



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

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE AGUAYMANTO  
DESHIDRATADO DE POZUZO ALTO – KANARIS A  
ESTADOS UNIDOS – NUEVA YORK**

**PRESENTADO POR  
DANIEL ALBERTO MADRID MENDOZA**

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

**CHICLAYO – PERÚ**

**2021**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

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

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



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

**PLAN DE EXPORTACION DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE  
POZUZO ALTO – KANARIS A ESTADOS UNIDOS – NUEVA YORK**

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

**PRESENTADO POR:  
MADRID MENDOZA DANIEL**

**CHICLAYO, PERÚ**

**2021**

### **Dedicatoria**

Quisiera dedicar este trabajo a Dios y a mi familia, por el constante apoyo que me han brindado a lo largo de mi camino profesional y personal.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios y a mis padres por la motivación diaria que me han brindado a lo largo de mi vida, gracias a ellos he podido alcanzar todo lo que me he propuesto. También agradecer a los docentes que me orientaron a lo largo de mi carrera profesional.

## CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	8
ÍNDICE DE FIGURA.....	12
RESUMEN EJECUTIVO.....	15
1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN.....	16
2. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES .....	18
2.1. Nombre o Razón social.....	18
2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIU) .....	18
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial .....	19
2.4. Objetivos de la empresa, principio de la empresa en marcha .....	20
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa, características.....	22
2.6. Estructura Orgánica y descripción de las Funciones .....	23
2.7. Cuadro de Asignación de Personal .....	25
2.8. Forma Jurídica Empresarial .....	26
2.9. Registro de la marca y Procedimiento en INDECOPI.....	26
2.10. Requisitos y trámites Municipales .....	28
2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades .....	29
2.12. Registro de planilla Electrónicas (PLAME) .....	31
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral .....	31

2.14. Modalidades de Contratos Laborales .....	33
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas .....	33
3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL .....	33
3.1. Descripción del producto .....	33
3.1.1. Clasificación arancelaria .....	34
3.1.2. Propuesta de Valor .....	35
3.1.3. Ficha Técnica .....	39
3.2. Investigación del mercado objetivo .....	41
3.2.1. Segmentación del mercado objetivo macro y micro segmentación ...	41
3.2.2. Tendencias de consumo .....	57
3.3. Análisis de la Oferta y la Demanda .....	58
3.3.1. Análisis de la oferta .....	58
3.3.2. Análisis de la Demanda .....	60
3.4. Estrategias de Ventas y Distribución .....	65
3.4.1. Estrategia de Segmentación .....	65
3.4.2. Estrategias de Posicionamiento .....	66
3.4.3. Estrategias de Distribución .....	66
3.5. Estrategias de Promoción .....	67
3.6. Tamaño de Planta. Factores condicionales .....	68
4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL .....	69
4.1. Envases, empaques y embalajes .....	69
4.2. Diseño del rotulado y enmarcado .....	73

4.2.1.	Diseño del rotulado.....	73
4.2.2.	Diseño del marcado.....	73
4.2.3.	Símbolos ISO para embalajes .....	77
4.3.	Unitarización y cubicaje de la carga .....	78
4.4.	Cadena de DFI de Exportación .....	83
4.4.1.	Tiempos de Tránsito .....	84
4.4.2.	Estrategias de Suministro .....	85
4.4.3.	Elección de la cadena Logística .....	90
4.5.	Seguro de las mercancías.....	90
5.	PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	94
5.1.	Fijación de precio .....	94
5.1.1.	Costos y precio.....	94
5.1.2.	Cotización internacional.....	100
5.2.	Contrato de compra venta internacional.....	102
5.3.	Elección y aplicación de incoterms.....	105
5.4.	Determinación del medio de pago y cobro .....	107
5.4.1.	Carta de Crédito .....	107
5.5.	Elección del régimen de exportación.....	109
	Exportación definitiva .....	109
5.6.	Gestión aduanera del comercio internacional.....	114
5.7.	Gestión de las operaciones de exportación.....	114
5.8.	Gestión de las operaciones del producto .....	116



6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....	117
6.1. Inversión Fija.....	117
6.1.1. Activos tangibles.....	118
6.1.2. Activos intangibles .....	120
6.2. Capital de Trabajo.....	122
6.3. Inversión Total .....	127
6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento.....	127
6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito .....	130
6.6. Presupuesto de costos.....	131
6.7. Punto de Equilibrio .....	143
6.8. Tributación de la exportación .....	143
6.9. Presupuesto de ingresos.....	143
6.10. Presupuesto de egresos .....	148
6.11. Flujo de caja proyectado .....	148
6.12. Estado de Ganancias y Pérdida .....	151
6.13. Evaluación de la Inversión .....	152
6.13.1. Evaluación Económica .....	152
6.13.2. Evaluación Financiera .....	153
6.13.3. Evaluación social.....	153
6.13.4. Impacto ambiental .....	154
6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo.....	154
6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio .....	155

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	156
7.1. Conclusiones.....	156
7.2. Recomendaciones .....	157
BIBLIOGRAFÍA.....	158

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: CANVAS.....	16
Tabla 2: Potenciales lugares para ubicar a la empresa .....	19
Tabla 3: Factores ponderados para la ubicación del proyecto .....	19
Tabla 4: Cuadro de Asignación de Personal.....	25
Tabla 5: Régimen General.....	29
Tabla 6: Régimen Laboral Especial .....	31
Tabla 7: Clasificación arancelaria del Aguaymanto Deshidratado.....	34
Tabla 8 Ficha Técnica .....	39
Tabla 9: Contenido Nutricional del Aguaymanto deshidratado.....	40
Tabla 10: Calibres del Aguaymanto según u diámetro.....	40
Tabla 11: Principales países de destino del Aguaymanto Deshidratado 2019	42
Tabla 12: factores de criterio básico de selección de mercado objetivo.....	44
Tabla 13: Índice de apertura de un negocio (10%) .....	44
Tabla 14: Producto Bruto Interno (15%) .....	45
Tabla 15: Inflación (10 %).....	45

Tabla 16: Población (15%) .....	46
Tabla 17: Arancel (15%) .....	46
Tabla 18: Tasa de Crecimiento (15%) .....	47
Tabla 19: Riesgo País (20%) .....	47
Tabla 20: Resultados de la ponderación.....	48
Tabla 21: Variables de criterio de Selección del estado de destino .....	52
Tabla 22: Población, 2019 (20%).....	53
Tabla 23: Población de latinos por Estado.....	53
Tabla 24: Tasa de Desempleo.....	54
Tabla 25: PBI per Cápita .....	54
Tabla 26: Densidad Poblacional .....	55
Tabla 27: Puertos Marítimos.....	56
Tabla 28: Resultados de la Micro segmentación .....	56
Tabla 29: Principales Importadores de Aguaymanto Deshidratado en miles de US\$ .....	60
Tabla 30: Principales importadores de Aguaymanto Deshidratado en Kilogramos .....	62
Tabla 31: Demanda Insatisfecha .....	63
Tabla 32: Unitarización total – medidas de papel y números de embarques.....	81
Tabla 33: Proveedores de DAS FRUIT S.A.C.....	86
Tabla 34: Selección de proveedores de materia prima .....	87
Tabla 35: Resultado dela selección de proveedor de Materia prima .....	88

Tabla 36: Criterios para seleccionar al operador logístico.....	88
Tabla 37: Resultados de la selección del operador logístico.....	89
Tabla 38: Costos de Materia Prima por embarque.....	95
Tabla 39: Costo de Traslado Interno.....	95
Tabla 40: Gastos de Empaque .....	96
Tabla 41: Consolidado de costos por embarque.....	96
Tabla 42: Costos Logísticos de exportación .....	97
Tabla 43: Gastos Administrativos .....	97
Tabla 44: Gastos del Personal.....	98
Tabla 45: Costos Fijos .....	99
Tabla 46: Costo Variable .....	99
Tabla 47: Costo de Ventas .....	99
Tabla 48: Costo Total .....	100
Tabla 49 Inversión de máquinas y equipos.....	118
Tabla 50 Equipos de oficina .....	118
Tabla 51 Otros gastos de inversión tangible .....	119
Tabla 52 Gastos constitución de la empresa .....	120
Tabla 53 Registro de marca.....	121
Tabla 54 Elaboración plan de negocios .....	121
Tabla 55 Promoción y publicidad.....	121
Tabla 56 Costos materia prima.....	122
Tabla 57 Costos fijos durante el primer año de operaciones .....	123

Tabla 58 remuneraciones de trabajadores durante el primer año de operaciones .....	124
Tabla 59 Costos variables de exportación .....	125
Tabla 60 pago de remuneraciones de los trabajadores .....	126
Tabla 61 Capital de trabajo para la primera exportación en S/.....	127
Tabla 62 Inversión total para el Proyecto.....	127
Tabla 63 Financiamiento Mi Banco.....	128
Tabla 64 Amortización de la deuda.....	128
Tabla 65 Costo indirectos de fabricación del AÑO 1 .....	131
Tabla 66 Remuneraciones del AÑO 1 .....	132
Tabla 67 Costo indirectos de fabricación del AÑO 2 .....	133
Tabla 68 Remuneraciones del AÑO 2 .....	133
Tabla 69 Costo indirectos de fabricación del AÑO 3.....	134
Tabla 70 Remuneraciones del AÑO 3 .....	135
Tabla 71 Costo indirectos de fabricación del AÑO 4.....	136
Tabla 72 Remuneraciones del AÑO 4 .....	136
Tabla 73 Costo indirectos de fabricación del AÑO 5.....	137
Tabla 74 Remuneraciones del AÑO 5 .....	138
Tabla 75 Costos variables AÑO 1 .....	139
Tabla 76 Costos variables AÑO 2.....	140
Tabla 77 Costos variables AÑO 3.....	140
Tabla 78 Costos variables AÑO 4.....	141

Tabla 79 Costos variables AÑO 5.....	142
Tabla 80 cuadro de costo fijo y variable.....	143
Tabla 81 Ingresos operativos AÑO 1 .....	144
Tabla 82 Ingresos operativos AÑO 2 .....	144
Tabla 83 Ingresos operativos AÑO 3 .....	145
Tabla 84 Ingresos operativos AÑO 4 .....	146
Tabla 85 Ingresos operativos AÑO 5 .....	147
Tabla 86 Proyección de egresos .....	148
Tabla 87 Flujo de caja económico .....	149
Tabla 88 Flujo de caja financiero .....	150
Tabla 89 Estados de ganancias y pérdidas .....	151
Tabla 90 Evaluación económica .....	152
Tabla 91 Evaluación financiera.....	153
Tabla 92 Determinación del COK .....	154
Tabla 93 Determinación del WACC .....	155

## **ÍNDICE DE FIGURA**

Ilustración 1: Actividad Económica – CIUU4.....	18
Ilustración 2: Organigrama de la empresa DAS FRUIT S.A.C .....	23
Ilustración 3: logo de la empresa DAS FRUIT S.A.C .....	27

Ilustración 4: medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 0813.40.00.00 establecidas para su ingreso al país .....	35
Ilustración 5: Lienzo propuesta de valor .....	37
Ilustración 6: Buyer persona .....	38
Ilustración 7: Países importadores de la partida 0813.40 en el año 2019 .....	42
Ilustración 8: Países de destino del Aguaymanto Deshidratado – USD FOB, 2015 –2019 .....	59
Ilustración 9: Principales empresas exportadoras de Aguaymanto Deshidratado 2015 – 2019 .....	59
Ilustración 10: Brecha de la Demanda .....	64
Ilustración 11: Proyección de la Demanda de Aguaymanto Deshidratado 2020-2024 .....	64
Ilustración 12: Canal de distribución de la empresa DAS EXPORT S.A.C .....	66
Ilustración 13: Envase del Aguaymanto Deshidratado 5 Kg.....	70
Ilustración 14: empaque de 30 kg.....	71
Ilustración 15: Embalaje –Palet .....	72
Ilustración 16: Rotulado y marcado de la caja del Aguaymanto deshidratado...75	
Ilustración 17: Símbolos ISO más usados .....	77
Ilustración 18: Unitarización de la carga – envase y embalaje .....	79
Ilustración 19: Parámetros del pallet.....	80
Ilustración 20: Paletizado de cajas de Aguaymanto Deshidratado.....	81
Ilustración 21 Contenerización.....	82

Ilustración 22 Tiempo de Tránsito.....	84
Ilustración 23: INCOTERM FOB.....	92
Ilustración 24 Cotización internacional.....	101
Ilustración 25 Flujo de proceso INCOTERM FOB.....	114
Ilustración 26 Flujograma Exportación de Aguaymanto deshidratado.....	115
Ilustración 27 Flujograma del proceso del producto.....	116



## RESUMEN EJECUTIVO

Según una reciente investigación de Innova Market Insights (2019) El Snacking en los últimos años se ha convertido en un producto de alto consumo, el 46% de los consumidores estadounidenses consume snack entre comidas en la tarde, el 37% en la noche, 23 % en la hora del almuerzo, en la cena 17%, esto debido a la tendencia por consumir productos saludables y prácticos.

El Perú cuenta con una amplia oferta para atender la demanda del presente mercado ya que cuenta con variedades de frutas y vegetales. Es por ello que en el presente Plan de Negocios, tiene como finalidad evaluar la factibilidad de exportar aguaymanto deshidratado en presentación de 5 kg hacia el mercado de Nueva York – Estados Unidos desarrollando planes por capítulos logrando así comprobar nuestra demanda, analizar nuestra oferta y precios. La iniciativa de exportar este producto es también para beneficiar a nuestros pequeños productores de aguaymanto, así como también darle un valor agregado el cual es el deshidratado, logrando así cubrir un nicho de mercado considerando que es un nicho exigente en estándares de calidad y busca que el producto sea práctico y saludable debido a la vida agitada del trabajador estadounidense.

El presente plan de negocios está dividido en cinco aspectos: Organización y aspectos legales, plan de marketing internacional, plan de logística internacional, plan de comercio internacional y por último el plan económico financiero.

# 1. ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN

Tabla 1: CANVAS

<p><b>SOCIO CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de Insumos del caserío de Pozuzo Alto.</li> <li>• Operador Logístico</li> <li>• Empresa de Transporte</li> <li>• Proveedor de envase Atlántica S.R.L</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDAD CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Comercialización del Aguaymanto Deshidratad</li> <li>•Aseguramiento de calidad</li> <li>• marketing</li> </ul>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•<b>Calidad:</b> Producto conocido como uno de los superalimentos del Perú, con alto contenido de vitaminas A, B y C, perfecto para fortalecer el sistema inmunológico</li> <li>• <b>Certificación:</b> Fair Trade garantizando buen trato y precio justo.</li> <li>• <b>Apoyo social:</b> A pequeños productores alto andinos de Lambayeque, mejorando las condiciones de vida.</li> </ul>	<p><b>RELACION CON LOS CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• envió de muestras</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Pagina Web</li> <li>• Fidelizar clientes: Con el servicio post venta</li> <li>• promociones especiales</li> </ul>	<p><b>SEGMENTO DE MERCADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto dirigido a hombres y mujeres de 15 – 65 años de clase media y alta de Nueva York</li> </ul>
	<p><b>RECURSOS CLAVES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnología</li> <li>• Herramientas</li> <li>• Control de Calidad</li> <li>• Infraestructura</li> </ul>		<p><b>CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Página Web</li> <li>• Ferias Internacionales</li> <li>• Ruedas de Negocios</li> </ul>	

### **ESTRUCTURA DE COSTES**

- Costo de materiales indirectos
- Costo de exportación
- Gasto de personal
- Gastos fijos
- Gastos administrativos
- Gastos de ventas

*Elaboración Propia*

### **FUENTES DE INGRESO**

- Financiamiento a través de aporte de los accionistas
- Financiamiento a través de un préstamo financiero

## 2. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS GENERALES

### 2.1. Nombre o Razón social

El nombre de la empresa o razón social que se ha decidido constituir es DAS FRUIT S.A.C (DEHYDRATED AGUAYMANTO FRUIT SUPPLIER). Nombre elegido ya que la empresa a constituir proveerá solamente fruto de origen peruano como lo es el aguaymanto deshidratado, así mismo, al realizar la consulta de nombre en SUNAT no se encontró registrada ninguna empresa con el nombre mencionado anteriormente.

### 2.2. Actividad económica o codificación internacional (CIUU)

La actividad económica es un proceso en el que se distribuye un producto o servicio, la creación de valor lleva a la obtención de una renta. La CIUU desempeña un rol importante ya que clasifica por categorías las unidades, de tal modo que sea en función de la actividad económica que realicen.

La actividad económica que realizara DAS FRUIT S.AC es la exportación de aguaymanto deshidratado a Estados Unidos, por tal motivo la actividad económica más adecuada y correspondiente es:

*Ilustración 1: Actividad Económica – CIUU4*

CIUU4	Descripción	Incluye	No Incluye
4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	Esta clase comprende las siguientes actividades: - Venta al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas. - Venta al por mayor de productos lácteos. - Venta al por mayor de huevos y productos de huevo. - Venta al por mayor de aceites y grasas comestibles de origen animal o vegetal. - Venta al por mayor de carne y productos cárnicos. - Venta al por mayor de productos de la pesca. - Venta al por mayor de azúcar, chocolate y productos de confitería. - Venta al por mayor de productos de panadería. - Venta al por mayor de bebidas. - Venta al por mayor de café, té, cacao y especias. - Venta al por mayor de productos de tabaco. Se incluyen también las siguientes actividades: - Compra de vino a granel y embotellado sin transformación. - Venta al por mayor de piensos para animales domésticos.	No se incluye la mezcla de vinos o licores destilados; véanse las clases 1101 y 1102.

Fuente: INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática

### 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

Para iniciar el funcionamiento de la empresa DAS FRUIT S.A.C se ha realizado un análisis para estudiar los factores que influyen al momento de decidir la ubicación de una empresa.

*Tabla 2: Potenciales lugares para ubicar a la empresa*

OPCIONES	DISTRITOS
A	POZUZO – CAÑARIS
B	LAMBAYEQUE
C	CHICLAYO

Elaboración: Propia

*Tabla 3: Factores ponderados para la ubicación del proyecto*

FACTORES	PESO RELATIVO	CLASIFICACION					
		PUNTAJE	POZUZO	PUNTAJE	LAMBAYEQUE	PUNTAJE	CHICLAYO
CERCANIA A SOCIOS DE LA EMPRESA	30%	10	3	7	2.1	6	1.8
CERCANIA A PROVEEDORES	15%	6	0.9	7	1.05	8	1.2
COSTO DE INSTALACIÓN	25%	10	2.5	6	1.5	7	1.75

COSTOS LABORALES	15%	8	1.2	8	1.2	8	1.2
CERCANIA A PUERTO	15%	7	1.05	8	1.2	9	1.35
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>8.65</b>		<b>7.05</b>		<b>7.3</b>

Elaboración: Propia

Después de haber desarrollado la tabla anterior, podemos observar que la mejor alternativa en el caserío de Pozuzo Alto perteneciente al distrito de Cañaris, el local tendrá como finalidad, el acopio del Aguaymanto fresco para ser luego pasar por un horno de deshidratado, asimismo se realizará el Packing del fruto, entre otras actividades como la funciones administrativas de la empresa.

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

##### OBJETIVOS

Nuestra empresa tiene objetivos a corto y largo plazo detallado a continuación:

- Objetivo a corto plazo: Establecer contactos con nuevos clientes, que la empresa sea conocida para así aumentar nuevo puntos de ventas en el mercado objetivo.
- Objetivo a largo plazo: Ingresar a nuevos mercados internacionales, innovar y crear nuevas presentaciones para el aguaymanto, lograr nuestro punto de equilibrio.

## MISIÓN

Comercializar y brindar un producto con valor agregado de alta calidad como lo es el aguaymanto deshidratado, así mismo nos caracterizamos por concientizar el cuidado del medio ambiente generando un desarrollo agroexportador en nuestra localidad.

## VISIÓN

Para el año 2025 ser una empresa reconocida a nivel internacional como exportador de aguaymanto deshidratado y continuar brindando productos de buena calidad beneficiando a nuestros socios y clientes.

## VALORES

Nuestra empresa se caracterizara por velar la formación ética y profesional de todo el personal, en los cuales destacaran los siguientes:

### **Responsabilidad**

Responsabilidad es nuestra base fundamental para con nuestros clientes, socios y equipo humano para así poder cumplir con los objetivos y superar sus expectativas.

### **Calidad**

Nos caracterizamos por esforzarnos en brindar productos de alta calidad en todo momento.

### **Compromiso**

Estamos comprometidos con nuestros socios, clientes, personal de apoyo y con el medio ambiente para la generación de trabajo y mejoramiento continuo.

## **Respeto**

Respetamos y valoramos a todo el personal en la empresa, por ello cumplimos con las normas internas, velando por el buen clima laboral.

## CULTURA ORGANIZACIONAL, POLÍTICAS

Somos una empresa peruana, emprendedora, que desea brindar calidad y buen servicio, empezando desde nuestro equipo, el cual es cuenta con el profesionalismo y compromiso.

Así mismo nos centramos en la visión y objetivos detallados anteriormente nos identificarán, siempre innovando y asegurando la calidad de nuestros productos.

DAS FRUIT S.A.C es una empresa que se caracteriza por cuidar el bienestar de sus colaboradores, es por ello que nos preocupamos por su seguridad y salud.

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

La Ley de MYPE es una norma que el gobierno peruano promulgó en julio del 2013, la cual tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeña empresas así como también la formalización de las mismas. A continuación se detallara los beneficios de la Ley MYPE:

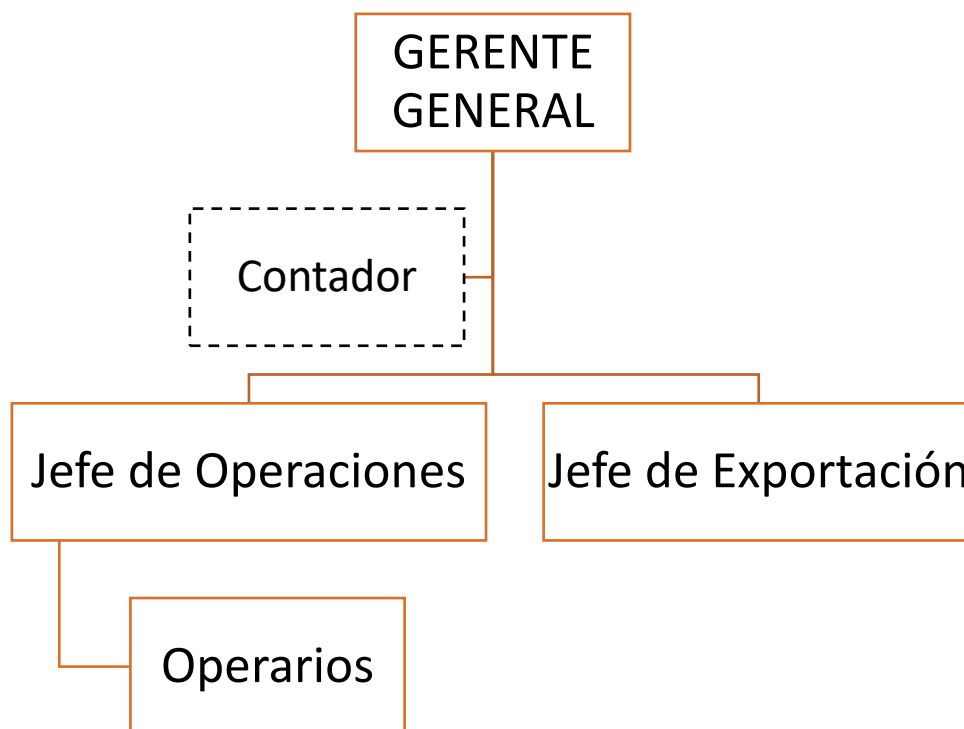
- Los trabajadores tendrán 15 días de vacaciones.
- La afiliación a AFP u ONP es opcional



- No hay obligación por Compensación por Tiempo de Servicio (CTS), gratificación, ni pago de utilidades.
- Se denomina Microempresa a aquella cuyas ventas anuales no exceden de 150 UIT.
- Se denomina Pequeña Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las 150 UIT pero no exceden de 1,700 UIT.
- -Se denomina Mediana Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las 1,700 UIT pero no exceden de 2,300 UIT.

## 2.6. Estructura Orgánica y descripción de las Funciones

*Ilustración 2: Organigrama de la empresa DAS FRUIT S.A.C*



Elaboración: Propia

## **GERENTE GENERAL**

Supervisa directamente al jefe de exportación, contador y jefe de operaciones.

Funciones:

- Representante de la empresa ante las entidades públicas y privadas y cuenta con la capacidad de mandato y capacidades especiales conferidas en el reglamento interno.
- Planear y trazar metas a corto y largo plazo.
- Revisa, periódicamente, el cumplimiento de las funciones en los diferentes departamentos de la empresa.

## **JEFE DE OPERACIONES**

Funciones:

- Encargado de monitorear los procesos operativos
- Encargado de la logística interna de la empresa
- Coordinar con el jefe de exportaciones para mejorar la ejecución de los procesos y envíos.

## **JEFE DE EXPORTACIONES**

Funciones:

- Encargado de llevar una correcta trazabilidad
- Realizar una correcta documentación de exportación
- Coordinar todo el proceso logístico hasta la llegada del producto a destino.

## **OPERARIOS**

- Controla y regula los procesos automáticos de la maquinaria.
- Mantiene la maquinaria y los utensilios en las condiciones idóneas que garanticen la higiene de los equipos.
- controla el funcionamiento de maquinaria y equipos que intervienen en la fabricación.

## **CONTADOR**

Funciones:

- Crear procedimientos para manejar la gestión financiera de la empresa a través de los registros contables
- Cumplir con las necesidades de información que la gerencia necesita para la toma de decisiones que beneficien a la empresa.
- Cumplir con las obligaciones fiscales y aperturar los libros de contabilidad.

### **2.7. Cuadro de Asignación de Personal**

*Tabla 4: Cuadro de Asignación de Personal*

<b>Nº de Orden</b>	<b>Descripción del Cargo</b>	<b>Cantidad</b>
1º	Gerente General	1
2º	Jefe de operación	1
3º	Jefe de exportación	1
4º	Operarios	3
5º	Contador	1

Elaboración: Propia

## **2.8. Forma Jurídica Empresarial**

DAS FRUIT S.A.C como su nombre lo expresa, será constituida como una Sociedad Anónima Cerrada, ya que estará compuesta por 02 socios, los cuales desean invertir en un proyecto considerando tener un capital propio considerable, es por ello que se dividen las acciones en partes iguales y se aportará el capital social inicial de S/. 164,176.08 cada uno aportados en efectivo, teniendo como equivalente un total de 10,592 acciones, con un valor de S/.31.00 cada una, siendo depositada en una cuenta corriente que se aperturará a la empresa.

## **2.9. Registro de la marca y Procedimiento en INDECOPI**

Al momento de registrar una marca a un producto se realiza una búsqueda en INDECOPI, la cual es una entidad encargada de proteger nuestro nombre o signo distintivo. A continuación se detallaran los pasos:

### **PASO 1:**

#### **Elegir la marca y clasificar el producto**

Se debe crear una marca que sea fácil de reconocer y descifrable para nuestro mercado objetivo, si nuestra marca es una denominación no debe ser larga, si se contiene un elemento o imagen, debe transmitir atributos de su empresa. Es necesario verificar la marca para que no incurra en copias de marcas ya existente u que no incurra en una prohibición de registro.

Se debe revisar la Clasificación Internacional de Niza e identificar la clase en la que se encuentran el aguaymanto deshidratado.

## **PASO 2:**

### **Llenar formato de solicitud y pagar la tasa**

Se debe completar los tres ejemplares del formato de la solicitud de registro, el cual se puede obtener de forma virtual en la web de INDECOPI, adicional a ellos realizar un pago por derecho de trámite del 13.90% de la unidad impositiva tributaria(UIT) el cual sería un costo de S/.534.99 nuevos soles.

DAS FRUIT S.A.C contará con la siguiente imagen de logotipo:

*Ilustración 3: logo de la empresa DAS FRUIT S.A.C*



Elaboración: Propia

## 2.10. Requisitos y trámites Municipales

Para la obtención de licencia de funcionamiento definitiva, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar el formulario de Tramite Interno (FTI) – Gratuito
- Presentar el Formulario Único de Licencia (FUL)
- Realizar un pago de tasa municipal por derecho de trámite
  - Categoría 'A' I.T.S.D.C. (Ex post) emitida por la municipalidad
  - Categoría 'B' I.T.S.D.C. (Ex post) emitida por la municipalidad
  - Categoría 'C' I.T.S.D.C. emitida por INDECI
- Vigencia poder solicitado en SUNARP, del representante legal no mayor a 30 días.
- Copia simple del número del RUC en el caso que se hubiese tramitado.
- La municipalidad exige autorizaciones sectoriales de acuerdo a la actividad o giro al cual pertenecemos. Según las actividades nos registremos es a la siguiente: Elaboración Industrial de Alimentos y bebidas, consultorios médicos, asistenciales, clínicas y hospitales privados, Institutos médicos o de salud, centro de apoyo médico, servicios de apoyo, diagnóstico y terapéutico, servicios de traslado de pacientes, centros de atención a adictos, comunidades terapéutica, cementerios, crematorios, laboratorios, afines. Centrándonos en elaboración Industrial de Alimentos y bebidas, para la cual se necesitara una copia fedeteada de la autorización otorgada por el municipio o ministerio de Salud por el local que solicita.

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

El régimen tributario son categorías en la cual una persona natural o jurídica que desea iniciar un negocio debe estar registrada en SUNAT. El régimen tributario establece la forma en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por cualquier régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio al que deseas pertenecer. Para la obtención del RUC se necesitaran cumplir con los siguientes pasos:

- Completar los datos personales de DNI vigente
- Original de partida registral certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos, con antigüedad no mayor a 30 días calendario.
- Completar la actividad económica de la empresa
- Original de documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

DAS FRUIT S.A.C se acogerá al régimen general tributario la cual se detallara a continuación:

*Tabla 5: Régimen General*

<b>Detalle</b>	<b>Régimen General Tributario</b>
<b>Persona Jurídica</b>	Si

<b>Límites de ingresos al año</b>	Sin límites
<b>Límite de compras al año</b>	Sin limite
<b>Comprobantes de pago que puede emitir</b>	Factura, boleta y todos los demás permitidos
<b>Declaración Jurada anual - Renta</b>	Si
<b>Pago de Tributos mensuales</b>	El que resulte mayor de aplicar el coeficiente o 1.5% sobre los ingresos netos mensuales
	IGV: 18%
<b>Restricción por tipo de actividad</b>	No tiene
<b>Impuesto a la Renta</b>	Aplica tasa del 29.5%
<b>Valor de activos Fijos</b>	Sin límite
<b>Trabajadores</b>	Sin limite
<b>Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad</b>	Si tiene

*Elaboración: Propia*

La ventaja de este régimen tributario es que puedes desarrollar tu negocio en cualquier actividad y sin límite de ingresos y en caso tengas pérdidas económicas en un año, se podrán descontar de las utilidades de los años posteriores, pudiendo llegar al caso de no pagar Impuesto a la Renta Anual.



## 2.12. Registro de planilla Electrónicas (PLAME)

Se llama PLAME a la planilla mensual de pagos correspondientes a la planilla electrónica, lo cuales se inscribe en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO) y se elabora a partir de la información a partir de la información consignada en el línea. En nuestro caso registraremos en nuestro T. REGISTRO a 4 personas, el Gerente General, Jefe de Exportaciones, jefe de Operaciones y otro operario.

## 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

El Régimen Especial de Renta o RER, es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas domiciliadas en el Perú que obtengan rentas de tercera categoría; es decir, rentas de naturaleza empresarial como la venta de bienes que adquieran o produzcan y la prestación de servicios.

*Tabla 6: Régimen Laboral Especial*

<i>Modo de Contratación</i>	<i>El empleador puede contratar a los trabajadores a Plazo determinado o a Plazo indeterminado.</i>
<i>Jornada</i>	La jornada de trabajo es de 8 horas diarias o 48 semanales.
<i>Compensación por tiempo de servicio</i>	La CTS equivalente a un sueldo al año
<i>Vacaciones</i>	30 días calendario de descanso por cada año.
<i>Ess Salud</i>	9% de la remuneración del trabajador

<i>Sistema Pensionario</i>	Puede afiliarse a la ONP o AFP.
<i>Indemnización por despido arbitrario</i>	1.5 remuneraciones por cada año trabajado
<i>Derechos Colectivos</i>	Derecho a la libertad Sindical.
<i>Gratificaciones</i>	Dos gratificaciones al año, Fiestas Patrias y Navidad están incluidas en la remuneración diaria.

*Elaboración: Propia*

La empresa DAS FRUIT S.A.C, se acogerá al Régimen laboral general y la contratación será de forma permanente y a tiempo determinado. Los beneficios de la Ley General para nuestra empresa será la siguiente:

- EsSalud. El empleador paga el 9% de la remuneración del trabajador.
- Compensación por Tiempo de Servicio (CTS), que es equivalente a un sueldo al año.
- Gratificaciones en julio y diciembre (dos sueldos en total).
- Asignación familiar de 10% de la remuneración familiar si se tiene hijos menores de 18 años.
- Vacaciones de 30 días al año.
- Si el trabajador es despedido sin causa justificada, deberá ser indemnizado, cuyo monto se calcula en 1.5 remuneraciones por cada año trabajado, con un tope de doce remuneraciones.

## **2.14. Modalidades de Contratos Laborales**

La empresa DAS FRUIT S.A.C contratara a su personal a través de un Contrato temporal por 12 meses, los cuales se tienen que comunicar mínimo 15 días si se tiene la intención de no realizar una renovación de contrato.

## **2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de Accionistas**

Los socios tienen una responsabilidad limitada, es decir será de acuerdo al aporte que cada socio brinde, en este caso los dos socios tienen las mismas responsabilidades ya que los dos tienen el mismo aporte. Sin embargo, la empresa contará con un gerente general el cual es el encargado de realizar todo tipo de contrato ya sea por alquiler de local, las ventas internacionales, así como también los servicios básicos.

## **3. PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL**

### **3.1. Descripción del producto**

El consumo de los berries en la actualidad es el boom por su gran riqueza de antioxidantes destacando en especial el aguaymanto, siendo una fruta 100% peruana oriunda de los Andes, la cual cuenta con vitaminas A, B y C, entre otros beneficios para la salud.

Agraria.pe (2020), afirma que en el 2019 las exportaciones de aguaymanto con mayor despacho fue el de la presentación de deshidratado representando el 85%.

El producto a exportar es el aguaymanto pero se ha determinado brindarle un valor agregado el cual es el deshidratado en presentación de snacks, ya que es un fruto con alto valor nutritivo y bajo en azúcar se vuelve en un producto único y muy demandado por los mercados internacionales. Como presentación final una vez pasado por el deshidratado se empaquetaran en bolsas selladas al vacío, evitando así pierda sus propiedades.

### 3.1.1. Clasificación arancelaria

La partida arancelaria para el aguaymanto deshidratado, es una partida bolsa, quiere decir que dentro de dicha partida también se exportan otras frutas deshidratadas, pero en nuestra información solo se tomaran datos de las exportaciones del aguaymanto deshidratado.

*Tabla 7: Clasificación arancelaria del Aguaymanto Deshidratado*

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>0813.40.00.00</b>
<b>Sección II</b>	Productos del reino vegetal
<b>Capítulo 8</b>	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (Cítricos), melones o sandías.
<b>08.13</b>	Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas nos 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo.
<b>0813.40.00.00</b>	- Las demás frutas u otros frutos

*Elaboración: Propia*

*Fuente: SUNAT*

*Ilustración 4: medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 0813.40.00.00 establecidas para su ingreso al país*

**TIPO DE PRODUCTO:** LEY 29666-IGV 20.02.11

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

*Fuente: SUNAT*

### **3.1.2. Propuesta de Valor**

La propuesta de valor del aguaymanto deshidratado será la certificación Fair Trade ya que se garantiza un trato y precio justo en el mercado internacional del producto, así como también desarrolla el bien social apoyando a las pequeñas unidades productivas de la parte alto andina de la ciudad de Lambayeque mejorando sus condiciones de vida y reduciendo su pobreza a través de las compras diarias que se le hace al pequeño productor.

## **Certificación Fair Trade**

La certificación Fairtrade es un sistema de certificación de productos donde los aspectos sociales, económicos y ambientales de la producción están certificados según los Estándares Fairtrade para Productores y Comerciantes.

Su cumplimiento es inspeccionado y llevado a cabo por FLO-CERT, una auditora independiente propiedad de FLO la cual inspecciona a los productores y comerciantes en el cumplimiento con los estándares Fairtrade. Dentro de las etiquetas éticas, FLO-CERT es el único sistema de certificación que cumple con las exigencias ISO 65. FairTrade significa:

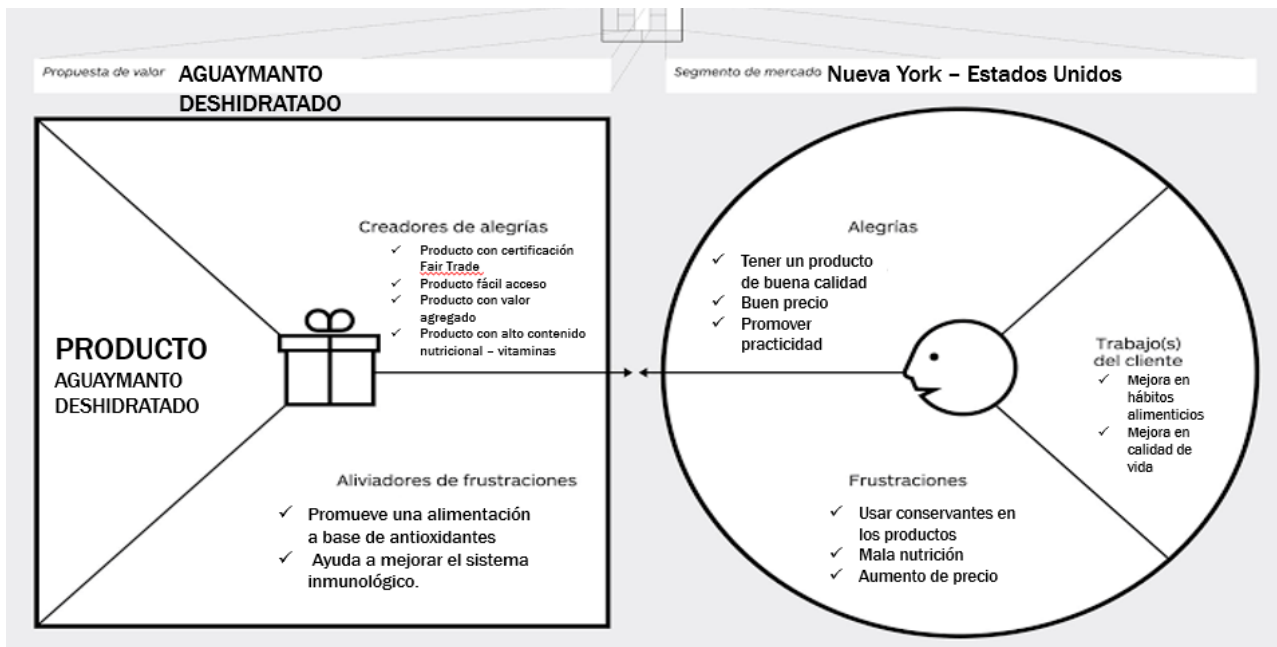
- precios que procuran cubrir los costos medios de producir los cultivos de manera sostenible, lo que representa una vital red de seguridad para cuando caen los precios de mercado.
- la Prima Fairtrade, una suma extra de dinero que se paga adicionalmente al precio de venta para invertir en proyectos empresariales o comunitarios a su elección.
- condiciones de trabajo decentes y prohibición de la discriminación, el trabajo forzoso y el trabajo infantil.
- acceso a crédito anticipado a la cosecha.
- mayor capacidad de planificación para el futuro, con mayor seguridad y relaciones más sólidas con los compradores.

**Dimensión Funcional:** la Certificación Fair Trade, un sello de garantía del producto que garantiza los cumplimientos de los estándares del comercio justo, buen trato y precio justo.

**Dimensión Social:** Apoyo al desarrollo de las comunidades en este caso a pequeños productores alto andinos de Lambayeque, mejorando las condiciones de comercio y acceso al mercado en igualdad de condiciones.

**Dimensión emocional:** Producto conocido como uno de los superalimentos del Perú, con alto contenido de vitaminas A, B y C, perfecto para fortalecer el sistema inmunológico.

Ilustración 5: Lienzo propuesta de valor



Elaboración: Propia

*Ilustración 6: Buyer persona*

---

**BUYER PERSONA**

---

**Información Personal**

Nombre: Stevens Capogna

Nacionalidad: Estadunidense

Edad: 35 años

Empresario y dueño de una empresa importadora de frutos saludables, el cual distribuye productos de excelente calidad y beneficiosos para la salud.

---

**Intereses**

Contar con un producto con beneficios para la salud

Ser mediador entre una empresa y otra empresa

Facilitar la comercialización entre empresas

---

**Frustraciones**

Algún lote llegue defectuoso

Al pasar canal Rojo el producto no sea manipulado correctamente

No generar liquidez en su negocio.

---

*Elaboración: Propia*



### 3.1.3. Ficha Técnica

Tabla 8 Ficha Técnica

	<p><b>Producto:</b> AGUAYMANTO DESHIDRATADO</p>
<p><b>Nombre Comercial</b></p>	<p>Aguaymanto Deshidratado</p>
<p><b>Nombre científico</b></p>	<p>Physalis peruviana L.</p>
<p><b>Subpartida Nacional</b></p>	<p>0813.40.00.00</p>
<p><b>Origen</b></p>	<p>Perú</p>
<p><b>Descripción</b></p>	<p>Es un fruto deshidratado rico en Vitaminas A, B y C, por su poder antioxidante, alarga el envejecimiento celular.</p>
<p><b>Composición</b></p>	<p>100% Aguaymanto Deshidratado</p>
<p><b>Presentación</b></p>	<p>Aguaymantos deshidratados, en bolsas de polietileno selladas al vacío de 5kg.</p>
<p><b>Vida Útil</b></p>	<p>De 10 – 12 meses dependiendo del lugar de conservación.</p>
<p><b>Características organolépticas – Calidad clase I</b></p>	<p>Sabor: Dulce característico</p>
	<p>Color: Uniforme, amarillo oscuro tipo dorado</p>
	<p>Olor: característico, libre de olores extraños.</p>
	<p>Apariencia física: pasas</p>
<p><b>Características fisicoquímicas</b></p>	<p>☑ Brix: &gt;14 ° llegando a una concentración final de 74° Brix</p>
	<p>Humedad : 4% - 5%</p>

Elaboración: Propia

## INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Tabla 9: Contenido Nutricional del Aguaymanto deshidratado

<b>COMPONENTES por 100gr de Aguaymanto Deshidratado</b>		
Calorías	kcal	73
Agua	gr.	78.9
Proteínas	gr.	0,054
Grasa	gr.	0,16
Carbohidratos	gr.	19,6
Fibra	gr.	4,9
Calcio	gr.	8,0
Fósforo	gr.	55,3
Hierro	gr.	1,23
Vitamina A activada	U.I	1460
Riboflavina	mg.	0,032
Ácido Ascórbico	mg.	43,0

Elaboración: Propia

## CALIBRES

Se clasifica de acuerdo al diámetro del Aguaymanto deshidratado, consideraremos el rango del Aguaymanto con un diámetro mínimo de 15 mm.

Tabla 10: Calibres del Aguaymanto según u diámetro

<b>CALIBRE</b>		A	B	C	D	C
<b>DIÁMETRO(MM)</b>	<b>MÍNIMO</b>	22.1	20.1	18.1	15.1	< 15
	<b>MÁXIMO</b>	>22.1	22.0	20.0	18	15

Elaboración: Propia

## **PRODUCTOS SUSTITUTOS**

### **Propiedades de los Arándanos Deshidratados**

- Retrasan el envejecimiento
- Mejora la salud ocular.
- Reducen los niveles de colesterol en la sangre.
- Protegen el sistema cardiovascular.
- Reducen el riesgo de padecer enfermedades degenerativas.
- Evita infecciones del tracto urinario.
- Mejoran la salud dental.

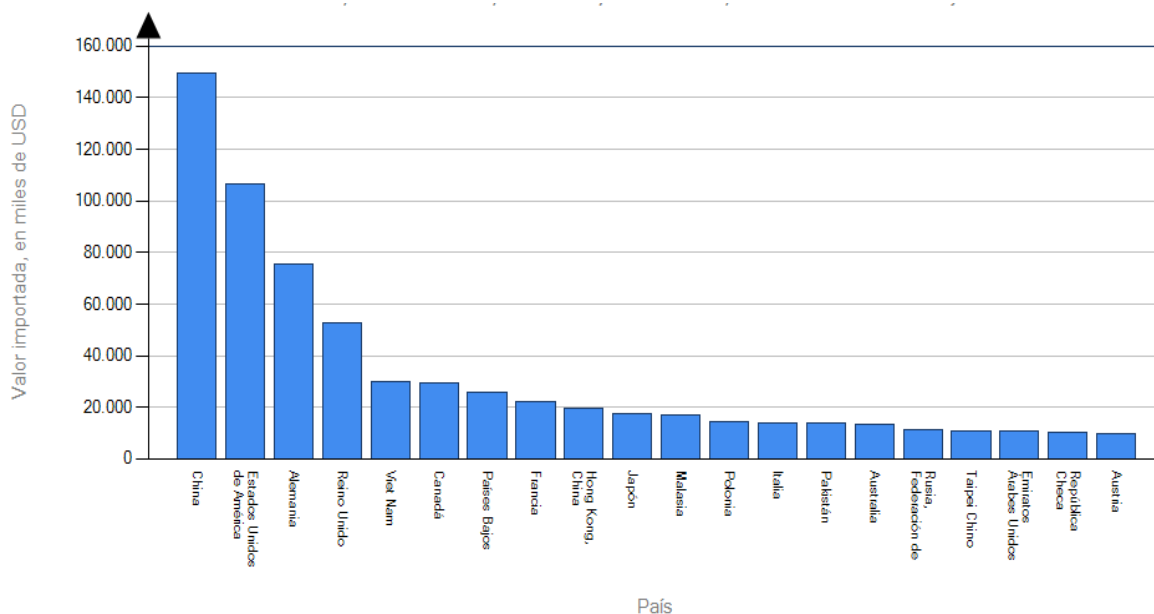
### **3.2. Investigación del mercado objetivo**

#### **3.2.1. Segmentación del mercado objetivo macro y micro segmentación**

##### **3.2.1.1. Macro Segmentación**

Para seleccionar el país de destino a quién se va a vender nuestro producto, se realiza un análisis de consumo, así como también de los principales países importadores del Aguaymanto Deshidratado, tomando los criterios de la macro segmentación para elegir nuestro mercado objetivo.

Ilustración 7: Países importadores de la partida 0813.40 en el año 2019



Fuente: Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

En el presente gráfico de barras podemos observar los principales importadores de la partida 0813.40, quien lidera el ranking es China con un valor importado de 149.832 miles de USD, siguiéndole Estados Unidos de América con 106,653 miles de USD, para posteriormente con un tercer puesto Alemania con un 75.423 miles de USD.

Tabla 11: Principales países de destino del Aguaymanto Deshidratado 2019

Países Importadores	Valor importado en FOB USD	Cantidad importada en KG.	Valor unitario (USD/KG)
NETHERLANDS	4,094,780	389,583	10.51
UNITED STATES	3,447,261	317,344	10.86
GERMANY	2,006,810	166,606	12.05

CANADA	754,557	60,537	12.46
JAPAN	610,621	47,658	12.81
FRANCE	571,514	47,406	12.06
UNITED KINGDOM	414,691	34,529	12.01
ISRAEL	320,303	33,160	9.66
KOREA, REPUBLIC OF	258,323	24,006	10.76
MEXICO	143,854	11,600	12.40
LOS DEMAS(40)	874,604	74,295	11.77

*Fuente: DATA – SUNAT*

*Elaboración: Propia*

En el cuadro anterior se muestran los 10 principales países del aguaymanto deshidratado, siendo los tres principales países de destino del aguaymanto deshidratado son Países Bajos, Estados Unidos y Alemania teniendo un valor FOB de 4,094,780; 3,447,261; 2,006,810 millones de USD respectivamente.

Para que el plan de negocio sea viable, se han considerado algunos factores y se le ha dado un peso porcentual a cada uno de ellos, con el fin de determinar cuál es el mercado objetivo más conveniente. A continuación detallaremos los criterios: Índice de Apertura de Negocio, Producto Bruto Interno (PBI), Inflación, Población, Arancel, Tasa de crecimiento y Riesgo país. Los siguientes países a evaluar son Países Bajos, Estados Unidos y Alemania.

Tabla 12: factores de criterio básico de selección de mercado objetivo

<b>Factores</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Ponderación %</b>
<b>1.Índice de apertura de un negocio</b>	Puesto	10%
<b>2.PBI</b>	Euros	15%
<b>3.Inflación</b>	Porcentaje	10%
<b>4.Población</b>	Nº habitantes	15%
<b>5.Arancel</b>	Porcentaje	15%
<b>6. Tasa de crecimiento</b>	Porcentaje	15%
<b>7. Riesgo País</b>	Valoración	20%
	<b>Total</b>	100%

Elaboración: Propia

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

#### 1) Índice de Apertura de Negocio

Tabla 13: Índice de apertura de un negocio (10%)

<b>País</b>	<b>Puesto</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	36	1	10%
<b>Estados Unidos</b>	8	3	30%
<b>Alemania</b>	24	2	20%

Fuente: (Doing Business, 2019)  
Elaboración: Propia

En la tabla N° 12 se indica la clasificación de los tres países, Países Bajos con el 10%. Estados Unidos con el 30% y Alemania con el 20%, siendo Estados Unidos el país que tiene la facilidad para hacer un negocio ya que se encuentra en el puesto 8.

## 2) Producto Bruto Interno

*Tabla 14: Producto Bruto Interno (15%)*

<b>País</b>	<b>Expresado en Euros</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	810.247 M	1	15%
<b>Estados Unidos</b>	19.145.333 M	3	45%
<b>Alemania</b>	3.435.210 M	2	30%

Fuente: Datosmacro, 2019  
Elaboración: Propia.

En la Tabla N°13 se muestra en Euros a países Bajos con un PBI de 810.247 millones, Estados Unidos con 19.145.333 millones y Alemania con 3.435.210 millones de Euros. Siendo Estados Unidos el que tiene un mejor PBI expresado en Euros.

## 3) Inflación

*Tabla 15: Inflación (10 %)*

<b>País</b>	<b>Expresado en %</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	1.9	2	20%
<b>Estados Unidos</b>	2.3	1	10%
<b>Alemania</b>	1.4	3	30%

Fuente: Datosmacro  
Elaboración: Propia.

En la tabla N° 14 se indica que Estados Unidos tiene una inflación de 2.3 %, obteniendo un resultado para nuestra evaluación del 10%, Países Bajos un 1.9% teniendo un resultado del 20% y por último Alemania tiene 1.4 % obteniendo un resultado del 30%.

#### 4) Población

*Tabla 16: Población (15%)*

<b>País</b>	<b>Expresado en N° de habitantes</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	17.2millones	1	15%
<b>Estados Unidos</b>	328.2millones	3	45%
<b>Alemania</b>	83.02millones	2	30%

Fuente: Eurostat  
Elaboración: Propia

En la tabla N° 15 tiene como evaluación a la población, mostrando el crecimiento demográfico de países Bajos obteniendo un 15%, Estados Unidos un 45% y Alemania el 30% de acuerdo a su población.

#### 5) Arancel

*Tabla 17: Arancel (15%)*

<b>País</b>	<b>Expresado en %</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	17%	3	45%
<b>Estados Unidos</b>	25 %	2	30%
<b>Alemania</b>	17 %	1	15%

Fuente: SUNAT  
Elaboración: Propia



Es importante para los clientes o importadores el Arancel, aquí se obtendrán los beneficios de desaduanaje, expresado en porcentaje países Bajos y Alemania tiene un arancel del 17%, mientras que Estados Unidos un 25% para el aguaymanto deshidratado.

#### 6) Tasa de crecimiento

*Tabla 18: Tasa de Crecimiento (15%)*

<b>País</b>	<b>Expresado en %</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	2.4 %	3	45%
<b>Estados Unidos</b>	2.3 %	2	30%
<b>Alemania</b>	0.6 %	1	15%

Fuente: Datosmacro  
Elaboración: Propia.

En la tabla N°18, según la tasa de crecimiento países bajos obtiene el 45%, Estados Unidos el 30% y Alemania el 15%.

El siguiente criterio es el Riesgo País, el cual muestra las posibilidades de un país él no cumplir con el pago de su deuda externa.

#### 7) Riesgo País

*Tabla 19: Riesgo País (20%)*

<b>País</b>	<b>Expresado en %</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Países Bajos</b>	A2	2	40%
<b>Estados Unidos</b>	A2	3	60%

<b>Alemania</b>	A1	1	20%
-----------------	----	---	-----

Fuente: Coface (2019)  
Elaboración: Propia

*Tabla 20: Resultados de la ponderación*

<b>Factores</b>	<b>Países Bajos</b>	<b>Estados unidos</b>	<b>Alemania</b>
<b>1.Índice de apertura de un negocio</b>	10%	30%	20%
<b>2.PBI</b>	15%	45%	30%
<b>3.Inflación</b>	20%	10%	30%
<b>4.Población</b>	15%	45%	30%
<b>5.Arancel</b>	45%	30%	15%
<b>6.Tasa de crecimiento</b>	45%	30%	15%
<b>8. Riesgo país</b>	40%	60%	20%
<b>Total</b>	190%	250%	160%

Elaboración: Propia

Los resultados de la tabla anterior, podemos apreciar que los resultados obtenidos después de haber analizado cada factor con su respectivo peso en porcentaje de acuerdo a los 3 países analizados, Estados Unidos ocupa el primer puesto con un 250%, Países Bajos con 190% y Alemania con 160%, ocupado el segundo y tercer lugar respectivamente.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **Requisitos No Arancelarios para productos Agroindustriales**

Según SIICEX (2018). Los productos agroindustriales que ingresan a los Estados Unidos son inspeccionados generalmente a su arribo en el puerto de entrada. La FDA regula el ingreso de los alimentos y tiene la libertad de realizar un examen físico, un examen en muelle, o un examen de muestras.

En el caso del Perú, no existen requisitos sanitarios obligatorios por parte de DIGESA para la exportación de productos procesados, sin embargo se puede solicitar al DIGESA el Certificado de Libre Comercialización.

A continuación se detallaran los requisitos para ingresar al mercado Estadunidense:

- 1. Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales:** no existen requisitos obligatorios, pero, se deberán cumplir con los requisitos establecidos en el contrato o solicitud de compra. Se podrán considerar los requisitos especificados por el Codex Alimentarius para el tipo de producto.
- 2. Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control del permiso de emergencia:** La FDA es la encargada de autorizar el uso de los colorantes nuevos antes de ser utilizada en el alimento a comercializarse en los EE.UU, así como también la FDA ha definido sustancias aprobadas las cuales los fabricantes tienen que demostrar a la FDA que todos los materiales que hagan contacto con los

alimentos son seguros, antes que les sea permitido usarlos de esa manera.

- 3. Buenas Prácticas de Manufactura:** Establecen condiciones básicas y actividades necesarias para mantener un ambiente higiénico durante la producción, manipulación y provisión, con el fin de preparar alimentos inocuos para el consumo humano.
- 4. Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP):** Permite identificar los peligros específicos (biológicos, químicos y físicos) y las medidas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos.
- 5. Comercialización:** El envasado deberá hacerse en condiciones higiénicas tales que impidan la contaminación del producto. Los materiales utilizados en el interior del envase deben ser nuevos, estar limpios y con las características requeridas, Se emplea el Codificador Universal de Productos (UPC o código de barras).
- 6. Embalajes:** Cuando se utiliza embalajes de madera, estas deberán contar con un sello que certifique que ha recibido tratamiento térmico o de fumigación contra plagas mediante Bromuro de Metilo. Este sello es otorgado por SENASA en base al cumplimiento de las Normas Internacional para Medidas Fitosanitarias – NIMF (o International Standards for Phytosanitary Measures – ISPM), específicamente de la NIMF 15 “Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional” (o ISPM 15 “Guidelines for Regulating Wood Packaging Material in International Trade”).

**7. Mercado y etiquetado:** Todo producto alimenticio que se comercialice en los EE.UU. debe llevar un rótulo que cumpla la normativa que se encuentran en el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101). De lo contrario, las autoridades prohibirán la entrada del producto en su territorio.

**8. Registro de marcas:** La Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU. (United States Patent and Trademark Office, USPTO) es la responsable de las aplicaciones de las marcas registradas y determina si un solicitante cumple o no con los requisitos para el registro federal.

### **Organismos que Regulan los Aspectos Sanitarios de las Exportaciones**

**Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA:** Realizará la certificación Fito y zoosanitaria, previa inspección, de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal; así como la certificación de insumos agropecuarios destinados a la exportación.

**La Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA:** Es la Autoridad Sanitaria competente en los aspectos a la protección del medio Ambiente, la Salud Ocupacional, el Saneamiento Básico, la Higiene Alimentaria y el Control de Zoonosis. DIGESA es el órgano competente del Ministerio de Salud para expedir los Certificados Sanitarios Oficiales de Exportación.

Los alimentos procesados deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Validación técnica oficial del plan HACCP
- Certificación de Principios Generales de Higiene del Cpeey Amjn eotbsjvt (PGH)

- Registro sanitario de alimentos de consumo humano
- Certificado oficial de exportación de alimentos de consumo humano, emitido por DIGESA.
- Certificado de libre comercialización de alimentos de consumo humano fabricados y/o elaborado en el país.

### 3.2.1.2. Micro segmentación

La micro segmentación ayuda a definir los requerimientos específicos que tienen los consumidores en un determinado mercado ayudando a analizar el comportamiento de las compras del consumidor.

Una vez definido el país objetivo en la macro segmentación, se analizan a las principales ciudades del país, en este caso los principales Estados de Estados Unidos que tienen sus localidades más pobladas y donde existe alto índice de inmigración son Los Ángeles, Florida y Nueva York.

*Tabla 21: Variables de criterio de Selección del estado de destino*

<b>Criterios</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Ponderación %</b>
<b>1.Población</b>	Nº habitantes	20%
<b>2. Población de latinos o hispanos</b>	%	15%
<b>3. Tasa de desempleo</b>	Porcentaje	20%
<b>4. PBI per cápita</b>	Cantidad	15%
<b>5. Densidad poblacional</b>	Habitantes por km2	15%
<b>6.Puertos Marítimos</b>	Cantidad	15%
	<b>Total</b>	100%

Elaboración: Propia

a) Población

Tabla 22: Población, 2019 (20%)

<b>Estado</b>	<b>Expresado en n° de habitantes</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Los Ángeles</b>	39. 789 millones	3	60%
<b>Florida</b>	21.48 millones	2	40%
<b>Nueva York</b>	19.45 millones	1	20%

Fuente: Datos macro  
Elaboración: Propia

Según el crecimiento demográfico, el país con más número de habitantes es Los Ángeles con 39.7 millones, luego Florida con 21.48 y Nueva York con 19.45 millones de habitantes.

b) Población de latinos

Tabla 23: Población de latinos por Estado

<b>Estado</b>	<b>Expresado en n° de habitantes</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Los Ángeles</b>	6.03 millones	3	45%
<b>Florida</b>	1.88 millones	1	15%
<b>Nueva York</b>	4.9 millones	2	30%

Fuente: Oficina del censo de Estados Unidos  
Elaboración: Propia

En la Tabla N° 23, se puede observar la población de latinos resaltando los Ángeles con 6.03 millones obteniendo un resultado del 45%, Nueva York con un resultado del 30%, Florida con 15 %.

c) Tasa de Desempleo (2019)

*Tabla 24: Tasa de Desempleo*

<b>Estado</b>	<b>Expresado en porcentaje</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Los Ángeles</b>	4.6 %	1	20%
<b>Florida</b>	3.4 %	3	60%
<b>Nueva York</b>	3.9 %	2	40%

*Fuente: Datosmacro (2019)*

*Elaboración: Propia*

La tabla N° 24 refleja la situación de la población que carece de desempleo y de salario. El menor porcentaje de tasa se asigna un puntaje mayor de valoración.

d) PBI per cápita (2018)

*Tabla 25: PBI per Cápita*

<b>Estado</b>	<b>Expresado en cantidad</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Los Ángeles</b>	58,619	2	30%
<b>Florida</b>	39,543	3	15%
<b>Nueva York</b>	64.579	1	45%

*Fuente: Datosmacro (2018)*

*Elaboración: Propia*



El PBI per cápita, es un indicador económico que mide la relación que existe entre el nivel de renta de un país y su población, en la Tabla N° 24 se puede observar que nueva York tiene un PBI per cápita alto con un 64.579 obteniendo un resultado de 45%, Los Ángeles con un 58.619 y Florida obtiene un 15% con 39.543 Euros.

e) Densidad poblacional (2018)

*Tabla 26: Densidad Poblacional*

<b>Estado</b>	<b>Expresado habitantes / km2</b>	<b>Valoración</b>	<b>Resultado</b>
<b>Los Ángeles</b>	93	1	20%
<b>Florida</b>	125	2	40%
<b>Nueva York</b>	138	3	60%

*Fuente: Datosmacro (2018)*

*Elaboración: Propia*

Se muestra habitantes que viven en un área urbana relacionada con la unidad e superficie dada. A la mayor densidad poblacional se le asigna un puntaje mayor de valoración. En la tabla N° 25 Nueva York obtiene un 60%, Florida un 40% y Los Ángeles 20% .

f) Puertos Marítimos

Tabla 27: Puertos Marítimos

Estado	Expresado habitantes / km2	Valoración	Resultado
Los Ángeles	1	2	30%
Florida	1	2	30%
Nueva York	1	2	30%

Fuente: SeaRates  
Elaboración: Propia

La tabla N°27 muestra el número de puertos que cuenta cada ciudad. Al mayor número de puertos se asigna un puntaje de valoración mayor. Siendo Nueva York el que tiene un resultado de 30%, Florida 30% y Los Ángeles un 30%.

Tabla 28: Resultados de la Micro segmentación

Criterios	LOS ANGELES	MIAMI - FLORIDA	NUEVA YORK
1. Población	60%	40%	20%
2. Población de latinos o hispanos	45%	15%	30%
3. Tasa de desempleo	20%	60%	40%
4. PBI per cápita	30%	15%	45%
5. Densidad poblacional	20%	40%	60%
6. Puertos Marítimos	30%	30%	30%

<b>TOTAL</b>	<b>205%</b>	<b>200%</b>	<b>225%</b>
--------------	-------------	-------------	-------------

*Elaboración: Propia*

Después de realizar el análisis de micro segmentación de Los Ángeles, Florida y Nueva York, considerando 6 criterios como son: Población, población de latinos, tasa de desempleo, PBI per cápita, densidad poblacional y puertos marítimos. Según los resultados Nueva York obtuvo el mayor puntaje con un 225%, siendo nuestro mercado objetivo.

### **3.2.2. Tendencias de consumo**

Los estadounidenses son personas que siempre buscan experimentar el consumo de productos novedosos y que aporten beneficios en su alimentación y salud, las personas siguen descubriendo nuevas formas de comidas sanas. La creciente tendencia de consumo de alimentos saludables, así como también el consumo de snacks saludables a un precio competitivo.

En la actualidad, el consumidor busca ingredientes de alta calidad que hayan sufrido el menor cambio durante el proceso de producción y que contengan un exquisito sabor.

Según Specialty Food Association, "actualmente el consumidor estadounidense está más informado sobre la industria alimentaria y toma decisiones alimenticias basadas en la información nutricional del empaque en cada producto".

Los productos saludables y especializados con autenticidad de marca e innovación en el empaque son los que están generando una demanda significativa en el mercado norteamericano.

En los Estados Unidos se ha verificado un consumo creciente de snacks en los últimos años. Debido a la creciente preocupación por una alimentación más sana y el control de consumo de calorías, ha surgido una preferencia hacia los snacks más saludables, que destacan características en cuanto a contenido nutricional de vitaminas, minerales, fibra y sodio. Alimentos listos para consumir o de preparación rápida También se ha verificado una creciente preferencia por el consumo de frutas y hortalizas listas para el consumo. En particular, se destaca la creciente demanda de ensaladas y frutas deshidratadas, precortadas y pre-lavadas, prácticas y fáciles de consumir. En el caso de las frutas y dependiendo de la época del año, una parte del producto peruano es vendido de esta forma, en particular en el caso de los berries.

### **3.3. Análisis de la Oferta y la Demanda**

#### **3.3.1. Análisis de la oferta**

Se realizó un análisis de la información del portal de SUNAT, determinándose que la oferta del aguaymanto deshidratado en el Perú en relación a las exportaciones son 50 países, en las cuales se ha resaltado al Top 10: países bajos con el 30% de las importaciones desde Perú, luego esta Estados unidos, Alemania, Canadá, Japón, Francia, Reino Unido, Israel, México

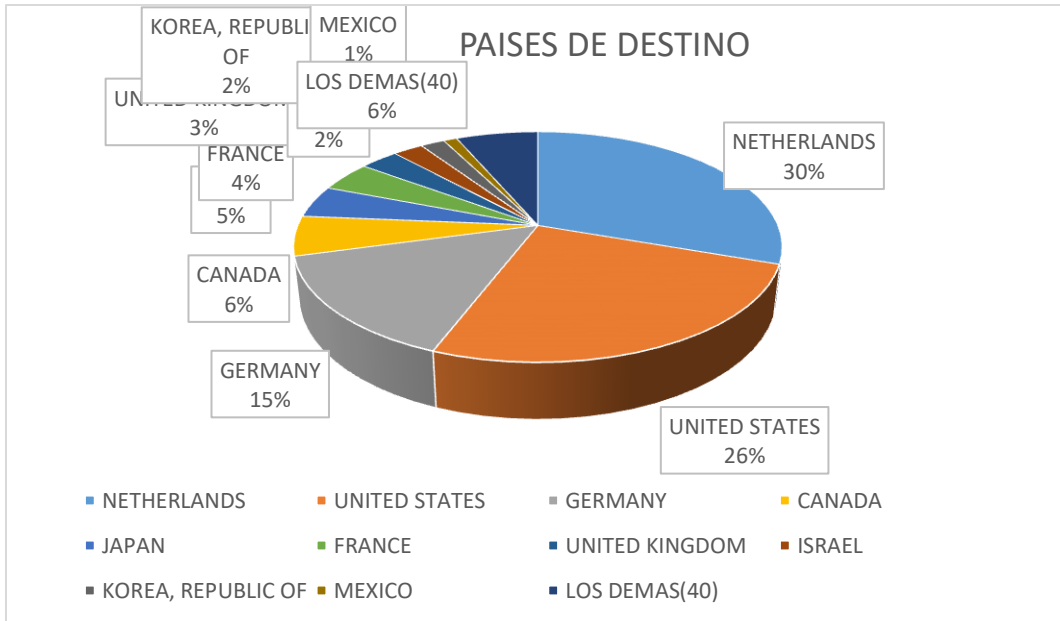
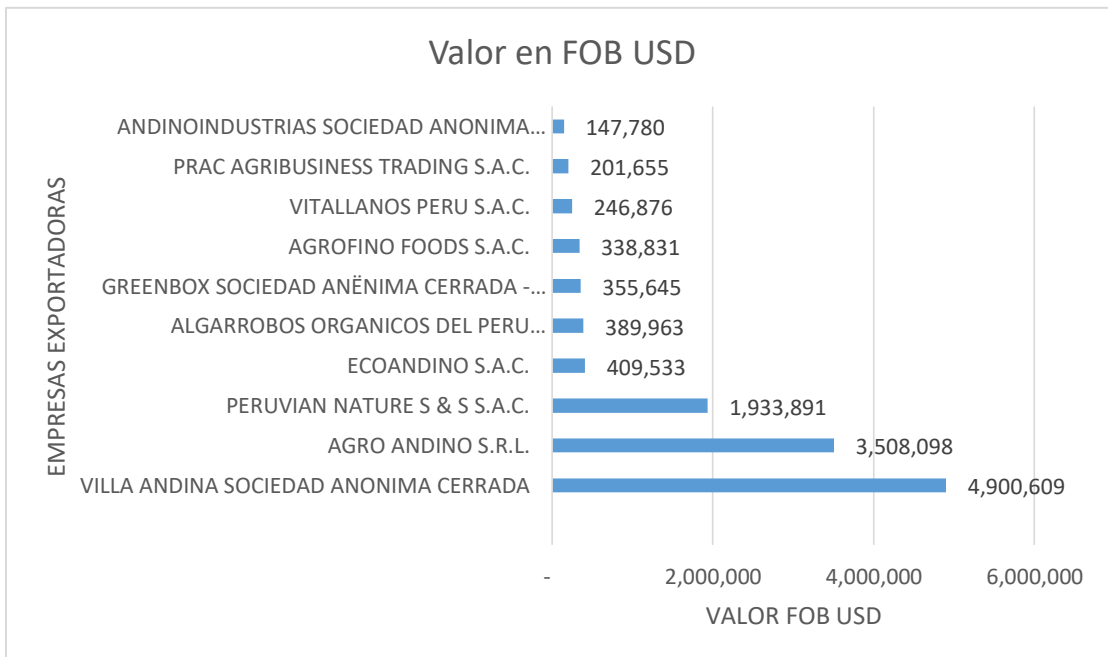


Ilustración 8: Países de destino del Aguaymanto Deshidratado – USD FOB, 2015 –2019

Fuente: DATA - SUNAT  
 Elaboración: Propia

Ilustración 9: Principales empresas exportadoras de Aguaymanto Deshidratado 2015 –



2019

Fuente: DATA - SUNAT  
Elaboración: Propia

Entre las principales empresas exportadoras de Aguaymanto Deshidratado destaca Villa Andina S.A.C con un Valor FOB USD de más de 4,9 millones, en segundo lugar se encuentra AGRO ANDINO S.R .L. con 3.5 millones y Peruvian NATURE S & S S.A.C con 1.9 millones de dólares.

### 3.3.2. Análisis de la Demanda

Tabla 29: Principales Importadores de Aguaymanto Deshidratado en miles de US\$

Importadores	VALOR IMPORTADO EN MILES DE DOLARES				
	2015	2016	2017	2018	2019
China	37,133	64,688	96,227	131,565	149,832
Estados Unidos de América	91,932	94,334	86,913	109,905	158,332
Alemania	55,075	64,556	62,433	74,747	75,423
Reino Unido	56,456	44,693	49,920	59,968	52,934
Viet Nam	94,200	84,506	154,850	84,321	30,169
Canadá	28,436	20,706	22,254	27,715	29,473
Países Bajos	34,437	28,184	31,196	28,618	25,719
Francia	20,870	20,685	25,613	26,949	22,288
Hong Kong, China	17,244	24,737	26,319	16,620	19,709
Japón	14,143	18,383	15,908	18,724	17,398

LOS DEMAS ( 204 )	279,883	281,750	284,091	297,161	291,839
<b>TOTAL (214)</b>	<b>731,824</b>	<b>749,238</b>	<b>857,741</b>	<b>878,311</b>	<b>823,456</b>

*Fuente: TRADEMAP*

*Elaboración: Propia*

Se hizo un análisis de la demanda mostrando los principales 10 países importadores de Aguaymanto Deshidratado desde el año 2015 hasta el año 2019, Los cuales destacan China, Estados Unidos, Alemania y Reino Unido como países que importan grandes cantidades y son nuestros principales mercados potenciales.

Tabla 30: Principales importadores de Aguaymanto Deshidratado en Kilogramos

Importadores	VALOR IMPORTADO EN KILOGRAMOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
China	19,762,000	38,968,000	65,621,000	96,167,000	130,459,000
Estados Unidos de América	47,456,000	56,045,000	50,255,000	45,121,000	49,020,000
Alemania	43,532,000	45,421,000	47,343,000	47,849,000	44,917,000
Reino Unido	55,365,000	57,236,000	44,326,000	47,406,000	42,993,000
Viet Nam	14,573,000	13,451,000	26,461,000	12,444,000	4,869,000
Canadá	11,699,000	10,854,000	12,086,000	12,604,000	12,102,000
Países Bajos	15,352,000	15,874,000	21,614,000	18,012,000	18,626,000
Francia	15,776,000	18,395,000	20,787,000	20,048,000	20,732,000
Hong Kong, China	8,464,000	7,408,000	6,422,000	5,689,000	5,206,000
Japón	10,294,000	10,898,000	8,822,000	9,503,000	8,653,000
LOS DEMAS ( 204 )	439,338,000	436,374,000	469,716,000	460,139,000	426,293,000
<b>TOTAL (214)</b>	<b>681,611,000</b>	<b>710,926,016</b>	<b>773,455,017</b>	<b>774,984,018</b>	<b>762,872,019</b>

Fuente: TRADEMAP  
Elaboración: Propia

En la Tabla N° 30 se detalla los importadores del Aguaymanto Deshidratado representado en kilogramos de los años 2015 – 2019, Resaltando China y Estados Unidos con 130.459 y 49.020 toneladas respectivamente.



### 3.3.2.1. Demanda Insatisfecha

Tabla 31: Demanda Insatisfecha

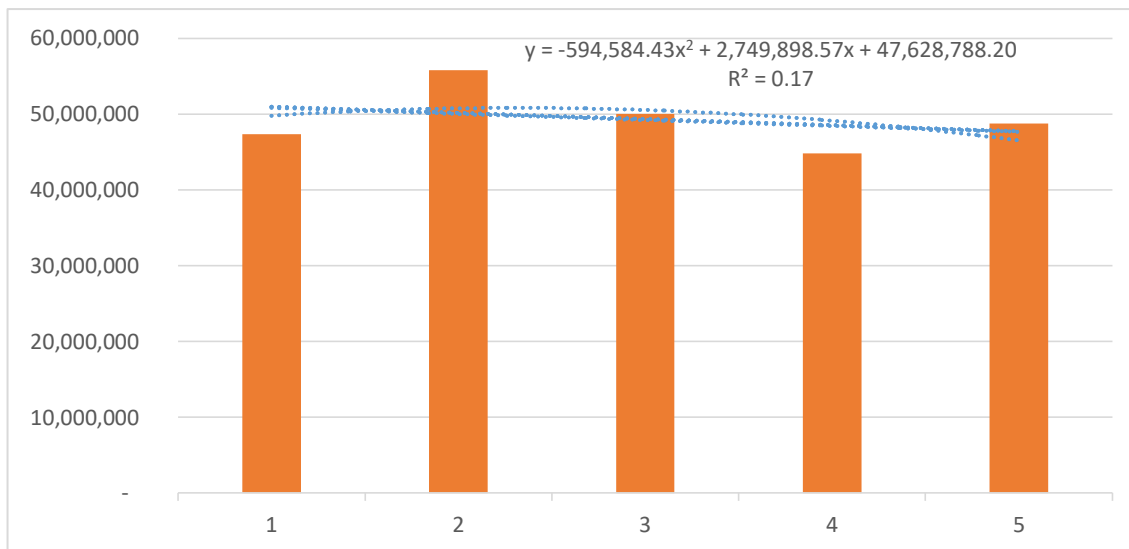
<b>AÑO</b>	<b>Importaciones Mundiales de ESTADOS UNIDOS de la partida 0813.40.00.00</b>	<b>Producción de ESTADOS UNIDOS de la partida 0813.40.00.00</b>	<b>Exportaciones Peruanas a ESTADOS UNIDOS de la partida 0813.40.00.00</b>	<b>BRECHA (Importaciones + Producción - Exportaciones Peruanas)</b>
1	47,456,000	0	103,526	47,352,474
2	56,045,000	0	258,831	55,786,169
3	50,255,000	0	245,770	50,009,230
4	45,121,000	0	351,231	44,769,769
5	49,020,000	0	247,366	48,772,634

Fuente: TRADEMAP y SUNAT

Elaboración: Propia

En el Cuadro anterior se puede observar que las importaciones mundiales de Estados Unidos de la partida 0813.40, más la producción de Estados Unidos menos las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos nos resulta una Brecha.

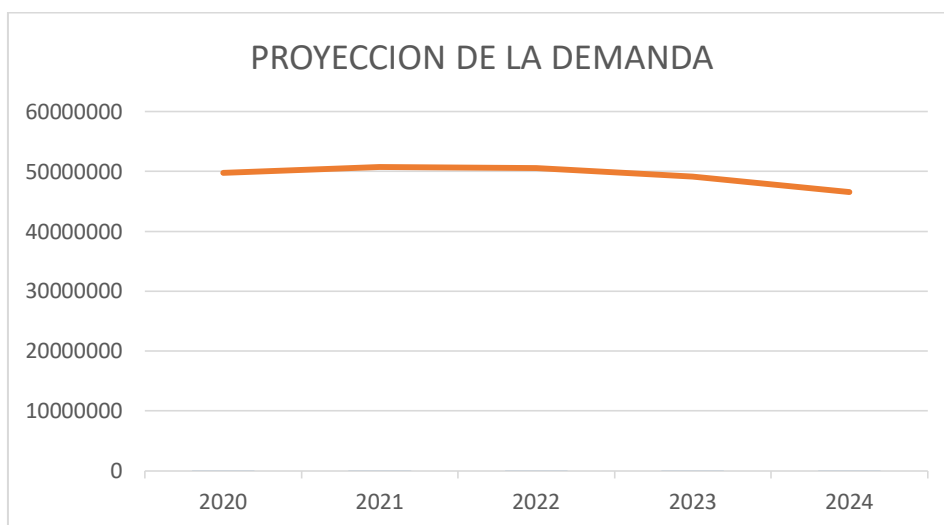
Ilustración 10: Brecha de la Demanda



Elaboración: Propia – Excel

En la brecha de la demanda insatisfecha se analiza la línea de tendencia en la cual el R cuadrado sea mayor o igual a 1, Según la Ilustración N°8 el Recuadrado es igual a 0.17.

Ilustración 11: Proyección de la Demanda de Aguaymanto Deshidratado 2020-2024



Elaboración: Propia – Excel

En el gráfico anterior refleja la proyección de la demanda, después de haber aplicado el criterio técnico de la tendencia de las exportaciones peruanas del Aguaymanto Deshidratado resultó el modelo polinomio pudiendo proyectar la demanda de forma positiva aunque por el año 2019 los datos aún no están totalmente actualizados por ello repercute al año 2024.

### **3.4. Estrategias de Ventas y Distribución**

#### **3.4.1. Estrategia de Segmentación**

La segmentación se basa en los criterios específicos de un grupo de personas, en el caso de DAS EXPORT SAC se realizara la siguiente segmentación:

#### **GEOGRÁFICAMENTE:**

El Aguaymanto Deshidratado estará dirigido a los consumidores que residen en zona urbana o rural del Estado de New York – Estados Unidos.

#### **DEMOGRÁFICAMENTE:**

Aquí se determina aspectos específicos de nuestro mercado objetivo como es la edad, Sexo, Religión, Estado civil entre otros. Nuestro producto será dirigido a personas de ambos sexos entre los 15 – 65 años.

#### **PSICOGRAFICAMENTE:**

Se elegirá un segmento de personas según el estilo de vida o rango monetario, nuestro producto buscara ingresar a la clase media y alta que buscan consumir productos naturales que aporten un buen valor nutricional.

Es decir nuestro producto va dirigido a mujeres y varones de la ciudad de Nueva York, que tengan un rango de edad entre los 15 – 65 años de una clase media y alta.

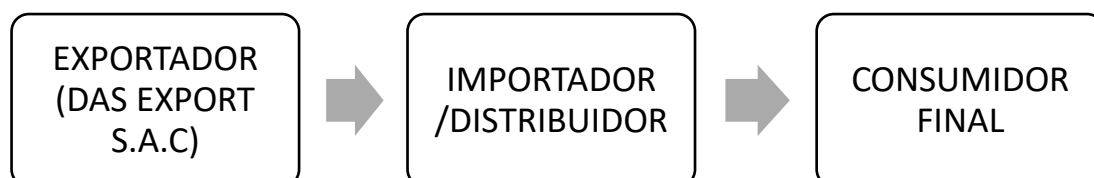
### **3.4.2. Estrategias de Posicionamiento**

DAS FRUIT S.A.C buscara posicionar el aguaymanto deshidratado en el mercado de estados Unidos, aprovechando los beneficios que nuestro producto aporta para la salud, más aun en estos tiempos donde la enfermedades están en tendencia positiva y por la pandemia del Covid – 19, nuestro organismo necesita alimentos que nos ayuden a aumentar nuestro sistema inmunológico y alimentos que contengan vitaminas. Nuestro producto tiene un valor nutricional alto y es práctico, los estadounidenses tienen sus tiempos cortos es por ello que el valor agregado a nuestro producto también es el fácil consumo, no se prepara porque el Aguaymanto es deshidratado para Snack listo para consumir.

### **3.4.3. Estrategias de Distribución**

La empresa DAS EXPORT S.A.C usara el canal de comercialización a través de un distribuidor de alimentos SNACKS, quien se encargará de vender y repartir el Aguaymanto Deshidratado en los principales supermercados, y mercados. Es decir será NEGOCIO a NEGOCIO (B2B)

*Ilustración 12: Canal de distribución de la empresa DAS EXPORT S.A.C*



*Elaboración: Propia*

### **3.5. Estrategias de Promoción**

En este punto nos enfocaremos en resaltar todas las cualidades del producto pero usando la tecnología que en estos tiempos es la mejor forma de presentación para poder llegar a nuestros potenciales clientes.

**Página Web:**

Conservaremos la Página Web de la empresa actualizada, donde se muestre quienes somos como empresa y fotografías de nuestros productos y colaboradores.

**Ferias:**

Asistir y participar en ferias Nacionales e Internacionales será beneficioso para nuestra empresa, logrando así tener una comunicación estrecha con potenciales clientes, analizar a nuestra competencia, visualizar la tendencia del mercado, gustos, entre otros.

**Ruedas de Negocios:**

Con el apoyo de PromPerú nuestra empresa asistirá a Ruedas de negocios presencial o virtualmente. Logrando contactar con futuros clientes interesados en nuestro producto para así mantener una comunicación fluida y conocer ambos un poco más de su empresa, precios entre otros.

### 3.6. Tamaño de Planta. Factores condicionales



*Elaboración: Propia*

## **4. PLAN DE LOGISTICA INTERNACIONAL**

### **4.1. Envases, empaques y embalajes**

#### **ENVASE**

El envase es la acción y efecto de envasar, es aquello que envuelve o contiene artículos de comercio u otros efectos para conservarlos o transportarlos (Real Academia Española, s.f.). Se entiende por envase a aquel material que contiene o guarda a un producto, protegiendolo incluso le da forma, el envase puede ser una lata, una botella, recipiente, caja. En el caso de nuestro producto aguaymanto deshidratado su envase o embalaje primario sera la bolsa de polietileno que resiste mejor las bajas temperaturas.

Los tipos de materiales usados para envase y embalaje según SIICEX (2009) son:

- ✓ Aluminio
- ✓ Hojalata
- ✓ Papel
- ✓ Vidrio
- ✓ Carton corrugado
- ✓ Madera
- ✓ Plástico

*Ilustración 13: Envase del Aguaymanto Deshidratado 5 Kg*



## **EMPAQUE**

El empaque, también llamado embalaje secundario, es el encargado de contener al envase, su función es exhibir, facilitar la manipulación e identificar el producto, también ayudara a que exista una buena paletización. Nuestro empaque será una caja con un peso máximo de 30 kg, las cajas irán con el logo de la empresa DAS FRUIT S.A.C.

- ✓ Alto (H) 23 cm.
- ✓ Ancho (A) 30 cm.
- ✓ Largo máx. (L) 47 cm.
- ✓ Peso 30 Kg.





*Ilustración 14: empaque de 30 kg*

*Elaboración: Propia*

## **EMBALAJE**

El embalaje es aquel que protege al producto durante su manipulación, traslado o almacenamiento, el embalaje debe contener al producto garantizando la conservación del producto, suele contener grandes cantidades de mercancías. Para tener seguridad de que nuestro producto será trasladado correctamente usaremos palets de madera.

Ventajas de la palatización:

- ✓ Mejor protección
- ✓ Reducción de tiempo en carga, descarga y distribución.
- ✓ Facilita el control de inventario.
- ✓ Ahorro en manipuleo en un 45 %

Se elegirá un palet de 1.000mm x 1.200 mm el cual ofrece muchas posibilidades de embalaje de distintas dimensiones.

*Ilustración 15: Embalaje –Palet*



*Fuente: SIICEX*

## **4.2. Diseño del rotulado y enmarcado**

### **4.2.1. Diseño del rotulado**

El rotulado es cualquier marca o materia descriptiva que se haya escrito en el envase o empaque, destinado a informar al consumidor sobre características del producto. Cumple una función de brindar información sobre características esenciales de un producto, forma de elaboración, manipulación y/o conservación.

La información que se coloca en el etiquetado debe estar en inglés, utilizado la medida de su país (kilogramos, libras), contenido neto, nombre de la empresa, país de origen.

### **4.2.2. Diseño del marcado**

El marcado es el proceso mediante el cual el fabricante o importador cumplen con los requisitos establecidos según la norma técnica, el cual sirve de ayuda en el manipuleo de la mercadería.

Existen tipos de marcados:

- **Marcas de Expedición:** usados para la entrega del embalaje al destino donde resalta la información de destino, país, dirección, número de paquetes o peso.
- **Marcas informativas:** Estas deben estar separadas de las marcas de expedición las cuales no deben ser muy explícitas, se puede colocar el peso bruto, cantidad de cajas, algún código, la marca el lote, fecha de vencimiento, fecha de fabricación.

- ✓ Exportador: DAS FRUIT S.A.C.
- ✓ Dirección: Chiclayo
- ✓ Puerto de embarque: Paita – Perú
- ✓ País de Origen: Perú
- ✓ Peso neto: 30 Kg

## **CODEX ALIMENTARIUS**

El Codex proporciona orientación sobre los requisitos de composición de los alimentos para que sean inocuos desde el punto de vista nutricional. Asimismo, el Codex proporciona orientación sobre el etiquetado general de los alimentos y las declaraciones de propiedades saludables o nutricionales que los productores incluyen en las etiquetas, con términos como “bajo en grasa”, “rico en grasa” etc. La orientación del Codex garantiza que los consumidores sepan lo que están comprando y que el producto sea lo que dice ser.

## **PRINCIPIOS PARA EL ETIQUETADO NUTRICIONAL**

### **A. DECLARACIÓN DE NUTRIENTES**

La información que se facilite tendrá por objeto suministrar a los consumidores un perfil adecuado de los nutrientes contenidos en el alimento y que se considera son de importancia nutricional. Dicha información no deberá hacer creer al consumidor que se conoce exactamente la cantidad que cada persona debería comer para mantener su salud, antes bien deberá dar a conocer las cantidades de nutrientes que contiene el producto. No sirve indicar datos cuantitativos más exactos para cada individuo, ya que no se conoce ninguna

forma razonable de poder utilizar en el etiquetado los conocimientos acerca de las necesidades individuales.

## B. INFORMACIÓN NUTRICIONAL COMPLEMENTARIA

El contenido de la información nutricional complementaria variará de un país a otro y, dentro de cada país, de un grupo de población a otro de acuerdo con la política educacional del país y las necesidades de los grupos a los que se destina.

## C. ETIQUETADO NUTRICIONAL

El etiquetado nutricional no deberá dar a entender deliberadamente que los alimentos presentados con tal etiqueta tienen necesariamente alguna ventaja nutricional con respecto a los que no se presenten así etiquetados.

*Ilustración 16: Rotulado y marcado de la caja del Aguaymanto deshidratado*





*Elaboración: Propia*

### **Características del mercado:**

**Legibilidad:** Todo número, símbolo o marca debe estar expresado de forma legible empleando el idioma del país de origen y de destino.

**Indelibilidad:** La pintura usada en el mercado se debe ser resistente al agua, si es que la carga viaja cubierta es necesario como precaución









**Localización:** Es aconsejable que la localización se coloque en el flanco y la en la parte superior del bulto, en especial si se usan símbolos internacionales.

**Suficiencia:** El mercado debe suministrar información con recomendaciones técnicas derivadas del tipo de carga que se hace y el medio de transporte.

### 4.2.3. Símbolos ISO para embalajes

Son símbolos ubicados en la parte exterior del empaque los cuales se utilizan a nivel informativo sobre las características de la caja y del producto como también la manipulación del mismo. Los gráficos sirven para indicar si el contenido es frágil, como se debe manipular, si el embalaje es reciclable.

Ilustración 17: Símbolos ISO más usados

SÍMBOLOS SIGNIFICADO	APLICACIÓN
 "Frágil" "Fragile"	<b>ISO 7000/No. 0626</b> Indica que el embalaje debe mantenerse en un medio ambiente seco. 
 "Hacia arriba" "This side up"	<b>ISO 7000/No.0623</b> Indica la posición correcta del embalaje durante la transportación. 
 "Protéjase del calor" "Keep away from heat"	<b>ISO 7000/No.0624</b> Indica que durante el transporte y en bodega, el embalaje debe resguardarse del calor. 
 "Protéjase de la humedad" "Keep dry"	<b>ISO 7000/No. 0626</b> Indica que el embalaje debe mantenerse en un medio ambiente seco. 

Fuente: Guía exporta fácil – SIICEX

**Muy frágil:** Sirve para indicar que el contenido transportado es frágil y que debe ser manejado con cuidado, Debe colocarse en la cara menor de identificación del producto.

**Hacia arriba:** Sirve para indicar la posición correcta del embalaje durante el transporte y el almacenamiento. Sólo debe figurar en una de las caras del embalaje.

**Protéjase del calor:** Para indicar que debe guardarse del calor durante el transporte y almacenamiento.

**Sensible a la humedad:** Para indicar que el embalaje debe mantenerse en un ambiente seco.

#### **4.3. Unitarización y cubicaje de la carga**

La unitarización consiste en ordenar y agrupar mercancía con el fin de conservar la integridad de los productos durante el proceso de almacenaje y facilitar el traslado de las mercancías. Existen dos modalidades más frecuentes de unitarización, como son pallets y contenedores.

Para la exportación de Aguaymanto Deshidratado, se cotizó un envío de 810 cajas conteniendo (6 bolsas de 30kg) vía marítimo.



Ilustración 18: Unitarización de la carga – envase y embalaje

<b>MEDIDAS DEL ENVASE (unidades)</b>	
<i>LARGO</i>	42 cm
<i>ANCHO</i>	29 cm
<i>PESO NETO EN KG</i>	5 KG
<b>MEDIDAS DEL EMPAQUE (caja)</b>	
	
<i>Medidas de caja</i>	47 * 30 * 23
<i>Largo</i>	47 cm
<i>Ancho</i>	30 cm
<i>Altura</i>	30 cm
<i>N° de unidades por caja</i>	6 unidades
<i>Peso Neto por caja</i>	30 Kg

*Elaboración: Propia*

## Paletización:

La paletización es la principal técnica de unitarización. Su objetivo es reunir los productos de menor tamaño (cajas) y colocarlos sobre un pallet. Aunque los más utilizados son de madera, los pallets también pueden ser de plástico o metálicos. En el mercado europeo predomina el uso de europalets y sus dimensiones (800 x 1.200 mm) están estandarizadas bajo la norma ISO 445 y el pallet universal, americano o isopalet con 1000 x 1200 mm.

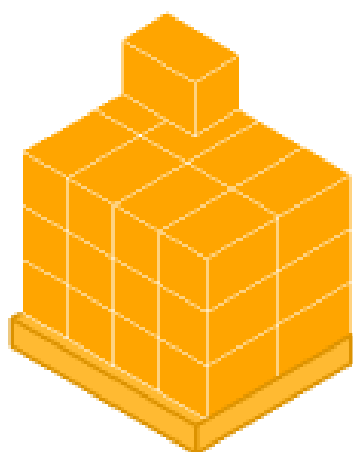


Longitud:	1000	mm
Ancho:	1200	mm
Altura:	150	mm
Carga máxima:	750	kg
Máxima altura de carga:	2000	mm
Grosor de las placas de separación:	50	mm

*Ilustración 19: Parámetros del pallet*

*Fuente: Searates*

Ilustración 20: Paletizado de cajas de Aguaymanto Deshidratado



Fuente: Searates

En la siguiente tabla se muestra un resumen de la cantidad en cajas y paletizado del Aguaymanto deshidratado hacia el mercado de Nueva York – Estados Unidos

Tabla 32: Unitarización total – medidas de papel y números de embarques

<b>CRITERIOS</b>	<b>MEDIDAS – CANTIDADES</b>
Ancho	100 cm
Largo	120 cm
N° de unidades base por paleta	9 unidades
Niveles de caja	5 niveles
Total de Caja por paleta	45 cajas
N° pallets	18 pallets
N° Cajas por embarque	810 cajas
N° embarques al año	12 embarques

Elaboración: Propia

## Contenerización:

Es la práctica de transportar mercancías en contenedores de forma y tamaño uniforme. El uso de contenedores ha facilitado en gran medida la cadena de suministro consiguiendo que los exportadores ya no tengan necesidad de desplazar sus bienes hasta el puerto, al poder enviar las mercancías en contenedores que viajan a través de diferentes medios intermodales. El proceso de contenerización consiste en cargar los contenedores en el lugar de producción y trasladarlo por camión para luego usar grúas y llevarlos al buque.

A continuación una representación de la contenerización de nuestro producto gracias a un programa que no ayuda a simular un embarque.

Ilustración 21 Contenerización

Contenedores	Carga del embalaje
<b>Todos los contenedores:</b> 40' hq: 1 unidades 40' dv: 1 unidades	810e paquetes totales. Packed: 810e paquetes. (100%)
	<b>Contenedor N°1</b> (40' hq 1 unidades) Packed: 550 packages: (67%). Including: <b>Cargo 1</b> - 550 paquetes (67%) <b>Cargo volume:</b> 23.27 m <sup>3</sup> (31% of volume) <b>Cargo weight:</b> 16500 kg. (58% of max payload) La cantidad de la carga se limita por el volumen

Fuente: Searates

#### 4.4. Cadena de DFI de Exportación

La Distribución Física internacional es el proceso logístico que consiste en colocar un producto en un mercado extranjero, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador (Mondragon , 2017). Consiste en colocar un producto o mercancía en un mercado internacional, cumpliendo con las negociaciones pactas entre el vendedor y comprador.

La DFI tiene como objetivo principal reducir los tiempos, costos y el riesgo que se generan durante el trayecto desde un punto de origen hasta el punto de destino.

#### Riesgos en la Distribución Física Internacional

- ✓ Roturas
- ✓ Humedad
- ✓ Calor
- ✓ Cambio bruscos de temperaturas
- ✓ Movimientos violentos del buque
- ✓ Mala estiba

*Flujograma de la cadena de distribución logística*



Fuente: PROMPERÚ

#### 4.4.1. Tiempos de Tránsito

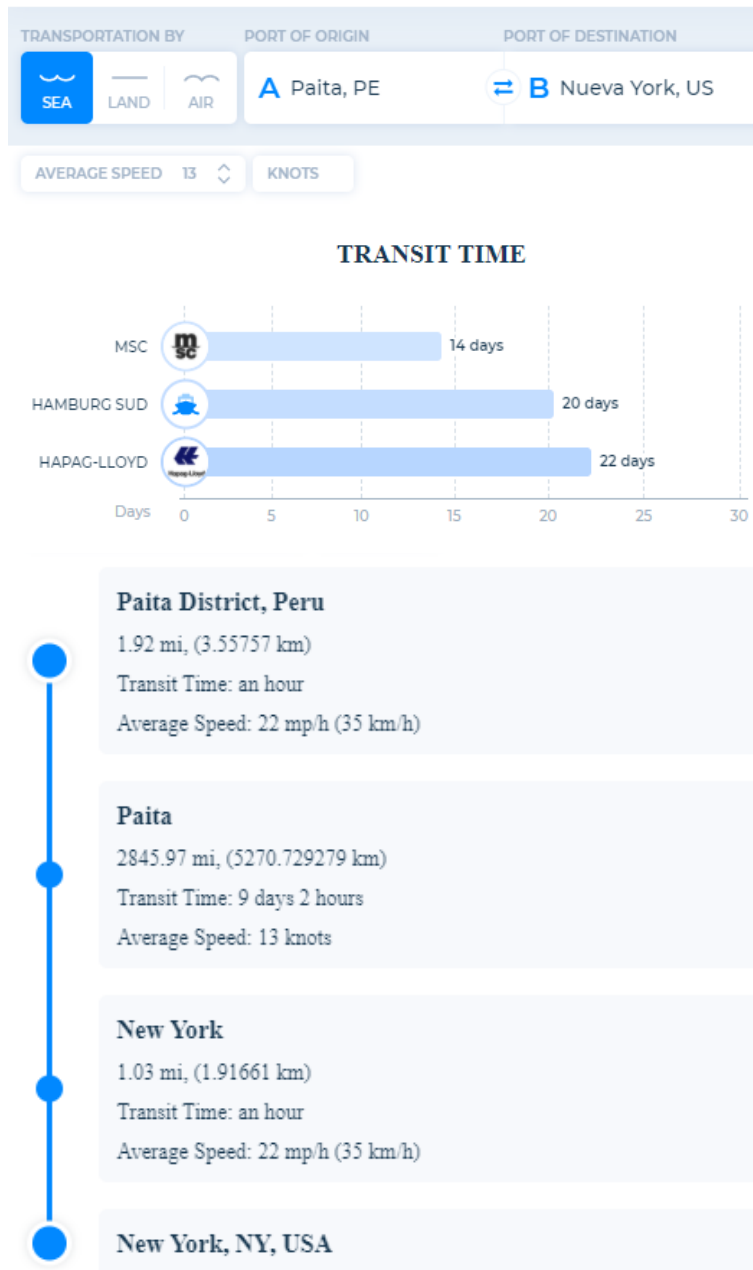
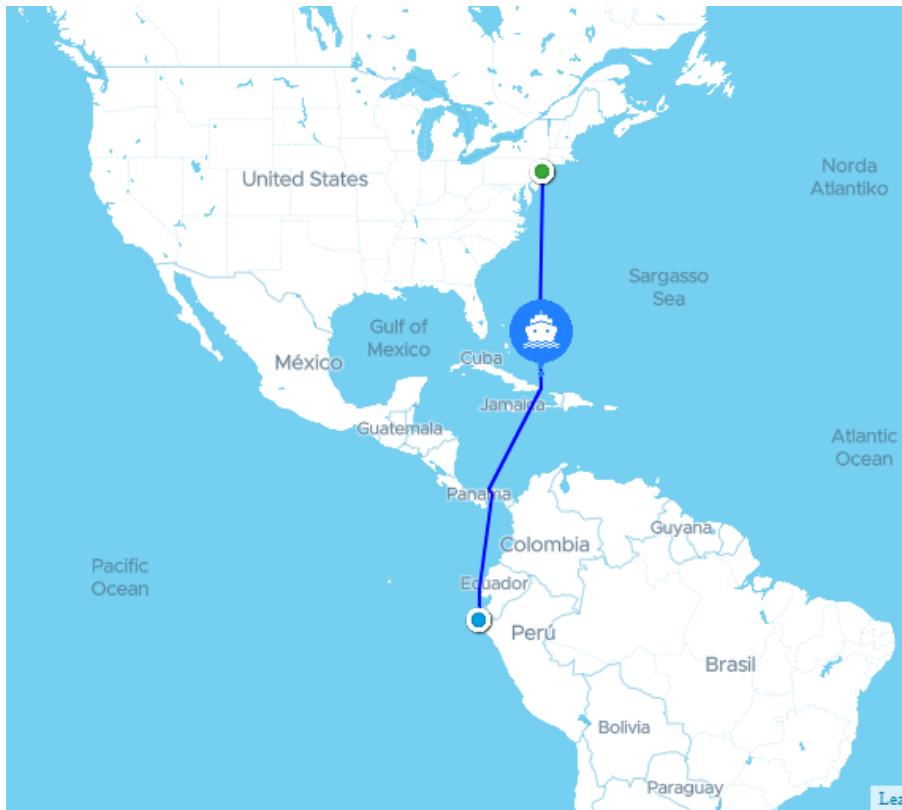


Ilustración 22 Tiempo de Tránsito



*Fuente: SEARATES*

#### **4.4.2. Estrategias de Suministro**

Se realizarán alianzas estratégicas con los productores de Aguaymanto Deshidratado los cuales será un beneficio mutuo ya que al realizar la certificación Fair Trade, será beneficioso para el productor y para el exportador mostrando interés en el desarrollo e inclusión social, manteniendo una buena relación y comprando la totalidad de su producción.

#### 4.4.2.1. Estrategias con Proveedores de insumos

Los proveedores son un elemento vital y estratégico dentro de un proceso comercial de una empresa, ya que gracias a ellos se puede obtener un producto para ser comercializado. A continuación se detallarán a nuestros proveedores.

Tabla 33: Proveedores de DAS FRUIT S.A.C

<b>EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>Dirección</b>	<b>SERVICIO</b>
<i>PRODUCTORES – POZUZO ALTO</i>			Proveedor de materia prima
<i>POLYBAGS PERU SRL</i>	20484194026	MZA. 35A LOTE. 1-2 Chosica Del Norte (Frente Destilería Naylamp) Lambayeque - Chiclayo - La Victoria	Bolsas de Polietileno
<i>TRANSPORTES Y SERVICIOS LUICITO S.R.L</i>	20561203190	Avenida Chosica Del Norte Mz. "14", Lote "4 C"- La Victoria.	Transporte interno
<i>TRANSLOGISTICS S.A.C.</i>	205131978	Operador Logístico	

*Elaboración: Propia*

Como antes mencionado la empresa DAS FRUIT S.A.C. comprará la materia prima a productores de Pozuzo Alto – Cañaris, el producto será transportado por la empresa de Transportes y Servicios Luicito S.R.L hacia el almacén de DAS FRUIT S.A.C para iniciar el proceso de deshidratado, luego será sellado con bolsas de polietileno el cual será abastecido por la empresa POLYBAGS PERU S.R.L, finalmente la carga será llevada al puerto de Paita donde el



operador logístico Translogistics S.A.C. realizará el proceso necesario para ser enviado hacia Nueva York.

### **Empresas Proveedoras de Materia Prima**

En el distrito alto andino de Cañaris, Lambayeque existen 3 caseríos: Totoras - Pampa Verde, Pampa Grande y Pozuzo en la cual se encuentra la mayor producción de Aguaymanto

*Tabla 34: Selección de proveedores de materia prima*

<b>CRITERIOS</b>	<b>PONDERADO</b>	<b>TOTORA S PAMPA VERDE</b>	<b>T1</b>	<b>PAMPA GRANDE</b>	<b>T2</b>	<b>POZUZO</b>	<b>T3</b>
<b>PRECIO (KG)</b>	25%	S/. 3.75	2	S/.3.50	3	S/.3.30	5
<b>FLETE</b>	20%	LEJANO	2	LEJANO	2	MEDIO	5
<b>EXPERIENCIA</b>	20%	5 AÑOS	5	5 AÑOS	5	5 AÑOS	5
<b>PUNTUALIDAD</b>	20%	BUENA	4	BUENA	4	MUY BUENA	5
<b>CAPACIDAD DE SUMINISTRO</b>	15%	7 TN	3	8 TN	5	8 TN	5

*Elaboración: Propia*

Tabla 35: Resultado de la selección de proveedor de Materia prima

CRITERIOS	PONDERADO	T1	PUNTAJE 1	T2	PUNTAJE 2	T3	PUNTAJE 3
PRECIO (KG)	25%	2	0.5	3	0.75	5	1.25
FLETE	20%	2	0.4	2	0.8	5	1
EXPERIENCIA	20%	5	1.0	5	1	5	1
PUNTUALIDAD	20%	4	0.8	4	0.8	5	1
CAPACIDAD DE SUMINISTRO	15%	3	0.45	5	0.75	5	0.75
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>3.15</b>		<b>4.1</b>		<b>5</b>

Elaboración: Propia

Considerando 1 como muy malo y 5 como muy bueno, en el análisis anterior se puede observar que el proveedor que obtuvo más puntaje fue el distrito de Pozuzo con un puntaje de 5 puntos.

### Selección de Operadores logísticos

Tabla 36: Criterios para seleccionar al operador logístico

CRITERIOS	PONDERADO	GRUPO PML	T1	TRANSLOGISTICS S.A.C.	T2	AXIS S.A.C.	T3
PRECIO	25%	\$ 2,217.00	3	\$ 2,160.00	5	\$ 2,453.00	1
TIEMPO DE ENTREGA	25%	A TIEMPO	5	A TIEMPO	5	A TIEMPO	5
EXPERIENCIA	25%	10 AÑOS	3	30 AÑOS	5	8 AÑOS	2
EFICIENCIA EN EL TRASPORTE	25%	BUENA	4	EXCELENTE	4	MUY BUENA	5

Elaboración: Propia

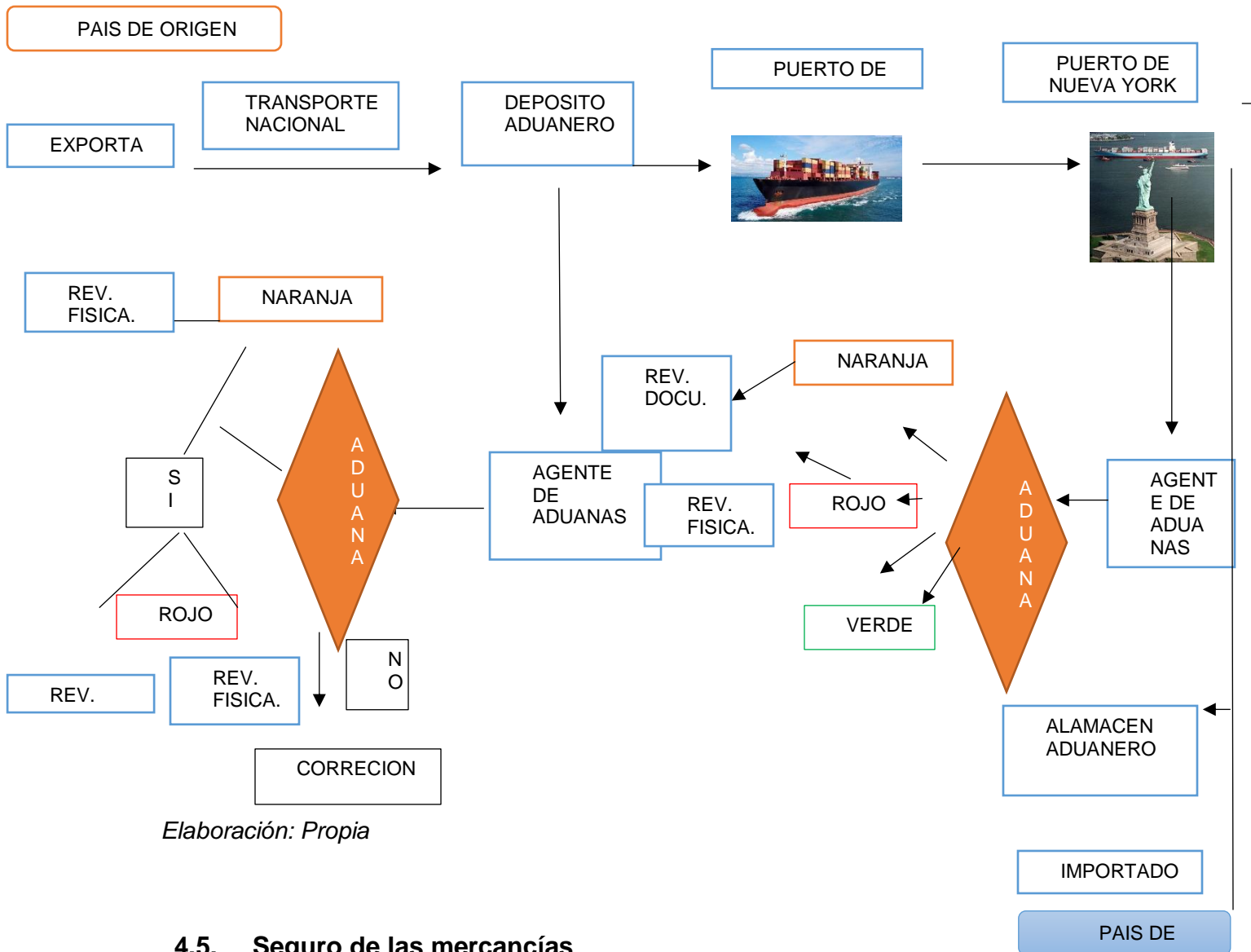
Tabla 37: Resultados de la selección del operador logístico

<b>CRITERIOS</b>	<b>PONDERADO</b>	<b>T1</b>	<b>PUNTAJE 1</b>	<b>T 2</b>	<b>PUNTAJE 2</b>	<b>T 3</b>	<b>PUNTAJE 3</b>
<b>PRECIO</b>	25%	3	0.75	5	1.25	1	0.25
<b>TIEMPO DE ENTREGA</b>	25%	5	1.25	5	1.25	5	1.25
<b>EXPERIENCIA</b>	25%	3	0.75	5	1.25	2	0.25
<b>EFICIENCIA EN EL TRASPORTE</b>	25%	4	1	4	1	5	1.25
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>3.75</b>		<b>4.75</b>		<b>3</b>

Elaboración: Propia

Al desarrollar la tabla para seleccionar a nuestro operador logístico, la empresa DAS FRUIT S.A.C. pudo visualizar que la mejor opción fue la empresa TRANSLOGISTICS S.A.C., principalmente por la experiencia que tiene en el mercado y bajo costo el cual nos permite competir al ingresar al mercado de Nueva York.

### 4.4.3. Elección de la cadena Logística



### 4.5. Seguro de las mercancías

El contrato de un seguro de transporte de mercaderías, va a depender del término que negocie el exportador e importador, es decir elegir en qué precio se va a negociar para poder determinar las obligaciones que les corresponden. La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque y el valor de la mercancía es por ello que las compañías de seguros poseen estadísticas de siniestros, existen diversas clausulas en el comercio internacional son las

cláusulas del instituto para cargamentos A, B ,C y para transporte aéreo es Air cargo.

- ✓ Cláusula de instituto para Cargamento (C): cuando ocurre un incendio, explosión, encallamiento, varamiento, hundimiento, zozobra, descarga forzosa.
- ✓ Cláusulas del Instituto para Cargamentos (B): Incluye lo mencionado en la cláusula (C) + terremoto, erupción volcánica, rayo, entrada de agua de mar, lago o río, pérdida total de cualquier bulto.
- ✓ Cláusulas del Instituto para Cargamentos (A): Incluye lo mencionado en la cláusula C + Robo, hurto, derrames, pérdidas por roturas, filtración de agua, entre otros.

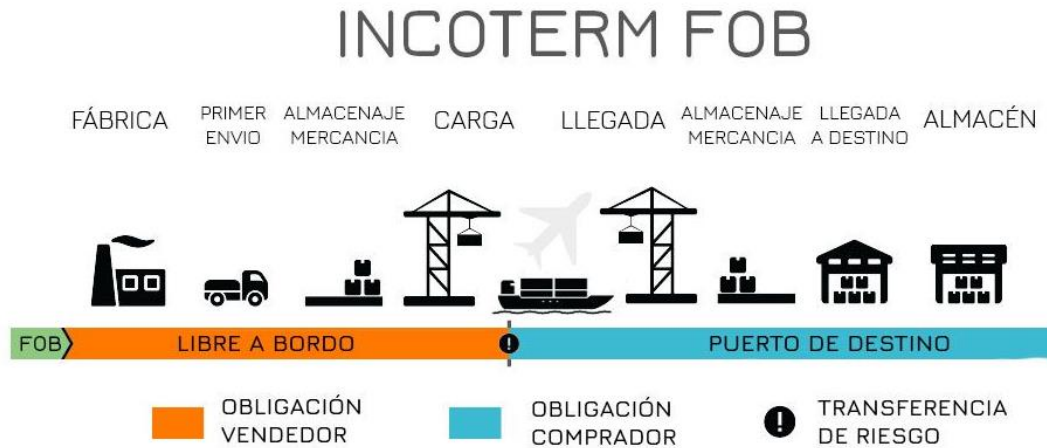
La duración y cobertura de la póliza de seguro las cuales incluyen escalas, transbordos, almacenamientos, paralizaciones del medio de transporte.

En caso ocurra un siniestro se debe hacer lo siguiente:

- ✓ Informar por escrito a la compañía de seguros
- ✓ Tener a disposición los documentos de póliza de seguro, factura comercial, lista de empaque, conocimiento de embarque, carta de reclamo a empresa transportadora.

El Incoterm utilizado para el transporte marítimo FOB (Free On Board)

Ilustración 23: INCOTERM FOB



Fuente: Incoterms

Dentro del INCOTERM FOB se pueden determinar diferentes responsabilidades por parte del exportador y el importador, las cuales a continuación se mencionaran:

### Obligaciones del Exportador

- ✓ Despachar las mercancías de exportación, solicitando y obteniendo los permisos correspondientes, y pagando los impuestos y derechos exigibles.
- ✓ Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto.
- ✓ Responsabilizarse de riesgos y costes relacionados con la mercancía hasta la entrega en el buque.

- ✓ Prestar ayuda al comprador a expensas de éste para obtener documentos necesarios para la importación o contratar un seguro.

### **Obligaciones del Importador**

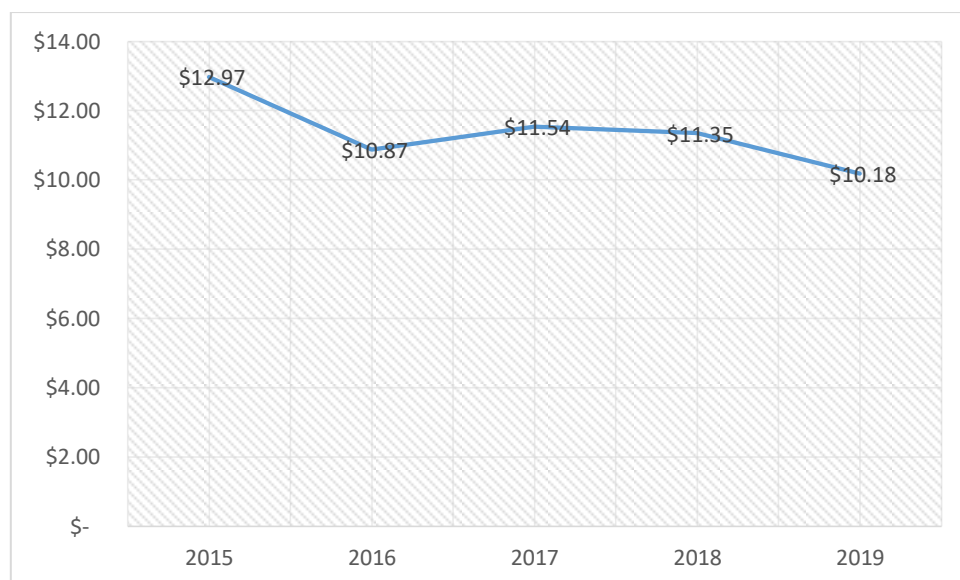
- ✓ Despachar de importación la mercancía, y obtener las autorizaciones y licencias pertinentes, al tiempo que paga los derechos e impuestos necesarios.
- ✓ Aceptar la entrega de la mercancía si se realiza según lo convenido.
- ✓ Soportar el riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde que ésta se encuentre a bordo del buque o desde expiración de la fecha acordada con el vendedor por causas ajenas a éste último.
- ✓ Pagar los gastos desde la entrega de la mercancía a bordo del buque.

## 5. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

### 5.1. Fijación de precio

El plan de negocios ha enfocado diversas estrategias para establecer el precio de venta en la exportación de Aguaymanto Deshidratado, los cuales se han considerado los siguientes aspectos:

*Ilustración 22 Evolución de Precio de exportación según INCOTERM FOB US\$ de Aguaymanto deshidratado nacional hacia los Estados Unidos de Norte América*



*Fuente: SUNAT  
Elaboración propia*

#### 5.1.1. Costos y precio

Tomando en cuenta la evolución del precio de exportación del producto para los Estados Unidos de Norte América, es necesario realizar un análisis en base a la fijación del precio y su estrategia en la base de tiempo.



Resultado importante recalcar la diferenciación entre el costo y precio del producto, el cual su principal diferenciación es la utilidad esperada o proyectada del negocio, el cual se espera tener una retribución del 30%, dado estos indicadores el resumen para el precio unitario por Kg de exportación de Aguaymanto deshidratado para el proyecto queda de la siguiente manera:

### 5.1.1.1. Costos Directos

*Tabla 38: Costos de Materia Prima por embarque*

MATERIA PRIMA POR EMBARQUE		
Materia Prima bruta	43,254	
Rendimiento Horno Deshidratado	22%	
Merma Horno Deshidratado	78%	
Exportación Real	24,300.00 KG	
Precio Chacra Materia Prima	S/ 3.30	\$ 0.91
Costo Total Materia prima	S/ 142,738.20	\$ 39,539.67

*Elaboración Propia*

*Tabla 39: Costo de Traslado Interno*

Variable	Costo x TN S/	Costo x TN US\$
Costo de Traslado Chacra - Almacén	S/ 230.00	\$ 63.71
Total de Ton	43.25	
Carga y Descarga	S/ 4,902.12	\$ 1,357.93
Costo total traslado interno	S/ 14,850.54	\$ 4,113.72

*Elaboración Propia*

Tabla 40: Gastos de Empaque

Gastos de empaque	Und Medida	CST. UNT S/.	CST. UNT US\$
Bolsa de polietileno	5 kg	S/ 0.50	\$ 0.14
Cajas	30 kg	S/ 2.80	\$ 0.78
Etiqueta	Caja	S/ 0.45	\$ 0.12
Zunchos 5,8'	Caja	S/ 0.25	\$ 0.07
Esquinero	Caja	S/ 0.40	\$ 0.11
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 4.40</b>	<b>\$ 1.22</b>

Elaboración Propia

Tabla 41: Consolidado de costos por embarque

CONSOLIDADO POR EMBARQUE						
ITEM	Cantidad	Unid. Medida	Costo Unitario		Costo Total	
			S/.	US\$	S/.	US\$
Materia prima KG	43,254	Kg	S/ 3.30	\$ 0.91	S/ 142,738.20	\$ 39,539.67
Traslado Interno (TN)	43.25	Tn	S/ 230.00	\$ 63.71	S/ 9,948.42	\$ 2,755.80
Carga y Descarga	1,966	Jabas 22 Kg	S/ 8.50	\$ 2.35	S/ 16,711.77	\$ 4,629.30
<b>Gastos de Empaque</b>			<b>S/ 29.40</b>	<b>\$ 8.14</b>	<b>S/ 6,039.00</b>	<b>\$ 1,672.85</b>
Bolsa de polietileno	4,860	5 kg	S/ 0.50	\$ 0.14	S/ 2,430.00	\$ 673.13
Cajas	810	30 kg	S/ 2.80	\$ 0.78	S/ 2,268.00	\$ 628.25
Etiqueta	810	X Caja	S/ 0.45	\$ 0.12	S/ 364.50	\$ 100.97
Zunchos 5,8'	810	X Caja	S/ 0.25	\$ 0.07	S/ 202.50	\$ 56.09
Esquinero	810	X Caja	S/ 0.40	\$ 0.11	S/ 324.00	\$ 89.75
Pallet			S/ 25.00	\$ 6.93	S/ 450.00	\$ 124.65
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 271.20</b>	<b>\$ 75.12</b>	<b>S/ 175,437.39</b>	<b>\$ 48,597.62</b>

Elaboración Propia

Tabla 42: Costos Logísticos de exportación

<b>COSTO LOGISTICO POR EMBARQUE</b>		
<b>Gastos Logísticos</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo US\$</b>
Operador Logístico (TRANSLOGIC)	S/ 7,800.00	\$ 2,160.66
Gastos Bancarios y comisiones	S/ 580.00	\$ 160.66
Certificado Fito Sanitario	S/ 190.00	\$ 52.63
<b>Total</b>	<b>S/ 8,570.00</b>	<b>\$ 2,373.96</b>

Elaboración Propia

### 5.1.1.2. Costos Indirectos

Tabla 43: Gastos Administrativos

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Costo S/</b>	<b>Costo US\$</b>
Alquiler de Local	S/. 3,500.00	\$692.52
Servicio Eléctrico	S/. 2,100.00	\$221.61
Recibo Agua Potable	S/. 230.00	\$44.32
Servicio Internet	S/. 180.00	\$41.55
Servicio Telefonía Móvil	S/. 269.70	\$33.19
Pago Contador	S/. 500.00	\$138.50
Indumentaria		\$38.78
Útiles de Oficina	S/. 152.60	\$26.26
Otros Gastos	S/. 608.00	\$99.72
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 7,540.30</b>	<b>\$1,336.45</b>

Elaboración Propia

Tabla 44: Gastos del Personal

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/. 1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Total de trabajadores		8
Costo total Remuneraciones Mensual	S/	13,550.00
<b>TOTAL PLANILLAS ANUAL</b>	<b>S/</b>	<b>162,600.00</b>

*Elaboración Propia*

*Tabla 45: Costos Fijos*

RUBRO	Costo Mensual - Embarque		Costo Anual	
	S/.	US\$	S/.	US\$
Gasto Administrativo	S/. 20,305.67	\$5,624.84	S/. 243,668.02	\$67,498.07
Depreciaciones	S/. 3,121.78	\$864.76	S/. 37,461.33	\$10,377.10
Amortizaciones	S/. 469.36	\$130.02	S/. 5,632.30	\$1,560.19
Gastos Financieros	S/. 3,536.93	\$979.76	S/. 42,443.20	\$11,757.12

*Elaboración Propia*

*Tabla 46: Costo de Ventas*

<b>Costo de Ventas</b>	<b>S/</b> <b>6,554.87</b>	<b>\$</b> <b>1,815.75</b>
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	<b>S/</b> <b>1,500.00</b>	<b>\$</b> <b>415.51</b>
<i>Jefe de Exportaciones</i>	S/ 1,500.00	\$ 415.51
<b>Gastos de exportación</b>	<b>S/</b> <b>5,054.87</b>	<b>\$</b> <b>1,400.24</b>

*Elaboración Propia*

Tabla 47: Costo Total

RUBRO	Costo Mensual - Embarque		Costo Mensual x KG	
	S/.	US\$	S/.	US\$
<b>COSTO FIJO</b>	S/. 20,305.67	\$5,624.84	S/. 0.84	\$0.23
<b>COSTO VARIABLE</b>	S/. 186,033.39	\$51,532.80	S/. 7.66	\$2.12
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>S/. 206,339.06</b>	<b>\$57,157.63</b>	<b>S/. 8.49</b>	<b>\$2.35</b>

RUBRO	S/.	US\$
COSTO UNITARIO X CAJA	S/. 254.74	\$70.56
COSTO UNITARIO X KG	S/. 8.49	\$2.35

Precio de cotización	S/.	US\$
<i>Precio FOB x Kg</i>	<i>S/ 14.27</i>	<i>\$ 3.95</i>

*Elaboración Propia*

### 5.1.2. Cotización internacional

Para la elaboración de una cotización se deberá seguir ciertos estándares que garanticen la seriedad y compromiso de la empresa para con el cliente en el extranjero, por ello los aspectos fundamentales para realizar una cotización deberá reflejar las siguientes características.

*Ilustración 24 Cotización internacional*



DAS FRUIT S.A.C.  
T: (+51) 949 888 334  
RUC: 1074031434  
[gerencia@dasfruitsac.com](mailto:gerencia@dasfruitsac.com)  
Calle Los Lirios S/N – Pozuzo  
Alto – Kañaris

Chiclayo ,16 de noviembre de 2020

COTIZACIÓN – DAS – 01- 2020

Señor:

D' Agostino

Presente,-

Mediante la presente reciban un cordial saludo y a la vez hacerles llegar nuestra mejor propuesta de nuestro producto Aguaymanto Deshidratado con las siguientes características:

Producto: Aguaymanto Deshidratado – presentación 5 Kg

Cantidad en Kg: 24,300

Cajas contiene: 30 Kg

Cantidad de bultos (Cajas): 810 cajas

Tipo de Moneda: Dólares

Precio por Kg: USD\$ 3.95

Incoterm: FOB

Fecha de Entrega: 15 - 01 - 2020

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

---

Representante Legal

---

Lugar y Fecha

*Elaboración: Propia*

## **5.2. Contrato de compra venta internacional**

Cabe resaltar que el contrato de compra venta es un acuerdo de voluntades que se realiza entre partes domiciliadas en países distintos, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio. De igual manera se dice que es un compromiso firmado por el exportador y el importador donde se especifica bien claro datos como el precio, cantidad, incoterm (normas de aceptación voluntaria por las dos partes), calidad, especificaciones técnicas, puerto de destino, etc. Para la elaboración del contrato de compra y venta, será necesario establecer cláusulas, las cuales regirán una normativa y obligaciones tanto para el comprador y el vendedor, para ello se plantea lo siguiente:

Por el presente documento el contrato de Compraventa internacional que suscriben de una parte DAS FRUIT S.A.C., empresa constituida con RUC N° 1074031434, con domicilio Calle Los Lirios S/N – Pozuzo Alto Kañaris, representada por Daniel Madrid Mendoza, identificado con DNI N° 71741528, a quien en adelante se le denominara VENDEDOR/EXPORTADOR y de la otra parte D´ AGOSTINO, quien en adelante se le denominará COMPRADOR/IMPORTADOR, bajo los términos y condiciones siguientes:



## **PRIMERA (OBJETO DEL CONTRATO)**

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

## **SEGUNDA (PRECIO)**

Se estipula el precio como resultado de una previa valoración de la mercadería, llegando a un valor FOB 3.95 en Dólares americanos por Kg.

Ambas partes resultarán conformes con la fijación del precio total, anexando en el documento la cotización previa solicitada y la orden de compra por parte del comprador, lo cual no deja opción a reclamo o algún tipo de cancelación de la transacción por ninguna de las partes. Además de considerar que para este contrato se usara el INCOTERM VIGENTE.

## **TERCERA (FORMA DE PAGO)**

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

#### **CUARTA (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)**

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

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

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

#### **QUINTA (OBLIGACIONES DEL COMPRADOR)**

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

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

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

## **SEXTA (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)**

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

## **SÉPTIMA (ARBITRAJE)**

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

### **5.3. Elección y aplicación de incoterms**

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

#### **Obligaciones del Exportador**

- Suministrar mercancía y factura según contrato.
- Despachar las mercancías de exportación, solicitando y obteniendo los permisos correspondientes, y pagando los impuestos y derechos exigibles.

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

### **Obligaciones del Importador**

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

### **Puntos de Entrega**

Lugar de origen: Se determina al Puerto de Paita debido a su cercanía geográfica con el almacén Pozuzo Alto.

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

## **Plazo de Entrega**

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

- MSC
- Hamburg Sud
- Hapag Lloyd

### **5.4. Determinación del medio de pago y cobro**

Uno de los medios más seguros para realizar transacciones y operaciones de comercio internacional es las que se realizan mediante entidades bancarias, las cuales garantiza el cobro y pago de nuestra negociación, la exportación de Aguaymanto deshidratado tendrá como base el método de negociación el uso de carta de crédito.

#### **5.4.1. Carta de Crédito**

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

En consecuencia, es una operación bancaria pactada por dos partes: el importador (comprador) y el exportador (vendedor); mediante la cual el comprador pone a disposición del vendedor un crédito con unas condiciones concretas respecto a la mercancía, su entrega, su transporte, los plazos y los documentos que se requieren previamente negociados entre ambos e incluso fijados en la factura proforma aceptada o el contrato de compraventa.

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

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

### **IRREVOCABLE**

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

### **CONFIRMADO**

Una carta de crédito es confirmada cuando un banco notificador, que en este caso es el banco del exportador, confirma una carta de crédito; garantizando el

pago al beneficiario y, asume una responsabilidad adicional a la del banco o emittente.

## **A LA VISTA**

La carta de crédito a la vista es aquella donde el beneficiario de la carta tiene derecho a recibir el pago por parte del banco emisor de la carta al momento de la presentación de los documentos de conformidad con los requisitos bajo el crédito. Este a su vez puede ser con negociación o sin negociación.

Para esta operación el BBVA tiene como requisitos:

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

### **5.5. Elección del régimen de exportación**

La Ley aduanera permite seleccionar el régimen de exportación e importación según la actividad a operar del negocio, por ello la exportación de Aguaymanto estará bajo el siguiente régimen:

#### **Exportación definitiva**

La exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. No está afectada a tributo alguno.

El exportador es la persona natural o jurídica que destina mercancías al régimen aduanero de exportación definitiva.

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

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

b) Documento nacional de identidad (DNI) si es peruano, o carné de extranjería, pasaporte o carné de permiso temporal de permanencia si es extranjero, cuando no está obligado a inscribirse en el RUC, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT.

3. El consignatario es la persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte.

El dueño o consignante otorga el mandato:

a) Si cuenta con número de RUC, mediante medios electrónicos, de acuerdo a lo establecido en el procedimiento específico "Mandato electrónico" DESPA-PE.00.18.

b) Si no está obligado a inscribirse en el RUC, mediante poder especial otorgado en instrumento privado ante notario público.



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

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

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

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

## **CANAL DE CONTROL Y RECONOCIMIENTO FÍSICO**

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

El canal de control puede ser:

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

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

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

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

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

### **SALIDA DE MERCANCÍAS POR OTRA ADUANA**

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

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

### **EMBARQUE DE MERCANCÍAS**

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

## 5.6. Gestión aduanera del comercio internacional

El comercio internacional de producto es muy complejo, sin embargo dentro de la brevedad, la empresa deberá seguir las siguientes pautas descritas en el flujograma:

*Ilustración 25 Flujo de proceso INCOTERM FOB*



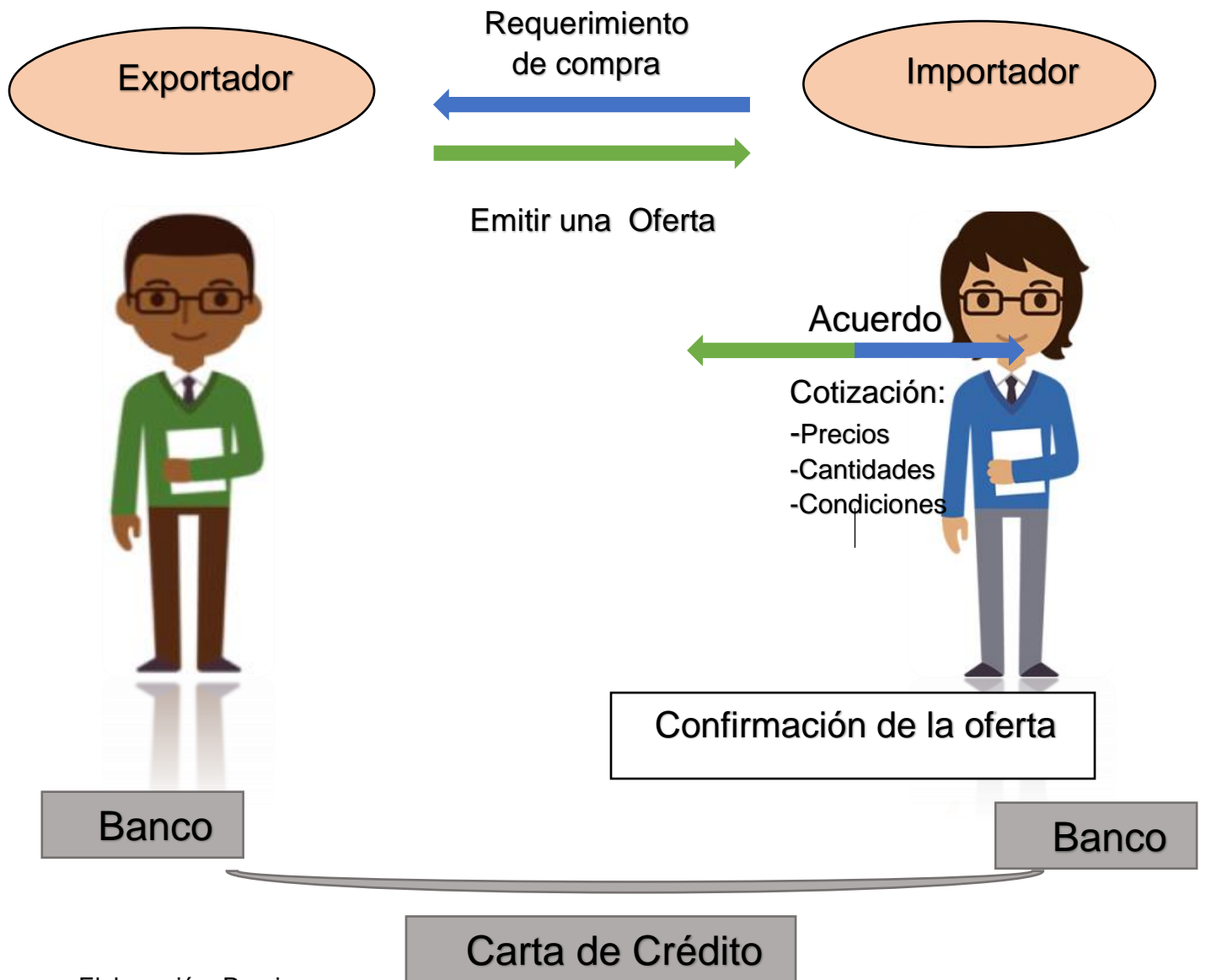
Modalidad	Embalaje y verificación	Carga	Transporte interior (origen)	Formalidades aduana (exportación)	Costes de manipulación (exportación)
Multimodal	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Costes de manipulación (importación)	Formalidades aduana (importación)	Transporte interior (destino)	Descarga y recepción	Seguro
Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador

Fuente: SIICEX

## 5.7. Gestión de las operaciones de exportación

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

Ilustración 26 Flujograma Exportación de Aguaymanto deshidratado

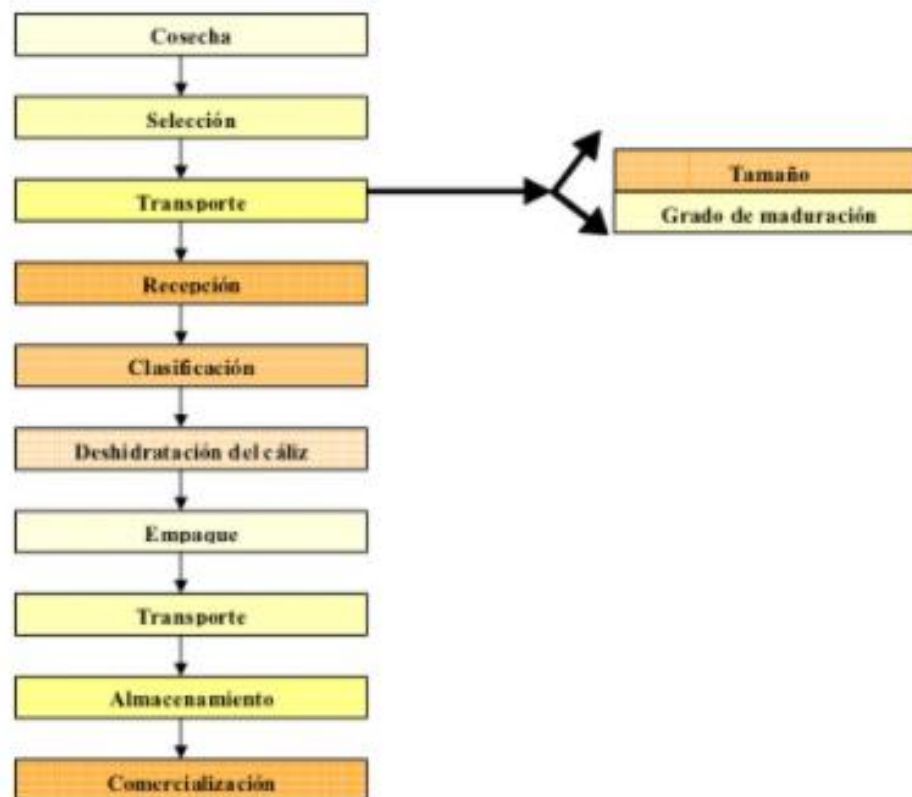


Elaboración: Propia

## 5.8. Gestión de las operaciones del producto

Dentro del flujo de procesos para el producto puedo observar guías múltiples sobre el proceso, sin embargo, la mayoría refiere a la utilización del siguiente proceso:

*Ilustración 27 Flujograma del proceso del producto*



Todo este proceso es realizado bajo la supervisión del jefe de calidad y cumpliendo los protocolos respectivos en cada operario.

## **6. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO**

### **6.1. Inversión Fija**

Para el plan de exportación de aguaymanto deshidratado, será necesaria la compra de ciertos utensilios y maquinas especializadas en el proceso productivo de negocio.

Inicialmente se propone la adquisición de máquinas de deshidratado, las cual son hornos, siendo este la principal máquina que permitirá desarrollar el proceso, se tiene una merma por el proceso de aproximadamente el 78% de la fruta, queriendo decir que de 100 kg entrado al proceso solo 22 kg queda como producción de deshidratado.

Para su estructura del plan de exportación se dividirá en lo siguiente:

### 6.1.1. Activos tangibles

Dentro de la inversión del activo tangible tenemos los siguientes requerimientos para el proyecto:

*Tabla 48 Inversión de máquinas y equipos*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Horno Deshidratador	2	S/.60.000,00	S/.120.000,00	S/.70.800,00	S/.141.600,00	S/.21.600,00
Selladoras al vacío	2	S/.35.000,00	S/.70.000,00	S/.41.300,00	S/.82.600,00	S/.12.600,00
Bandeja para el horno	120	S/.250,00	S/.30.000,00	S/.295,00	S/.35.400,00	S/.5.400,00
			S/.220.000,00		S/.259.600,00	S/.39.600,00

*Elaboración: Propia*

*Tabla 49 Equipos de oficina*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Computadoras	3	S/.3.500,00	S/.10.500,00	S/.4.130,00	S/.12.390,00	S/.1.890,00
Escritorio	3	S/.650,00	S/.1.950,00	S/.767,00	S/.2.301,00	S/.351,00
Mueble oficina	3	S/.750,00	S/.2.250,00	S/.885,00	S/.2.655,00	S/.405,00
Impresa profesional konica	1	S/.6.550,00	S/.6.550,00	S/.7.729,00	S/.7.729,00	S/.1.179,00
Silla de escritorio	6	S/.190,00	S/.1.140,00	S/.224,20	S/.1.345,20	S/.205,20



Celulares	3	S/.850,00	S/.2.550,00
Equipo de Limpieza	1	S/.400,00	S/.400,00
			<b>S/.25.340</b>

S/.1.003,00	S/.3.009,00
S/.472,00	S/.472,00
<b>S/.29.901</b>	

S/.459,00
S/.72,00
<b>S/.4561</b>

*Elaboración: Propia*

*Tabla 50 Otros gastos de inversión tangible*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Escoba	3	S/. 12.71	S/. 38.14
Recogedor	2	S/. 10.17	S/. 20.34
Trapeador	2	S/. 12.71	S/. 25.42
Alcohol	4	S/. 10.59	S/. 42.37
Desinfectante para pisos	2	S/. 6.78	S/. 13.56
Papel Higiénico	4	S/. 20.34	S/. 81.36
			<b>S/. 221.19</b>

PRECIO CON IGV	V. TOTAL
S/. 15.00	S/. 45.00
S/. 12.00	S/. 24.00
S/. 15.00	S/. 30.00
S/. 12.50	S/. 50.00
S/. 8.00	S/. 16.00
S/. 24.00	S/. 96.00
<b>S/. 261.00</b>	

V. TOTAL
S/. 6.86
S/. 3.66
S/. 4.58
S/. 7.63
S/. 2.44
S/. 14.64
<b>S/. 39.81</b>

*Elaboración: Propia*

<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE</b>	<b>S/.245,561.19</b>
--------------------------------------	----------------------

<b>S/. 289,762.20</b>
-----------------------

<b>S/.44,201.01</b>
---------------------

La inversión total del activo fijo tangible es de 289 762,20 S/ incluyendo IGV, .los cuales están involucrados remodelación de la infraestructura por 250 metros cuadrados, compras de máquinas como el horno deshidratado, selladora al vacío y bandejas para el horno, añadido al plan se realiza la adquisición de computadoras, escritorios, muebles de oficinas, impresoras, celulares para el personal necesario y equipos de limpieza para el establecimiento.

### 6.1.2. Activos intangibles

*Tabla 51 Gastos constitución de la empresa*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL	PRECIO CON IGV	V. TOTAL	IGV
Reserva de Nombre SUNARP	1	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 59.00	S/. 9.00
Constitución de la empresa	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,416.00	S/. 1,416.00	S/. 216.00
Certificado Salubridad	1	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 212.40	S/. 212.40	S/. 32.40
Certificado de Fumigación	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 45.00
Licencia de Office	3	S/. 1,299.60	S/. 3,898.80	S/. 1,533.53	S/. 4,600.58	S/. 701.78
Host de Web Site	1	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 708.00	S/. 708.00	S/. 108.00
Licencia de Funcionamiento	1	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00	S/. 1,534.00	S/. 1,534.00	S/. 234.00
Certificado defensa Civil	1	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00	S/. 1,534.00	S/. 1,534.00	S/. 234.00
			<b>S/. 8,778.80</b>		<b>S/. 10,358.98</b>	<b>S/. 1,580.18</b>

Elaboración propia

Tabla 52 Registro de marca

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Registro de marca ante Indecopi	1	S/. 535.00	S/.535.00
			<b>S/. 535.00</b>

Elaboración propia

PRECIO CON IGV	V. TOTAL
S/. 631.30	S/. 631.30
	<b>S/. 631.30</b>

IGV
S/. 96.30
<b>S/. 96.30</b>

Tabla 53 Elaboración plan de negocios

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Elaboración del Plan de Negocio	1	S/.2500	S/.2500
			<b>S/.2.500,00</b>

Elaboración propia

PRECIO CON IGV	V. TOTAL
S/.2950	S/.2950
	<b>S/.2.950,00</b>

IGV
450
<b>S/.450,00</b>

Tabla 54 Promoción y publicidad

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO SIN IGV	V. TOTAL
Promoción y publicidad	1	S/.1300	S/.1300
			<b>S/.1.300</b>

Elaboración propia

PRECIO CON IGV	V. TOTAL
S/.1534	S/.1534
	<b>S/.1.534</b>

IGV
S/.234
<b>S/.234</b>

<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</b>	<b>S/. 13,113.80</b>
--	----------------------

<b>S/. 15,474.28</b>
----------------------

<b>S/. 2,360.48</b>
---------------------

Es necesario tramitar estos permisos para que la empresa pueda operar de forma ordenada y formal, lo cual permitirá a un futuro evitar problemas municipales y facilitar demás trámites bancarios y conexión con los clientes. La inversión total para intangibles es un total de 15,474,28 soles incluyendo IGV, lo cual el mayor parte es por gastos de constitución de la empresa.

## 6.2. Capital de Trabajo

Dentro del capital de trabajo, se tomaron en cuenta aspectos sobre la remuneración del personal de trabajo, gastos por materia prima, y demás gastos mensuales que incurre la empresa para el proceso productivo.

Para determinar el costo de materia prima por embarque tenemos los siguientes costos:

*Tabla 55 Costos materia prima*

ITEM	Cantidad	Unid. Medida	Costo Unitario		Costo Total	
			S/.	US\$	S/.	US\$
Materia prima KG	43.254	Kg	S/ 3,30	\$ 0,91	S/ 142.738,20	\$ 39.539,67
Traslado Interno (TN)	43,25	Ton	S/ 230,00	\$ 63,71	S/ 9.948,42	\$ 2.755,80
Carga y Descarga	1.966	Jaba	S/ 8,50	\$ 2,35	S/ 16.711,77	\$ 4.629,30
<b>Gastos de Empaque</b>			<b>S/ 29,40</b>	<b>\$ 8,14</b>	<b>S/ 6.039,00</b>	<b>\$ 1.672,85</b>
Bolsa de polietileno	4.860	5 kg	S/ 0,50	\$ 0,14	S/ 2.430,00	\$ 673,13
Cajas	810	30 kg	S/ 2,80	\$ 0,78	S/ 2.268,00	\$ 628,25
Etiqueta	810	X Caja	S/ 0,45	\$ 0,12	S/ 364,50	\$ 100,97
Zunchos 5,8´	810	X Caja	S/ 0,25	\$ 0,07	S/ 202,50	\$ 56,09
Esquinero	810	X Caja	S/ 0,40	\$ 0,11	S/ 324,00	\$ 89,75
Pallet	18,00	Und Medida	S/ 25,00	\$ 6,93	S/ 450,00	\$ 124,65
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 271,20</b>	<b>\$ 75,12</b>	<b>S/ 175.437,39</b>	<b>\$ 48.597,62</b>

Elaboración propia

## Costos Fijos

Tabla 56 Costos fijos durante el primer año de operaciones

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV	IGV ANUAL
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34	S/. 3,270.60	S/. 39,247.20	S/. 5,986.86
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00	S/. 3,500.00	S/. 42,000.00	S/. 2,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 915.25
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56	S/. 670.00	S/. 8,040.00	S/. 1,226.44
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71	S/. 269.70	S/. 3,236.40	S/. 493.69
		<b>S/. 7,325.11</b>	<b>S/. 87,901.36</b>	<b>S/. 8,210.30</b>	<b>S/. 98,523.60</b>	<b>S/. 10,622.24</b>

Elaboración propia

Tabla 57 Costo de trabajadores durante el primer año de operaciones

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1,200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3,600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/.1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Elaboración propia

## Costos Variables

Para los costos variables de exportación en el proyecto, durante el primer año se han organizado los siguientes aspectos:

*Tabla 58 Costos variables de exportación*

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 1												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de Producción	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.2,105,248.71
Material e insumos de trabajo	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.2,712.00
Publicidad	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.15,600.00
Viáticos	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.6,000.00
Logística y Agenciamiento	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.102,840.00
	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.2,232,400.71</b>

Elaboración propia

Los costos variables de exportación para la primera operación aglomeran un valor de 186 033,39 S/, con un total de 2, 232 400,71 S/ durante el primer año de operaciones.

Tabla 59 Costo de los trabajadores

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS							
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3,600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/.1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Elaboración propia

Para la estructura global del capital de trabajo durante la primera exportación del proyecto, se refleja lo siguiente:



*Tabla 60 Capital de trabajo para la primera exportación en S/*

Costo Fijo	S/. 20,305.67
Costo variable	S/. 186,033.39
<b>Costo total</b>	<b>S/. 206,339.06</b>

Elaboración propia

### **6.3. Inversión Total**

La inversión total del proyecto, incluyendo la inversión tangible, intangible y el capital de trabajo requerido para la primera operación de exportación.

*Tabla 61 Inversión total para el Proyecto*

Inversión tangible	S/. 245.561,19
Inversión Intangible	S/. 13.113,80
Capital de trabajo	S/. 210.399,53
<b>Inversión total</b>	<b>S/. 469.074,51</b>

Elaboración propia

### **6.4. Estructura de Inversión y Financiamiento**

El endeudamiento para el proyecto estará estructurado con un 30% financiamiento por el banco, y el 70% (MI BANCO) representando un monto de 140,722.00 soles el cual se solicitara al banco proyecto durante un período de 5 años (60 cuotas) DE S/. 3,536.93 con una tasa de interés del 19%, el resumen para el préstamo es el siguiente:

Tabla 62 Financiamiento Mi Banco

PRÉSTAMO	
Monto	140,722
Cuotas	60
Tasa	1.46%
Cuotas mensual	S/. 3,536.93

*Elaboración propia*

Tabla 63 Amortización de la deuda

Numero cuota	Valor de la Cuota	Intereses	Capital	Saldo
				140,722
1	3,536.93	2,054.78	1,482.15	139,240.20
2	3,536.93	2,033.14	1,503.79	137,736.41
3	3,536.93	2,011.18	1,525.75	136,210.66
4	3,536.93	1,988.91	1,548.03	134,662.63
5	3,536.93	1,966.30	1,570.63	133,092.00
6	3,536.93	1,943.37	1,593.57	131,498.44
7	3,536.93	1,920.10	1,616.83	129,881.60
8	3,536.93	1,896.49	1,640.44	128,241.16
9	3,536.93	1,872.54	1,664.40	126,576.76
10	3,536.93	1,848.23	1,688.70	124,888.06
11	3,536.93	1,823.58	1,713.36	123,174.71
12	3,536.93	1,798.56	1,738.38	121,436.33
13	3,536.93	1,773.18	1,763.76	119,672.57
14	3,536.93	1,747.42	1,789.51	117,883.06
15	3,536.93	1,721.29	1,815.64	116,067.42
16	3,536.93	1,694.78	1,842.15	114,225.27
17	3,536.93	1,667.88	1,869.05	112,356.21
18	3,536.93	1,640.59	1,896.34	110,459.87
19	3,536.93	1,612.90	1,924.03	108,535.84

20	3,536.93	1,584.81	1,952.13	106,583.71
21	3,536.93	1,556.30	1,980.63	104,603.08
22	3,536.93	1,527.38	2,009.55	102,593.53
23	3,536.93	1,498.04	2,038.89	100,554.63
24	3,536.93	1,468.27	2,068.67	98,485.97
25	3,536.93	1,438.06	2,098.87	96,387.09
26	3,536.93	1,407.41	2,129.52	94,257.57
27	3,536.93	1,376.32	2,160.61	92,096.96
28	3,536.93	1,344.77	2,192.16	89,904.80
29	3,536.93	1,312.76	2,224.17	87,680.63
30	3,536.93	1,280.29	2,256.65	85,423.98
31	3,536.93	1,247.33	2,289.60	83,134.38
32	3,536.93	1,213.90	2,323.03	80,811.35
33	3,536.93	1,179.98	2,356.95	78,454.39
34	3,536.93	1,145.57	2,391.37	76,063.03
35	3,536.93	1,110.65	2,426.29	73,636.74
36	3,536.93	1,075.22	2,461.71	71,175.03
37	3,536.93	1,039.28	2,497.66	68,677.37
38	3,536.93	1,002.81	2,534.13	66,143.24
39	3,536.93	965.80	2,571.13	63,572.11
40	3,536.93	928.26	2,608.67	60,963.44
41	3,536.93	890.17	2,646.76	58,316.68
42	3,536.93	851.52	2,685.41	55,631.26
43	3,536.93	812.31	2,724.62	52,906.64
44	3,536.93	772.53	2,764.41	50,142.23
45	3,536.93	732.16	2,804.77	47,337.46
46	3,536.93	691.21	2,845.73	44,491.73
47	3,536.93	649.65	2,887.28	41,604.45
48	3,536.93	607.50	2,929.44	38,675.02
49	3,536.93	564.72	2,972.21	35,702.80
50	3,536.93	521.32	3,015.61	32,687.19
51	3,536.93	477.29	3,059.65	29,627.55
52	3,536.93	432.61	3,104.32	26,523.22
53	3,536.93	387.28	3,149.65	23,373.57
54	3,536.93	341.29	3,195.64	20,177.93
55	3,536.93	294.63	3,242.30	16,935.63

56	3,536.93	247.29	3,289.64	13,645.99
57	3,536.93	199.25	3,337.68	10,308.31
58	3,536.93	150.52	3,386.41	6,921.89
59	3,536.93	101.07	3,435.86	3,486.03
60	3,536.93	50.90	3,486.03	(0.00)

*Elaboración propia*

## 6.5. Fuentes financieras y condiciones de crédito

El préstamo bancario solicitado para el proyecto estará a cargo de la entidad financiera MI BANCO, la cual brindará una tasa del 19% TEA en moneda nacional según se encuentra en la base de datos de la SBS, asimismo se adjunta el **Anexo N° 02**

## 6.6. Presupuesto de costos

El presupuesto de costos para el negocio estará proyectado para los próximos 5 años tomando en cuenta, los datos sobre costos fijos y variables.

Tabla 64 Costo indirectos de fabricación del AÑO 1

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71
		<b>S/. 7,325.11</b>	<b>S/. 87,901.36</b>

Elaboración propia

COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV
S/. 3,270.60	S/. 39,247.20
S/. 3,500.00	S/. 42,000.00
S/. 500.00	S/. 6,000.00
S/. 670.00	S/. 8,040.00
S/. 269.70	S/. 3,236.40
<b>S/. 8,210.30</b>	<b>S/. 98,523.60</b>

IGV ANUAL
S/. 5,986.86
S/. 2,000.00
S/. 915.25
S/. 1,226.44
S/. 493.69
<b>S/. 10,622.24</b>

Tabla 65 Costo de personal del AÑO 1

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 1						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3,600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/. 1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Elaboración propia

Tabla 66 Costo indirectos de fabricación del AÑO 2

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV	IGV ANUAL
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34	S/. 3,270.60	S/. 39,247.20	S/. 5,986.86
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00	S/. 3,500.00	S/. 42,000.00	S/. 2,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 915.25
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56	S/. 670.00	S/. 8,040.00	S/. 1,226.44
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71	S/. 269.70	S/. 3,236.40	S/. 493.69
		<b>S/. 7,325.11</b>	<b>S/. 87,901.36</b>	<b>S/. 8,210.30</b>	<b>S/. 98,523.60</b>	<b>S/. 10,622.24</b>

Elaboración propia

Tabla 67 Costo de personal del AÑO 2

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 2						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 +	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 21,120.00	S/. 1,760.00

				270 = S/. 3270			24,390.00	2,032.50
				S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848			S/.	S/.
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00		S/. 3,600.00	S/. 0.00	58,536.00	4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/.1,000.0 0	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/.</b> <b>162,600.00</b>	<b>S/.</b> <b>13,550.0</b> <b>0</b>

*Elaboración propia*

*Tabla 68 Costo indirectos de fabricación del AÑO 3*

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71
		<b>S/.</b> <b>7,325.11</b>	<b>S/.</b> <b>87,901.36</b>

COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV
S/. 3,270.60	S/. 39,247.20
S/. 3,500.00	S/. 42,000.00
S/. 500.00	S/. 6,000.00
S/. 670.00	S/. 8,040.00
S/. 269.70	S/. 3,236.40
<b>S/.</b> <b>8,210.30</b>	<b>S/.</b> <b>98,523.60</b>

IGV ANUAL
S/.
5,986.86
S/.
2,000.00
S/.
915.25
S/.
1,226.44
S/.
493.69
<b>S/.</b> <b>10,622.24</b>



Elaboración propia

Tabla 69 Costo de personal del AÑO 3

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 3						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3,600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/. 1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Elaboración propia

Tabla 70 Costo indirectos de fabricación del AÑO 4

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV	COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV	IGV ANUAL
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34	S/. 3,270.60	S/. 39,247.20	S/. 5,986.86
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00	S/. 3,500.00	S/. 42,000.00	S/. 2,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 915.25
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56	S/. 670.00	S/. 8,040.00	S/. 1,226.44
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71	S/. 269.70	S/. 3,236.40	S/. 493.69
		<b>S/. 7,325.11</b>	<b>S/. 87,901.36</b>	<b>S/. 8,210.30</b>	<b>S/. 98,523.60</b>	<b>S/. 10,622.24</b>

Elaboración propia

Tabla 71 Costo de personal del AÑO 4

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 4						
		RETRIB. ECON. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1,200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 21,390.00	S/. 1,782.50

					0		24,390.00	2,032.50
				S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848			S/.	S/.
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00		S/. 3,600.00	S/. 0.00	58,536.00	4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/.1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/.</b> <b>162,600.00</b>	<b>S/.</b> <b>13,550.00</b>

*Elaboración propia*

*Tabla 72 Costo indirectos de fabricación del AÑO 5*

DETALLE	CANTIDAD	COSTO MENSUAL SIN IGV	COSTO ANUAL SIN IGV
Servicios básicos	12	S/. 2,771.69	S/. 33,260.34
Alquiler	12	S/. 3,333.33	S/. 40,000.00
Contador externo	12	S/. 423.73	S/. 5,084.75
Mantenimiento equipos	12	S/. 567.80	S/. 6,813.56
Telefonía Móvil	12	S/. 228.56	S/. 2,742.71
		<b>S/.</b> <b>7,325.11</b>	<b>S/.</b> <b>87,901.36</b>

*Elaboración propia*

COSTO MENSUAL CON IGV	COSTO ANUAL CON IGV
S/. 3,270.60	S/. 39,247.20
S/. 3,500.00	S/. 42,000.00
S/. 500.00	S/. 6,000.00
S/. 670.00	S/. 8,040.00
S/. 269.70	S/. 3,236.40
<b>S/.</b> <b>8,210.30</b>	<b>S/.</b> <b>98,523.60</b>

IGV ANUAL
S/.
5,986.86
S/.
2,000.00
S/.
915.25
S/.
1,226.44
S/.
493.69
<b>S/.</b> <b>10,622.24</b>

Tabla 73 Costo de personal del AÑO 5

TRABAJADOR	RETRIB. ECON. MENS	AÑO 5						
		RETRIB. ECONO. ANUAL	ESSALUD	GRATIFICACIÓN	CTS	VACACIONES	ANUAL	MENSUAL
Gerente General	S/. 1,700.00	S/. 20,400.00	S/. 1,836.00	S/. 3,400.00 + 306 = S/. 3706	S/. 1,700.00	S/. 0.00	S/. 27,642.00	S/. 2,303.50
Jefe Operaciones	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00	S/. 1,296.00	S/. 2,400.00 + 216 = S/. 2616	S/. 1200.00	S/. 0.00	S/. 19,512.00	S/. 1,626.00
Jefe de Exportaciones	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00	S/. 1,620.00	S/. 3,000.00 + 270 = S/. 3270	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 24,390.00	S/. 2,032.50
Operarios (3)	S/. 1,200.00	S/. 43,200.00	S/. 3,888.00	S/. 7,200.00 + 648 = S/.7848	S/. 3,600.00	S/. 0.00	S/. 58,536.00	S/. 4,878.00
Personal de Limpieza y Seguridad (2)	S/. 1,000.00	S/. 24,000.00	S/. 2,160.00	S/. 4,000.00 + 360 = S/.4360	S/. 2000.00	S/. 0.00	S/. 32,520.00	S/. 2,710.00
							<b>S/. 162,600.00</b>	<b>S/. 13,550.00</b>

Elaboración propia

Tabla 74 Costos variables AÑO 1

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 1												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de Producción	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.175,437.39	S/.2,105,248.71
Material e insumos de trabajo	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.226.00	S/.2,712.00
Publicidad	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.1,300.00	S/.15,600.00
Viáticos	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.500.00	S/.6,000.00
Logística y Agenciamiento	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.8,570.00	S/.102,840.00
	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.186,033.39</b>	<b>S/.2,232,400.71</b>

Elaboración propia



	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	188,810.	188,810	188,8	188,8	188,81	188,8	188,8	188,8	188,8	188,8	188,810.	188,8	188,8
	29	.29	10.29	10.29	0.29	10.29	10.29	10.29	10.29	10.29	29	10.29	10.29
													23.51

Elaboración propia

Tabla 77 Costos variables AÑO 4

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 4												TOTAL ANUAL	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Costo de Producción	S/. 173,079. 61	S/. 173,079 .61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,07 9.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,079. 61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 173,0 79.61	S/. 2,076,9 55.34
Material e insumos de trabajo	S/. 222.96	S/. 222.96	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 222.96	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 222.96	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 222.9 6	S/. 2,675.5 5
Publicidad	S/. 1,282.53	S/. 1,282.5 3	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282.53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 1,282. 53	S/. 15,390. 34
Viaticos	S/. 517.31	S/. 517.31	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 517.31	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 517.31	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 517.3 1	S/. 6,207.7 4
Logística y Agenciamiento	S/. 8,454.82	S/. 8,454.8 2	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454.82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 8,454. 82	S/. 101,45 7.89
	S/. 183,557. 24	S/. 183,557 .24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,55 7.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,557. 24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 183,5 57.24	S/. 2,202,6 86.86

Elaboración propia

Tabla 78 Costos variables AÑO 5

COSTOS VARIABLES	MESES DEL AÑO 5												TOTAL ANUAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Costo de Producción	S/. 163,912. 51	S/. 163,912 .51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,91 2.51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,912. 51	S/. 163,9 12.51	S/. 163,9 12.51	S/. 1,966,9 50.09
Material e insumos de trabajo	S/. 211.15	S/. 211.15	S/. 211.1 5	S/. 211.1 5	S/. 211.15	S/. 211.1 5	S/. 211.1 5	S/. 211.1 5	S/. 211.1 5	S/. 211.15	S/. 211.1 5	S/. 211.1 5	S/. 2,533.8 4
Publicidad	S/. 1,214.60	S/. 1,214.6 0	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214.60	S/. 1,214. 60	S/. 1,214. 60	S/. 14,575. 20
Viaticos	S/. 527.35	S/. 527.35	S/. 527.3 5	S/. 527.3 5	S/. 527.35	S/. 527.3 5	S/. 527.3 5	S/. 527.3 5	S/. 527.3 5	S/. 527.35	S/. 527.3 5	S/. 527.3 5	S/. 6,328.2 1
Logística y Agenciamiento	S/. 8,007.02	S/. 8,007.0 2	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007.02	S/. 8,007. 02	S/. 8,007. 02	S/. 96,084. 20
	S/. 173,872. 63	S/. 173,872 .63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,87 2.63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,872. 63	S/. 173,8 72.63	S/. 173,8 72.63	S/. 2,086,4 71.55

Elaboración propia



## 6.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio empleado para este proyecto, es donde los costos totales son iguales a los ingresos totales, el cual su proyección para este aspecto es el siguiente:

*Tabla 79 cuadro de costo fijo y variable*

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Punto de equilibrio en soles</b>	<b>2,499,069</b>	<b>2,538,753</b>	<b>2,524,421</b>	<b>2,461,385</b>	<b>2,333,882</b>

Elaboración propia

## 6.8. Tributación de la exportación

Según el artículo 60 de la Ley General de Aduanas (LGA) del Decreto Legislativo N° 1053, establece que:

“La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo”

Es decir que la exportación definitiva de mercancías nacionales o nacionalizadas no está afectada a ningún tributo aduanero, por lo contrario tiene beneficios tributarios como lo es el Saldo a Favor del Exportador teniendo como beneficio la deducción, compensación y devolución del IGV y al Drawback.

## 6.9. Presupuesto de ingresos

Se toma en cuenta las ventas totales generadas cada año, agregando el derecho arancelario por DRAWBACK (3%)



Drawback(3 %FOB)	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 1,857.87	\$ 22,294.42
Total de ingresos proyectados	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 63,786.83	\$ 765,441.91

Elaboración propia

Tabla 82 Ingresos operativos AÑO 3

INGRESOS OPERATIVOS DETALLE	MESES DEL AÑO 3												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Cantidad (kg.)	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	24662.72	
Valor FOB/Kg	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	
Valor FOB Total	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	\$ 61,656.81	
Drawback(3 %FOB)	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 1,849.70	\$ 22,196.45
Total de ingresos proyectados	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 63,506.51	\$ 762,078.15

Elaboración propia

Tabla 83 Ingresos operativos AÑO 4

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 4												TOTAL
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Cantidad (kg.)	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	23973.42	
Valor FOB/Kg	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	
Valor FOB Total	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	\$ 59,933.55	
Drawback(3 %FOB)	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 1,798.01	\$ 21,576.08
Total de ingresos proyectados	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 61,731.56	\$ 740,778.72

Elaboración propia

Tabla 84 Ingresos operativos AÑO 5

INGRESOS OPERATIVOS	MESES DEL AÑO 5												TOTAL
DETALLE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Cantidad (kg.)	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	22703.68	
Valor FOB/Kg	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	
Valor FOB Total	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	\$ 56,759.19	
Drawback(3 %FOB)	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 1,702.78	\$ 20,433.31
Total de ingresos proyectados	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 58,461.97	\$ 701,543.62

Elaboración propia

## 6.10. Presupuesto de egresos

La proyección de egresos tomando en cuenta la estructura de costos propuestas en el punto 6.6, organizada para el plan de exportación es la siguiente:

*Tabla 85 Proyección de egresos*

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Costo Fijo</b>	S/. 243,668.02	S/. 243,668.02	S/. 243,668.02	S/. 243,668.02	S/. 243,668.02
<b>Costo Variable</b>	S/. 2,232,400.71	S/.2,275,724.25	S/. 2,265,723.51	S/.2,202,686.86	S/. 2,086,471.55
<b>Costo total</b>	<b>S/. 2,476,068.74</b>	<b>S/.2,519,392.27</b>	<b>S/.2,509,391.53</b>	<b>S/.2,446,354.88</b>	<b>S/. 2,330,139.57</b>

*Elaboración propia*

## 6.11. Flujo de caja proyectado

Para el análisis del flujo de caja proyectado, se realizar la evaluación económica y financiera, la cual su principal diferencia de ambos son los gastos financieros.

Se puede considerar al flujo de caja financiero como una evaluación más completa ya que se obtienen datos referentes a la tasa bancaria del préstamo en situación de solicitar el crédito.

Tabla 86 Flujo de caja económico

CONCEPTO		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>			2,710,641	2,763,245	2,751,102	2,674,211	2,532,572
Ingresos operativos			2,710,641	2,763,245	2,751,102	2,674,211	2,532,572
Ingresos no operativos			-	-	-	-	-
<b>COSTO Y GASTOS</b>			2,519,162	2,562,486	2,552,485	2,489,449	2,373,233
Costos fijos			243,668	243,668	243,668	243,668	243,668
Costos Variables			2,232,401	2,275,724	2,265,724	2,202,687	2,086,472
Depreciación			37,461	37,461	37,461	37,461	37,461
Amortización intangible			5,632	5,632	5,632	5,632	5,632
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>191,478</b>	<b>200,759</b>	<b>198,617</b>	<b>184,763</b>	<b>159,339</b>
Impuesto renta	RER1.5 % MENSUAL AL ING. NETOS		11,263	11,482	11,431	11,112	10,523
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>180,215</b>	<b>189,278</b>	<b>187,186</b>	<b>173,651</b>	<b>148,816</b>
Depreciación			37,461	37,461	37,461	37,461	37,461
Amortización intangible			5632.3	5632.3	5632.3	5632.3	5632.3
Valor Residual							21,796
Inversiones		(465,899)	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>		<b>(465,899)</b>	<b>223,309</b>	<b>232,371</b>	<b>230,279</b>	<b>216,745</b>	<b>213,705</b>
<b>FCE ACUMULADO</b>		<b>(465,899)</b>	<b>(242,590)</b>	<b>(10,219)</b>	<b>220,061</b>	<b>436,805</b>	<b>650,511</b>

Elaboración propia

Tabla 87 Flujo de caja financiero

CONCEPTO		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>			2,710,641	2,763,245	2,751,102	2,674,211	2,532,572
Ingresos operativos			2,710,641	2,763,245	2,751,102	2,674,211	2,532,572
Ingresos no operativos			-	-	-	-	-
<b>COSTO Y GASTOS</b>			2,542,163	2,581,847	2,567,515	2,504,478	2,376,976
Costos fijos			243,668	243,668	243,668	243,668	243,668
Costos Variables			2,232,401	2,275,724	2,265,724	2,202,687	2,086,472
Intereses			23,000	19,361	15,030	15,030	3,743
Depreciación			37,461	37,461	37,461	37,461	37,461
Amortización intangible			5,632	5,632	5,632	5,632	5,632
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>168,478</b>	<b>181,399</b>	<b>183,587</b>	<b>169,733</b>	<b>155,597</b>
Impuesto renta	RER1.5 % MENSU AL ING. NETOS		11,263	11,482	11,431	11,112	10,523
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>157,215</b>	<b>169,917</b>	<b>172,156</b>	<b>158,621</b>	<b>145,073</b>
Depreciación			37,461	37,461	37,461	37,461	37,461
Amortización intangible			5632.3	5632.3	5632.3	5632.3	5632.3
Valor Residual							21,796
Amortización			(19,155)	(22,795)	(27,126)	(32,280)	(38,413)
Inversiones		(465,899)	-	-	-	-	-
Préstamo		139,770					
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>		<b>(326,129)</b>	<b>181,153</b>	<b>190,216</b>	<b>188,124</b>	<b>169,435</b>	<b>171,550</b>
<b>FCF ACUMULADO</b>		<b>(326,129)</b>	<b>(144,976)</b>	<b>45,239</b>	<b>233,363</b>	<b>402,797</b>	<b>574,347</b>

Elaboración propia



## 6.12. Estado de Ganancias y Pérdida

Uno de los estados financieros que sirve como espejo sobre la situación actual y proyectada de la empresa se deriva de los estados de ganancias y pérdidas, los cuales igual que en el flujo de caja se realiza una evaluación económica y financiera.

*Tabla 88 Estados de ganancias y pérdidas*

RECURSOS	Expresado en Soles por año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) VENTAS NETAS	S/. 2,631,690.00	S/. 2,682,762.43	S/. 2,670,972.94	S/. 2,596,321.55	S/. 2,458,808.24
(-) COSTO DE VENTAS	S/. 2,220,151.61	S/. 2,261,060.17	S/. 2,251,616.90	S/. 2,191,821.78	S/. 2,081,674.82
UTILIDAD BRUTA	S/. 411,538.39	S/. 421,702.25	S/. 419,356.04	S/. 404,499.76	S/. 377,133.41
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 129,457.13	S/. 129,457.13	S/. 129,457.13	S/. 129,457.13	S/. 129,457.13
(-) GASTOS DE VENTAS	S/. 142,060.00	S/. 144,358.53	S/. 143,827.94	S/. 140,468.23	S/. 134,279.40
(-) DEPRECIACIÓN	S/. 43,093.63	S/. 43,093.63	S/. 43,093.63	S/. 43,093.63	S/. 43,093.63
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 96,927.63	S/. 104,792.96	S/. 102,977.34	S/. 91,480.77	S/. 70,303.25
(+) INGRESOS FINANCIEROS	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
(+) INGRESOS VARIOS	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
(-) GASTOS FINANCIEROS	S/. 23,000.42	S/. 19,360.88	S/. 15,029.83	S/. 15,029.83	S/. 3,742.68
(-) GASTOS VARIOS	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 73,927.21	S/. 85,432.08	S/. 87,947.51	S/. 76,450.94	S/. 66,560.57
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/. 21,808.53	S/. 25,202.46	S/. 25,944.51	S/. 22,553.03	S/. 19,635.37
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 131,069.38</b>	<b>S/. 140,712.49</b>	<b>S/. 142,132.18</b>	<b>S/. 131,787.56</b>	<b>S/. 120,689.45</b>

*Elaboración propia*

### 6.13. Evaluación de la Inversión

Para la evaluación de la inversión del proyecto, se clasifica en una evaluación económica teniendo como base el flujo de caja económico y la evaluación financiera el cual toma como base el flujo de caja financiero, ambas evaluaciones aplican indicadores sobre el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

#### 6.13.1. Evaluación Económica

*Tabla 89 Evaluación económica*

	<b>COK</b>	<b>VALOR</b>
VANE	13.80%	S/. 283,077.66
TIRE		37.13%
PRIE		2.11
B/C Económico		S/. 2.32

*Elaboración propia*

Como se observa, la TIRE refleja una ponderado del 37,13%, superior a la tasa del mercado, el PIR E es de 2,11 mostrando liquidez al proyecto, y el beneficio costos del proyecto es de S/2, 32.

### 6.13.2. Evaluación Financiera

Para la evaluación financiera se toman los mismos aspectos que en la evaluación económica, tomando en cuenta el flujo de caja total financiero, incluyendo los gastos financieros.

*Tabla 90 Evaluación financiera*

	WACC	VALOR
VANF	14.4%	S/. 265,688.52
TIRF		45.54%
PRIF		1.83
B/C Financiero		S/. 2.65

*Elaboración propia*

Como se observa el resultado para la evaluación financiera es superior a la económica, dando una rentabilidad superior a su evaluación económica.

### 6.13.3. Evaluación social

Para brindar un enfoque social al proyecto, el objetivo de este trabajo es brindar un apoyo e incentivar la producción del fruto de la zona andina de Lambayeque, brindado una oportunidad de negocio para el agricultor lambayecano con el objetivo de impulsar su desarrollo social y económico.

#### 6.13.4. Impacto ambiental

El uso de máquinas y tecnología moderna permite que el proyecto tenga una emisión mínima aceptable de CO2 demostrando responsabilidad ambiental en sus operaciones, el uso del horno para el deshidratado, tiene un proceso el cual emite residuos mínimos no contaminantes para el ambiente.

#### 6.14. Evaluación de costo oportunidad del capital de trabajo

La determinación para los costos de oportunidad del capital de trabajo junto con el WAC y sus demás indicadores para la evaluación económica y financiera del proyecto, se determina bajo el siguiente esquema:

*Tabla 91 Determinación del COK*

##### **Determinación del COK**

TREMA Inversionista 1	13%
Participación Inversionista 1	60,00%
TREMA Inversionista 2	15%
Participación Inversionista 2	40,00%
<b>COK</b>	<b>13,80%</b>

*Elaboración propia*

En el cuadro anterior se puede observar la determinación del COK el cual es aquel costo de la opción a la que renunciaremos cuando tomamos una concluyente decisión, incluyendo los beneficios que podríamos haber obtenido de haber escogido la opción alternativa.

Tabla 92 Determinación del WACC

**Determinación de la  
WACC**

Costo del patrimonio (COK)	13%
Participación del patrimonio	70.00%
Costo Financiamiento	19%
Participación de terceros	30.00%
Impuesto a la renta	6.51%
<b>WACC</b>	<b>14.43%</b>

*Elaboración propia*

### 6.15. Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Son operaciones de compra o venta de una divisa específica, por ejemplo dólares a una determinada fecha futura, fijando el tipo de cambio futuro al momento de pactarse la operación. BCRP (2018)

Por lo general está dirigido a empresas importadoras o exportadoras, el cual permite una cobertura de riesgo cambiario mejorando el riesgo de la empresa ante fluctuación del tipo de cambio. Es por ello que para mitigar el riesgo cambiario se optara por recurrir al sistema bancario para contar con un contrato de tipo de cambio Forward.

## **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **7.1. Conclusiones**

1. Se ha demostrado después de analizar los planes del presente proyecto, que es viable y dentro del periodo en el que se va a ejecutar es rentable.
2. El Aguaymanto deshidratado es un producto con alto valor nutricional y a través del tiempo la oferta exportable ha ido incrementando de manera significativa es por ello que se pretende aprovechar según nuestra demanda proyectada.
3. Sobre la organización y los aspectos legales la empresa DAS FRUIT S.A.C, será una sociedad anónima cerrada (S.A.C.)
4. Para llevar a cabo todo el proceso de exportación, la empresa ha decidido realizar la compra de su propia nave industrial por si se da un incremento considerable de la demanda.
5. El factor determinante de éxito para nuestra empresa es que el aguaymanto deshidratado es un producto con alto contenido de antioxidantes y el cual es beneficioso para la salud y el plus es que al deshidratar al fruto lo hace más práctico para nuestros clientes finales, el cual es el Estado de Nueva York.
6. La evaluación económica – financiera del presente plan de negocios se obtiene una TIR económica de 39,00%, y presenta una VAN económica de S/. 307,219.70, la TIR financiera de 48.12% y un VAN financiero de S/289,26.38 positivo.

## **7.2. Recomendaciones**

1. Se recomienda que al momento de querer aplicar a un financiamiento se recurra al sistema bancario para así obtener el máximo rendimiento y mejores tasas.
2. Se debe evaluar el flujo de caja de forma anual bajo un modelo de punto de equilibrio los cuales determinan la brecha de las políticas de ajuste que se puedan realizar.
3. Se debe efectuar campañas de marketing y promociones para nuestros socios y potenciales clientes, atrayéndolos por intermedio de las redes sociales.
4. Se recomienda aprovechar de los incentivos para las exportaciones que brinda el estado ya que benefician a las empresas emprendedoras.

## BIBLIOGRAFÍA

BCRP. (2018). *Mercado Forward y Desarrollo de un Mercado de Futuros de Divisas*.

Coface . (2019). *Riesgo País y Sectorial a Nivel Mundial* . Obtenido de <https://www.coface.com.pe/Actualidad-y-Publicaciones/Publicaciones/Mapa-evaluacion-Riesgo-Pais-Agosto-2020>

Datosmacro . (2019). *Datos Macro* . Obtenido de Inflación Nueva York : <https://datosmacro.expansion.com/pib/usa-estados/nueva-york>

Datosmacro. (2018). *Densidad Poblacional Estados Unidos* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion>

Datosmacro. (2018). *PBI Percapita California* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa-estados/california>

Datosmacro. (s.f.). *Datosmacro.com*. Recuperado el 2 de Octubre de 2020, de 2019: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/usa#:~:text=La%20tasa%20de%20variaci%C3%B3n%20anual,es%20del%200%2C8%25>.

Datosmacro. (n.d.). *Datosmacro.com*. Retrieved Octubre 2, 2020, from 2019: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/usa#:~:text=La%20tasa%20de%20variaci%C3%B3n%20anual,es%20del%200%2C8%25>.

INDECOPI. (n.d.). *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Retrieved Octubre 01, 2020, from Registro de Marca y otros Signos:



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

Mondragon , V. (diciembre de 2017). *Diario el exportador* . Obtenido de

<https://www.diariodelexportador.com/2017/12/la-distribucion-fisica-internacional.html>

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

Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la lengua española, definición 1 y 3* . Recuperado el 27 de Octubre de 2020, de [dle.rae.e](http://dle.rae.e)

SIICEX. (2009). *GUIA DE ENVASES Y EMBALAJES* . LIMA, PERU .

SUNAT. (2019). *Regímenes tributarios*. Retrieved Noviembre 10, 2020, from <https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>

# ANEXO N° 1 LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

