General: Comercializar y exportar de manera continua los jugos orgánicos para lograr una participación en el mercado de Rotterdam.

Objetivos específicos:

- Obtener participación de mercado en Países Bajos de 1 % para el primer trimestre del 2023.
- Ampliar la línea de sabores de jugos orgánicos.
- Expandir el mercado hacia los países de Italia y España a fines del año 2024.

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

AMAZON JUICE S.A.C. se acogerá a la modalidad MYPE la cual esta normada bajo la Ley N°30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”.

Por encontrarse en la etapa inicial, se estimará una venta anual que no superará los 1700 UIT.

Beneficios MYPE:

- Adquiriremos beneficios tributarios y laborales como el Régimen Laboral Especial.
- Contaremos con facilidades para realizar exportaciones a través del programa Exporta fácil.

- Facilidades del estado para participar en eventos feriales, exposiciones regionales, nacionales e internacionales.

Tabla N°4.

Cuadro de características de las MYPE.

Tipo de empresa	Ventas anuales	N° de trabajadores
MICROEMPRESA	Hasta 150 UIT	No hay limites
PEQUEÑA EMPRESA	Más de 150 UIT y hasta 1700 UIT	No hay limites

Fuente: Sunat – Elaboración propia.

2.6. Estructura Orgánica

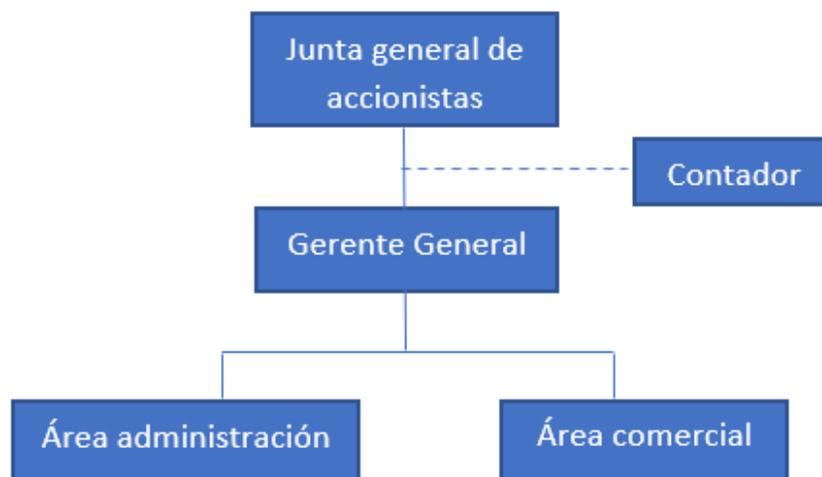
El organigrama de la empresa determinara las áreas y la jerarquía correspondiente de esta.

El tipo de organigrama empleado es vertical – funcional ya que este se adecua más a las operaciones básicas que se realizan para la subsistencia de la empresa.

- Junta general de accionistas
- Gerente general
- Área de administración
- Área comercial
- Contador (órgano de apoyo)

Figura N°4.

Estructura orgánica de AMAZON JUICE S.A.C.



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, es necesario establecer las funciones y responsabilidades de cada área:

Junta general de accionistas:

- Encargados de tomar las decisiones de acuerdo a los proyectos o cambios presentados y evaluados por las otras gerencias.

Tabla N°5.

Cuadro de descripción de junta general de accionistas.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS	
Descripción	La junta estará integrada por 3 socios.
Participación	Sara Ávila Castro 40% de acciones
	Sara Castro Ortiz 35% de acciones
	Luis Gonzales Salazar 25% de acciones

Fuente: Elaboración propia.

Gerente General:

- Representante de la empresa de forma comercial en ferias, ruedas de negocio, conferencias y otros eventos presentados.
- Encargado de realizar el planeamiento estratégico en la empresa de las decisiones tomadas en la junta de accionista.
- Supervisión y control del cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Gerencia de Administración:

- Encargado de la contratación y pago de personal, gestionar relaciones con los bancos, evaluar proyectos.
- Supervisión y verificación de los estados financieros.

Gerencia Comercial:

- Encargado de realizar la investigación de mercado, análisis de la competencia y diseño de estrategias de ventas.
- Encargado del marketing mediante página web.
- Encargado de realizar la logística de comercialización de jugos asépticos, así como el contacto con los clientes y proveedores.

Asesor contable:

- Encargado de la elaboración de los estados financieros y actualización de libros contables.
- Encargado de preparar el pago de impuestos según cronograma de pagos SUNAT.

Tabla N°6.

Perfil de los puestos

PERFIL	<p style="text-align: center;">GERENTE GENERAL</p> <p>Profesional en Adm. de negocios internacionales o Ingeniería industrial, ambiental Habilidades para solución de problemas y manejo de personal. Conocimientos en contabilidad, finanzas Deseable experiencia en puestos similares. Mantener una relación hasta 3° grado de consanguinidad como predefinido en el protocolo familiar</p>
PERFIL	<p style="text-align: center;">GERENTE ADMINISTRACION</p> <p>Profesional en administración de empresas, Ingeniería industrial o carreras afines. Habilidades para gestión de personal, comunicación a todo nivel. Conocimientos de legislación laboral, clima, seguridad y salud en el trabajo. Deseable experiencia en elaboración de planillas.</p>
PERFIL	<p style="text-align: center;">GERENTE COMERCIAL</p> <p>Profesional en administración de empresas, marketing o carreras afines. Manejo de KPIS comerciales, tablas dinámicas y redes sociales, proceso de exportación. Conocimientos y experiencia en comercio exterior, negociación de proveedores. Ingles a nivel avanzado, hablado y escrito.</p>
PERFIL	<p style="text-align: center;">CONTADOR</p> <p>Profesional en Contabilidad, Adm.empresas o carreras afines. Conocimientos de sistemas contables, tributarios y libros electrónicos. Manejo de Excel, Word a nivel intermedio - avanzado Contar con conocimiento de determinación y análisis de costos en sector agrícola. Contar con experiencia aplicando normas contables, financieras y NIIF. Experiencia mínima de 2 años</p>

Fuente: Elaboración propia.

2.7. Cuadro de asignación de personal

De acuerdo con la Ley de microempresa, nos acogeremos a la Ley de Régimen Especial Laboral que corresponde a todos los trabajadores en planilla, entre ellos se encuentra el Gerente general, Gerente administrativo y Gerente comercial.

Asimismo, se detallan los beneficios sociales en la presente Tabla N°7.

Tabla N°7.

Beneficios Sociales del Régimen Especial Laboral Microempresa

Beneficios sociales para las trabajadoras y los trabajadores
Remuneración Mínima Vital (RMV) de S/ 930.00 (Novecientos treinta nuevos soles y 00/100)
Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo
Disponer de 15 días de vacaciones, por cada año de trabajo o su proporcional, pudiendo reducir de 15 a 7 días con la debida compensación económica.
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD) o ESSALUD
Ser afiliado al Sistema Nacional de Pensiones (ONP) o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)
Gozar de los feriados establecidos en el Régimen Laboral Común, es decir primero de enero, jueves y viernes santo, día del trabajo, Fiestas Patrias, Santa Rosa de Lima, Combate de Angamos, Navidad.

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, en la asignación laboral de trabajadores en planilla se prioriza los aportes a ESSALUD como parte de un servicio completo en comparación al SIS; según la estructura orgánica de AMAZON JUICE S.A.C. se detalla el cuadro de asignación laboral a continuación:

Tabla N°8.

Cuadro de Asignación Laboral Trabajadores AMAZON JUICE S.A.C. - Sujetos al Régimen Laboral Especial

Cargo	N° de personal	Remuneración mensual	Remuneración Anual	Calculo Anual		TOTAL, Asignación anual
				Essalud 9%	Vacaciones 1/2 sueldo	
Gerente General	1	1,500	18,000	1,620	750	20,370
Gerente Administrativo	1	1,200	14,400	1,296	600	16,296
Gerente Comercial	1	1,200	14,400	1,296	600	16,296
Totales	3	3,900	46,800	4,212	1,950	52,962

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°9.

Cuadro de Asignación Laboral Trabajadores Externos – Servicios de terceros

Cargo	N° de personal	Remuneración mensual	Remuneración Anual
Contador (órgano de apoyo)	1	500	6,000

Fuente: Elaboración propia.

El contador representa un órgano de apoyo, el cual brindará un servicio tercero para elaboración de estados financieros, registro de libros contables y asesoramiento, reconociendo una remuneración mensual de s/ 500.00 a través de recibos por honorarios.

2.8. Forma Jurídica Empresarial

AMAZON JUICE S.A.C. se constituye por el tipo de Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C), considerando que las características de esta se adecuan a la formación de nuestra empresa y objetivos.

Aporte de capitales

La organización estará conformada por 3 socios de los cuales sus aportes corresponden a un monto de 40%, 35% y 25% como capital para el inicio del proyecto.

Tabla N°10.

Aporte de accionistas expresado en soles

Inversionistas	Capital social	Participación
Inversionista 1	50,953.17	40%
Inversionista 2	31,845.73	25%
Inversionista 3	44,584.02	35%
Total	127,382.91	100%

Fuente: Elaboración propia

Para constituir una empresa como Persona Jurídica se requiere cumplir con las siguientes pautas:

1. Búsqueda y reserva de nombre

- 1.1. Buscar un nombre disponible (Costo S/ 5.00)
- 1.2. Decidir qué tipo de empresa vas a constituir
- 1.3. Presentar tus documentos en la misma oficina de SUNARP
- 1.4. Realizar el pago por el derecho de reserva del nombre (Costo S/ 20.00)

2. Elaboración del Acto Constitutivo (Minuta)

- 2.1. 02 copias del DNI de cada uno de los socios y cónyuges.
- 2.2. Original y 02 copias de Búsqueda y reserva de nombre.
- 2.3. Archivo (PDF, Word, Excel) en un USB con el giro del negocio y la lista de bienes para el capital.
- 2.4. Formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas se puede realizar en:

En una notaría: Lleva los requisitos a una notaría y solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva. El costo y el tiempo de espera dependerán de la notaría que elijas.

En un Centro de Desarrollo Empresarial (CDE): Lleva los requisitos a un CDE y solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva. El tiempo aproximado es de 2 días hábiles.

En un Centro de Mejor Atención al Ciudadano (MAC): Lleva los requisitos al Centro MAC Lima Norte, MAC Lima Este o MAC Callao y solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva. El tiempo de espera dependerá del Centro MAC.

3. Abono de capital y bienes

3.1. DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigente.

3.2. Formato de Acto Constitutivo.

3.3. Abrir una cuenta en un banco

3.4. Realizar un inventario de bienes

4. Elaboración de Escritura Pública

4.1. DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigentes.

4.2. Formato de Acto Constitutivo.

4.3. Depósito o baucher de abono en dinero.

4.4. Lleva todos los requisitos a la notaría y solicita el servicio de Elaboración de Escritura Pública para la Constitución de Empresa.

5. Inscripción en Registros Públicos

5.1. (El Notario se encargará de este paso).

5.2. Una vez obtenida la Escritura Pública, es necesario llevarla a SUNARP para realizar la inscripción de la empresa en los Registros Públicos.

5.3. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario.

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

6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica

6.1. DNI vigente o documento de identidad que corresponda

- 6.2. Original y fotocopia de Partida Registral Certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos. Dicho documento no podrá tener una antigüedad mayor a 30 días calendario.
- 6.3. Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.
- 6.4. Acércate a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente (CSC)
- 6.5. Una vez procesado el registro, verifica que este conforme, la información en la ficha CIR – Comprobante de Información Registrada, la cual se entregará debidamente sellada.
- 6.6. Es importante indicar que cuando te entreguen tu RUC, también solicites tu Clave SOL (Código de Usuario y Clave de Acceso SOL), para que realices trámites, transacciones, declaraciones y pagos en SUNAT Virtual.

2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.

El registro de la marca se llevará a cabo en las oficinas de INDECOPI o Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, es en esta entidad en donde se llevará el correspondiente trámite para la protección y autenticidad de la marca únicamente en el litoral peruano con un tiempo de funcionamiento de 10 años.

Para este trámite es necesario:

1. Completar y presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente.
2. Indicar los datos de identificación del solicitante: Para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único de Contribuyente (RUC).
3. Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú.
4. Indicar cuál es el signo que se pretende registrar:
 - 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).
 - 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).
5. 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.
6. 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.

7. 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.
8. Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.
9. 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/. 534.99 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.

Registro de Marca en Países Bajos

Para registrar una marca en Países Bajos existen dos métodos. La primera es bajo el registro en Benelux que comprende las regiones de Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, el segundo método es bajo el registro de Unión Europea que comprende a todos los países que conforman esta comunidad.

AMAZON JUICE S.A.C, optara por registrar su marca en la Unión Europea ya que tiene como visión expandir sus productos en regiones como Italia y España. Para ello se deberá seguir una secuencia de pasos.

Tabla N°11.

Pasos para registrar una marca en la U.E.

		DESCRIPCION	COSTOS		TIEMPO DE ENTREGA
			MARCA DENOMINATIVA O LOGO	MARCA MIXTA	
PASO 1	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	El Estudio incluye una búsqueda de marcas similares, además del análisis y recomendación de un abogado sobre las posibilidades de registro.	\$99.00	\$140.00	3 DIAS HABLES
PASO 2	SOLICITUD DE REGISTRO	Un abogado presentará y tramitará el registro de su marca ante la Oficina de Propiedad Intelectual de Unión Europea.	\$1,525.00		6 MESES

Fuente: Elaboración propia.

Haremos uso de una marca mixta la cual está conformada por una imagen y texto, los costos para este tipo ascienden en 1,665 dólares americanos y después de 6 meses tendremos nuestra marca registrada en la unión europea.

ISOLOGO

Consideramos el uso de imágenes referente a nuestros productores de frutas quienes son una fuente indispensable para lograr este proyecto. De igual manera se incluyeron las iniciales “AMJ” como pequeña abreviación de nuestro nombre comercial ambos comprenden nuestro isologo o marca mixta.

Figura N°5.

Isologo AMAJUICE



Fuente: Elaboración propia

2.10. Requisitos y Trámites Municipales

Los trámites municipales para obtener la licencia de funcionamiento se realizarán en base a los requerimientos de la municipalidad de San Martín de Porres el cual será:

- Anexo I - Solicitud Declaración Jurada para Licencia de Funcionamiento.
- Anexo II - Solicitud Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento
- Anexo III - Declaración Jurada de Cumplimiento de las Condiciones de Seguridad en la Edificación.

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

Para este proyecto se optará por el Régimen MYPE Tributario (RMT) por su naturaleza como régimen para microempresas, pequeñas empresas considerando nuestro volumen de ventas e ingresos no superar las 1700 UIT, los beneficios de este régimen son:

- Tasa preferencial del pago a cuenta para el impuesto a la renta pago del 1% de los ingresos netos por ingresos menores a 300 UIT, 1.5% de los ingresos netos por ingresos partir de 300 UIT o posibilidad de suspender los pagos a cuenta del IR.
- Se presentará declaraciones de IGV mensuales
- Permite emitir todo tipo de comprobantes de pago
- Presenta declaraciones de renta anual o mensual
- Se deberá registrar las ventas y compras
- Libro de inventarios y balances

Tabla N°12.

Comparativo de Regímenes Tributarios

	Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario (RMT)	Régimen General (RG)
Persona Natural	SI	SI	SI	SI
Persona Jurídica	NO	SI	SI	SI
Límite de ingresos	Hasta S/96,000.00 anuales o 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 limite
Límite de compras	Hasta S/ 96,000.00 anuales u S/ 8,000.00 mensuales	Hasta S/ 525,000.00 anuales	Sin limite	Sin limite
Comprobantes de pago a 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 limite	Sin limite
Trabajadores	Sin limite	10 por turno	Sin limite	Sin limite

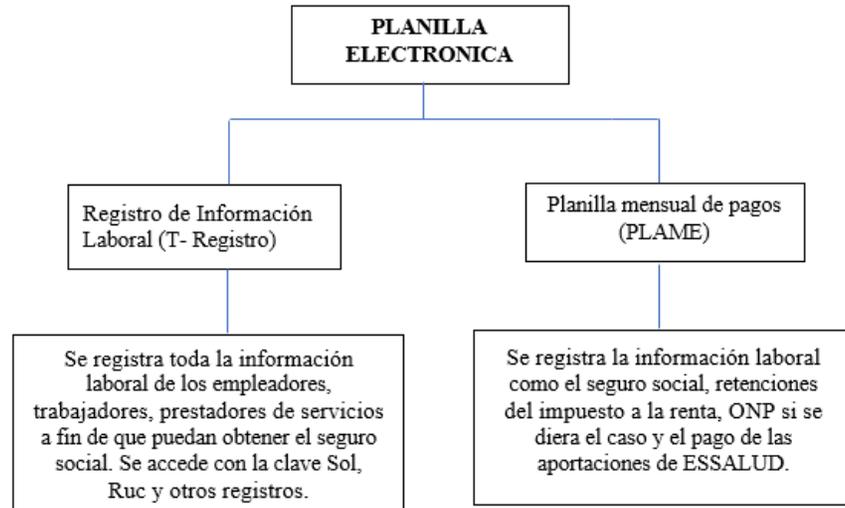
Fuente: Sunat – Elaboración propia.

2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

El Registro de planillas electrónica (T-REGISTRO Y PLAME) se utilizará para el registro de todos los trabajadores, informando todos los ingresos de los trabajadores, así como la retención de impuestos de renta de 4° y 5° categoría, contribuciones a la ONP bajo el régimen del Decreto Ley N° 19990 o AFP y también las aportaciones de ESSALUD.

Figura N°6.

Componentes de Planillas Electrónica



Fuente: SUNAT- Elaboración propia.

2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

AMAZON JUICE S.A.C. tendrá a sus trabajadores bajo el Régimen Especial Laboral Microempresa permitiendo reducir los sobrecostos laborales el cual tiene las siguientes características:

- Remuneración mínima vital
- Trabajadores asegurados a un sistema de salud (SIS o EsSalud).
- Periodo vacacional de 15 días al año
- No existe obligación por concepto de CTS
- No hay obligación por concepto de gratificación en julio ni diciembre.
- El descuento por concepto de ONP o AFP se mantiene igual al trabajador según la institución que maneje sus fondos.

Figura N°7.

Beneficios sociales de las Microempresas.

Beneficios sociales para las trabajadoras y los trabajadores:

-  Remuneración no menor a la remuneración mínima vital.
-  Descanso semanal obligatorio de 24 horas consecutivas.
-  Vacaciones remuneradas de 15 días calendario.
-  Feriados establecidos en el régimen laboral común.
-  Ser asegurados a un sistema de salud (SIS o EsSalud).
-  Ser afiliado al sistema pensionario de su elección (ONP o AFP).
-  En caso de despido arbitrario, tiene derecho a una indemnización equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicio, con un tope de 90 remuneraciones diarias.

Fuente: Ministerio de Trabajo - www.trabajo.gob.pe

Figura N°8.

Beneficios sociales de las Pequeñas empresas.

Beneficios sociales para las trabajadoras y los trabajadores:

-  Remuneración no menor a la remuneración mínima vital.
-  Descanso semanal obligatorio de 24 horas consecutivas.
-  Vacaciones remuneradas de 15 días calendario.
-  Feriados establecidos en el régimen laboral común.
-  Ser asegurados al régimen contributivo de EsSalud.
-  Percibir gratificaciones en julio y diciembre equivalente a media remuneración.
-  Percibir CTS equivalente a 15 remuneraciones diarias por año de trabajo, con un tope máximo 90 remuneraciones diarias.
-  Ser asegurado al Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo, en caso de realizar actividades de alto riesgo.
-  Seguro Vida Ley.
-  Ser afiliado al sistema pensionario de su elección (ONP o AFP).
-  Licencias (por ejemplo: por salud, pre y postnatal, paternidad).
-  En caso de despido arbitrario, tiene derecho a una indemnización equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicio, con un tope de 120 remuneraciones diarias.

Fuente: Ministerio de Trabajo - www.trabajo.gob.pe

2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

El Contrato para los trabajadores en planilla de AMAZON JUICE S.A.C. será bajo la modalidad plazo fijo de 6 meses por inicio de actividades, posteriormente tendrán un contrato por necesidades del mercado.

Los colaboradores externos estarán sujetos a la emisión de Recibos por Honorarios Profesionales, brindándonos sus servicios de manera puntual sin necesidad de ser subordinados por el Titular Gerente.

Tabla N°13.

Tipo y modalidad de contrato para colaboradores de AMAZON JUICE S.A.C.

Puesto	N° trabajadores	Tipo de contrato	Modalidad
Gerente general	1	Plazo fijo	Inicio de actividades
Gerente administración	1	Plazo fijo	Inicio de actividades
Gerente Comercial	1	Plazo fijo	Inicio de actividades

Fuente: Elaboración propia.

2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas

Los contratos comerciales que tenga la empresa son de acuerdo legal vinculando a 2 partes donde se determinara las responsabilidades y obligaciones pudiendo celebrarse de forma escrita o verbal.

Dentro de los contratos de proveedores se establecerán los acuerdos comerciales, formas de pago y sanciones. Si uno de los proveedores o clientes no cumpliera con los términos estipulados se considera que se ha generado Incumplimiento del contrato por lo que se aplicaran las sanciones según lo acordado y estipulado en dicho contrato como el pago de una compensación por incumplimiento de este.

Tipos de contratos de AMAZON JUICE S.A.C. a emplearse:

- Contrato de prestación de servicios
- Contrato de compra-venta.
- Contrato para la venta de bienes.
- Contrato de transporte de mercancías.

CAPITULO III

PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

3.1. Descripción del producto

AMAZON JUICE S.A.C. comercializara jugos orgánicos de jengibre y maracuyá en envases asépticos de material polipropileno, estos a su vez serán empacados en cajas de cartón *ecofriendly* en presentaciones de 3kg. Para facilitar el uso la bolsa aséptica tendrá incorporada una tapa rosca.

Gracias a la biodiversidad en el Perú, podemos disfrutar de una serie de alimentos ricos en proteínas y fibras que son cultivados y cosechados en las diferentes regiones. El jengibre orgánico de nombre científico *Zingiber officinale*, es un tubérculo subterráneo que crece en la ceja de selva peruana y con más prosperidad en el departamento de Junín, tiene un sabor picante y color amarillento pálido, sus propiedades organolépticas superan a los cultivos de otros países.

El consumo en Países Bajos nace del gusto por los sabores fuertes, por ello el jengibre es utilizado en la gastronomía holandesa debido a que lo utilizan seco o molido en la preparación de diversas comidas, así como también es consumido con el fin de mejorar el sistema inmunológico y subir las defensas ya que esta raíz posee efectos antiinflamatorios y previene resfríos.

Por otro lado, el maracuyá proviene del nombre científico *passiflora edulis* es un fruto tropical propio de Sudamérica y Centroamérica, nativa de la amazonia de Perú y del sur de Brasil, en otros países se le conoce como parchita, chinola, mburucuya o fruto de la pasión. Este fruto tropical se cultiva en el norte peruano, tiene un sabor agridulce y fuerte aroma. La forma de esta fruta es redonda u ovalada, posee una pulpa gelatinosa con numerosas semillas recubierta de una cascara gruesa.

El maracuyá es un producto de agro exportación con aceptación en el exterior en países como Países Bajos, Chile, Australia, Puerto Rico y Bélgica. Las presentaciones más comunes de exportación son en concentrado, jugo y seco.

Los jugos orgánicos serán elaborados de la raíz del jengibre y la pulpa del maracuyá con ayuda de la tecnología aséptica (proceso de exposición a altas temperaturas por corto tiempo) estos mantendrán sus propiedades organolépticas y reducirán al mínimo el riesgo de contaminación microbiológica.

3.1.1. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria permite identificar el código de una mercancía que se está importando o exportando, para la exportación de los jugos se deberá clasificar según el arancel de aduana que utiliza el Perú, en el país destino los jugos exportados pueden tener una clasificación distinta debido a las diferencias en la subpartida regional y nacional.

Tabla N°14.

Clasificación arancelaria del jugo de jengibre

SECCIÓN: IV	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO 20	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.
20.09	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
2009.89.90.00	Los demás

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

Tabla N°15.

Clasificación arancelaria del jugo de maracuyá

SECCIÓN: IV	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO 20	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.
20.09	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
2009.89.20.00	De maracuyá (parchita) (<i>Passiflora edulis</i>)

Fuente: SUNAT – Elaboración propia

3.1.2. Propuesta de valor

El consumo de jugos y bebidas presenta un incremento en la población de Países Bajos, los jugos de frutas exóticas y sabores picantes son requeridos por empresas distribuidoras que a su vez son productoras para su comercialización a supermercados o consumidores finales.

Determinamos la propuesta de valor de acuerdo a los siguientes factores:

- Funcionalidad: Precio competitivo y relación comercial a largo plazo.
- Social: Adquisición en variedad de sabores y presentaciones *ecofriendly*
- Emocional: Producto proveniente de país con mejor gastronomía del mundo.

A. CREADORES DE ALEGRÍAS

- Intercambiar información constante con los clientes sobre nuevos sabores y presentaciones.
- Iniciar la negociación de los jugos en sabores de maracuyá y jengibre.
- Asegurar a nuestros clientes el abastecimiento oportuno en sus almacenes.

B. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES

- Facilidad de acceso a información para los clientes en la página web.
- Envío de muestras y *brochures*.
- Presentaciones *ecofriendly* con facilidad de uso y almacenamiento.

Figura N°9.

Presentación de jugo orgánico de maracuyá



Fuente: Elaboración propia.

Figura N°10.

Presentación de jugo orgánico de jengibre



Fuente: Elaboración propia.

3.1.3. Ficha técnica comercial

ORGANIC GINGER JUICE	
Country of Production:	Perú
Tradename:	Organic Ginger Juice
Scientific name	Zingiber officinale
PRODUCT DESCRIPTION	ORGANOLEPTIC CHARACTERISTICS
Natural product, undiluted, unfermented, not from concentrate, preservative-free, obtained by the pressing and refining of the edible fraction of ginger, healthy and clean. It can be use in salad, soups, confectionery, beverages with alcoholic, non-alcoholic.	Appearance: Free from clumps and/or any foreign element. Color: From light cream to dark. Flavor and Aroma: Characteristic of ginger fresh.
INGREDIENTS	PHYSICOCHEMICAL CHARACTERISTICS
100% Organic Fresh Ginger.	Brix (20°C): 3 - 5° pH (20°C): 5 - 6 Acidity (expressed as anhydrous citric acid): 0.2 – 0.5%
TRANSPORT CONDITIONS	MICROBIOLOGICAL CHARACTERISTICS
May be transported at room temperature, in an enclosed vehicle to avoid moisture and maintain the boxes in good condition	Total Mesophilic Count < 10 ufc/gr. Total Mold and Yeast Count < 10 ufc/gr. Total Coliform Count < 10 ufc/gr. Total E. Coli < 10 ufc/gr. Salmonella sp. Absent Listeria sp. Absent
PACKAGING TYPE AND UNIT	SHELF LIFE - STORAGE CONDITIONS
White corrugated cardboard box with product packed in aseptic, double-wall bag, in weights of 3 or 5lt	Twelve months after the production date at room temperature, keeping the bags hermetically sealed and the boxes closed. Avoid exposure to direct sunlight and moisture

HARVEST SEASON											
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DEC
						X	X	X	X	X	X



ORGANIC PASSION FRUIT JUICE	
Country of Production:	Perú
Tradename:	Organic Passion fruit Juice
Scientific name	Passiflora Edulis
PRODUCT DESCRIPTION	ORGANOLEPTIC CHARACTERISTICS
Natural product, undiluted, unfermented, not from concentrate, preservative-free, obtained by the pressing and refining of the edible fraction of ginger, healthy and clean. It can be use in salad, soups, confectionery, beverages with alcoholic, non-alcoholic.	Appearance: Free from clumps and/or any foreign element. Color: Opaque Yellow. Flavor and Aroma: Characteristic of passion fruit fresh.
INGREDIENTS	PHYSICOCHEMICAL CHARACTERISTICS
100% Organic Fresh Passion fruit pulp and ascorbic acid	Brix (20°C): 12.5 - 13.5° pH (20°C): 2.4 - 3.2 Acidity (expressed as anhydrous citric acid): 3.0 – 6.0%
TRANSPORT CONDITIONS	MICROBIOLOGICAL CHARACTERISTICS
May be transported at room temperature, in an enclosed vehicle to avoid moisture and maintain the boxes in good condition	Total Mesophilic Count < 10 ufc/gr. Total Mold and Yeast Count < 10 ufc/gr. Total Coliform Count < 10 ufc/gr. Total E. Coli < 10 ufc/gr. Salmonella sp. Absent Listeria sp. Absent
PACKAGING TYPE AND UNIT	SHELF LIFE - STORAGE CONDITIONS
White corrugated cardboard box with product packed in aseptic, double-wall bag, in weights of 3kg	Twelve months after the production date at room temperature, keeping the bags hermetically sealed and the boxes closed. Avoid exposure to direct sunlight and moisture

HARVEST SEASON											
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DEC
	X	X	X	X	X	X	X				



3.2. Investigación del Mercado de Objetivo

Para la elección del mercado objetivo se realizó una búsqueda utilizando herramientas de información como Veritrade, Adex y Sunat. Luego de recopilar la información de los países consumidores en jugos de la partida 200989 se analizará los resultados.

Tabla N°16.

*Principales países importadores de la partida 200989.
(Expresado en miles de dólares)*

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Estados Unidos de América	332,351	303,971	325,597	439,350	563,068
Alemania	193,114	195,191	200,610	206,938	197,486
Países Bajos	183,047	209,086	183,817	183,934	184,661
Japón	146,766	126,574	154,750	168,456	134,779
Francia	81,885	99,323	107,245	119,559	121,817
Corea, República de	40,235	44,094	51,156	76,502	104,186
Austria	80,304	88,638	102,723	96,990	90,520
China	20,463	24,251	31,648	56,963	87,152
Reino Unido	67,546	90,519	89,648	82,968	74,846

Fuente: Trademap – Elaboración propia.

Según se aprecia en la tabla 16, Estados Unidos es el país con mayor registro de importaciones realizadas bajo la partida 200989 en el periodo de los años 2015 hasta el 2019 donde registra sus niveles de importación a 563 millones de dólares. También observamos que Alemania, Países Bajos y Japón registran importaciones que superan los 120 millones de dólares.

Existen mercados atractivos para el producto; Países Bajos si bien es cierto no es el principal importador de jugos, pero se encuentra dentro de los 3 primeros importadores, se puede deducir que, en los últimos años, presenta un incremento en el monto importado. Asimismo, cabe resaltar que Países Bajos tiene un mayor índice por el consumo de productos orgánicos en los últimos años.

Tabla N°17.

*Principales exportaciones peruanas a nivel mundial de partida 200989
(Expresado en dólares)*

Importadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	41,979	52,295	42,883	40,255	44,266
Países Bajos	34,273	40,047	33,214	32,926	31,011
Estados Unidos de América	2,490	5,772	4,736	3,394	8,234
Chile	484	1,186	810	933	1,128
Bélgica	337	378	744	629	976
Francia	272	708	561	108	748
Canadá	461	392	48	504	526
Reino Unido	367	0	0	18	271
España	1,010	688	783	287	267
Rusia, Federación de	0	0	0	38	218

Fuente: Trademap – Elaboración propia.

En cuanto a las exportaciones presentadas en la tabla 17, se puede concluir que destacan Países Bajos y Estados Unidos, entre otros. Se sabe que Países Bajos por ser un mercado de primer nivel tiene la capacidad de adquirir un producto a un precio por encima del mercado. En cuanto a las exportaciones hacia Países Bajos es una oportunidad de ingreso para la empresa debido a que registra un incremento significativo en el mercado.

3.2.1. Segmentación de mercado objetivo

3.2.1.1. Macro segmentación

Países Bajos se encuentra ubicado en Europa occidental, actualmente cuenta con una población de 17.407.585 personas. La capital en Países Bajos es Ámsterdam, ciudad donde se concentran la mayor cantidad de negocios y personas.

Los Países Bajos tienen un ingreso per cápita muy alto, que se distribuye de manera relativamente equitativa. El PIB per cápita está por encima del promedio de la UE y se estimó en 53.024 USD en 2018 (Banco Mundial).

Tabla N°18.

Indicadores de crecimiento en Países Bajos.

Indicadores de crecimiento	2018	2019	2020 (e)	2021 (e)	2022 (e)
PIB (miles de millones de USD)	914,46	907,15e	886,34	1,00	1,00
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,4	1,7e	-5,4	4,0	2,0
PIB per cápita (USD)	53	52e	51	58	60
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	0,9	1,0	-7,2	-4,5	-1,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	52,4	48,4	59,3	61,1	61,0
Tasa de inflación (%)	1,6	2,7	1,2	1,5	1,5
Tasa de paro (% de la población activa)	3,8	3,4	5,5	4,5	4,0
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	99,09	90,24	66,98	90,12	92,92
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	10,8	9,9	7,6	9,0	8,8

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, Octubre 2020

Como socio comercial de Perú, al año 2018, se consolidó como el segundo país de destino (después de Estados Unidos) y el primer país europeo importador de las exportaciones no tradicionales peruanas.

Para la distribución y comercialización de bienes cuenta con más de 40 puertos marítimos entre principales y complementarios.

Los puertos de mayor infraestructura son Rotterdam y Ámsterdam, el primer y cuarto puerto de Europa con movilización de carga frecuente aproximadamente en 461 millones de toneladas y 96 millones de toneladas en el 2016, respectivamente, conforme a datos estadísticos de la Agencia Estadística Holandesa (CBS). Asimismo, en Países Bajos parte del comercio se desarrolla bajo la vía marítima, medio de transporte el cual nos facilita el acceso nuestro mercado objetivo.

3.2.1.2. Micro segmentación

Róterdam está situada al oeste del país, en la provincia de Holanda Meridional, y puerto sobre el río Mosa, cerca de La Haya situada a 30 km del mar. Es la segunda ciudad más poblada del país y el área metropolitana de Róterdam alcanza los 2,82 millones de personas.

El centro de la ciudad está situado en la orilla norte de la Nieuwe Maas, aunque el desarrollo urbano reciente ha ampliado el centro hacia zonas del sur de Róterdam conocidas, como Kop van Zuid (la parte norte del sur de Róterdam). Desde su núcleo interior, Róterdam alcanza el Mar del Norte por una franja en la que predomina la zona portuaria.

Róterdam ha sido siempre uno de los principales centros de la industria del transporte marítimo en los Países Bajos. Desde la Cámara de Róterdam VOC, donde tuvieron lugar sus primeras multinacionales (establecidas en 1602). El puerto de Róterdam fue construido en la década de 1960 para descarga y almacenamiento de contenedores; varios canales comunican la ciudad con otros centros urbanos en la Unión Europea.

Los principales importadores del mercado de jugos se encuentran ubicados en Róterdam, tales como son distribuidores.

Tabla N°19.

Empresas en Rotterdam que importan productos de la partida 200989.

Empresas	Tipo	País	Ciudad	Dirección
Prodalim Holland B.V.	Distribuidor	Países Bajos	Rotterdam	Vierhavensstraat 30, 3029 BE Rotterdam, Países Bajos
Extraco Internationale Expeditie B.V.	Distribuidor	Países Bajos	Rotterdam	Waalhaven Zuidzijde 21, 3089 JH Rotterdam, Países Bajos
HIWA Rotterdam Port Cold Stores B.V.	Distribuidor	Países Bajos	Rotterdam	Vierhavensstraat 20 Navigation, 3029 BE Rotterdam, Países Bajos
REFRESCO EUROPE B.V.	Distribuidor	Países Bajos	Rotterdam	Fascinatio Boulevard 270, 3065 WB Rotterdam, Países Bajos

Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

Los compradores poseen almacenamiento propio y una planta productora para el reproceso de jugos, se encuentran ubicados cerca al puerto de Róterdam, facilitando su traslado y reduciendo los tiempos de entrega.

Tienen la capacidad de distribuir a grandes supermercados y tiendas minoristas, además de contar con sucursales en otras zonas de la Unión Europea.

La necesidad identificada en nuestros clientes es la adquisición de jugos de diversos sabores para reprocesar nuevos sabores y distribuir a supermercados y minoristas.

3.2.2. Tendencias de consumo

Se ha corroborado mediante la OCDE, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) que gran parte de los gastos por consumo en Países Bajos corresponde al concepto Alimentos y bebidas no alcohólicas. Podemos concluir que los productos ofrecidos por AMAZON JUICE S.A.C. serán aceptados por estas empresas distribuidoras.

Tabla N°20.

Gastos de consumo por categoría en Países Bajos

Gastos de consumo por categoría de productos	2016
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	23%
Transporte	12%
Bienes y servicios varios	12%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	11%
Ocio y cultura	10%
Restaurantes y hoteles	8%
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	5%
Ropa y calzado	5%
Salud	3%
Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos	3%
Comunicación	3%
Educación	0%

Fuente: Estadísticas de la OCDE, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)

3.3. Análisis de la oferta y la demanda

3.3.1. Análisis de la oferta

Realizamos la investigación de los principales países exportadores de la partida arancelaria **200989** Jugo de frutas o vegetales, sin fermentar incluso con adición o no de azúcar u otro edulcorante hacia el mercado neerlandés para tener un panorama sobre la competencia a nivel mundial.

Tabla N°21.

Países exportadores de la partida 200989 – Jugo de frutas o vegetales, sin fermentar incluso con adición o no de azúcar u otro edulcorante.

(Expresado en dólares)

Exportadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	2,902,218	2,508,403	2,579,082	2,660,698	2,620,224
Tailandia	328,281	398,220	375,305	335,009	330,069
Países Bajos	167,429	171,102	186,603	194,611	186,308
Alemania	143,265	158,418	165,433	173,496	174,212
Polonia	179,141	177,199	197,146	190,501	166,014
Estados Unidos de América	131,697	132,281	141,274	149,670	150,334
Brasil	102,994	119,958	128,446	136,266	131,637
Vietnam	474,935	56,611	74,624	71,319	131,410
Turquía	74,230	79,588	93,204	113,271	110,586
Austria	105,342	96,522	101,132	110,545	97,267
China	103,854	91,931	93,663	100,467	88,635

Fuente: Trademap,2020 – Elaboración propia.

De la tabla 21 podemos analizar la oferta a nivel mundial de jugos de frutas o vegetales sin fermentar el cual está determinado por la partida 200989, muestra a

Tailandia, Países Bajos, Alemania y Polonia, considerados como competidores a nivel macro. Países Bajos cuenta con tecnologías avanzadas de procesamiento, que les permite ser un mercado importador y re-exportador dentro de la Unión Europea. Cabe resaltar que la calidad del producto no es la mejor en estos países debido a que no cuenta con las cualidades de suelo y clima que se encuentran en Perú y esto se ve reflejado en sus exportaciones basadas en el volumen.

Oferta Nacional Perú hacia el mundo

A continuación, se visualiza las exportaciones peruanas en toneladas de la partida 200989 a nivel mundial, destacando como principal comprador a Países Bajos.

Tabla N°22.

Principales exportaciones peruanas a nivel mundial de partida 200989

Expresado en toneladas

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad exportada, Toneladas				
Mundo	13,427	14,436	15,038	17,392	17,458
Países Bajos	10,174	10,487	11,658	14,103	14,430
Estados Unidos de América	1,099	1,708	1,384	1,395	2,404
Bélgica	189	161	376	385	515
Chile	239	511	388	463	463
Francia	147	315	269	25	367
Reino Unido	111			2	162
España	393	346	423	197	157
Rusia, Federación de				20	124
Canadá	347	337	45	397	115

Fuente: Trademap,2020 – Elaboración propia.

Los principales destinos de exportación para el Perú destacan Países Bajos, Estados Unidos, Bélgica y Chile. Las exportaciones hacia Países Bajos fueron de 14 toneladas del 2018 al 2019, mientras que las exportaciones hacia Estados Unidos han tenido una recuperación para el 2019 con respecto a la cantidad exportada en el año 2016.

Se puede observar a Bélgica que las cantidades exportadas han ido incrementando del 2015 hasta el 2019 logrando mantener presencia de las exportaciones peruanas. Por el contrario, en España las exportaciones han disminuido y reduciendo el consumo de estos jugos.

De la misma forma habría que mencionar también, cuáles son las empresas peruanas dedicadas a la comercialización de la variedad de jugos en la partida 200989; en la tabla que se presenta a continuación se brindará mayor detalle al respecto a estas empresas.

Tabla N°23.

Principales empresas exportadores de la partida 200989.

Empresa	%Var	%Part.
	19-18	19
QUICORNAC S.A.C.	2%	36%
CORPORACION LINDLEY S.A.	36%	20%
FRUTOS TONGORRAPE SOCIEDAD ANONIMA	16%	13%
SELVA INDUSTRIAL S.A.	38%	8%
AGROMAR INDUSTRIAL S.A.	37%	6%
AGROINDUSTRIAS AIB S.A.	-15%	6%

Fuente: Sunat-Elaboración propia.

Dentro de las empresas exportadoras de jugos se observan a Quicornac y Corporación Lindley con mayor participación en el año 2019, mientras que las demás empresas tienen una participación moderada, siendo una ventaja para la empresa el poder especializarse en la venta de jugos de maracuyá y jengibre, generando una ventaja competitiva con respecto a las demás empresas.

Zonas de producción

Las zonas de producción para el maracuyá son Barranca, Chimbote y Olmos, y el 70% se destina a la industria. Más del 90% exportado son jugos, concentrados, pulpa y néctar a base de esta fruta. Otras zonas de producción se ubican en Piura, Lambayeque, La Libertad y Lima.

El principal mercado de destino del maracuyá en todas las presentaciones es Holanda, con 70% de participación. El 90% exportado de maracuyá se realiza en presentación concentrada y jugo simple según ADEX.

Temporada de cosecha de Maracuyá

ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AGO
	X	X	X	X	X	X	

Las mejores condiciones para el cultivo del jengibre son los climas tropicales y subtropicales, con una temperatura entre 18° y 32°C y con precipitaciones que oscilan entre los 1 500 y 2 500 mm aproximadamente. Es necesaria la luz solar para la germinación, el crecimiento y el buen desarrollo de los rizomas.

El jengibre se ha venido cultivando un poco más del 90% solo en la región Junín, específicamente en las provincias de Chanchamayo y Satipo, donde se cuenta con las mejores condiciones ecológicas para su cultivo. Se cultiva en 9 distritos de ambas provincias, de los cuales los distritos de Pichanaki, Satipo, San Martín de Pangoa y Mazamari se encuentran ubicados en el Vraem (Valle del Río Apurímac, Ene y Mantaro), catalogada como zona de conflicto por el tema del narcotráfico.

Temporada de cosecha de Jengibre

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DEC
X							X	X	X	X	X

3.3.2. Análisis de la demanda

Se realizará un análisis de la demanda histórica de los jugos para luego proyectar una demanda en un horizonte de cinco años, haciendo uso de la herramienta Trademap se recopilará y analizará las importaciones mundiales de los jugos en la partida 200989.

Tabla N°24.

Países importadores de la partida 200989 – Jugo de frutas o vegetales, sin fermentar incluso con adición o no de azúcar u otro edulcorante.

Expresado en dólares

Importadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
EE.UU.	332,351.00	303,971.00	325,597.00	439,350.00	563,068.00
Alemania	193,114.00	195,191.00	200,610.00	206,938.00	196,303.00
Países Bajos	183,047.00	209,092.00	183,804.00	183,936.00	183,465.00
Japón	146,766.00	126,574.00	154,750.00	168,456.00	134,779.00
Francia	81,885.00	99,323.00	107,245.00	119,559.00	121,817.00
Corea, República	40,235.00	44,094.00	51,156.00	76,502.00	104,186.00
Austria	80,304.00	88,638.00	102,723.00	96,990.00	90,520.00
China	20,463.00	24,251.00	31,648.00	56,963.00	87,152.00

Fuente: Trademap, 2020 – Elaboración propia.

En la tabla 24 se muestra a Estados Unidos liderando el consumo de jugos de frutas bajo la partida 200989, con un crecimiento constante desde el año 2015. Asimismo, señalar que el mercado de Países Bajos mantiene las importaciones desde el año 2017 con un valor de 183 millones de dólares, sigue siendo una propuesta atractiva y sostenible. En cuanto al crecimiento de la demanda se espera que en los próximos años aumente debido a las tendencias del consumo saludable y los buenos hábitos de la población.

Tabla N°25.

Países importadores de la partida 200989 – Jugo de frutas o vegetales, sin fermentar incluso con adición o no de azúcar u otro edulcorante.

Expresado en toneladas

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	Cantidad importada				
Comoras	279,243	332,196	294,776	643,807	316,597
Yemen	67,563	30,861	34,433	76,469	96,646
Alemania	73,558	74,278	77,749	82,912	85,039
Países Bajos	63,556	81,970	76,132	78,635	81,733
Francia	40,460	44,980	45,687	47,408	49,456
Japón	48,907	44,664	52,517	55,966	46,836
Reino Unido	38,647	57,192	53,349	48,057	45,690
China	7,327	9,155	13,994	29,879	45,552

Fuente: Trademap, 2020 – Elaboración propia.

Se puede observar la cantidad importada en toneladas a nivel mundial de los países de Comoras, Yemen, Alemania y Países Bajos. En el caso de Países Bajos la tendencia del 2017 al 2019 fue de recuperación en comparación al consumo del año 2016, lo cual representa una oportunidad para introducir nuestros productos de acuerdo a las cifras de aceptación de productos extranjeros.

Proyección de demanda

Para estimar la proyección de la demanda se utilizará el método de regresión lineal donde la variable X representa el número de años y la variable Y la cantidad importada por cada año.

De acuerdo al mercado objetivo se tomará en cuenta las importaciones peruanas realizadas en un periodo de cinco años del 2015 hasta 2019 para la proyección de demanda.

Tabla N°26

Importaciones de Países Bajos de la partida 2009892000

	2015	2016	2017	2018	2019
Toneladas	59.27	130	5,066	6,824	4,054
Kilogramos	59,265	129,683	5,065,735	6,824,357	4,054,132

Fuente: Veritrade – elaboración propia

Tabla N°27

Método de regresión lineal Jugo de Maracuyá

AÑO	X	Cantidad importada (Y)
2015	1	59
2016	2	130
2017	3	5,066
2018	4	6,824
2019	5	4,054
2020	6	7,632
2021	7	9,100
2022	8	10,569
2023	9	12,037
2024	10	13,505
2025	11	14,974

Tenemos la siguiente ecuación:

- $Y = 1468.4x - 1178.6$

Donde se reemplaza “x” por el número de año:

- $Y: (1468.4 * 6) - 1178.6 = 7,632$ toneladas.

Y así obtenemos la cantidad estimada de importación para el año 2020, de la misma forma reemplazamos los valores para obtener la cantidad estimada de los 5 años.

Tabla N°28

Demanda proyectada de la partida 200989.

AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025
Toneladas	9,100	10,569	12,037	13,505	14,974
Kilogramos	9,100,000	10,569,000	12,037,000	13,505,000	14,974,000
		16%	14%	12%	11%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°29

Proyección de exportaciones de jugos orgánicos para AMAZON JUICE S.A.C

AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025
Toneladas	92.16	101	112	123	135
Cantidad trimestral (TN)	23.04	25.34	27.88	30.67	33.73
Cantidad trimestral (KG)	23,040	25,344	27,878	30,666	33,733

La empresa iniciará sus exportaciones de forma trimestral de acuerdo a las cantidades proyectadas en la tabla 29, en cuanto a la tasa de crecimiento se considera el 10% para cada año.

3.4. Estrategias de Ventas y Distribución

3.4.1. Estrategias de segmentación

- AMAZON JUICE aplicará la estrategia de segmentación personalizada, la cual se enfocará en desarrollar una campaña de marketing dirigida a distribuidores que a su vez son productores de jugos ubicados en Países Bajos especialmente en Rotterdam.
- Los distribuidores/productores son empresas posicionadas en el mercado, encargadas de brindar solución del abastecimiento de jugos debido a que cuentan con la capacidad de adquirir nuestros jugos orgánicos para reprocesarlos y comercializarlos en nuevos sabores y presentaciones debido a la creciente demanda de estos.
- Estas empresas buscan como insumos jugos de sabores fuertes, aromáticos y naturales, que sean saludables para satisfacer la necesidad de sus consumidores finales.

3.4.2. Estrategias de posicionamiento

Las estrategias de posicionamiento ayudaran a la empresa a cumplir con el objetivo de ser reconocidos por nuestros clientes. A continuación, se detallan las estrategias a utilizar:

- Basada en un atributo: Uso de la tecnología aséptica para el envasado mantiene las propiedades organolépticas de los jugos, envase biodegradable y presentación de 3kg.
- Basada en el uso o aplicación: Los jugos orgánicos serán destinados a las empresas dedicadas a la distribución y procesamiento de jugos para obtener sabores mixtos, luego comercializarlos.
- Basada en el consumidor: A través de la experiencia del distribuidor la marca será reconocida y posicionada en la mente de otros distribuidores o productores.

3.4.3. Estrategias de distribución

- AMAZON JUICE S.A.C optara por el canal de distribución de tipo indirecta, debido a la experiencia y reconocimiento que tienen las distribuidoras importadoras en el mercado destino que a su vez se comportan como intermediarios de los consumidores finales.
- La estrategia de distribución a utilizar será selectiva, el cual está dirigida a las empresas dedicadas a la distribución de jugos ubicadas en Rotterdam, segmento al cual se enfoca la empresa.

3.5. Estrategias de Promoción

- Búsqueda de clientes: Se realizará la búsqueda de clientes con ayuda de las herramientas: ADEX, SUNAT, VERITRADE para establecer una primera comunicación.
- Campañas por correo: Contactar a los clientes a través del correo para brindar nuestra carta de presentación e información del producto.
- Uso de Pagina Web: Se creará una página Web en la cual se dé a conocer la empresa y el producto que brindamos; y que al mismo tiempo se convierta en un medio de interacción con los clientes y consumidores.
- Participación de eventos: Asistir a las ferias, misiones y ruedas de negocio organizadas por ADEX, PROMPERU, Cámara de comercio de Lima.
- Uso de redes sociales: Se creará una página de Facebook de la empresa y otras redes sociales para en la cual se de conocer el producto, y brindar toda la información nutricional y los beneficios del método de preparación.

3.6. Tamaño de planta. Factores condicionantes

AMAZON JUICE S.A.C, no contara con una planta de producción propia, ya que el servicio de producción y empaquetado de los jugos asépticos será tercerizado con una empresa que cumpla con los requisitos y estándares solicitados en el mercado objetivo.

CAPÍTULO IV

PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL

4.1. Envases, empaques y embalajes

4.1.1. Envase Primario

Para el transporte de los jugos asépticos se utilizará un envase primario de bolsas asépticas de alta barrera compuesto de polietileno y aluminio, apto para la conservación de frutas tradicionales y tropicales, trozadas o congeladas.

Este envase tiene la capacidad de soportar el llenado a altas temperaturas, posee también un caño de cuello bajo de 1 pulgada con tapa rosca en la parte superior para facilitar su uso.

El peso neto que soporta las bolsas es de 3kg; estas presentaciones se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, permitiendo un mejor almacenamiento y manipulación.

Figura N°11.

Envase primario de bolsas asépticas 3 kg.



Fuente: Elaboración propia

Nota: En cada bolsa se colocará una etiqueta simple con el lote de producción.

4.1.2. Envase Secundario

Se utilizará un envase secundario para el transporte de las bolsas como medida de seguridad, una caja de cartón corrugado con nuestra marca y logo o también puede ser marca blanca a solicitud del cliente; las bolsas serán contenidas en una caja de manera individual para la venta.

La caja de cartón en la presentación de 3kg tendrá las medidas de 16.80 x 12.20 x 20.30 cm, de manera que la bolsa no presente daños y se pueda transportar con facilidad.

Figura N°12.

Presentación de jugo orgánico de maracuyá



Fuente: Elaboración propia

Figura N°13.

Modelo de etiqueta valor nutricional

Nutrition Facts	
Serving Size 100 grams (100 grams)	
Amount Per Serving	
Calories 97	Calories from Fat 16
% Daily Value*	
Total Fat 2g	3%
Saturated Fat 0g	1%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 14mg	1%
Total Carbohydrate 16g	5%
Dietary Fiber 4g	15%
Sugars 3g	
Protein 5g	
Vitamin A 4%	• Vitamin C 7%
Calcium 4%	• Iron 10%
<small>*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.</small>	

Fuente: Elaboración propia

En la imagen de la etiqueta modelo podemos observar las cantidades de caloría y el porcentaje de valor diario en base a una cantidad por porción en 100gr.

4.1.3. Embalaje

Para el embalaje se utilizará una caja máster de cartón corrugado doble cara que contendrá 4 cajas individuales de jugos de manera que permitirá un paletizado correcto y para mayor protección se forrará con stretch film.

Las dimensiones de la caja máster serán de 48.8 x 17 x 21cm.

4.2. Diseño del rotulado y marcado

4.2.1. Diseño del rotulado

El mercado de la unión europea tiene requisitos y normativas para el etiquetado de todos los productos que ingresen a este mercado y puedan ser comercializados.

Los productos por comercializar en Países Bajos deben contener la siguiente información en su etiqueta:

- Denominación del alimento
- Identidad del proveedor
- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Fecha de caducidad
- Modo de uso
- Información nutricional

El Reglamento (CE) no 834/2007, Reglamento (CE) 889/2008 y Reglamento 1235/2008; reglamentos que definen las condiciones y pautas para países terceros.

Figura N°14.

Modelo de Etiqueta del producto

apf Aseptic Peruvian Fruit	ASEPTIC PERUVIAN FRUIT S.A. Ofic. Calle Roca de Vergallo 170 Magdalena del Mar telef (511)700 8410 comercial@apf.com.pe Planta Panamericana Sur km 99 Asia Caiete-Lima-Peru telef (51) 700-8421 administracion@apf.com.pe		
PRODUCT:	ASEPTIC PASSION FRUIT ORGANIC JUICE NFC CERTIFIED ORGANIC BY CONTROL UNION CERTIFICATIONS		
PRODUCER:	ASEPTIC PERUVIAN FRUIT S.A.		
TYPE:	ASEPTIC	DATE OF PRODUCTION	21.05.2020
LOT NUMBER:	MCY-ORG-0678-210520	EXPIRY DATE:	21.05.2021
DRUM NUMBER:	28	°BRIX (at 20°C):	13.1
ACIDITY (%):	3.90	pH (at 20°C):	2.67
NET WEIGHT:	220.0 kg	GROSS WEIGHT:	231.0 kg
		COUNTRY OF ORIGIN:	PERU
STORAGE CONDITIONS: COOLED, NOT WARMER THAN PLUS 5° CELSIUS			
CONTROL BODY NUMBER: PE-BIO-149			
INGREDIENT:	ORGANIC FRESH PASSION FRUIT		
	PRODUCED FOR AMAZON JUICE S.A.C.		

Fuente: Productora Aseptic Peruvian Fruit – Elaboración propia.

Para el caso del jugo de jengibre se añadirá indicaciones sobre su consumo no apto para mujeres embarazadas, personas con enfermedades cardiacas y personas con diabetes.

4.2.2. Diseño del marcado

En el marcado de embalaje se utilizarán los símbolos y pictogramas para el manipuleo de la carga, nuestro material de embalaje a utilizar serán las cajas de cartón corrugado, este marcado facilitara la identificación del contenido de los bultos agilizando el manipuleo en los almacenes.

Figura N°15.

Marcas de manipuleo



Fuente: Adaptación web

Las marcas de manipuleo indican como se deberá estibar y desestibar la carga, los símbolos significan: fragilidad, sensible a la humedad, cuidado en la manipulación y colocar hacia arriba.

Los empaques deben estar secos y limpios para evitar descomposiciones, las marcas deben colocarse de manera vertical.

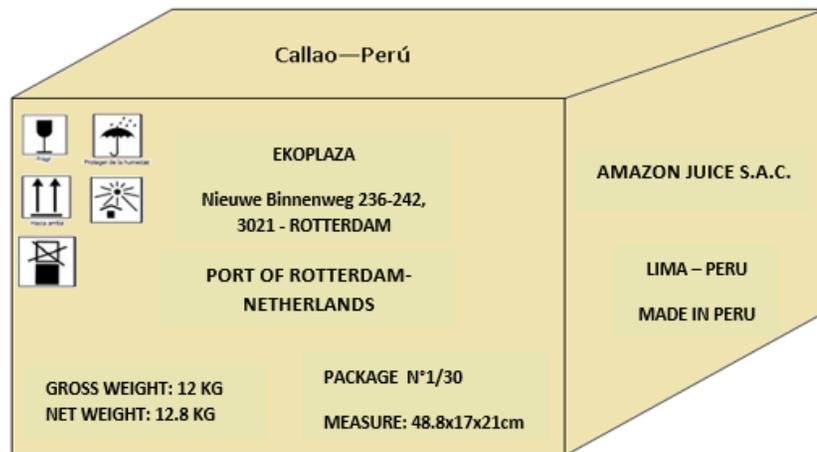
En cuanto a las marcas de expedición, son los siguientes datos necesarios para la exportación, tales como se visualiza en la figura N°16:

- Importador
- Dirección
- Puerto de descarga
- Exportador
- Dirección

- Puerto de embarque
- País de origen
- N.º de bultos

Figura N°16.

Marcas de expedición



Fuente: Elaboración propia

4.3. Unitarización y cubicaje de la carga

4.3.1. Unitarización

El pallet por utilizar será el euro pallet, sus dimensiones son 1200 x 800 x 145mm. Se agruparán y apilarán las cajas en el pallet de tal forma que facilite la estiba y desestiba en el contenedor.

Figura N°17.

Medidas de un pallet europeo



Fuente: Adaptación web

Los pallets europeos deben llevar los símbolos EUR y EPAL, representando el tránsito dentro de la unión europea, adicional a ello deberán contar con una certificación de calidad NIMF-15.

Unitarización de cajas de 3kg.

La unitarización de la carga se determina de la siguiente manera:

Descripción	Cantidad
Cantidad de toneladas a exportar	23
Cantidad de cajas	7680
Cantidad de cajas master	1920
Número de niveles	6
Total, de cajas master por nivel	320
Cantidad de pallets	20
Contenedor de 40'	1

Las exportaciones para el primer año serán de 23 toneladas por contenedor, el cual contendrá 20 pallets de 96 cajas master apiladas en 6 niveles, teniendo por cada nivel un total de 16 cajas master.

Los pallets se forrarán con stretch film y zuncho para mayor seguridad.

4.3.2. Cubicaje de la carga

Los envíos se realizarán vía marítima en contenedores de carga general, el envase aséptico del producto permite que este sea transportado a temperatura ambiente sin necesidad de una cadena de frío.

Figura N°18.

Contenedor de 40pies



Fuente: Hamburg Sud – Adaptación web.

Descripción	Cantidad	Medida
Caja master	0.017	m3
Cantidad de cajas master	1920	Und
Total, de cubicaje de cajas master	32.90	m3

Para el cálculo del cubicaje se multiplicaron las medidas de una caja master: 48x17x21cm y se obtuvo como resultado 0.017 m3, para el cálculo del cubicaje total se toma como referencia el resultado anterior y se multiplicara por el total de cajas master de los pallets obteniendo como resultado 32.90 m3.

4.4. Cadena de DFI de exportación

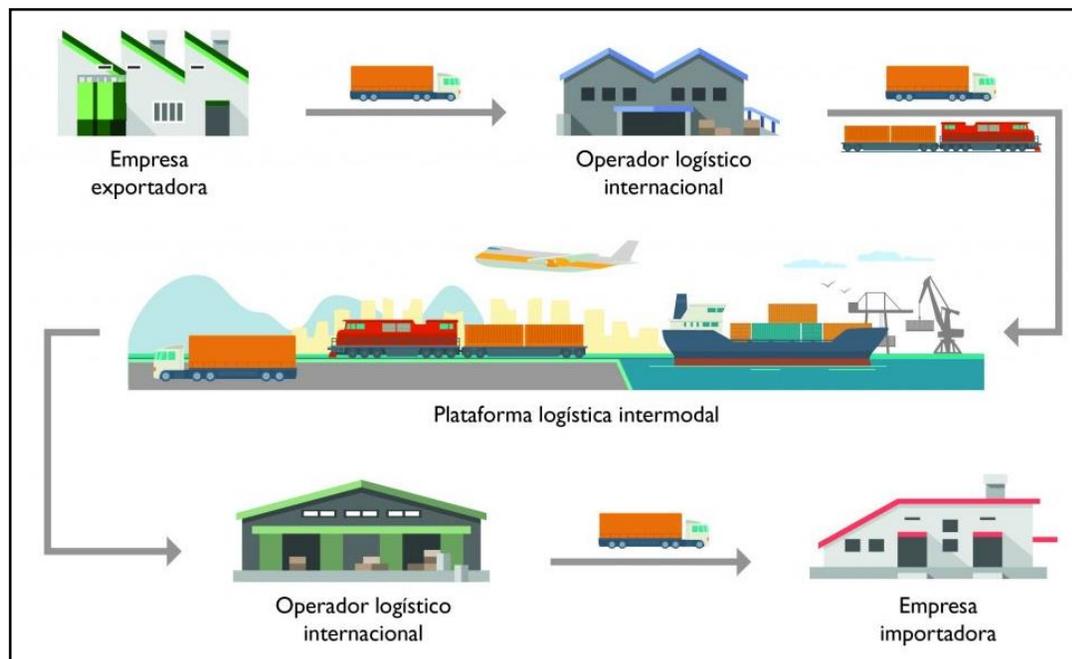
La cadena de distribución física en la exportación se desarrolla desde la compra de los jugos asépticos, el cual será tercerizada por una empresa productora que brinda los servicios de maquila y empaquetado.

Para llevar a cabo la exportación se contratará los servicios logísticos del operador logístico americana Shipping donde se incluirá el transporte local hasta el puerto previa numeración de la DAM.

Por otro lado, el flete internacional hacia Rotterdam será asumido por el importador de acuerdo al incoterm negociado FOB.

Figura N°19.

Cadena de DFI exportación



Fuente: Adaptación web.

Empresa exportadora

AMAZON JUICE S.A.C. contratara una empresa productora de jugos asépticos el cual debe contar con los certificados HACCP, FDA, FAIRTRADE, USDA, EUR ORGANIC, KOSHER.

El empaquetado se realizará en las instalaciones de la empresa productora Aseptic Peruvian Fruit S.A., los jugos se colocarán en las cajas diseñadas con nuestro logo y marca.

Operador logístico Internacional

Los servicios del operador logístico abarcarán desde el retiro del contenedor, llenado y traslado del contenedor desde el almacén ingresando directo al puerto.

El operador logístico se encargará de realizar los trámites aduaneros, previos al embarque como numeración de la DAM, pagos de VB, Gate out, y posterior al embarque la regularización.

Para seleccionar a nuestro operador logístico, se solicitará cotizaciones con 3 agentes. Véase Tabla N°30. Comparativo de tarifas SLI.

Tabla N°30.

Comparativo de tarifas SLI expresado en dólares.

NAVIERA	AMERICANA SHIPPING				DACHSER				ADUALINK			
	20pies		40pies		20pies		40pies		20pies		40pies	
	APM	DPW	APM	DPW	APM	DPW	APM	DPW	APM	DPW	APM	DPW
HAPAG LLOYD	USD 1016.00	USD 1005.00	USD 1086.00	USD 1055.00	USD 1049.00	USD 1058.00	USD 1119.00	USD 1106.00	USD 1100.00	USD 1066.00	USD 1179.00	USD 1140.00
HAMBURG SUD	USD 1036.00	USD 1025.00	USD 1106.00	USD 1075.00	USD 1084.00	USD 1093.00	USD 1154.00	USD 1141.00	USD 1140.00	USD 1101.00	USD 1224.00	USD 1190.00
MAERSK	USD 946.00	USD 935.00	USD 1016.00	USD 985.00	USD 1013.00	USD 1022.00	USD 1083.00	USD 1070.00	USD 1012.00	USD 1007.00	USD 1092.00	USD 1079.00
CMA - CGM	USD 1014.00	USD 1003.00	USD 1084.00	USD 1053.00	USD 1050.00	USD 1059.00	USD 1120.00	USD 1108.00	USD 1077.00	USD 1062.00	USD 1177.00	USD 1140.00

Fuente: Elaboración propia

- TARIFAS NO INCLUYEN IGV
- TARIFAS INCLUYEN TRANSPORTE HASTA PLANTA EN CAÑETE KM99.8
- TARIFAS INCLUYEN 5 HORAS LIBRES DE CARGUIO EN PLANTA.
- TARIFAS INCLUYEN GATE OUT, VB, DERECHO DE EMBARQUE, AG. DE ADUANAS, SERV. DE CERTIFICADO DE ORIGEN.

Consideraciones:

Se optó por trabajar con la agencia americana Shipping, debido a que ofrece tarifas más económicas y accesibles para poder gestionar las operaciones de exportación.

Transporte internacional

El flete internacional será asumido por el importador de acuerdo al incoterm negociado FOB 2020, donde la responsabilidad y obligación del exportador termina con la entrega del contenedor a bordo.

AMAZON JUICE S.A.C. se encargará de asumir los gastos locales incluida la aduana de exportación, hasta el punto acordado, que será el puerto de embarque.

El puerto de destino será Rotterdam, el tiempo de transito estimado es de 21 días, esto dependiendo de la ruta de la naviera con que haya contratado el importador.

4.5. Seguro de las mercancías

AMAZON JUICE S.A.C. realizara la venta en término FOB 2020, donde el comprador contratara un seguro para la mercancía. De ser el caso que se realice la venta en término CIF, se ofrecerá un seguro de tipo A con una cobertura todo tipo de riesgo o daño.

CAPÍTULO V

PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

5.1. Fijación de precios

5.1.1. Costos y precio

La empresa AMAZON JUICE S.A.C. comercializará los jugos asépticos orgánicos en términos FOB 2020, con el cual se determinará el precio de venta para cada variedad de jugo.

Los costos fijos son todos aquellos conformados por los gastos administrativos, planilla y los servicios básicos.

Los costos variables están conformados por los costos de tercerización del producto, costos de promoción, costos de gestión, costos logísticos para la exportación y costos financieros.

El precio de venta se determinará en función al costo unitario de cada jugo, las exportaciones de jugo de maracuyá se realizarán en los 6 primeros meses de enero a junio por la temporada de cosecha y es donde se presenta mayor demanda, mientras que las exportaciones del jugo de jengibre se efectuarán desde julio a diciembre de acuerdo a la temporada y demanda, esto nos permitirá generar ingresos durante todo el año y mantenernos en el mercado.

Tabla N°31.

Costos Fijos y Variables para Jugo Orgánico Maracuyá expresados en dólares

	Costo unitario	Cantidad	Costo por envío	Costo anual (2 embarques)
Costos de tercerización			41,228	82,456
Costo de producto tercerizado/ Kg	1.3	23,040	29,952	59,904
Envase y embalaje	0.6	7,680	4,608	9,216
Etiquetado	0.6	7,680	4,608	9,216
Marcado y rotulado	1	1,920	1,920	3,840
Pallets	7	20	140	280
Costos de Promoción			250	1,500
Envío de muestras	10	5	50	300
Elaboración de catálogos, brochures	10	10	100	600
Mailyng y publicidad por redes	10	10	100	600
Costos de Gestión Operativa			182	364
Certificado de Origen	12	1	12	24
Comisión de Ag. Aduana	100	1	100	200
Certificado de inspección (COI)	70	1	70	140
Costos logísticos			910	1,820
Flete interno (terrestre)	320	1	320	640
Serv. De depósito temporal	420	1	420	840
Visto bueno	120	1	120	240
Despacho documentario	50	1	50	100
Costos Administrativos			1,678	10,068
Gasto de personal y servicios básicos	1678	1	1,678	10,068
COSTO TOTAL FOB \$			44,248	96,208

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°32.

Costos Fijos y Variables para Jugo Orgánico Jengibre expresados en dólares

	Costo unitario	Cantidad	Costo por envío	Costo anual (2 embarques)
Costos de tercerización			65,650	131,301
Costo de producto tercerizado/ Kg	2.36	23,000	54,280	108,560
Envase y embalaje	0.6	7,680	6,144	12,288
Etiquetado	0.6	7,680	6,144	12,288
Marcado y rotulado	1	1,920	1,920	3,840
Pallets	7	20	160	320
Costos de Promoción			250	1,500
Envío de muestras	10	5	50	300
Elaboración de catálogos, brochures	10	10	100	600
Mailyng y publicidad por redes	10	10	100	600
Costos de Gestión Operativa			182	364
Certificado de Origen	12	1	12	24
Comisión de Ag. Aduana	100	1	100	200
Certificado de inspección (COI)	70	1	70	140
Costos logísticos			910	1,820
Flete interno (terrestre)	320	1	320	640
Serv. De depósito temporal	420	1	420	840
Visto bueno	120	1	120	240
Despacho documentario	50	1	50	100
Costos Administrativos			1,678	10,068
Gasto de personal y servicios básicos	1678	1	1,678	10,068
COSTO TOTAL FOB \$			68,670	145,053

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°33.*Determinación del precio FOB Jugo de Maracuyá expresado en dólares*

COSTO TOTAL FOB \$	96,208
CANTIDAD A EXPORTAR KG	46,080
COSTO UNITARIO FOB/KG \$	2.088
MARGEN DE UTILIDAD 12%	11,545
PRECIO TOTAL FOB \$	107,753
PRECIO UNITARIO FOB/KG \$	2.34

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar el precio de venta, el costo total FOB se divide entre la cantidad de kilos a exportar durante la campaña de maracuyá, obteniendo como resultado el costo unitario FOB/Kg en dólares, a ello se le sumará un margen de utilidad del 12% y el precio de venta FOB/Kg será de 2.34 dólares.

Tabla N°34.*Determinación del precio FOB Jugo de Jengibre expresado en dólares*

COSTO TOTAL FOB \$	145,053
CANTIDAD A EXPORTAR KG	46,080
COSTO UNITARIO FOB/KG \$	3.148
MARGEN DE UTILIDAD 12%	17,406
PRECIO TOTAL FOB \$	162,459
PRECIO UNITARIO FOB/KG \$	3.53

Fuente: Elaboración propia

5.1.2. Cotización internacional

La cotización internacional es un formato flexible que se adecua a los requerimientos de nuestros clientes, en este documento se precisa el termino de negociación, es decir el incoterm que utilizaremos.

Asimismo, en la cotización se detallarán toda la información relevante del producto y datos de la empresa.

Una cotización internacional debe contener la siguiente información:

- Información de la empresa (vendedor)
- Información de la empresa (comprador)
- Información del producto
- Información del packing
- Cantidad de pedido
- Precio y tipo de moneda
- Incoterm
- Puerto o aeropuerto de despacho
- Términos de pago
- Fecha estimada de despacho

A continuación, se podrá visualizar un ejemplo de cotización internacional que AMAZON JUICE S.A.C. utilizará con sus potenciales clientes.

Figura N°20.

Ejemplo de cotización internacional de AMAZON JUICE S.A.C.

ITEM		UNIT	DESCRIPTION	KG NET WEIGH	USD\$ FOB CALLAO	TOTAL AMOUNT
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;">  <p>PROFORMA INVOICE</p> <p>AMAZON JUICE S.A.C.</p> <p>ID: 2071427488</p> <p>Calle San Juan de Salinas San Martin de Porres, Lima - Perú Phone: (51) 941717938 Fax: (51) 555-2370 Website: http://www.amajoice.com/</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>Invoice # LIM 001 - 0001</p> <p>Date November 7th 2020</p> <p>Expiration Date November 2020</p> <p>Customer ID XXXXX</p> </div> </div>						
CUSTOMER		SHIP TO		SHIPPING DETAILS		
XXXXXXXX Attn.: XXXXXX Business Development (O): 206-535-6402 XXXXX@XXXXXXXX.com		XXXXXXXX Attn.: XXXXXX Business Development (O): 206-535-6402 XXXXX@XXXXXXXX.com		Incoterm FOB CALLAO Est Ship Date To be agreed Transport By Sea FCL 40'		
1	530	1FCL X 40 feet Boxes of Aseptic Organic Ginger juice packed in aseptic bags of 3KG Kg.		1590.00	\$ 4.80	\$ 7,632.00
2	856	Boxes of Aseptic Organic Passion fruit juice packed in aseptic bags of 3KG Kg. Lead time: 20 days / Dispatch: Since 1st week of December		2568.0	\$ 4.00	\$ 10,272.00
Subtotal						\$ 17,904.00
TERMS OF SALE AND OTHER COMMENTS Irrevocable instructions to pay through our bank: Bank: BBVA Continental Branch: Amazon Juice S.A.C. Account: 0011-947-010009470-90 Wire Transfer: American Dollars SWIFT: BCONPEPL Payment Terms: 100% Cash against copy of documents				Advance 0.00% - Tax - Freight - Insurance - Other (specify) - Other (specify) - TOTAL \$ 17,904.00 Currency USD		
ADDITIONAL DETAILS Country of Origin Peru Port of Origin Port of Callao Port of Destine Port of Valid offer November ETA: To be agreed Reason for Export: Ingredients for Foods Sara Avila Commercial Executive I certify the above to be true and correct to the best of my knowledge.						

Fuente: Elaboración propia

5.2. Contrato de compra venta internacional y sus documentos

Después de realizar y enviar la cotización a nuestro cliente y de ser aceptada se procederá a elaborar el contrato de compra venta internacional y los documentos necesarios de exportación.

El contrato, nos ayudara a formalizar la venta y cerrar el trato con el cliente.

En la negociación intervienen un vendedor y un comprador, donde se dará a conocer información sobre el producto, nombre de la empresa comercializadora, marca comercial y medio transporte a utilizar.

También se redactará de forma detallada las cláusulas según los acuerdos previstos con el comprador, tales como:

1. Producto
2. Plazo de entrega
3. Precio
4. Condiciones de pago
5. Retención de documentos
6. Interés en caso de pago retrasado
7. Retraso en los envíos
8. Inconformidad de los productos
9. Transferencia de propiedad
10. Terminación contractual de entrega
11. Caso fortuito de fuerza mayor

12. Cooperación entre las partes
13. Avisos
14. Resolución de controversias
15. Ley aplicable y principios rectores.

El modelo de contrato de compra venta internacional, será elaborado en inglés, que es el idioma comúnmente aceptado en el comercio internacional para las negociaciones.

En el anexo 03. Modelo de Contrato Internacional (Ingles) se muestra el contrato de compra venta internacional incluida las cláusulas mencionadas anteriormente.

La documentación de exportación está conformada por:

1. Factura comercial
2. Packing list
3. Documento de embarque (BL)
4. Certificado de Origen
5. Certificado de Inspección
6. Certificado de Análisis

AMAZON JUICE S.A.C. entregara la documentación al comprador/importador de forma electrónica, según lo acordado en el contrato de compra venta, con la finalidad de facilitar al comprador tramitar el desaduanaje.

Si el comprador requiere la documentación original, esta se enviará por courier, para los fines que considere pertinentes.

5.3. Elección y aplicación del Incoterm

AMAZON JUICE S.A.C. hará uso de la versión de los Incoterm ® 2020 para las negociaciones.

Las exportaciones de los jugos orgánicos se realizarán vía marítima, teniendo en cuenta que es el medio más económico y accesible a nuestro mercado objetivo.

La negociación se realizará bajo el incoterm FOB 2020 (Free on board). El termino FOB ya no se define como colocar las mercancías encima de la cubierta del barco, ahora significa “a bordo”.

El exportador AMAZON JUICE S.A.C. llegará a un acuerdo con el comprador y detallará en el contrato de compra venta, las condiciones de entrega, plazo, término de pago, etc. siendo así el comprador quien asumirá el flete internacional desde el puerto del Callao hasta el puerto de Rotterdam.

También se acordará limitar las responsabilidades, para el caso de los contenedores esto debido a que la entrega se da en los terminales de contenedores, de ahí en adelante el exportador no tiene control ni acceso sobre la carga hasta que es cargada en la nave.

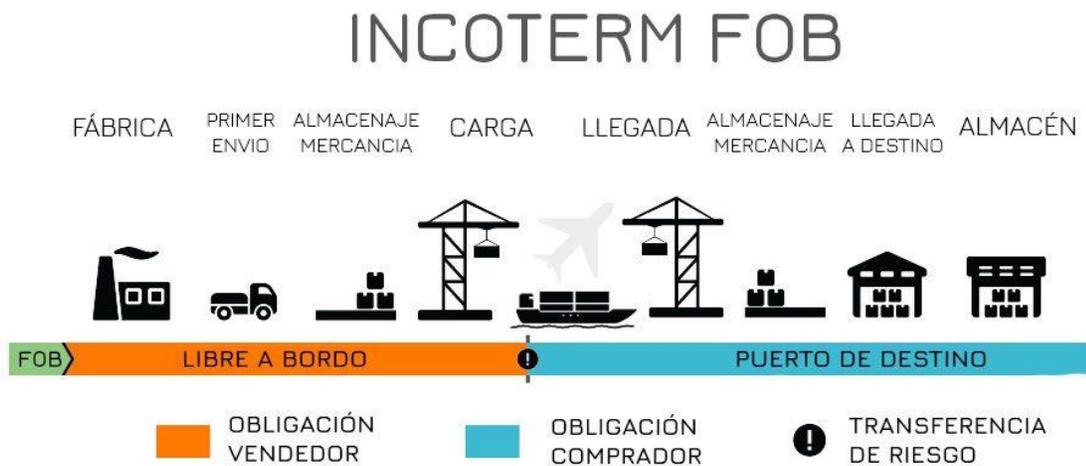
En los incoterms 2020 el termino FOB se debe usar solo para el transporte marítimo o por vías navegables interiores donde las partes tienen la intención de entregar la mercancía a bordo de un buque.

La forma correcta de detallar este incoterm en nuestro contrato es: FOB APM Callao, Incoterm ® 2020.

El seguro será contratado por el importador si así lo requiera, asumiendo este el riesgo y responsabilidad por la carga una vez que esta se encuentra a bordo del buque según lo acordado con el exportador.

Figura N°21

Obligaciones del vendedor y comprador del Incoterm FOB



Fuente: Adaptación web.

5.4. Determinación del medio de cobro

El medio de cobro al cual se registrará AMAZON JUICE S.A.C será de transferencia bancaria; según la cláusula de condiciones de pago estipulada en el contrato de compra venta, el comprador deberá realizar la transferencia del 50% después de confirmada la cotización en un plazo de 7 días.

El primer abono realizado por el comprador se destinará para los trámites de exportación como también para trámites complementarios.

Luego de la confirmación de la entrega después de la fecha de zarpe, se enviará la factura electrónica y demás documentos al comprador para que pueda

El 50 % restante quedará pendiente hasta que la carga sea recibida y retirada del puerto de destino, Rotterdam. El comprador recibirá la carga y realizará los tramites de importación correspondientes en su país, una vez que brinde su conformidad debería realizar la transferencia inmediata.

La transferencia internacional se ejecutará a través del Swift, este sistema de comunicación permitirá que un banco (banco ordenante) pueda enviar a otro banco (banco corresponsal) la orden de pagar una cantidad de dinero al beneficiario (exportador).

A continuación, se muestran 2 ejemplos en las figuras N°22 y N°23. de transferencias bancarias realizadas del exterior

Figura N°22.

Ejemplo 01 de Swift interbancario

```
DATE: 09 OCT 2020      SWIFT MESSAGE - MT103
{1:F01BINPPEPLXXXX0000000000}{2:I103SCBLUS33XXXXN}{4:
:20: SENDER'S REFERENCE
T317205000
:23B: BANK OPERATION CODE
CRED
:32A: VALUE DATE/CURRENCY/INTERBANK SETTLED AMOUNT
201009USD6780,80
:50K: ORDERING CUSTOMER
/TAX ID XXXXXXXXXXXX
XXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
ROTTERDAM
NETHERLANDS
:53D: SENDER'S CORRESPONDENT
/3544033524002
BANCO XXXXXXXX
NEW ACCOUNT
:57A: ACCOUNT WITH INSTITUTION
CONBUS33
:59: BENEFICIARY CUSTOMER
/30006286
RUC 2071427488
AMAZON JUICE S.A.C.
PERU
:70: REMITTANCE INFORMATION
916
30PCT ADELANTO COT. LIM 001-2020
  ABBA- 026014627
:71A: DETAILS OF CHARGES
CUTP
```

Fuente: Elaboración propia.

5.5. Elección del régimen de exportación

AMAZON JUICE S.A.C. realizara ventas que superan los 5,000.00 USD, en contenedores por ello se acogerá al régimen de Exportación Definitiva sobre la base legal de la Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo N°1053, publicado el 27.6.2008, y modificatorias.

Las exportaciones por realizar no están afectas al pago de impuestos, se contratará los servicios de una agencia de aduana para el trámite aduanero correspondiente. Siguiendo las pautas establecidas en el proceso general de Exportación Definitiva DESPA-PG.02, versión 07.

Los documentos por utilizar son los siguientes:

- Declaración aduanera de mercancías
- Factura comercial
- Documento de transporte
- "*Packing List*" o Lista de empaque
- Certificado de Origen
- Certificado de inspección para la importación de productos orgánicos EU.

5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

El proceso operativo para la exportación definitiva se realizará con la ayuda de la agencia de aduanas americana Shipping, la cual escogimos para trabajar nuestros despachos.

Se otorgará el mandato electrónico por un periodo de 6 meses, autorizando a la agencia de aduanas representar a la empresa y así continuará con los trámites que requiere la aduana peruana.

Numeración de la DAM

El agente de aduana procede la numeración de la DAM provisional (40) con los datos enviados en la matriz brindada por el agente de aduana, donde se detalla la razón social de la empresa, RUC, dirección, la descripción de la mercancía junto con los pesos referenciales, la cantidad de bultos, puerto destino y partidas arancelarias.

Ingreso de mercancía a terminal portuario

El tipo de transporte escogido vía marítima para el traslado de contenedores se realizará de forma directa al puerto del Callao, pudiendo ser el ingreso al terminal APM o DPW de acuerdo con lo que indique el booking enviada por el agente del comprador.

Luego del ingreso del contenedor, se contará con la información completa de los pesos brutos. Posterior a ello, se esperará pasar el control de la aduana y obtener el canal de control que puede ser verde o rojo, solo si el canal ha sido seleccionado rojo se procede con la presentación de documentos solicitados por la autoridad aduanera y revisión física de la mercancía, si todo es conforme, el funcionario procede a dar levante.

Si el canal seleccionado es verde, la mercancía tiene levante automático para ser embarcado y el contenedor ingresa a la nave.

Reconocimiento Físico

El reconocimiento físico se lleva a cabo solo si la mercancía ha sido seleccionada a canal rojo, el despachador solicita la programación del aforo dentro del plazo establecido en la intendencia marítima del Callao.

Se efectúa en presencia del exportador, despachador de aduana, si el despachador no se presenta al aforo programado por el especialista, este podrá realizarlo de oficio.

Si la mercancía es seleccionada a canal verde no será necesario realizar un reconocimiento físico, omitiendo este paso.

Embarque de las mercancías

El embarque debe realizarse en el plazo de 30 días calendario, contados a partir del día siguiente de la numeración de la DAM.

Una vez que la carga tenga levante automático se procede a ingresar el contenedor a la nave y se espera hasta la fecha de zarpe.

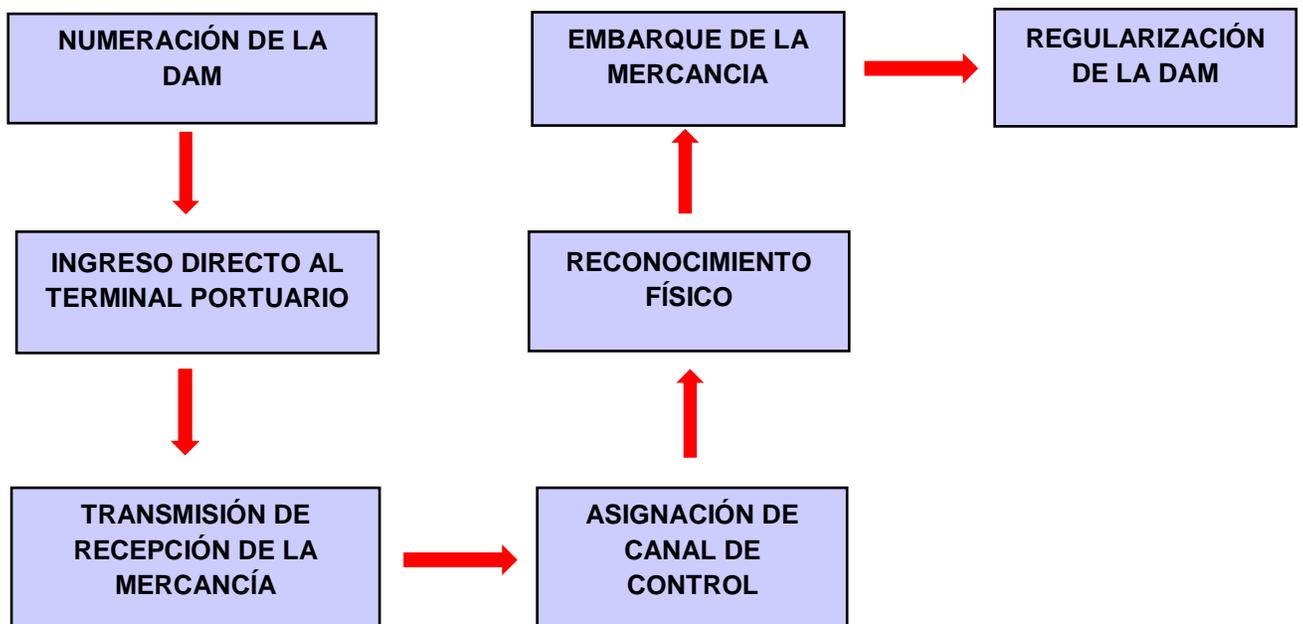
Regularización del régimen

Posterior al zarpe de la nave, el agente de aduana tiene la obligación de regularizar la DAM, en un plazo de 30 días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha del término de embarque.

Deberá transmitir vía electrónica la información complementaria de la declaración y presentar los documentos de sustento.

Figura N°25.

Proceso de Gestión aduanera

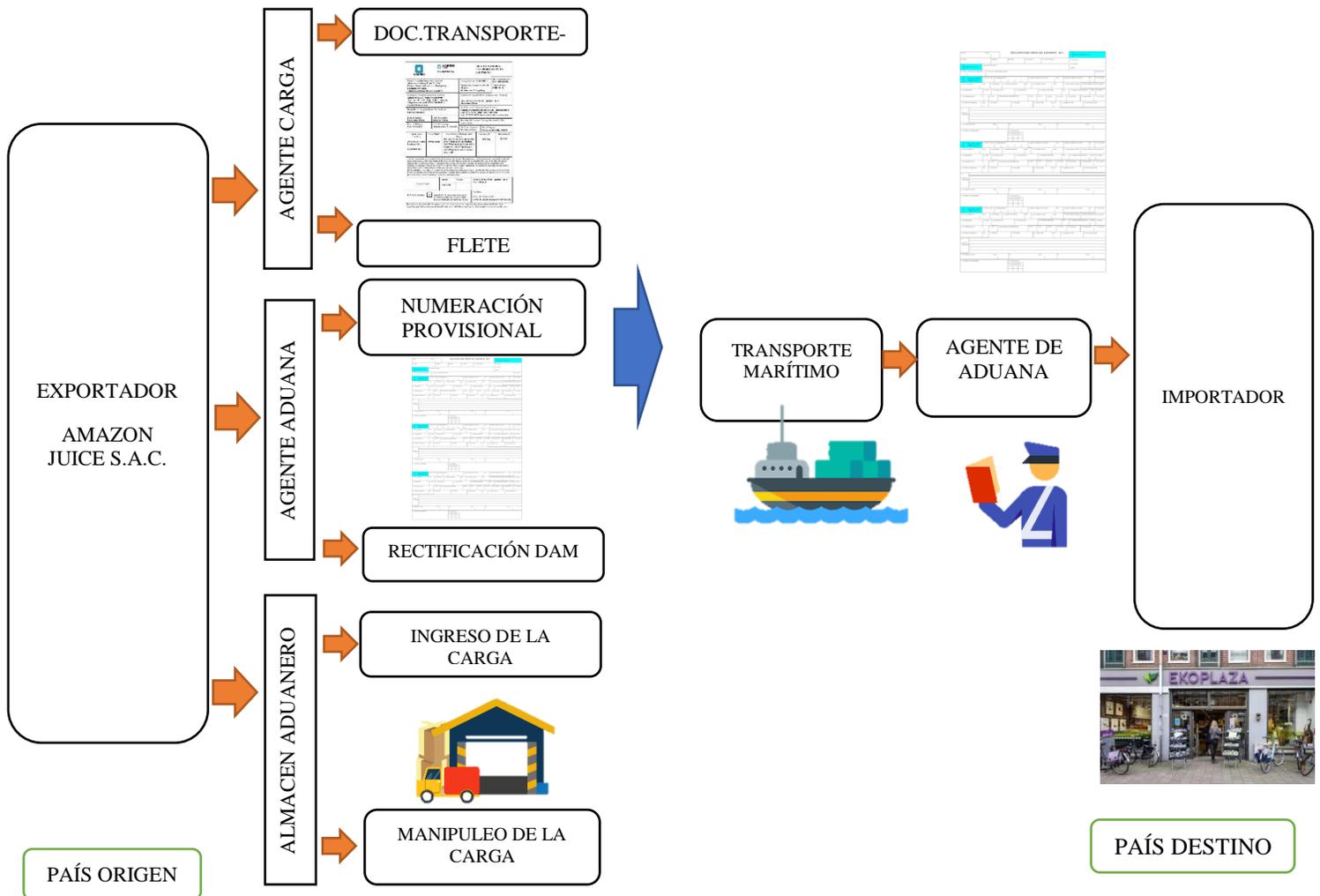


Fuente: Elaboración propia.

5.7. Gestión de las operaciones de exportación: Flujo grama

Figura N°26.

Flujograma de exportación

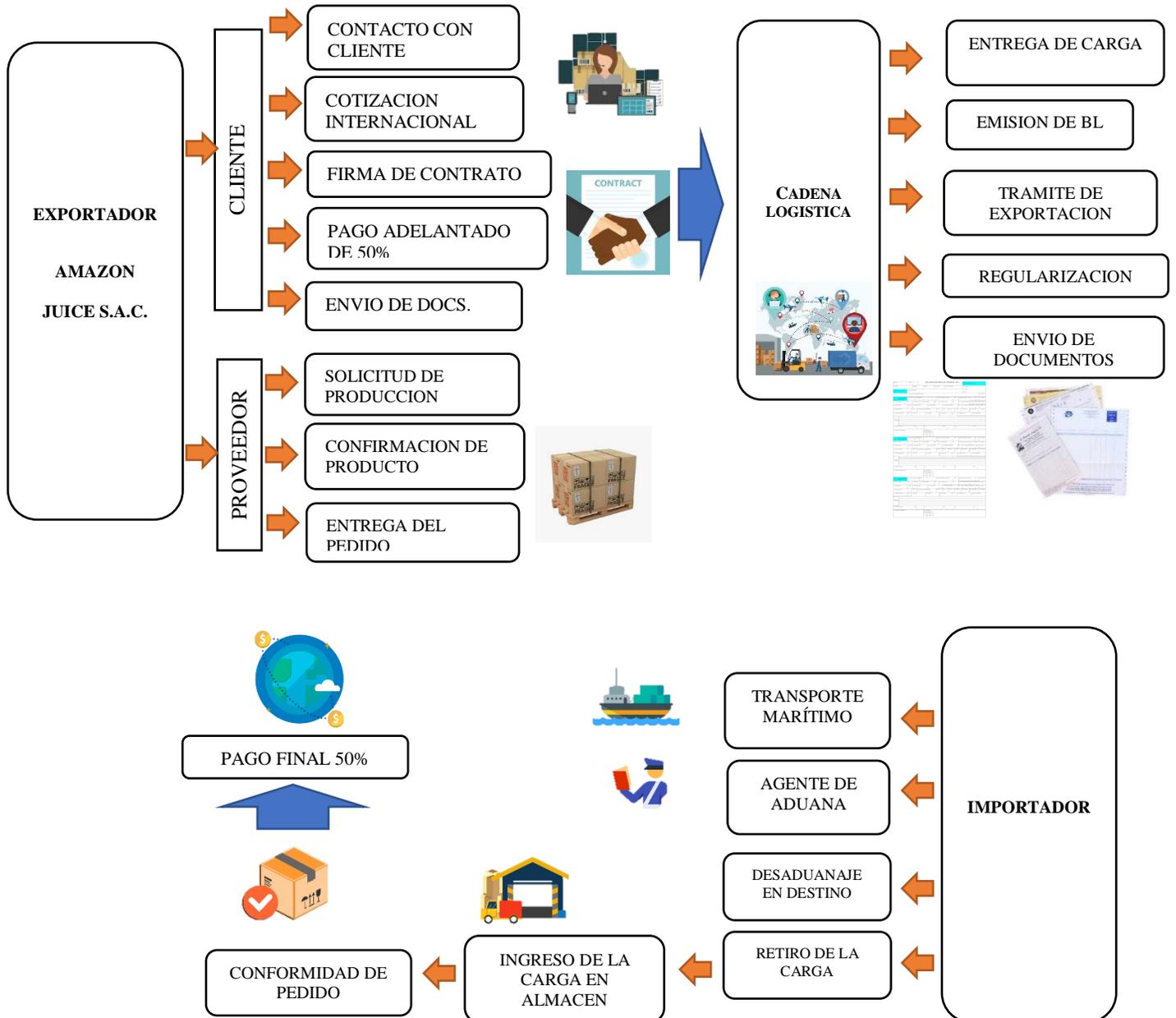


Fuente: Elaboración propia

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

Figura N°27.

Flujograma de operación de comercialización de Jugos asépticos orgánicos



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

6.1. Inversión Fija

6.1.1. Activos tangibles

En los activos tangibles detallamos aquellos gastos que tienen un valor y se pueden depreciar en el tiempo, tales como equipamiento de la oficina.

A continuación, se detallará el equipamiento de la oficina para el desarrollo de las actividades de la empresa en la siguiente tabla N°35.

Tabla N°35

Activos fijos tangibles expresado en soles

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Equipo de computo	3	1,800	5,400.00
Impresora multifuncional	1	1,200	1,200.00
Escritorios	3	500	1,500.00
Equipos móviles	3	1,500	4,500.00
Sillas	3	450	1,350.00
Muebles	2	780	1,560.00
Extintores	2	120	240.00
Botiquín	1	50	50.00
TOTAL			15,800.00

Fuente: Elaboración propia

Después de determinar los gastos de los activos tangibles, el total de activos fijos tangibles ascienden a S/15,800.00.

6.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles son aquellos bienes que no son percibidos físicamente y estarán compuestos por todos los gastos necesarios para la constitución y funcionamiento de la empresa, además de incluir la publicidad para la promoción de ventas.

A continuación, en la siguiente tabla se detallará todos los conceptos considerados como activos intangibles, tales como la constitución de la empresa, registro de marca y publicidad.

Tabla N°36.

Activos fijos Intangibles expresado en soles

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Constitución de la empresa	1	343.00	343.00
Licencia de funcionamiento	1	130.00	130.00
Inspección de defensa civil	1	223.00	223.00
Inscripción de planillas	1	50.00	50.00
Creación y diseño de página web	1	400.00	400.00
Registro de marca ante Indecopi	1	535.00	535.00
TOTAL			1,681.00

Fuente: Elaboración propia.

Después de determinar los gastos de los activos intangibles mencionados en las tablas N°36 se calculan los gastos totales, ascendiendo a S/1,681.00 como parte de la inversión total.

6.2. Capital de Trabajo

Para calcular el capital de trabajo debemos considerar los costos fijos y variables que pueda cubrir hasta por lo menos 3 meses de operaciones en el primer año de funcionamiento de la empresa.

En la tabla N°37 se detallará a modo de resumen los gastos considerados como parte del capital de trabajo.

Tabla N°37.

Capital de trabajo expresado en soles

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Caja mínima	1	20,000.00	20,000.00
Costos de producto tercerizado	1	148,420.80	148,420.80
Costos de exportación	1	3,931.20	3,931.20
Promoción	3	900.00	2,700.00
Planilla de personal	3	4,413.50	13,240.50
Servicios	3	1,627.12	4,881.36
Útiles de oficina	1	650.00	650.00
Materiales de limpieza	1	1,000.00	1,000.00
TOTAL			194,823.86

Fuente: Elaboración propia

Los costos detallados forman parte del capital de la empresa, considerando no contar con los ingresos suficientes durante un periodo de tres meses, asimismo se le añadirá una caja mínima de S/20,000 para gastos adicionales o imprevistos que puedan surgir durante la operatividad de la empresa. Finalmente, el capital de trabajo ascendería a S/ 194,823.86.

6.3. Inversión Total

Después de calcular la inversión fija tangible e inversión fija intangible se determinará la inversión total, también se incluirá el capital de trabajo detallado en el punto anterior.

Tabla N°38

Inversión total expresado en soles

DETALLE	TOTAL
INVERSION FIJA TANGIBLE	15,800.00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	1,681.00
CAPITAL DE TRABAJO	194,823.86
INVERSION TOTAL	212,304.86

Fuente: Elaboración propia

La inversión total asciende a un monto de S/ 212,304.86 para el funcionamiento de la empresa AMAZON JUICE S.A.C y sus operaciones.

6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

La estructura de la inversión se dará de la siguiente forma, AMAZON JUICE S.A.C. cuenta con 3 inversionistas donde el total de sus aportes sumaran el 60% de la inversión total y el 40% restante se financiará a través de un préstamo bancario.

Tabla N°39.

Estructura de financiamiento expresado en soles

DETALLE	APORTE	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO (SOCIOS)	127,382.91	60%
CAPITAL FINANCIADO	84,921.94	40%
TOTAL	212,304.86	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°40.

Aporte de inversionistas expresado en soles

Inversionistas	Capital social	Participación
Inversionista 1	50,953.17	40%
Inversionista 2	31,845.73	25%
Inversionista 3	44,584.02	35%
Total	127,382.91	100%

Fuente: Elaboración propia

La inversión propia cubrirá los gastos por activos tangibles e intangibles y se solicitará el préstamo por un monto de S/84,921.94 que pertenece al 40% de la inversión total requerida.

Para solicitar el préstamo se evaluaron las tasas de los bancos Interbank, BCP y BBVA de las cuales se escogió al banco de crédito por ser más confiable, ofrece una TEA del 25% por tres años para poder realizar el financiamiento.

La tasa efectiva mensual (TEM) es de 1.88% durante 36 meses con pagos mensuales que ascienden a S/ 3,266.23.

Tabla N°41.

Préstamo del BCP

PRÉSTAMO	
Monto	84,921.94
Cuotas	36
TEM	1.88%
Cuotas mensuales	S/. 3,266.23
TEA	25.00%

Fuente: Elaboración propia

Después de la elección del banco con el que se trabajara se detalla el cuadro de financiamiento en la siguiente tabla.

Tabla N°42.

Financiamiento por 36 cuotas

Nro. cuota	Valor de la Cuota	Intereses	Capital	Saldo	ACUMULADO	
					CAPITAL	INTERESES
				84,921.94		
1	3,266.23	1,593.92	1,672.31	83,249.63		
2	3,266.23	1,562.53	1,703.70	81,545.93		
3	3,266.23	1,530.56	1,735.68	79,810.25		
4	3,266.23	1,497.98	1,768.25	78,042.00		
5	3,266.23	1,464.79	1,801.44	76,240.55		
6	3,266.23	1,430.98	1,835.26	74,405.30		
7	3,266.23	1,396.53	1,869.70	72,535.60		
8	3,266.23	1,361.44	1,904.79	70,630.80		
9	3,266.23	1,325.69	1,940.55	68,690.26		
10	3,266.23	1,289.27	1,976.97	66,713.29		
11	3,266.23	1,252.16	2,014.08	64,699.21		
12	3,266.23	1,214.36	2,051.88	62,647.33	22,274.61	16,920.21
13	3,266.23	1,175.84	2,090.39	60,556.94		
14	3,266.23	1,136.61	2,129.63	58,427.32		
15	3,266.23	1,096.64	2,169.60	56,257.72		
16	3,266.23	1,055.92	2,210.32	54,047.40		
17	3,266.23	1,014.43	2,251.80	51,795.60		
18	3,266.23	972.17	2,294.07	49,501.53		
19	3,266.23	929.11	2,337.13	47,164.40		
20	3,266.23	885.24	2,380.99	44,783.41		
21	3,266.23	840.55	2,425.68	42,357.73		
22	3,266.23	795.02	2,471.21	39,886.52		
23	3,266.23	748.64	2,517.59	37,368.92		
24	3,266.23	701.39	2,564.85	34,804.07	27,843.26	11,351.55
25	3,266.23	653.25	2,612.99	32,191.09		
26	3,266.23	604.20	2,662.03	29,529.06		
27	3,266.23	554.24	2,712.00	26,817.06		
28	3,266.23	503.34	2,762.90	24,054.16		
29	3,266.23	451.48	2,814.76	21,239.41		
30	3,266.23	398.65	2,867.59	18,371.82		
31	3,266.23	344.83	2,921.41	15,450.41		
32	3,266.23	289.99	2,976.24	12,474.17		
33	3,266.23	234.13	3,032.10	9,442.07		
34	3,266.23	177.22	3,089.01	6,353.05		
35	3,266.23	119.24	3,146.99	3,206.06		
36	3,266.23	60.18	3,206.06	(0.00)	34,804.07	4,390.74
	117,584.44	32,662.50	84,921.94			

Fuente: Elaboración Propia.

6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

La fuente de financiamiento se eligió de la base de datos de la SBS, en el cual nos muestra todos bancos disponibles y que ofrecen una tasa considerable para las empresas.

Figura N°28.

Base de datos SBS

TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO

Ingrese fecha: 04/12/2020 (dd/mm/aaaa) Consultar Exportar																	
Tasas Activas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional Realizadas en los Últimos 30 Días Útiles Por Tipo de Crédito al 04/12/2020																	
Moneda Nacional <input type="radio"/> Moneda Extranjera <input type="radio"/>																	
Tasa Anual (%)	BBVA	Comerolo	Crédito	Piohinoha	BIF	Isolabank	Citibank	Infarbank	Mibanco	GNB	Falsabella	Banfander	Ripley	Azteco	ICBC	Bank of China	Promedio
Corporativos	2.03	-	2.44	4.94	2.75	1.62	-	2.30	-	3.00	-	4.90	-	-	2.25	-	-
Descuentos	2.78	-	2.66	4.48	4.15	3.67	-	4.75	-	-	-	4.65	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	0.82	-	1.85	-	2.05	0.37	-	1.76	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	2.67	-	1.29	5.53	3.55	3.25	-	1.33	-	3.00	-	5.90	-	-	2.25	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	2.16	-	3.84	4.94	2.70	1.00	-	1.73	-	-	-	2.23	-	-	-	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.52	-	2.45	-	-	1.39	-	2.25	-	-	-	4.75	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	5.79	-	3.56	-	1.94	2.99	-	3.43	-	-	-	8.50	-	-	-	-	-
Grandes Empresas	4.32	9.06	4.53	6.13	5.63	4.62	2.01	4.48	-	-	-	5.49	-	-	-	-	-
Descuentos	7.96	-	5.29	7.03	4.84	5.06	-	5.40	-	-	-	4.96	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	1.28	10.00	5.44	4.92	6.35	6.78	4.79	6.81	-	-	-	5.80	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	4.00	9.74	5.09	5.50	5.29	4.27	1.11	3.84	-	-	-	6.42	-	-	-	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	4.40	7.50	3.59	6.02	6.57	4.23	0.69	2.88	-	-	-	6.37	-	-	-	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	3.73	-	2.47	10.09	8.50	5.69	-	0.45	-	-	-	7.30	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	4.56	1.00	4.94	5.10	6.98	4.53	-	4.12	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Medianas Empresas	4.16	3.72	6.60	7.91	5.66	7.47	3.81	6.73	13.60	-	-	5.17	-	-	-	-	-
Descuentos	9.21	11.46	8.90	7.94	8.03	8.17	-	6.92	-	-	-	5.01	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	9.82	-	8.66	6.02	8.10	7.94	-	5.02	-	-	-	4.91	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	8.84	14.00	8.29	7.53	8.37	8.61	3.71	7.45	15.94	-	-	3.56	-	-	-	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	7.85	11.49	8.14	8.10	3.67	8.61	-	6.78	17.82	-	-	5.60	-	-	-	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	1.26	-	7.13	11.70	8.84	9.42	-	8.39	16.29	-	-	5.22	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	5.06	1.24	5.73	8.74	4.69	6.45	4.01	6.46	11.74	-	-	5.77	-	-	-	-	-
Pequeñas Empresas	6.24	1.00	12.85	20.78	9.11	6.78	3.78	10.62	20.38	-	-	-	-	-	-	-	-
Descuentos	10.19	-	14.62	14.60	10.90	10.32	-	8.53	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos hasta 30 días	11.55	-	8.58	39.10	-	2.77	-	21.63	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos de 31 a 90 días	11.86	-	6.85	16.14	10.22	10.81	3.78	7.50	29.23	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos de 91 a 180 días	13.05	-	10.00	21.97	8.53	10.41	-	16.00	26.59	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos de 181 a 360 días	14.09	-	9.77	26.69	12.50	10.40	-	29.45	24.65	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a más de 360 días	4.92	1.00	12.97	20.75	6.25	6.69	-	10.31	19.23	-	-	-	-	-	-	-	-
Microempresas	14.19	1.00	16.29	30.33	10.60	5.24	-	7.83	30.49	-	-	-	-	-	-	-	-
Tarjetas de Crédito	35.37	-	25.47	41.83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Descuentos	11.85	-	18.58	9.29	-	7.90	-	10.63	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos Revolventes	-	-	-	-	10.60	-	-	6.39	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija hasta 30 días	15.13	-	-	38.57	-	-	-	49.77	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija de 31 a 90 días	12.74	-	-	30.85	-	-	-	52.44	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija de 91 a 180 días	12.77	-	31.40	38.52	-	-	-	29.10	49.55	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija de 181 a 360 días	17.85	-	44.43	36.13	-	-	-	29.55	41.92	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos a cuota fija a más de 360 días	4.14	1.00	14.19	30.02	-	5.24	-	2.86	24.17	-	-	-	-	-	-	-	-
Consumo	35.23	17.09	26.89	39.78	16.60	32.23	-	47.65	42.08	45.06	47.58	54.52	142.34	-	-	-	-
Tarjetas de Crédito	49.76	27.27	36.30	40.35	30.00	38.14	-	53.67	-	48.44	47.59	59.34	152.18	-	-	-	-
Préstamos Revolventes	11.31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos no Revolventes para automóviles	13.25	-	10.51	12.39	10.95	8.95	-	10.23	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad hasta 360 días	13.59	32.94	81.76	39.75	9.65	7.41	-	17.19	59.62	-	-	41.09	126.67	-	-	-	-
Préstamos no Revolventes para libre disponibilidad a más de 360 días	14.14	17.00	13.29	38.97	12.78	13.35	-	15.36	33.93	10.21	10.56	24.33	159.39	-	-	-	-
Créditos pignoraticios	-	51.51	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hipotecarios	6.21	8.61	6.22	9.12	7.43	6.55	-	6.26	13.96	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos hipotecarios para vivienda	6.21	8.61	6.22	9.12	7.43	6.55	-	6.26	13.96	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Pagina web de la SBS.

De acuerdo con las facilidades y flexibilidad se eligió el banco de crédito, el cual ofrece una tasa efectiva anual de 25%, para poder solicitar este préstamo podemos disponer del canal digital en la plataforma de la página web www.viabcp.com siguiendo estos pasos:

1. Inicia sesión con tu número de Tarjeta de Débito y tu clave de Internet (6 dígitos). Si aún no tienes clave, puedes generarla dando clic aquí.
2. Ingresa tus datos: correo y celular.
3. Elige el monto de tu préstamo y el número de cuotas.
4. Elige la cuenta donde deseas que te depositen el préstamo y la cuenta de donde deseas que se cobre la cuota mensual.
5. ¡Felicitaciones! El dinero ya está en tu cuenta.

También podemos acceder al préstamo de forma presencial en una agencia cercana presentado la documentación requerida.

6.6. Presupuesto de costos

Los costos en los que se incurrirán están compuestos por todos los costos fijos y los costos variables.

Los costos fijos están conformados por los gastos que la empresa asumirá de forma constante, independiente a la actividad productiva de la empresa. Asimismo, describimos en la siguiente Tabla N°43.

Tabla N°43.

Presupuesto de costos expresado en soles

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Servicios básicos	3,050.85	3,050.85	3,559.32	4,576.27	5,084.75
Alquiler	10,169.49	11,186.44	12,203.39	13,220.34	14,237.29
Asesor contable	5,084.75	5,084.75	5,084.75	5,084.75	5,084.75
Internet móvil	1,220.34	1,220.34	1,525.42	2,033.90	2,033.90
Gerente general	20,370.00	24,444.00	27,160.00	29,876.00	33,950.00
Gerente Administrativo	16,296.00	19,012.00	20,370.00	23,086.00	24,444.00
Gerente comercial	16,296.00	19,012.00	20,370.00	23,086.00	24,444.00
TOTALES FIJOS	72,487.42	83,010.37	90,272.88	100,963.25	109,278.68
COSTOS VARIABLES					
Producto terminado	769,524.48	846,476.93	931,124.45	1,024,166.59	1,126,603.58
Publicidad	10,800.00	17,280.00	21,600.00	32,400.00	47,520.00
Operaciones de exportación	15,724.80	16,156.80	16,876.80	18,028.80	18,316.80
TOTALES VARIABLES	796,049.28	879,913.73	969,601.25	1,074,595.39	1,192,440.38
COSTOS TOTALES	868,536.70	962,924.10	1,059,874.13	1,175,558.65	1,301,719.06

Fuente: Elaboración propia

6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calculará en función a los costos fijos totales, costo variable unitario y precio de venta por cada producto.

AMAZON JUICE S.A.C. comercializará dos variedades de jugos, para poder calcular el punto de equilibrio se utilizará la siguiente formula:

$$Q = CFT / PV - CVU$$

Donde:

- Q = Cantidad en unidades
- PV = Precio de venta por unidad
- CVU = Costo variable por unidad
- CFT = Costo fijo total

Tabla N°44.

Punto de equilibrio expresado en cantidades

Producto	Cantidad esperada Kg	PV	CVU	CFT	Total	Cantidad en cajas
Jugo de MCY	46,080	8.42	6.61	72489.6	40,105	13,368
Jugo de GNG	46,080	12.69	10.43		32,054	10,685
Punto de equilibrio en cantidades					72,159	24,053

Fuente: Elaboración propia

Para obtener el punto de equilibrio en soles resultaría lo siguiente:

Tabla N°45.

Punto de equilibrio expresado en soles

PRODUCTO	PV	Cantidad en kilos	TOTAL
Jugo de MCY	8.42	40,105	337,683.23
Jugo de GNG	12.69	32,054	406,762.34
Punto equilibrio total en soles			744,445.56

Fuente: Elaboración propia

6.8. Tributación de la exportación

AMAZON JUICE S.A.C. trabajara como una empresa comercializadora, gracias al programa de incentivo a las exportaciones y no están gravadas por impuestos. La Ley del impuesto general a las ventas establece que la exportación de bienes y servicios no están afectos al impuesto general a las ventas (IGV).

6.9. Presupuesto de ingresos

Los ingresos están conformados por las ventas realizadas durante los meses en un determinado periodo, para el presente trabajo se detallará los ingresos operacionales obtenidos a una proyección de 5 años.

El precio se determinó en base a los costos variables y fijos adicionando un margen de utilidad de 12%. Finalmente, el precio obtenido se convierte a soles a un tipo de cambio promedio de S/3.60.

Tabla N°46.

Ingresos operacionales expresados en soles

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Jugo de Maracuyá Orgánico	8.42	8.42	8.42	8.42	8.42
Cantidad (Kg)	46,080.00	50,688.00	55,758.00	61,332.00	67,464.00
Total, Ingresos producto 1	387,993.60	426,792.96	469,482.36	516,415.44	568,046.88
Precio Jugo de Jengibre Orgánico	12.69	12.69	12.69	12.69	12.69
Cantidad (Kg)	46,080.00	50,688.00	55,758.00	61,332.00	67,464.00
Total, Ingresos Producto 2	584,755.20	643,230.72	707,569.02	778,303.08	856,118.16
Total, de ingresos proyectados	972,748.80	1,070,023.68	1,177,051.38	1,294,718.52	1,424,165.04

Fuente: Elaboración propia

Las cantidades para exportar están determinadas por una proyección de ventas de 5 años, a partir del año 2 en adelante se considera un incremento del 10% respectivamente.

Tipo de cambio = S/. 3.60

6.10. Presupuesto de egresos

Los egresos están conformados por los costos fijos y costos variables determinados anteriormente, se registra la cantidad de dinero que se necesitara para concretar las exportaciones en una proyección de 5 años.

Tabla N°47.

Presupuesto proyectado de costos fijos

DETALLE	2021	2022	2023	2024	2025
Servicios básicos	3,050.85	3,050.85	3,559.32	4,576.27	5,084.75
Alquiler	10,169.49	11,186.44	12,203.39	13,220.34	14,237.29
Asesor contable	5,084.75	5,084.75	5,084.75	5,084.75	5,084.75
Internet móvil	1,220.34	1,220.34	1,525.42	2,033.90	2,033.90
Gerente general	20,370.00	24,444.00	27,160.00	29,876.00	33,950.00
Gerente Administrativo	16,296.00	19,012.00	20,370.00	23,086.00	24,444.00
Gerente comercial	16,296.00	19,012.00	20,370.00	23,086.00	24,444.00
Publicidad	10,800.00	17,280.00	21,600.00	32,400.00	47,520.00
TOTALES	83,287.42	100,290.37	111,872.88	133,363.25	156,798.68

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°48.

Presupuesto proyectado de costos variables

DETALLE	2021	2022	2023	2024	2025
Producto terminado	769,524.48	846,476.93	931,124.45	1,024,166.59	1,126,603.58
Costos de exportación	15,724.80	16,156.80	16,876.80	18,028.80	18,316.80
TOTALES	785,249.28	862,633.73	948,001.25	1,042,195.39	1,144,920.38

Fuente: Elaboración propia

6.11. Flujo de caja proyectado

Tabla N°49.

Flujo de caja Económico expresado en Soles

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		972,749	1,070,024	1,177,051	1,294,719	1,424,165
Ingresos operativos		972,749	1,070,024	1,177,051	1,294,719	1,424,165
Ingresos no operativos		-	-	-	-	-
COSTO Y GASTOS		871,639	966,026	1,062,976	1,178,661	1,304,821
Costos fijos		72,487	83,010	90,273	100,963	109,279
Costos Variables		796,049	879,914	969,601	1,074,595	1,192,440
Depreciación		3,102	3,102	3,102	3,102	3,102
UTILIDAD OPERATIVA		101,110	103,998	114,075	116,058	119,344
Impuesto renta	RMT 1 % MENSUAL ING. NETOS	9,727	9,727	10,700	11,771	12,947
UTILIDAD NETA		91,383	93,297	102,305	103,111	105,102
Depreciación		3,102	3,102	3,102	3,102	3,102
Inversiones		(212,305)	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA ECONOMICO		(212,305)	94,485	96,399	105,407	106,213
FCF ACUMULADO		(212,305)	(117,820)	(21,421)	83,986	190,199

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°50.

Flujo de caja Financiero expresado en Soles

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		972,749	1,070,024	1,177,051	1,294,719	1,424,165
Ingresos operativos		972,749	1,070,024	1,177,051	1,294,719	1,424,165
Ingresos no operativos		-	-	-	-	-
COSTO Y GASTOS		888,559	977,378	1,067,367	1,178,661	1,304,821
Costos fijos		72,487	83,010	90,273	100,963	109,279
Costos Variables		796,049	879,914	969,601	1,074,595	1,192,440
Intereses		16,920	11,352	4,391		
Depreciación		3,102	3,102	3,102	3,102	3,102
UTILIDAD OPERATIVA		84,190	92,646	109,685	116,058	119,344
Impuesto renta	RMT 1 % MENSUAL ING. NETOS	9,727	10,700	11,771	12,947	14,242
UTILIDAD NETA		74,462	81,946	97,914	103,111	105,102
Depreciación		3,102	3,102	3,102	3,102	3,102
Amortización		(22,275)	(27,843)	(34,804)		
Inversiones		(212,305)	-	-	-	-
Préstamo		84,922				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		(127,383)	55,290	57,205	66,212	108,204
FCF ACUMULADO		(127,383)	(72,093)	(14,889)	157,536	265,740

Fuente: Elaboración propia.

6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

Es un estado financiero que muestra la ganancia (utilidad) o pérdida de un periodo proyectado para cinco años, es decir, la rentabilidad del negocio desde un punto de vista operativo.

En el Estado de Ganancias y Pérdidas, la información trabajada no incluye IGV. Se tratan de ingresos y costos netos.

Tabla N°51.

Estado de Ganancias y Perdida expresado en Soles

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	972,749	1,070,024	1,177,051	1,294,719	1,424,165
(-) COSTO DE VENTAS	785,249	862,634	948,001	1,042,195	1,144,920
UTILIDAD BRUTA	187,500	207,390	229,050	252,523	279,245
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	72,487	83,010	90,273	100,963	109,279
(-) GASTOS DE VENTAS	10,800	17,280	21,600	32,400	47,520
(-) DEPRECIACIÓN	3,102	3,102	3,102	3,102	3,102
UTILIDAD OPERATIVA	101,110	103,998	114,075	116,058	119,344
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
(+) INGRESOS VARIOS	-	-	-	-	-
(-) GASTOS FINANCIEROS	16,920	11,352	4,391		
(-) GASTOS VARIOS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	84,190	92,646	109,685	116,058	119,344
(-) IMPUESTO A LA RENTA	8,419	9,265	10,968	11,606	11,934
UTILIDAD NETA	75,771	83,381	98,716	104,452	107,410

Fuente: Elaboración propia.

En los 5 años de análisis se ha obtenido utilidades las cuales se incrementan cada año; los resultados que observamos son positivos para la empresa.

6.13. Evaluación de la Inversión

La evaluación económica y financiera permitirán hacer el análisis de la viabilidad del proyecto.

6.13.1. Evaluación Económica

Evalúa el rendimiento de la inversión del capitalista sin considerar el financiamiento. Para la evaluación económica se utiliza los indicadores de rentabilidad, estos son el VAN, TIR, PR y B/C.

El primer indicador VAN tiene los siguientes lineamientos:

- $VAN > 0$ el plan de negocio debe ejecutarse porque va a representar una actividad que va a ser rentable en el periodo de estudio.
- $VAN = 0$. Es indiferente aceptar o rechazar el proyecto.
- $VAN < 0$. Se determina el proyecto como no viable.

El indicador TIRE sirve para medir la rentabilidad del proyecto o negocio.

- Si $TIR >$ tasa de descuento: El proyecto es aceptable.
- Si $TIR <$ tasa de descuento: El proyecto no es aceptable

El B/C es un indicador que relaciona el valor actual de los beneficios del proyecto con el de los costos más la inversión inicial. Presenta los siguientes lineamientos:

- Si el $B/C > 1$ $VAB > VAC + Inv.$ $VAN > 0$
- Si El $B/C = 1$ Indiferente
- Si el $B/C < 1$ No conviene

Tabla N°52.

Indicadores de rentabilidad Económica

	COK	VALOR
VANE	20.93%	S/. 82,882.93
TIRE		37%
PRIE		2.20
B/C Económico		S/. 1.39

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 52 se puede observar la evaluación económica de la empresa donde se concluye que el proyecto es rentable, el flujo económico cumple con las condiciones para la aceptación del proyecto.

La VANE asciende a S/. 82,882.93 y la TIRE representa un valor de 37%.

El periodo de recuperación de la inversión será como máximo en 2 años, mientras más rápido se recupere la inversión, el plan tendrá una mejor situación.

El proyecto cumple con la siguiente regla para ser aceptado:

$VAN > 0, TIR > COK$

6.13.2. Evaluación Financiera

Tabla N°53.

Indicadores de rentabilidad Financiera

	WACC	VALOR
VANF	21.42%	S/. 83,829.19
TIRF		45%
PRIF		2.22
B/C Financiero		S/. 1.66

Fuente: Elaboración propia

La evaluación financiera deberá cumplir la siguiente regla:

VANF > VANE, TIRF > TASA DE INTERÉS DEL BANCO

Del análisis realizado se puede visualizar que El VANF asciende a S/.83,829.19 mientras que la TIRF tiene un valor de 45 %, siendo así el proyecto viable.

6.13.3. Evaluación social

AMAZON JUICE S.A.C. comercializadora de jugos orgánicos contribuye generando oportunidades de trabajo y promoviendo el desarrollo económico de otras empresas proveedoras y productores agrícolas. Practica y transmite los valores en sociedad y participa en actividades comunitarias.

6.13.4. Impacto ambiental

La empresa AMAZON JUICE S.A.C. tercerizará el proceso productivo, el proyecto no incluye construcción ni procesos que atenten contra el medio ambiente por ende no se genera un impacto ambiental, sin embargo, si se llevara a cabo el manejo adecuado de desperdicios sólidos dentro del local de la empresa.

6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

El costo de oportunidad conocido como COK permite medir la tasa mínima que el inversionista espera ganar en cuanto a la rentabilidad de la inversión propia.

Tabla N°54.

Costo de oportunidad COK

Determinación del COK	
TREMA Inversionista 1	22%
Participación Inversionista 1	40.00%
TREMA Inversionista 2	14%
Participación Inversionista 2	25.00%
TREMA Inversionista 3	25%
Participación Inversionista 3	35.00%
COK	20.93%

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°55.

Costo promedio ponderado del capital

Determinación de la WACC	
Costo del patrimonio (COK)	20.93%
Participación propia del patrimonio	60.00%
Tasa de Financiamiento	25%
Participación de terceros	40.00%
Impuesto a la renta	11.38%
WACC	21.42%

Fuente: Elaboración propia

Se cumple que el TIR es mayor al WACC, por lo tanto, se puede ejecutar el proyecto.

6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

El análisis de sensibilidad permite a la empresa situarse en diferentes escenarios y así evaluar el impacto ocasionado por pérdida generada en las fluctuaciones de divisas, de encontrarse ante una situación donde el tipo de cambio sea bajo la empresa obtendría menores ingresos en moneda local.

En la siguiente tabla se presentará el análisis de sensibilidad con diferentes escenarios de tipo de cambio, donde se tomara como dato inicial al tipo de cambio de S/ 3.60 el cual fue empleado para realizar el plan de negocios.

Tabla N°56.

Cuadro de riesgo tipo de cambio

Tipo de cambio	VANE	TIRE	B/C E	VANF	TIRF	B/C F
3.405	76,324.72	34.07%	1.28	77,196.11	41.44%	1.53
3.505	80,695.74	36.02%	1.35	81,617.03	43.81%	1.62
3.60	82,882.93	37.00%	1.39	83,829.19	45.00%	1.66
3.705	85,300.35	38.08%	1.43	86,274.21	46.31%	1.71
3.805	90,157.73	40.25%	1.51	91,187.04	48.95%	1.81

Fuente: elaboración propia

Se puede apreciar los distintos escenarios según el tipo de cambio, si este disminuye el VAN tiende a reducir al igual que la TIR el cual indica un escenario pesimista.

Por otro lado, cuando el tipo de cambio aumenta, el VAN tiene un incremento positivo junto a la TIR y se considera como un escenario optimista; cabe mencionar que este escenario favorecerá a la empresa en sus ingresos y ventas.

Para mitigar el riesgo de cambio en el escenario pesimista la empresa optara por recurrir al sistema bancario para contratar un forward de monedas.

CONCLUSIONES

- De acuerdo a los FCE, FCF, EGGPP, e indicadores, se concluye que el presente plan de negocios de jugos asépticos orgánicos es viable.
- La propuesta de valor diferenciada facilita el acceso al mercado de Rotterdam con una estrategia de segmentación personalizada.
- El mercado objetivo tiene una demanda creciente comprobada, facilitando el acceso e incremento de las exportaciones de acuerdo a lo proyectado.
- La calidad del jengibre y maracuyá peruano es preferida en países bajos por su agradable aroma y sabor fuerte; factor diferenciador en la competencia.

RECOMENDACIONES

- Aplicar la metodología de seguimiento y control sobre los FCE, FCF, EGGPP, e indicadores.
- Prevenir la cadena de abastecimiento de los jugos, incrementar relaciones con productores agrícolas para no desabastecer el mercado.
- Realizar campañas de publicidad y marketing asociado al consumo de jugos y contribución social.
- Diversificar la demanda y acceder a nuevos mercados como Italia y España incrementando los objetivos de la empresa.
- Diversificar la oferta e incluir variedad de frutas e impulsar las ventas en participaciones de PROMPERU.
- Enfocarse en la imagen corporativa y desarrollo del branding.

ANEXO 01. Modelo Contrato de trabajadores

CONTRATO LABORAL POR INICIO O LANZAMIENTO DE UNA NUEVA ACTIVIDAD BAJO EL RÉGIMEN DE MICROEMPRESA

De una parte, la empresa AMAZON JUICE S.A.C., con R.U.C. N° 2071427488, con domicilio fiscal en CALLE SAN JUAN DE SALINAS MZ. O LT.8, SAN MARTIN DE PORRES, LIMA, PERÚ, debidamente representada por la señorita SARA ROSA ISABEL AVILA CASTRO, con D.N.I. N° 71427488, domiciliado en CALLE SAN JUAN DE SALINAS MZ. O LT.8, SAN MARTIN DE PORRES, LIMA, PERÚ, a quien en adelante se le denominará EL EMPLEADOR.

Y, de otra parte, el señor _____, con D.N.I. _____, domiciliado en _____, a quien en adelante se le denominará EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:

Ambas partes celebran al amparo de la Ley de Productividad Laboral aprobado por D.S.N° 003-97-TR y normas complementarias.

PRIMERO: El EMPLEADOR, es una persona jurídica incorporada en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) regulado por el TUO del D. Leg. 1086, aprobado mediante D.S. N°007-2008-TR y su reglamento el D.S. N°008-2008-TR modificada por Ley N°30056 cuya actividad es EXPORTACION DE JUGOS, por lo que requiere los servicios del TRABAJADOR para cubrir las necesidades productivas de la empresa.

SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo o determinado los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de Coordinador General, cumpliendo las funciones definidas en el Manual de Organización y Funciones MOF, manual que podría cambiar en el tiempo al igual que las funciones y la distribución de estas para el empleado.

TERCERO: El plazo de duración del presente contrato es de 06 meses, y rige desde el 18 de noviembre 2020, fecha en que debe empezar sus labores EL TRABAJADOR hasta el 28 de abril 2021, fecha en que termina el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia el 18 de noviembre 2020 y concluye el 28 de abril 2021.

QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: De lunes a viernes de 09:00 horas a 18:00 horas y sábados de 09:00 horas a 12:00 horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo indicadas en el Reglamento de Organización y Funciones ROF y las demás normas laborales, así como se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9° de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR.

SEPTIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/. 930.00 (Novecientos treinta nuevos soles con 00/100) como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación.

OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme a la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo con Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

NOVENO: El trabajador acepta poder ser desplazado temporalmente a un lugar distinto a aquel donde habitualmente presta sus servicios o donde radica su centro de trabajo, para efectuar tareas o realizar funciones propias de su categoría. Las dietas y abono de gastos producidos por los viajes o desplazamientos se ajustarán a lo establecido en el convenio colectivo.

DÉCIMO: El trabajador viene obligado a guardar el secreto respecto a las actividades de EL EMPLEADOR, tanto durante la vigencia del Contrato como una vez extinguido éste. En consecuencia, no divulgará ni dará a conocer a nadie, ni utilizará en beneficio propio o de terceros, los conocimientos que obtenga respecto a los Clientes de la compañía ni a los negocios en marcha o en perspectiva de ésta, igual obligación asume respecto a los modelos, sistemas o directrices utilizados o propiedad de esta, salvo que medie autorización expresa. Todos los registros, documentos, informes y papeles en poder del trabajador realizados con relación a la actividad son propiedad de EL EMPLEADOR, por lo que el trabajador viene obligado a entregar la totalidad de los mismos en la fecha de extinción del Contrato.

ONCEAVO: El trabajador, mientras dure este contrato, no podrá ejercer por cuenta propia o de terceros actividad alguna que suponga competencia para esta sociedad, no podrá tener participación en ninguna otra empresa o sociedad que venda bienes y/o servicios que compitan con la compañía, ni tampoco en aquellas que llevan a cabo negocios con la misma, salvo autorización expresa de la Dirección.

DOCEAVO: De conformidad con la Ley N° 29733 de Protección de Datos Personales, se informa al trabajador de que los datos personales que figuran en su currículum vitae, en los formularios de ingreso en la compañía, así como los obtenidos como consecuencia de la relación laboral entre EL EMPLEADOR y EL TRABAJADOR, forman parte de ficheros de datos de carácter personal. El responsable del tratamiento de esos ficheros es el Coordinador de Administración y Finanzas o su similar equivalente en el tiempo, su objeto es, con carácter no limitativo, la gestión de nóminas, recursos humanos y servicios generales. Al facilitar esta información y firmar el presente Contrato, el trabajador presta su consentimiento para dichos tratamientos. Le informamos asimismo de que puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante escrito dirigido al Gerente General y/o al Coordinador de Administración y Finanzas.

TRECEAVO: El trabajador reconoce que el objeto de su trabajo con EL EMPLEADOR se basa en la creación de elementos susceptibles de ser objeto de propiedad intelectual y/o industrial. En este sentido, los resultados del trabajo de este forman parte de una obra colectiva cuya titularidad pertenece única y exclusivamente a EL EMPLEADOR. Por ello, EL TRABAJADOR cede expresamente en exclusiva y con facultad de cesión a terceros, a EL EMPLEADOR los derechos de explotación en cualquier forma y en toda su extensión de los resultados de su trabajo, ya sean derechos de propiedad intelectual o industrial, incluyendo cualquier componente original del mismo, que desarrolle para la empresa y, en especial, cede los derechos de reproducción, distribución, transformación, comunicación pública y cualesquiera otros derechos necesarios para la comercialización y/o explotación total o parcial, incluido merchandising de todas sus labores. En virtud del derecho de transformación cedido, EL TRABAJADOR autoriza a que EL EMPLEADOR realice, directa o indirectamente, las modificaciones pertinentes de los resultados de su trabajo, cediendo también los derechos de explotación con la extensión antes mencionada sobre las obras derivadas que en virtud de este párrafo se realicen. Los derechos cedidos incluyen también los industriales y abarcan las solicitudes de protección de propiedad industrial que EL EMPLEADOR estime oportunas realizar, comprometiéndose EL TRABAJADOR a colaborar con EL EMPLEADOR para la efectiva realización de las mismas y la obtención de registros oportunos. Estas sesiones se pactan para todo el mundo, por el máximo

plazo de tiempo que le reconoce la Ley al autor sobre sus creaciones e incluye la cesión de derechos de EL TRABAJADOR a EL EMPLEADOR para cualquier acto de explotación por cualquier medio, formato, soporte o medio de difusión, divulgación o comunicación pública.

CATORCEAVO: En todo lo no previsto por el presente contrato, se estará a las disposiciones establecidas para el Régimen Laboral Especial de la MYPE y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Para los efectos del presente contrato las partes se someten a la jurisdicción de los jueces y autoridades administrativas de las entidades pertinentes.

QUINCEAVO: El empleado acomodará su actuación al desempeño de las tareas encomendadas a las reglas de diligencia y cuidado, comprometiéndose a dedicar a su desarrollo el esfuerzo y el tiempo que sean necesarios, todo ello de acuerdo con las reglas de la buena fe exigibles a un profesional altamente calificado.

Firmado por triplicado como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato.

Lima, __ de _____ de 20__.

.....

EMPLEADOR

AMAZON JUICE S.A.C.

RUC 2071427488

.....

TRABAJADOR

D.N.I. _____

ANEXO 02. Buyer Persona

Robert Jenkin Aarle



Jenkins profesional de Administración y Negocios de la universidad de Países Bajos, tiene habilidades para las ventas y comunicación, le gusta la innovación y tecnología, esto lo llevo a formar una empresa productora y distribuidora de grandes volúmenes de jugos y ofrecer soluciones logísticas a la población en la región de Rotterdam.

Usa mucho su celular y redes sociales para comunicarse con sus clientes, a través de su pagina web ofrece la diversidad de sus productos, promociones y opciones de reparto a domicilio.

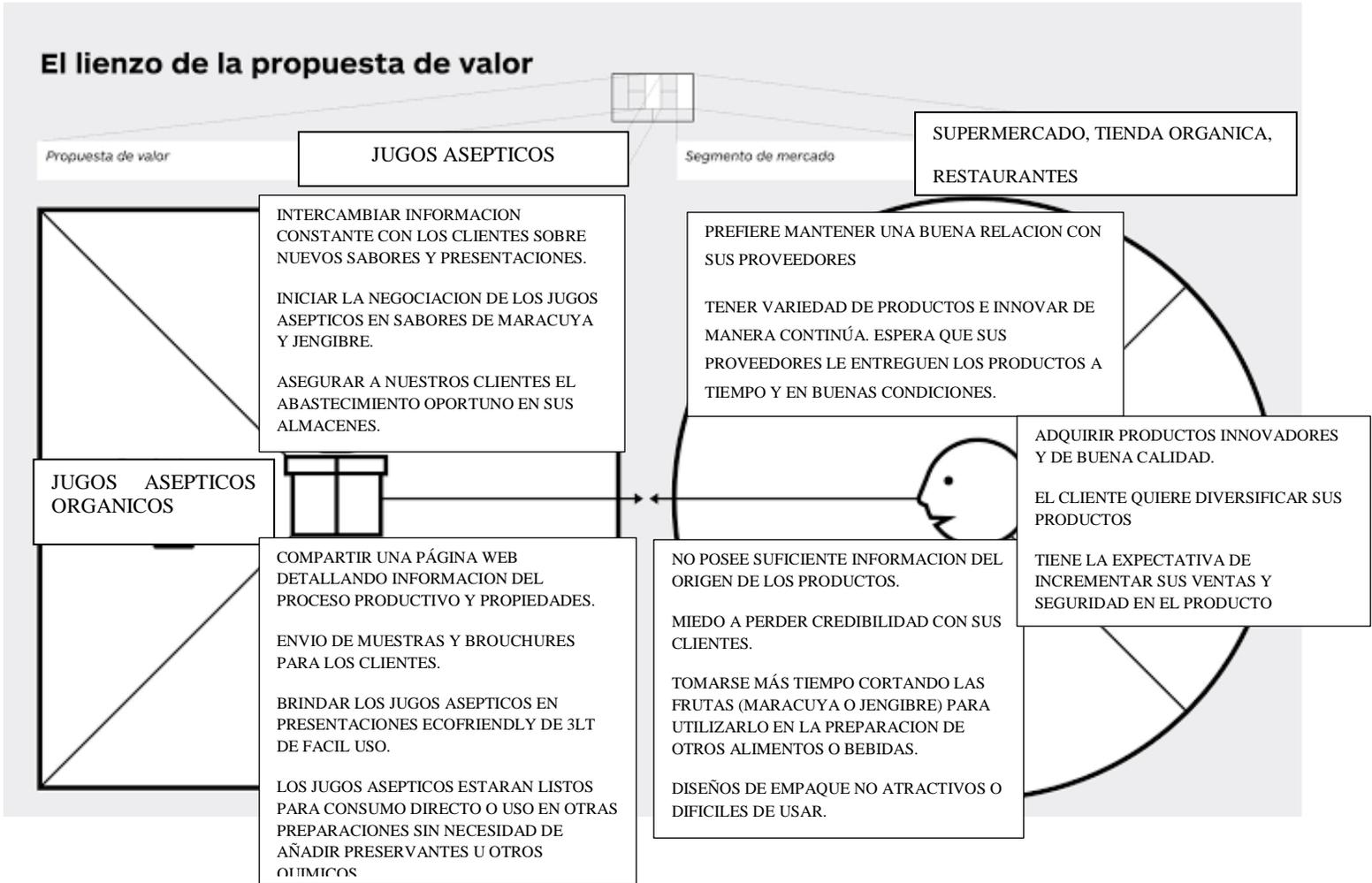
Canalizan las ventas y servicios a través de un chat con un boot habilitado en su página web.

Participa en ferias internacionales y conferencias vía web para conocer nuevos proveedores, plantas productoras y calidad de la fruta.

Uno de sus principales objetivos es ofrecer nuevas soluciones logísticas del mercado de jugos a los supermercados y tiendas orgánicas, innovar en nuevos sabores y empaques.

Se preocupa por mantener el medio ambiente y trata de ofrecer pocos productos envasados con plásticos, cuida también de su personal y equipo de trabajo,

ANEXO 03. Lienzo de propuesta de valor



ANEXO 04. Modelo de contrato de compra venta internacional (Ingles)

PARTIES:

Seller

Name (name of company)

.....
Legal form (e.g., limited liability company)

.....
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number

.....
Address (address of place of business of the seller, phone, fax, e-mail)

.....
.....

Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation)

.....
.....

Buyer

Name (name of company)

.....
Legal form (e.g., limited liability company)

.....
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number

.....
Address (address of place of business of the buyer, phone, fax, e-mail)

.....
.....

Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation)

.....
.....

Hereinafter: "the Parties"

1. Goods

1.1 Subject to the terms agreed in this contract, the Seller shall deliver the following good(s) (hereinafter: "the Goods") to the Buyer.

1.2 Description of the Goods (details necessary to define/specify the Goods which are the object of the sale, including required quality, description, certificates, country of origin, other details).

1.3 Quantity of the Goods (including unit of measurement).

1.3.1 Total quantity.....

1.3.2 Per delivery instalment (If appropriate)

1.3.3 Tolerance percentage: Plus, or minus % (if appropriate)

1.4 Inspection of the Goods (where an inspection is required, specify, as appropriate, details of organization responsible for inspecting quality and/or quantity, place and date and/or period of inspection, responsibility for inspection costs).

1.5 Packaging.....

1.6 Other specification.....

2. Delivery

2.1 Applicable International Chamber of Commerce (hereinafter: ICC) Incoterms (by reference to most recent version of the Incoterms at date of conclusion of the contract).

2.2 Place of delivery.....

2.3 Date or period of delivery.....

2.4 Carrier (name and address, where applicable)

2.5 Other delivery terms (if any)

3. Price

3.1 Total price.....

3.2 Price per unit of measurement (if appropriate)

3.3 Amount in numbers.....

3.4 Amount in letters.....

3.5 Currency.....

3.6 Method for determining the price (if appropriate)

4. Payment conditions

4.1 Means of payment (e.g., cash, cheque, bank draft, transfer)

- 4.2 Details of Seller's bank account (if appropriate)
- 4.3 Time for payment.....

The Parties may choose a payment arrangement among the possibilities set out below, in which case they should specify the arrangement chosen and provide the corresponding details:

- Payment in advance *[specify details]*
- Payment by documentary collection *[specify details]*
- Payment by irrevocable documentary credit *[specify details]*
- Payment backed by bank guarantee *[specify details]*
- Other payment arrangements *[specify details]*

5. Documents

5.1 The Seller shall make available to the Buyer (or shall present to the bank specified by the Buyer) the following documents (tick corresponding boxes and indicate, as appropriate, the number of copies to be provided):

- Commercial invoice.....
- The following transport documents (specify any detailed requirements).
- Packing list.....
- Insurance documents.....
- Certificate of origin.....
- Certificate of inspection.....
- Customs documents.....
- Other documents.....

5.2 In addition, the Seller shall make available to the Buyer the documents indicated in the ICC Incoterms the Parties have selected under Article 2 of this contract.

6. Non-performance of the Buyer's obligation to pay the price at the agreed time

6.1 If the Buyer fails to pay the price at the agreed time, the Seller shall fix to the Buyer an additional period of time of (specify the length) for performance of payment. If the Buyer fails to pay the price at the expiration of th additional period, the Seller may declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

6.2 If the Buyer fails to pay the price at the agreed time, the Seller shall in any event be entitled, without limiting any other rights it may have, to charge interest on the outstanding amount (both before and after any judgment) at the rate of *[specify]* % per annum. *[Alternatively: Specify other rate of interest agreed by the Parties.]*
[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems payment of interest is unlawful, or is subject to a legal maximum rate or there is provision for statutory interest on late payments.]

7. Non-performance of the Seller’s obligation to deliver the Goods at the agreed time

7.1 If the Seller fails to deliver the Goods at the agreed time, the Buyer shall fix to the Seller an additional period of time of (specify the length) for performance of delivery. If the Seller fails to deliver the Goods at the expiration of the additional period, the Buyer may declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

[Option: “7.2 If the Seller is in delay in delivery of any goods as provided in this contract, the Buyer is entitled to claim liquidated damages equal to 0.5% (parties may agree some other percentage: %) of the price of those goods for each complete day of delay as from the agreed date of delivery or the last day of the agreed delivery period, as specified in Article 2 of this contract, provided the Buyer notifies the Seller of the delay. Where the Buyer so notifies the Seller within Days from the agreed date of delivery or the last day of the agreed delivery period, damages will run from the agreed date of delivery or from the last day of the agreed delivery period. Where the Buyer so notifies the Seller more than Days after the agreed date of delivery or the last day of the agreed delivery period, damages will run from the date of notice. Liquidated damages for delay shall not exceed % of the price of the delayed goods. Liquidated damages for delay do not preclude avoidance of this contract in accordance with Article 10.”]

8. Lack of conformity

8.1 The Buyer shall examine the Goods, or cause them to be examined within as short period as is practicable in the circumstances. The Buyer shall notify the Seller of any lack of conformity of the Goods, specifying the nature of the lack of conformity, within Days after the Buyer has discovered or ought to have discovered the lack of conformity. In any event, the Buyer loses the right to rely on a lack of conformity if he fails to notify the Seller thereof at the latest within a period of two years (other period of time) from the date on which the Goods were actually handed over to the Buyer.

8.2 Where the Buyer has given due notice of non-conformity to the Seller, the Buyer may at his option:

8.2.1 Require the Seller to deliver any missing quantity of the Goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.2 Require the Seller to replace the Goods with conforming goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.3 Require the Seller to repair the Goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.4 Reduce the price in the same proportion as the value that the Goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time.

The Buyer may not reduce the price if the Seller replaces the Goods with conforming goods or repairs the Goods in accordance with paragraph 8.2.2 and 8.2.3 of this Article or if the Buyer refuses to accept such performance by the Seller;

8.2.5 Declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

The Buyer shall in any event be entitled to claim damages.

[Option: "8.3 The Seller's liability under this Article for lack of conformity of the Goods is limited to [specify the limitation(s)]."]

9. Transfer of property

The Seller must deliver to the Buyer the Goods specified in Article 1 of this Contract free from any right or claim of a third person.

[Option: "Retention of title. The Seller must deliver to the Buyer the Goods specified in Article 1 of this contract free from any right or claim of a third person. The property in the Goods shall not pass to the Buyer until the Seller has received payment in full of the Price of the Goods. Until property in the Goods passes to the Buyer, the Buyer shall keep the Goods separate from those of the Buyer and third parties and properly stored, protected and insured and identified as the Seller's property".]

10. Avoidance* of contract

10.1 There is a breach of contract where a party fails to perform any of its obligations under this contract, including defective, partial or late performance.

10.2 There is a fundamental breach of contract where:

10.2.1 Strict compliance with the obligation which has not been performed is of the essence under this contract; or

10.2.2 The non-performance substantially deprives the aggrieved party of what it was reasonably entitled to expect under this contract.

[Option: "The Parties additionally agree that the following is to be considered as a fundamental breach of contract:

(Specify the cases that constitute a fundamental breach of contract e.g., late payment, late delivery, non-conformity, etc.)."]

10.3 In a case of a breach of contract according to paragraph 10.1 of this Article, the aggrieved party shall, by notice to the other party, fix an additional period of time of (specify the length) for performance. During the additional period of time the aggrieved party may withhold performance of its own reciprocal obligations and

may claim damages, but may not declare this contract avoided. If the other party fails to perform its obligation within the additional period of time, the aggrieved party may declare this contract avoided.

10.4 In case of a fundamental breach of contract according to paragraph 10.2 Of this Article, the aggrieved party may declare this contract avoided without Fixing an additional period of time for performance to the other party.

10.5 A declaration of avoidance of this contract is effective only if made by notice to the other party.

11. Force majeure – excuse for non-performance

11.1 “*Force majeure*” means war, emergency, accident, fire, earthquake, flood, Storm, industrial strike or other impediment which the affected party proves was beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of this contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

11.2 A party affected by *force majeure* shall not be deemed to be in breach of this contract, or otherwise be liable to the other, by reason of any delay in performance, or the non-performance, of any of its obligations under this contract to the extent that the delay or non-performance is due to any *force majeure* of which it has notified the other party in accordance with Article 11.3.

The time for performance of that obligation shall be extended accordingly, subject to Article 11.4.

11.3 If any *force majeure* occurs in relation to either party which affects or is likely to affect the performance of any of its obligations under this contract, it shall notify the other party within a reasonable time as to the nature and extent of the circumstances in question and their effect on its ability to perform.

11.4 If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by *force majeure* for a continuous period in excess of three [specify any other figure] months, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the Party affected by the *force majeure*.

[If preferred, replace 11.4 with the following alternative: “11.4 If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by force majeure for a continuous period in excess of three [specify any other figure] months, the Parties shall negotiate in good faith, and use their best endeavors to agree upon such amendments to this contract or alternative arrangements as may be fair and reasonable with a view to alleviating its effects, but if they do not agree upon such amendments or arrangements within a further period of 30 [specify any other figure] days, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the Party affected by the force majeure”.]

12. Entire agreement

12.1 This contract sets out the entire agreement between the Parties. Neither party has entered into this contract in reliance upon any representation, warranty or undertaking of the other party that is not expressly set out or referred to in this contract. This Article shall not exclude any liability for fraudulent misrepresentation. *[Add where relevant: "This contract supersedes any previous agreement or understanding relating its subject matter"]*.

12.2 This contract may not be varied except by an agreement of the Parties in writing (which may include e-mail).

13. Notices

13.1 Any notice under this contract shall be in writing (which may include e-mail) and may be served by leaving it or sending it to the address of the other party as specified in Article 13.2 below, in a manner that ensures receipt of the notice can be proved.

13.2 For the purposes of Article 13.1, notification details are the following, unless other details have been duly notified in accordance with this Article:

-;
-

14. Dispute resolution procedure

Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of *[specify the arbitration institution]* by *[specify the number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators]* appointed in accordance with the said rules. The place of arbitration shall be *[specify]*. The language of the arbitration shall be *[specify]*. *[The following are alternatives to a specified arbitral institution under Article 14.*

Alternative 1: Ad hoc arbitration "Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of UNCITRAL [specify other rules] by [specify the number of arbitrators, e.g., sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators] appointed by [specify name of appointing institution or person]. The place of arbitration shall be [specify]. The language of the arbitration shall be [specify]."

[Alternative 2: State courts "Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, in particular its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled by the courts of (specify place and country) which will have exclusive jurisdiction."]

15. Applicable law and guiding principles

15.1 Questions relating to this contract that are not settled by the provisions contained in the contract it shall be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Sales Convention of 1980, hereafter referred to as CISG).

Questions not covered by the CISG shall be governed by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (hereafter referred to as UNIDROIT Principles), and to the extent that such questions are not covered by the UNIDROIT Principles, by reference to *[specify the relevant national law by choosing one of the following options: The applicable national law of the country where the Seller has his place of business, or The applicable national law of the country where the Buyer has his place of business, or The applicable national law of a third country (specify the country).]*

15.2 This contract shall be performed in a spirit of good faith and fair dealing.

DATE AND SIGNATURE OF the Parties

	Seller	Buyer
Date
Name
	Signature	Signature

BIBLIOGRAFIA

Acuerdos comerciales del Perú. *Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea*. Recuperado de:

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

Plataforma digital única del Estado Peruano. *Regímenes tributarios*. Recuperado de:

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

Comercioyaduanas. *FCA Incoterm 2020: Definición y ejemplos*. Recuperado de:

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fca/>

Internacionalmente. *Incoterms 2020: Guía rápida y novedades*. Recuperado de:

<https://internacionalmente.com/incoterms-2020/>

TIBA group. *Incoterms 2020*. Recuperado de:

<https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Plataforma digital única del Estado Peruano. *Exportación definitiva*. Recuperado de:

<https://www.gob.pe/1190-exportacion-definitiva>

SUNAT. *Procedimiento de exportación definitiva DESPA-PE.02.01*. Recuperado de:

[http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procEspecif/despa-pe-02.01.htm#:~:text=Mediante%20el%20despacho%20simplificado%20de,Am%C3%A9rica%20\(US%24%205%2C000.00\).](http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procEspecif/despa-pe-02.01.htm#:~:text=Mediante%20el%20despacho%20simplificado%20de,Am%C3%A9rica%20(US%24%205%2C000.00).)

Integral Shipping Company. *Las ventajas del transporte marítimo*. Recuperado de:

<https://www.integralshipping.com/ventajas-transporte-maritimo/#:~:text=Entre%20las%20m%C3%BAltiples%20ventajas%20que,el%20bajo%20coste%20que%20supone.>

Katherine, F. (2017). *EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ ECOLÓGICA EN FRUTA FRESCA A AMSTERDAM, LOS PAISES BAJOS*. (Trabajo de suficiencia profesional, Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú). Recuperado de:

<http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/2990>

Datosmacro. Países Bajos: Economía y demografía. Recuperado de:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/paises-bajos>

SIICEX. Búsqueda de partida arancelaria. Recuperado de:

https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=228&pnomproducto=Jugo

SIICEX. Contratos y cotizaciones internacionales. Recuperado de:

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp?page=828.82600>

Control Union. Certificación Orgánica. Recuperado de:

<https://www.cuperu.com/portal/programas-de-certificacion/organico?lang=es>

INDECOPI. *Registro de Marcas y otros Signos*. Recuperado de:

<https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos#nombre>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Recuperado de:

<https://proyectos.inei.gob.pe/CIU/>

Plataforma digital única del Estado Peruano. *Beneficios sociales del régimen laboral de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de:

<https://www.gob.pe/institucion/mtpe/informes-publicaciones/259273-beneficios-sociales-del-regimen-laboral-de-la-micro-y-pequena-empresa>

SUNAFIL OFICIAL (9 febrero 2018). *Régimen laboral Mype*. [Archivo de video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=Cqj13g89iq8>

SUNAFIL OFICIAL (13 mayo 2016). *Derechos laborales de los trabajadores de las MYPE*. [Archivo de video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=hNjL3GikDiw>

PROMPERÚ Oficial (6 febrero 2018). *"Consideraciones para elegir entre una EIRL, una SAC y una SRL"*. [Archivo de video]. Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=7c879balgko&t=2097s>

Andina, agencia peruana de noticias. *Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa*. Recuperado de:

<https://andina.pe/agencia/noticia-mype-conoce-los-beneficios-formalizar-tu-empresa-569848.aspx>

International Trade Centre. *Model Contracts for Small Firms: International Commercial Sale of Goods*. Recuperado de:

<https://www.intracen.org/itc/exporters/model-contracts/>

SIICEX. Partidas arancelarias del producto, exportadas en los últimos años. Recuperado de:

https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=234.00000