UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

PROPUESTA DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DEL JUGO DE LIMÓN DE LA EMPRESA PROCESADORA FRUTÍCOLA S.A. HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS 2016 – 2018

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Autores:

Bach. Morales Ñopo Yahira Milna Jackeline

Bach. Saavedra Bazán Cristian Leonardo

Asesor:

Mg. Claudia Lucia Cuellar Rivera

Línea de Investigación:

Marketing e Investigación de Mercado

Pimentel – Perú

2016

APROBACION DEL JURADO

Mg. Ana María Guerrero Millones
Asesor Metodólogo

Lic. Cesar Rosero Salazar
Asesor Especialista

Mg. José Alberto García Araujo
Presidente del jurado de tesis

Lic. Jean Michell Carrión Mezones
Secretario del jurado de tesis

Lic. Cesar Rosero Salazar
Vocal del jurado de tesis

Dedicatoria

A Dios por ser mi fuente de inspiración y sabiduría. A mi madre Cintya Ñopo, por ser la amiga sincera, mi refugio, protección, sostén, por la fuerza que me dió durante estos cinco (5) años de carrera profesional y porque todo lo que soy, lo soy por ella.

A mi padre que sé que desde el cielo está orgulloso de mis logros y sé donde quiera que él esté siempre ha estado conmigo cuidándome.

Yahira Morales

A Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar esta investigación.

A mi querida madre Marlene Bazán por estar cuando más la necesité.

A mi hermano Alejandro por su apoyo y constante cooperación.

Cristian Saavedra

Cristian Saavedra

Agradecimientos

A la Universidad Señor de Sipán –FACEM, Personal Directivo, Personal Administrativo, Jerárquico y docente, por habernos formado como profesionales.

Al Lic. Cesar Rosero Salazar, nuestro asesor en el desarrollo de tesis.

A nuestro asesor metodológico Mg. Ana María Guerrero Millones

Al Ing. William Mayanga, Ingeniero de la empresa exportadora Procesadora Frutícola SA.

A la administradora, Yolanda Tello de la empresa Procesodra Frutícola SA.

A quien compartió sus conocimientos, me dió su apoyo y su valioso tiempo dedicado a este gran sueño mi compañero de tesis Cristian Saavedra

Yahira Morales

A mi compañera de tesis Yahira Morales por su empeño, dedicación, su tiempo para enseñarme a realizar este sueño.

Cristian Saavedra

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo general demostrar que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola S.A hacia el mercado de Estados Unidos 2016 – 2018 por ende, la tesis evidencia la demanda que tiene Estados Unidos importando este producto desde Perú y a nivel mundial, a la vez se analizó la factibilidad financiera económica al comercializar el producto a los Estados Unidos. Se elaboró un plan de exportación en el que se analiza las funciones de la empresa, y la producción del producto a exportar, dando a conocer los requisitos nacionales e internacionales y acuerdos comerciales que permiten el ingreso exitoso de este producto al mercado estadounidense.

Esta propuesta se efectuó como resultado de un estudio que además da a conocer la producción y comercialización del jugo de limón peruano.

El plan de exportación involucra la determinación de los costos para exportar el producto jugo de limón congelado al mercado destino, se determinó que las ventas del jugo de limón dan como resultado un TIR del 121%, lo que captará la atención por parte de la empresa Procesadora Frutícola S.A y para cualquier inversionista que desee agregar este subproducto a su gama de productos.

Palabras clave: Jugo de limón, Oportunidades comerciales, Plan de exportación.

Abstract

The present work of thesis was demonstrating the demand of the product juice of lemon that has The United States mattering from Peru and worldwide, and simultaneously we analyze the financial economic feasibility on having commercialized the product to the United States. There was elaborated a plan of export in which the functions of the company are analyzed, and the production of the product to exporting, announcing the national and international requirements and commercial agreements that allow the successful revenue of this product the American market.

This offer was effected as result of a study that in addition announces the production and commercialization of the juice of Peruvian lemon. The plan of export involves the determination of the costs to export the product juice of lemon frozen to the target market, one determines that the sales of the juice of lemon give like proved a TIR of 121 %, which was catching the attention on the part of the company Procesadora Frutícola S.A and for any investor who wants to add this by-product to his range of products.

Key words: Commercial Opportunities, Lemon Juice, Plan of export.

ÍNDICE

Dedicatoria iii

Agradecimientos iv

Resumen v

Abstract vi

I. INTRODUCCIÓN 11

1.1. Realidad problemática 13

1.2. Trabajos previos 18

1.3. Teorías relacionadas al tema 22

1.3.1. Plan de Exportación 22

1.3.2. Oportunidades Comerciales 23

1.3.3. Normativa de barreras arancelarias y no arancelarias 23

1.3.4. Ficha técnica 25

1.3.5. Información general del producto. 26

1.3.6. Definición de la terminología 28

1.4. Formulación del problema 30

1.5. Justificación e importancia del estudio 30

1.6. Hipótesis 31

1.7. Objetivos 32

1.7.1. Objetivo general 32

1.7.2. Objetivos específicos: 32

II. MATERIAL Y MÉTODO 33

2.1. Tipo y diseño de investigación 33

2.2. Población y muestra 33

2.3. Variables, Operacionalización 33

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad 36

2.5. Procedimiento de análisis de datos 36

2.6. Aspectos éticos 37

2.7. Criterios de rigor científico 37

III. RESULTADOS 38

3.1. Tablas y figuras 38

3.2. **Discusión de resultados** 51

3.3 Aporte científico 53

3.3.1. El plan Estratégico y Plan Organizacional 53
3.3.1.1. Descripción de la empresa 53
3.3.2. **Datos De La Empresa:** 56
3.3.2.1. Plan Estratégico 56
3.3.2.2. Análisis FODA 57
3.3.2.3. Plan Organizacional 59
3.3.3. Análisis del Producto en el Mercado Objetivo 61
3.3.3.1. Análisis del Producto 61
3.3.3.2. Partida Arancelaria 62
3.3.4. Selección del Mercado Objetivo 63
3.3.4.1. Pre selección de 5 países objetivos 63
3.3.4.2. Existencia de corriente comercial para el producto 64
3.3.4.3. Convenios internacionales de preferencias arancelarias 64
3.3.4.4. Participación (Análisis vertical) 67
3.3.4.5. Exportaciones del Perú en valor FOB. 69
3.3.4.6. Información sobre los principales mercados 70
3.3.5. Mercado Objetivo 79
3.3.5.1. Datos Generales de Estados Unidos 79
3.3.5.2. Exigencias del Producto 85
3.3.6. Canales de Distribución 87
3.3.7. Medios de Transporte 89
3.3.8. La Gestión Exportadora 91
3.3.8.1. Análisis del Precio de Exportación 91
3.3.8.1.1. Costo de Producción 91
3.3.8.2. Modalidad de Pago 100
3.3.8.2.1. Condiciones de pago 100
3.3.8.2.2. Formas de pago 100
3.3.8.3. Distribución Física Internacional 101
3.3.8.3.1. Requisitos generales 101
3.3.8.3.2. Embalaje del producto para el mercado de Estados Unidos 102
3.3.8.4. Condiciones de Venta 105
3.3.8.5. Modelo de Cotización 110
3.3.8.6. Análisis Financiero 115
3.3.8.6.1. Proyección de demanda de Estados Unidos 115

3.3.8.6.2. Proyección de litros a exportar (cantidad y costo) 117

3.3.8.6.3. Ventas proyectadas 118

3.3.8.6.4. Costo operador Logístico Proyectado..... 121

3.3.8.6.5. Costo de cilindros proyectado 122

3.3.8.6.6. FLUJO DE CAJA CON ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO 123

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 128

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 130

Índice de Tablas

Tabla 1 *Exportación de aceite de limón de la empresa Procesadora Frutícola SA.* 17
Tabla 2 *Exportación de cáscara de limón de la empresa Procesadora Frutícola SA* 17
Tabla 3 *Producción de jugo de limón en el Perú del 2011 - 2015*..... 38
Tabla 4 *Análisis de las exportaciones del Perú de jugo de limón en valor FOB*..... 39
Tabla 5 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en litros* 41
Tabla 6 *Análisis de las importaciones a nivel mundial del jugo de limón en valor FOB dólares americanos* 43
Tabla 7 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en toneladas* 45
Tabla 8 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en valor FOB dólares americanos* 47
Tabla 9 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en toneladas* 49
Tabla 10 *Países importadores de jugo de limón desde Perú* 61
Tabla 11 *Capítulo de la partida del producto*..... 62
Tabla 12 *Partida arancelaria del jugo de limón*..... 63
Tabla 13 *Principales países importadores de jugo de limón desde Perú* 63
Tabla 14 *Preferencias arancelarias entre Perú y Estados Unidos para el jugo de limón* 64
Tabla 15 *Preferencias arancelarias entre Perú y Canadá para el jugo de limón* 65
Tabla 16 *Preferencias arancelarias entre Perú y Reino Unido para el jugo de limón* 66
Tabla 17 *Preferencias arancelarias entre Perú y Países Bajos para el jugo de limón* 66
Tabla 18 *Preferencias arancelarias entre Perú y Bahamas para el jugo de limón*..... 67
Tabla 19 *Participación de los principales mercados en las importaciones del jugo de limón con el mundo* 67
Tabla 20 *Exportaciones del Perú a los principales países demandantes del jugo de limón* 69
Tabla 21 *Grupos étnicos Estados Unidos* 80
Tabla 22 *Idiomas hablados en Estados Unidos* 81
Tabla 23 *Estructura de edades en Estados Unidos*..... 81
Tabla 24 *Para calcular cuánto cuesta el litro de jugo de limón*..... 91
Tabla 25 *Cantidad a exportar por cilindro y contenedor* 92
Tabla 26 *Cantidad a exportar: Litros Mensuales (01 CTN*)..... 92
Tabla 27 *Costo de materia prima (Mensual) = por CTN* 93
Tabla 28 *Costo de M.O.D.*..... 93

Tabla 29 *Cálculo de los C.I.F* 94
Tabla 30 *Determinación del porcentaje que representa la pasteurización en la producción del jugo de limón* 96
Tabla 31 *Cálculo de los Gastos Administrativos* 97
Tabla 32 *Cálculo del costo Operados Logístico* 99
Tabla 33 *Costo de venta por CTN* 99
Tabla 34 *Proyección de la demanda de Estados Unidos en los 5 años siguientes (2017-2021) aplicando el método de progresión lineal* 115
Tabla 35 *Elaboración de la demanda proyectada en Estados Unidos2017-2021* 116
Tabla 36 *Compra proyectada de materia prima desde el 2017-2021* 117
Tabla 37 *Ventas proyectadas escenario Optimista* 118
Tabla 38 *Ventas proyectadas escenario moderado* 119
Tabla 39 *Ventas proyectadas escenario pesimista* 120
Tabla 40 *Operador Logístico proyectado* 121
Tabla 41 *Cilindros proyectados* 122
Tabla 42 *Flujo de caja proyectado optimista* 123
Tabla 43 *Flujo de caja proyectado moderado* 124
Tabla 44 *Flujo de caja proyectado pesimista* 125

GRÁFICOS

Gráfico 1 *Producción del jugo de limón en el Perú* 38
Gráfico 2 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en valor FOB* 40
Gráfico 3 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en litros* 42
Gráfico 4 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en valor FOB dólares americanos* 44
Gráfico 5 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en toneladas* 46
Gráfico 6 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en valor FOB dólares americanos* 48
Gráfico 7 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en toneladas* 50
Gráfico 8 *Estructura del personal en la empresa Procesadora Frutícola SA.* 59
Gráfico 9 *Países importadores de jugo de limón desde Perú* 62
Gráfico 10 *Principales países importadores de jugo de limón desde Perú* 63
Gráfico 11 *Participación de los principales mercados en las importaciones del jugo de limón con el mundo* 68
Gráfico 12 *Exportaciones del Perú a los principales demandantes del jugo de limón* 69
Gráfico 13 *Canales de distribución para el jugo de limón* 88
Gráfico 14 *Proceso de elaboración del jugo de limón* 104

I. INTRODUCCIÓN

Perú es privilegiado al contar con un clima favorable, beneficiando el sector agroindustrial. El limón en nuestro país se produce durante todo el año, lo cual facilita el aprovechamiento del jugo de limón y otros sub productos.

La exportación de jugo de limón representa una oportunidad de negocio que permitirá el incremento económico a las empresas y a la vez el desarrollo de nuestro país, siendo el limón uno de los productos agrícolas con mayor facilidad de producción por lo que las condiciones de clima y suelo es un factor determinante para sembrado.

Habiendo experiencia en exportar el jugo de limón por parte de otras empresas nacionales, afianzamos aún más la iniciativa para que la empresa Procesadora Frutícola SA, exporte el producto generando un ingreso económico extra a su patrimonio.

Uno de los desafíos de nuestro país es volverse competitivo, porque así lo exige el comercio mundial, los tratados comerciales, etc. Para ellos es necesario implementar un sistema de transformación productiva en cual participan el gobierno y el sector productivo con un solo objetivo, “Incrementar el rendimiento de producción a un menor costo”.

El limón se cultiva durante todo el año, en consecuencia, sería necesario fortalecer a las empresas que actualmente operan en el Perú, plantear estrategias de crecimiento y posicionamiento del producto en los mercados potenciales.

Por lo tanto, el objetivo principal en el desarrollo del proyecto de inversión es demostrar que la propuesta del plan de exportación del jugo de limón al mercado de Estados Unidos y así aprovechar las oportunidades comerciales que demanda el producto.

El presente estudio consta de VI capítulos a desarrollar:

El capítulo I denominado “Problema de investigación”: Abarca los puntos de la realidad problemática internacional, nacional y local del producto, donde se muestra que existen mercados potenciales para poder exportar el jugo de limón; formulación del problema, delimitación de la investigación, se habla también de la justificación, del porque se está realizando ésta investigación; las limitaciones de la investigación, y los objetivos de la investigación: general y específicos.

1.1. Realidad problemática

A Nivel Internacional

En los mercados internacionales el jugo de limón es muy apreciado por lo que cuenta con atributos excelentes de calidad como su sabor, su acidez y su color ya que estos pueden ser utilizados en la industria para la elaboración de bebidas, postres, cocteles, entre otros.

El consumo de limón se ha generalizado en muchos países, representando las importaciones aproximadamente el 18% del consumo mundial; el jugo de limón representa el 4% del total de cítricos concentrados elaborados mundialmente. (Ablin, 2012)

Siendo Argentina el principal productor y exportador de jugo de limon , sus principales envios fueron a Estados Unidos, Paises Bajos, Japon, Israel y Brasil, en el 2014 exportó US$. 92,005,000 FOB a los destinos mencionados. (TRADEMAP, 2015)

Argentina presenta una producción de limones frescos con más de 1.450.000 de toneladas al año, donde el 80% se transforma en jugo, colocando a la provincia de Tucumán como la principal proveedora mundial, por encima de países como España, Estados Unidos, Italia y Turquía. (AEN, 2012)

Otras particularidades que diferencian a este país de los jugos producidos por otros países, son su menor contenido de ácido isocítrico y la mayor concentración de vitamina C1.

Siendo la empresa tucumana San Miguel el exportador número uno de cítricos en Argentina y en Uruguay con 5.500 hectáreas plantadas de cítricos en Tucumán y desde donde comercializa anualmente 350.000 toneladas de cítricos, donde el 53% de las ventas es el Jugo concentrado, cascara y aceites esenciales. San Miguel cuenta con una planta en Tucumán donde cuya producción representa el 22% del total del procesamiento de Argentina y del 12% a nivel mundial. (ORSATTI, 2015).

México siendo uno de los principales exportadores de jugo de limón su principal destino en los últimos 5 años es: Estados Unidos, donde exportó en el 2013 un total de USD 20, 942,000 valor FOB, incrementando sus exportaciones de jugo de limón en el 2014 a USD 23, 185,000 valor FOB, sus demás exportaciones al exterior fueron a Países Bajos, Alemania, Israel, Reino Unidos. (TRADEMAP, 2015)

Por otro lado en Veracruz – México comercializan en el extranjero más de 600 millones de dólares anuales en frutas, destacando el limón, mandarina, toronja y naranja; por lo que la entidad veracruzana es el principal productor de frutas cítricas en el mundo dentro del clima tropical húmedo, de acuerdo con el Centro de Desarrollo Empresarial para Frutales del Trópico Húmedo.

La ciudad Martínez de la Torre en Veracruz, cuenta con la empacadora más importante de limón persa de México, desde la cual se exporta éste cítrico a diversos destinos de Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón.

Trabajando con tecnología de última generación, y con una capacidad para procesar hasta 350 toneladas de fruta en un día, la empacadora actualmente ha modernizado y ampliado al doble la superficie y el equipamiento de sus instalaciones, alcanzando una capacidad de procesar hasta 350 toneladas de limón en un día, especialmente en temporada alta, la cual cubre los meses de Mayo a Agosto y de Septiembre a Diciembre. (Montiel, 2014)

A pesar de que este producto jugo de limón tiene una gran demanda en el mercado internacional siendo Estados Unidos según TRADEMAP uno de los principales países importadores de jugo de limón, la empresa PROCESADORA FRUTÍCOLA SA, a la que se tomará como objeto de estudio para la investigación desecha el jugo de limón a pesar que se extrae en simultáneo con los otros subproductos del limón, por ello la empresa no busca una alternativa de ingresos extras que pueda generar mediante la exportación de este derivado, pese a que existen exportaciones del jugo de limón hacia mercados por aprovechar.

A Nivel Nacional

En el 2012 las exportaciones peruanas de cítricos sumaron de marzo a septiembre 89.245 toneladas por un valor total aproximado de US$83 millones, durante la última temporada productiva.

La producción de limón se concentra en la costa norte de Piura y Lambayeque, mientras que la producción de naranjas está concentrada en la sierra central comprendida de la región Junín, la producción de mandarinas y toronjas está concentrada en la costa central de Lima e Ica. (PROCITRUS, 2013)

La exportación de Jugo de Limón a Julio 2015 alcanza los US$ 4.9 millones a un precio promedio de US$ 0.72 kilo, es por ello que los empresarios del país se encuentran interesados en la producción y comercialización del jugo de limón, ya que se distingue de los restantes por ser consumido en combinación con otros productos y alimentos, diferenciándose de ésta manera de los cítricos destinados al consumo directo; En la costa norte de nuestro país Tumbes, Piura y Lambayeque son los departamentos que cuentan con un clima y suelo excepcionales para los cultivos del limón sutíl, llamado científicamente Citrus aurantifolia swingle dónde continúa la cosecha durante todo el año, generando así una actividad fluida en lo económico y social. (AGRODATA, 2015)

Piura es líder a nivel nacional en la producción de este cítrico que es el limón, con una participación del 55,3 % en el 2013. En el departamento existen cerca de 16,1 mil hectáreas instaladas de este cultivo, cuyos rendimientos son de aproximadamente 10 TM/há, como promedio, lejos aún del rendimiento potencial de 20 TM/há. (BCRP, 2015)

La principal empresa que se dedica a la producción y exportación de jugo de limón a nivel nacional es MULTIFOODS SAC, donde exportó en el año 2015 aproximadamente 12,442 TM con un valor FOB anual de USD 8,599,723 y disponen de una moderna planta, y actualmente cuenta con certificaciones internacionales: SQF 2000 (Safe Quality Foods), KOSHER, HACCP.

A Nivel Local

En el año 2014 los despachos agroindustriales Lambayecanos al exterior sumaron 114.4 millones de dólares, registrando un crecimiento de 39.2 % respecto al mismo periodo del 2013, gracias al gran impulso de los productos agroindustriales; tras los mayores despachos a escala nacional, Lambayeque se ubicó en el puesto 14 de las regiones, detrás de Lima, Ica, Áncash, Arequipa, Piura, Callao, La Libertad, Moquegua, Cajamarca, Cusco, Junín, Pasco y Puno. Las paltas, el jugo de limón, jugo de maracuyá, quinua, espárragos, corteza de limón, entre otros son los principales productos exportados del rubro agropecuario y agroindustria. (ADEX, 2014)

Lambayeque incrementó un 12% sobre sus exportaciones de limón, donde se pronosticó la agilización de las exportaciones al mercado europeo, ya que los productores desarrollan buenas prácticas de cultivo e implementan el sistema de análisis de peligros y de puntos cítricos de control HAPPC. Asimismo, se envió jugo de limón en el año 2013, donde el 42,44% se exportó a Estados Unidos, 23,64% a Países Bajos, 22,11% a Reino Unido, 4,49% a México, 3,69% a Ecuador, 28% a Australia y un 0,36% a España. La cáscara de limón fue exportada en un 92,92% a Dinamarca, 5,17% a España y 1,92% a Reino Unido. (AREX, 2013)

La principal empresa exportadora de jugo de limón en nuestra región se llama AGROINDUSTRIAS AIB S.A donde cuenta con más de 3000 hectáreas manejadas bajo las normas de Buenas Prácticas Agrícolas, proveen de vegetales y frutas, como Limones, Espárragos, Alcachofas, Pimientos Piquillo, Pimiento Morrón, Palta Hass, Jalapeños, Maracuyá, Mangos y Uvas.

Sus exportaciones con respecto al jugo de limón, la empresa exporta el Jugo Clarificado concentrado congelado en cilindros de 230 kg, Jugo Clarificado concentrado preservado en cilindros de 270 kg, Jugo Turbio congelado concentrado en cilindros de 230 kg, Jugo Turbio congelado simple en cilindros de 230 kg. Entre sus exportaciones del 2010 al 2014 hubo un crecimiento, ya que en el 2010 la empresa AGROINDUSTRIAS AIB S.A exportó 1, 507,544 lt. a un valor FOB de USD 1,880.076 y al 2014 aumentó sus exportaciones de jugo de limón con

2, 259,128 lt. y con un valor FOB de USD 2,691,568 siendo sus principales envíos a Países Bajos, Estados Unidos, Reino Unido, y Australia.

Situación problemática en la empresa PROCESADORA FRUTICOLA SA Olmos – Lambayeque.

Actualmente la empresa PROCESADORA FRUTÍCOLA S.A, tiene la capacidad de producir y exportar los derivados de limón, encontrando que el limón puede ser exportado en modalidad de aceite esencial:

Tabla 1 *Exportación de aceite de limón de la empresa Procesadora Frutícola SA.*

FECHA	PUERTO	DESTINO	FOB	N°Cilindros
2012	Paita	EE.UU	$ 1,654,080.00	207

Fuente: *Procesadora Frutícola SA*
Elaboración propia 2015

Y también exportar la cáscara deshidratada del mismo:

Tabla 2 *Exportación de cáscara de limón de la empresa Procesadora Frutícola SA*

FECHA	PUERTO	DESTINO	FOB	TM CASCARA SECA
2012	Paita	Dinamarca	$ 1,150,700.00	575

Fuente: *Procesadora Frutícola SA*
Elaboración propia 2015

Sin embargo, de la materia prima el limón, no aprovechan el jugo de éste, y por lo presentado en la situación problemática a nivel general, la tendencia de consumo del jugo de limón es que se puede afirmar que existen mercados que compran el jugo de limón para fines industriales como bebidas, cosméticos y farmacéuticos; siendo Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido que se muestras interesados en la importación de éste.

La importancia de aprovechar todos los recursos empresariales es fundamental, desde el aprovechamiento de sus instalaciones con el fin de incrementar la capacidad de almacenamiento de una planta para un producto, utilizando maquinarias que sirvan para la elaboración de subproductos, donde su valorización puede ayudar a revitalizar la economía de aquellas empresas interesadas en entrar en nuevos mercados. Sin embargo, las compañías necesitan

controlar cada paso del proceso de producción con el fin de que dicho proceso sea sostenible, desde la extracción de la materia prima hasta su comercialización.

Algunos de estos residuos, procedentes de todo tipo de industrias y actividades, no deben ser eliminados sin más, ya que podrían ser utilizados para diversas aplicaciones, obteniéndose importantes rentabilidades económicas. Por ello, es necesario plantear la búsqueda de utilizaciones alternativas de estos residuos y no sólo su eliminación efectiva e inocua, debido a que esta posibilidad además de evitar trastornos medioambientales, crea nuevas fuentes de riqueza que aportan una mayor rentabilidad al proceso industrial de partida.

Y así mismo se pueda aprovechar las oportunidades comerciales mediante los acuerdos que existen en nuestro país con otros países para que por medio del consumo de los subproductos del limón en diferentes mercados potenciales, se lleve a la exportación para cubrir necesidades por parte de los países demandantes, generando de esta manera una mayor rentabilidad y ganancias a una empresa mediante el aprovechamiento de los mercados que consumen más este producto.

1.2. Trabajos previos

Habiendo realizado la búsqueda en bibliotecas virtuales y físicas en universidades del país, no se encontró investigaciones acerca del jugo de limón, por lo tanto, se tomó en cuenta proyectos o planes de exportación de jugo de cítricos o de frutas.

A nivel Internacional

Cevallos, A y Ayala, A. (2013) desarrollan el trabajo de investigación titulado "Tesis de plan de exportación de concentrado de maracuyá ecuatoriano al mercado japonés". Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.

El presente trabajo de tesis elaboró un plan de exportación en el que se analiza la función de la empresa, su capacidad de producción y el producto a exportar, dando a conocer los requisitos, normas internacionales y acuerdos comerciales que permiten el ingreso exitoso de este producto al mercado japonés. La propuesta de Plan de exportación se da porque Japón no posee producción nacional y para su consumo requiere ser importado, otro motivo por el que se desea

exportar esta fruta procesada es para brindar a los consumidores interesados un estilo de vida saludable y natural ya que la fruta de maracuyá es una fuente de proteínas, minerales, calcio y fosforo, además es recomendable para bajar la presión arterial, como tranquilizante y como fuente de vitamina C.;

El objetivo de la investigación es elaborar un plan de exportación de concentrado de maracuyá al mercado japonés, incrementando a la exportación de este producto en Ecuador. La conclusión de la investigación fue que las exportaciones del ecuador hacia el mundo ha mostrado una creciente en estos últimos años en cuanto a las conservas o jugos de frutas, por esto el proyecto tiene una gran factibilidad de seguir con un gran auge en los siguientes años; Además la comercialización y exportación de concentrado de maracuyá al mercado Japonés constituye un proyecto positivo y rentable porque es aceptado en este mercado, primero por ser considerado un producto natural de buena calidad, ya que los consumidores japoneses tienen gustos muy originales y además tienen una fuerte preocupación por la seguridad de los alimentos; y por último se llegó a la conclusión de que la exportación del concentrado de maracuyá tiene menos riesgos logísticos que la venta de fruta fresca debido a que no se daña durante el embalaje, almacenamiento y transporte ya que se puede conservar en estado fresco a través del sistema de refrigeración y permanecer almacenado por varios periodos de tiempo.

El concentrado de maracuyá al igual que el jugo de limón, contiene una fuente de vitaminas y es recomendable para bajar la presión arterial por contener vitamina C; El conocer el proceso de exportación del concentrado de maracuyá de la tesis de Cevallos y Ayala servirá para la presente investigación como referencia para elaborar un plan de exportación de jugo de limón. Se debe también dar a conocer los requisitos, las normas internacionales que exige el mercado de Estados Unidos y los acuerdos comerciales que permiten el ingreso a ese país.

Por consiguiente, la tesis de los autores ayudará a este proyecto ya que su principal objetivo es similar a la investigación, por ende, a través de ésta investigación se puede determinar que resulta más beneficioso exportar el producto procesado que exportarlo en fruta fresca.

Costales, S. (2013) desarrollan el trabajo de investigación titulado "Proyecto de factibilidad para la exportación de jugo de toronja a Suecia vía marítima". Universidad Tecnológica Equinoccial, Ecuador.

El presente trabajo propone realizar el proyecto de factibilidad para la exportación de jugo de toronja ya que este tiene excelente propiedades que se puede transmitir a otros países; El objetivo de la investigación fue realizar un proyecto de factibilidad para la Exportación de Jugo de Toronja a Suecia fomentando las exportaciones y diversificando la canasta exportable de su país; La metodología empleada por el autor, fue empleando instrumento de recolección de información la guía de observación, así como también la consulta a experto en el tema, empleando lo mencionado, llego a la conclusión que al ser la Toronja una fruta rica en hierro, calcio, minerales y vitaminas, permite que el consumidor sueco tenga una gran aceptación, el autor expuso también que Ecuador cuenta con un programa de preferencias comerciales SGP Plus con Suecia, y la exportación del Jugo de Toronja cuenta con una alta ventaja considerando que el arancel es 0%, lo que indica que no debe pagar arancel, convirtiéndose competitivo el producto.

Además, el adquirir el jugo de Toronja directamente de una planta especializada en el proceso, se garantiza que el producto está elaborado bajo normas de calidad que este deba cumplir, garantizar esto es importante, puesto que el consumidor sueco tiene una gran aceptación a la alimentación sana y balanceada.

En definitiva, el autor establece como recomendaciones incentivar al mercado sueco a consumir Jugo de Toronja mediante una concientización de los beneficios para su salud que esta otorga.

El proyecto de factibilidad de Costales, aporta a la investigación puesto que da una idea que el limón al igual que la toronja por ser cítricos, poseen vitaminas, hierro y calcio, por lo tanto también tendrá una gran aceptación en el mercado de destino, puesto que los consumidores estadounidenses apuestan por tener una alimentación sana y balanceada, además también el Perú cuenta con ventaja al exportar este producto a Estados Unidos, ya que como guía el proyecto, es importante el tener un arancel 0% , y por tener el producto este arancel será competitivo, por otro lado el jugo de limón será producido y exportado por la

misma planta por lo tanto el producto estará elaborado bajos las normas de calidad para exportar el producto tal y como orienta este proyecto de exportación de jugo de toronja; así mismo al ser un proyecto de exportación nos orientará en la logística de exportar un producto parecido al nuestro que es el jugo.

A nivel nacional

Ccahuana, I; Farje, D y Rojas, K (2012) desarrollaron el trabajo de investigación titulado "Proyecto de exportación jugo de tuna al mercado de Holanda". Instituto Continental, Perú.

El presente proyecto de exportación de jugo de tuna ofrece un panorama acerca de los atributos y beneficios que debe poseer el producto para ser competitivo dentro de un mercado meta tan exigente como lo es Holanda siendo el país al cual se pretende exportar; el objetivo de esta investigación es elaborar un plan de exportación para determinar la viabilidad y rentabilidad que tendría el comercio de jugo de tuna al mercado holandés, determinando las estrategias más convenientes para su implementación. La conclusión de la investigación fue el de analizar la situación de la demanda internacional del producto a exportar para determinar la aceptación que tendrá en el mercado, se identificó el mercado meta como el comportamiento del consumidor, características culturales y legales; entre otros aspectos se determinó las normas, requerimientos y especificaciones que deberá cumplir el producto, en definitiva, el autor establece como recomendaciones el de hacer conocer las propiedades vitamínicas de este producto a otros mercados internacionales ya que en la mayoría de los países buscan mantener una buena salud con productos naturales y el de realizar sondeos anuales para que se identifique más mercados metas y saber el comportamiento y características de consumidores potenciales.

En la investigación presentada por los autores, orienta a la elaboración de un plan de exportación para el jugo de limón, teniendo en cuenta los requerimientos, normas y especificaciones que deberá cumplir el producto en el mercado objetivo, tal como nos dice en los anteriores antecedentes de planes de exportación de jugo, y así dar a conocer las propiedades que posee el jugo de limón para ser consumido con fiabilidad en ese país, además la recomendación de los autores es el de hacer

sondeos para identificar otros mercados metas, esto nos sirve para proponer a la empresa Procesadora Frutícola SA no solo quedarse con un solo mercado si no diversificar en un futuro el producto jugo de limón hacia otros mercados.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Plan de Exportación

El sistema integrado de informacion de comercio exterior, recomienda a las empresas peruanas, desarrollar un Plan Exportador (en adelante PLANEX) como documento maestro en el cual se expliciten las acciones necesarias para lograr un mejor desempeño en los mercados internacionales.

El PLANEX es un programa estratégico que permite analizar, evaluar y presentar un plan de exportación. Permite definir los mercados objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función a la situación actual de la empresa y a las oportunidades del mercado.; mediante el PLANEX el empresario podrá demostrar la viabilidad económica y financiera de su idea de negocio. (SIICEX, 2015)

Según la comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo (en adelante PROMPERU) el plan de exportación comprende:

Primero El plan Estratégico y Plan Organizacional el cual consiste en las fortalezas y debilidades con las que cuenta la empresa para comenzar el Plan Exportador, a la vez la estructura organizacional teniendo en cuenta las herramientas que esta implica, tal como la visión, Misión y valores.

Segundo Análisis del Producto en el Mercado Objetivo donde se tiene en cuenta el Acceso al mercado y ventajas comerciales, Canales de distribución y Logística exportadora, Intensidad de la competencia, Riesgos y Distancia Sicológica

Tercero La Gestión Exportadora con la finalidad de que la empresa determine lo costos y gastos de exportación, los riesgos a cubrir tanto por el importador como por el exportador, obligaciones de Entrega y recepción de carga, Permite conocer los diferentes INCOTERMS, permite elaborar la Distribución Física Internacional.

Cuarto Plan Financiero; se permite realizar las proyecciones financieras de la empresa a fin de determinar la viabilidad de su Plan Exportador.

1.3.2. Oportunidades Comerciales

Una Oportunidad Comercial es una demanda concreta de un bien o servicio específico. Se indica la denominación, posición arancelaria, cantidad y especificaciones técnicas del producto demandado, y se identifica apropiadamente a la empresa extranjera que lo solicita. (Ministerio de relaciones exteriores y culto de la republica Argentina, 2015).

Acuerdos Comerciales

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (en adelante SUNAT) menciona que los tratados de libre comercio es un acuerdo entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países, es de carácter vinculante, es decir, de cumplimiento obligatorio y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada.

Los Acuerdos o Tratados de Libre Comercio, suscritos por el Perú, que se encuentran actualmente en vigor son los siguientes:

Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos

Este Acuerdo otorga preferencias arancelarias a las mercancías originarias y procedentes de las Partes, comprendidas en el universo arancelario según el cronograma de desgravación correspondiente, debiendo la mercancía cumplir adicionalmente con las condiciones de origen y demás disposiciones aplicables del Acuerdo.

El certificado de origen puede ser emitido por el productor, exportador o importador, el cual debe reunir los requisitos. (SUNAT, 2015)

1.3.3. Normativa de barreras arancelarias y no arancelarias

Barreras Arancelarias

(Guirola, 2011) dice que las barreras arancelarias se refieren a la imposición de impuestos a los artículos importados con el objetivo de hacerlos más caros que el producto nacional e incrementar la competitividad de los productores domésticos, este tipo de impuesto se denomina en aduanas como Arancel.

Tipos de Arancel

Arancel Ad Valorem: Es cuando se impone un porcentaje fijo sobre el valor monetario de la mercancía en Aduana. Por ejemplo, un 3% por cada $1000.

Arancel Específico: Se establece por el volumen o cantidad de la mercancía, sin importar su valor en dinero. Por ejemplo, un importador estadounidense de un automóvil japonés puede exigírsele pagar al gobierno estadounidense un impuesto de$ 1000 por cada auto sin importar del precio pagado por el vehículo.

Arancel Mixto: Es el que está compuesto por un arancel Ad Valorem y un específico que graven simultáneamente la importación por ejemplo al importador de computadoras extranjeras puede exigírsele en aduana pagar $25 por cada computadora más 5% sobre el total de la mercancía.

Barreras No Arancelarias

Según (ELENA, 2012) habla acerca de las barreras no arancelarias y su clasificación: Las barreras no arancelarias son disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso de mercancías a un país determinado poniendo como requisito para dejarlos entrar que los productos y servicios cumplan con determinadas reglas o que reúnan ciertos requisitos de distinto orden.

Clasificación de las barreras no arancelarias

Existen diversas clasificaciones de barreras no arancelarias, de las cuales señalaremos dos grupos:

Barreras no arancelarias sanitarias y técnicas:

- Barreras no arancelarias sanitarias: ingreso al país Proponen evitar el aquella mercancía que pueda dañar la salud de la población debido a que puedan contener elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.
- Barreras comerciales no arancelarias técnicas: Se refiere a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

1.3.4. Ficha técnica

Jugo de Limón

AGRO

Cloudy Lime Juice simple

COMMERCIAL NAME CLOUDY LIME JUICE SIMPLE

HS CODE	Description
2009391000	CLOUDY LIME JUICE SIMPLE

COMPOSITION

100% natural juice obtained from lime.

PROCESS:

The juice is expressed, finished and pasteurized by a sound industrial process in clean and sanitary premises and equipment.

ADDITIVES:

Free of any additives.

APPEARANCE:

Cloudy with a good characteristic lime color.

FLAVOR:

Good distinctive lime flavor, free from off flavors or staleness.

PACKING

Iron drums of 180 kg

BRIX

The concentration of Brix ° depends on customer requirements.

GENERAL DESCRIPTION

GeneralLime juice single strength, cloud stable, frozen and unpreserved.

SEASON

Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.
*	*	*	*	*	*	*	*				*

1.3.5. Información general del producto.

Descripción del limón sutíl

Según el autor (Guerrerro, Flores, D.Lama, Luy, & Mao, 2012) habla de la descripción, origen y propiedades nutritivas del limón, menciona que esta fruta es llamada también lima ácida, lima gallega, limón ceutí, limón mexicano, limón peruano, limón criollo o limón de pica. Su nombre científico es Citrus Aurantifolia Swingle.

Origen:

El origen histórico del cítrico se encuentra hace unos veinte millones de años, en la era terciaria, pero aquellas variedades, poco se parecen a las actuales naranjas dulces.

Los cítricos se cultivan desde hace más de 4 000 años. Sus frutos al parecer atrajeron la atención de los pobladores primitivos, quienes se encargaron de cultivarlos mucho tiempo antes de que aparecieran en los países europeos a donde fueron llevados por los primeros viajeros gracias a la cautivante apariencia de su fruta y sus flores.

Las numerosas especies del género Citrus provienen de las zonas tropicales y subtropicales de Asia y del archipiélago Malayo. El área comúnmente asociada a su origen se encuentra ubicada en el sudeste de Asia, incluyendo el este de Arabia, este de Filipinas y desde el Himalaya al sur hasta Indonesia.

Propiedades Nutritivas y curativas

El Limón ocupa un primer lugar dentro los frutos curativos, preventivos y de aporte vitamínico, por ser un gran eliminador de toxinas y poderoso bactericida. Algunas de sus propiedades nutritivas se listan a continuación:

- Debido a la vitamina C presente en abundancia, se refuerza las defensas del organismo para evitar enfermedades, sobre todo de las vías respiratorias que van desde un simple catarro, ronquera, amigdalitis, hasta pulmonías, bronquitis, congestiones, gripe, pleuresías, asma etc. Además, la vitamina C posee gran poder desinfectante, así como una acción antitóxica frente a los venenos microbianos y medicamentosos.

- Junto a la vitamina C se encuentra la vitamina P que ayuda a tonificar los capilares y vasos sanguíneos.
- Ayuda a cicatrizar heridas de todo tipo, aplicándolo interior y exteriormente. El limón es muy rico en minerales entre los que se destacan potasio, magnesio, calcio y fósforo (contiene también sodio, hierro y flúor).

Alternativas De Uso

Uso del limón en la industria

El jugo de limón tiene gran diversidad de usos, sirve para condimentar diferentes platos de cocina, en la preparación de carnes y mariscos, en la elaboración de bebidas, como mezcla de bebidas alcohólicas, en la fabricación de pasteles, mermeladas, jaleas, conserva, así como para la preservación de alimentos.

De la cáscara se extrae el aceite esencial y la pulpa sirve para alimentación de ganado. El aceite es utilizado en la industria de los cosméticos. Tiene numerosas propiedades medicinales y es buena planta melífera.

El limón posee diversos usos, como los industriales, entre los que se pueden mencionar:

Aceites esenciales, que se utilizan para aromatizantes y saborizantes para la industria cosmética, alimentaria y farmacéutica.

- Cáscara deshidratada y molida para alimentación de ganado y uso farmacéutico.
- El aceite de semilla es rico en grasas no saturadas y posee usos dietéticos.
- Se obtienen Pectinas, las cuales sirven como aglutinante para la industria alimentaria y farmacéutica.

Jugo de Limón

Figura 1 *Composición por 100gr de sustancia comestible*

Cuadro 1. Valor Nutricional del limón en 100 g de sustancia comestible	
Agua (g)	90.1
Proteínas (g)	1.1
Lipidos (g)	0.03
Carbohidratos (g)	8.2
Calorías (Kcal.)	27
Vitamina A (U.I.)	20
Vitamina B1 (mg)	0.04
Vitamina B2 (mg)	0.02
Vitamina B6 (mg)	0.06
Ácido nicotínico (mg)	0.1
Ácido pantoténico (mg)	0.2

Fuente: *www.infoagro.com/cítricos/limon.htm.*

1.3.6. Definición de la terminología

Propuesta: Según la Real Academia Española (En adelante RAE) dice que la propuesta es una Consulta de un asunto o negocio a la persona, junta o cuerpo que lo ha de resolver.

Comercialización: Ofrecer a un producto condiciones y vías de distribución para su venta. (RAE, 2015)

Cítricos: Según (BERNÁCER, 2016)

- Cidra: Tienen poco jugo, pero son intensamente aromáticas.
- Lima: Es el más ácido de todos los cítricos, de hecho, casi el 8% de su peso es ácido cítrico.
- Limón: tienen hasta un 5% de ácidos cítrico en su jugo, con un aroma fresco e intenso que hace lo hace muy útil en la creación de bebidas.
- Mandarina: Son relativamente pequeñas y achatadas, con una piel roja que se pela fácilmente, siendo poseedoras, además, de un rico e intenso aroma.

- Naranjas: forman casi las tres cuartas partes de la producción mundial de cítricos. Son muy versátiles gracias a su tamaño moderado, dulzura, jugosidad y acidez.
- Pomelo: se trata de un híbrido de la naranja dulce y la toronja.
- Toronja: Son los cítricos que requieren las condiciones más cálidas de cultivo para desarrollarse, Son grandes, jugosas y no tienen el amargor de sus primos hermanos, los pomelos.

Planificación: Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado. (RAE, 2015)

Industrialización: Dar valor agregado a los productos por medio de la tecnología. (GERCETUR, 2015)

Análisis del potencial exportador: Facultad que tiene una empresa para exportar utilizando sus fortalezas, debilidades para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional. (PROMPERU, 2011)

Planeación estratégica: Proceso a través del cual se declara la visión, la misión y los valores de una empresa, se analiza su situación externa e interna, se establecen sus objetivos a largo plazo, y se formulan las estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos. (FRED, 2014)

Plan organizacional: El plan organización es el desarrollo del plan de recursos humanos, el cual permitirá obtener los procesos necesarios para las convocatorias del personal que permitirá lograr el desarrollo de las estrategias establecidas. (PROMPERU, Promocion del Perú para la exportacion y el turismo, 2015)

Partida arancelaria: Código numérico que clasifica las mercancías. (PROMPERU, Promocion del Perú para la exportacion y el turismo, 2015)

Estados Financieros: Constituye una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. (Nunes, 2012)

Modelo de cotización: Determinación de la estructura de costos de cierto bien transable, introduciendo los efectos de los mercados internacionales sobre el precio, para así establecer el valor adecuado para el comercio interno y externo. (Salazar, 2010)

Tratado de libre comercio: Es un contrato público que busca establecer mejores condiciones en las relaciones comerciales entre los países que firman el tratado. (Ling, 2012)

Preferencias arancelarias: Beneficios arancelarios que aplican los países en función a los convenios internacionales firmados entre los mismos. Pueden ser de tres tipos: – Unilateral Ejemplo: SGP europeo, ATPDEA, etc. – Bilateral Ejemplo: Acuerdos de Complementación Económica Chile, Brasil, México, etc. Tratados de Libre Comercio Perú – Estados Unidos. – Multilateral Ejemplo: Comunidad Andina, MERCOSUR, Unión Europea, etc.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera la propuesta de un plan de exportación para la empresa Procesadora Frutícola S.A. Olmos – Lambayeque, contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón en el mercado de Estados Unidos 2016 - 2018?

1.5. Justificación e importancia del estudio

La justificación teórica en el presente proyecto, se centra en aprovechar las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa que tomaremos como objeto de estudio mediante la exportación de éste, demostrando que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola SA, puesto que no cuenta con los alcances para identificar un mercado y los procesos para la exportación, y así mismo dar valor agregado a la producción del limón con su derivado, que es el Jugo de Limón.

El presente estudio contribuirá en la identificación de las oportunidades que existe en el mercado de Estados Unidos para el jugo de limón que permitirá que la empresa Procesadora Frutícola S.A pueda considerar a este país un mercado potencial para sus exportaciones teniendo en cuenta la demanda de los consumidores en dicho mercado.

La justificación práctica es el determinar cómo una propuesta de un plan de exportación puede contribuir en el aprovechamiento del jugo de limón para la empresa Procesadora Frutícola S.A Olmos – Lambayeque, generándole competitividad a nivel nacional, puesto que en la región Lambayeque solo hay una empresa que se dedica a exportar el Jugo de Limón.

Y por último, nuestra justificación social, es el de realizar estudios de investigación y generar propuestas de exportaciones, para así forjar cultura exportadora.

La importancia de la investigación como estudiantes universitarios es el de complementar nuestros conocimientos teóricos llevándolo a una propuesta real de exportación, que como futuros licenciados de comercio internacionales, proponerle un plan de exportación escogiendo un mercado potencial en el país de Estados Unidos a la empresa Procesadora Frutícola S.A y darles el conocimiento de cómo exportar el jugo de limón, puesto que en el mercado de Estados Unidos usualmente lo utilizan como un aditivo para las bebidas, debido a que este jugo cuenta con atributos excepcionales como su calidad, color y sabor.

1.6. Hipótesis

Hi: Al proponer un plan de exportación para el jugo de limón, la empresa Procesadora Frutícola SA, estaría aprovechando las oportunidades comerciales de éste insumo exportándolo a un mercado potencial, de ésta manera el jugo no se desechará por lo cual generará ingresos extras a la empresa.

Ho: Al proponer un plan de exportación para el jugo de limón, la empresa Procesadora Frutícola SA, no estaría aprovechando las oportunidades comerciales de éste insumo exportándolo a un mercado potencial, de ésta manera el jugo se desechará por lo cual no generará ingresos extras a la empresa

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Demostrar que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola S.A hacia el mercado de Estados Unidos 2016 – 2018.

1.7.2. Objetivos específicos:

- Analizar la producción del jugo de limón en el Perú y su comercialización internacional.
- Analizar la oferta y demanda del jugo de limón a nivel internacional.
- Formular un plan de exportación del jugo de limón para la empresa Procesadora Frutícola SA.
- Evaluar la conveniencia económico – comercial del plan de negocio para la exportación del jugo de limón para la empresa Procesadora Frutícola SA.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación:

La investigación presentó un enfoque cuantitativo, puesto que se reportó y analizó mediciones numéricas con respecto al fenómeno del estudio. (Sampieri, 2010)

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental - descriptivo, buscó especificar las características y los perfiles de las personas que intervinieron en la investigación, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se sometió al análisis. Es decir, únicamente se pretendió medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables.

2.2. Población y muestra

La población fueron empresas importadoras del jugo de limón en Estados Unidos desde Perú, en un total de 15 empresas, por lo tanto, la población fue igual a la muestra siendo no probabilística porque está relacionada a la decisión de los investigadores y se adecua a las características de la investigación. (Sampieri, 2010)

2.3. Variables, Operacionalización

Variable independiente: Plan de Exportación

Variable dependiente: Oportunidades comerciales

Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
Plan de Exportación	El plan Estratégico y Plan Organizacional	Descripción de la empresa	Encuesta /cuestionario exportador
		Plan estratégico	
		Análisis de Fortalezas y debilidades	
		Plan organizacional	
		Plan de recursos humanos	
	Análisis del Producto en el Mercado Objetivo	Análisis del producto	Análisis documentario/ Ficha de análisis documentario
		Partida arancelaria	
		Selección del mercado	
		Mercado objetivo	
	La Gestión Exportadora	Análisis del precio de exportación	Análisis documentario/ Ficha de análisis documentario
		Distribución física internacional	
		Manejo documentario	
		Modelo de cotización	
	Análisis Financiero y Plan Financiero	Flujo de caja proyectado con Estados de ganancias y pérdidas	

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
Oportunidades Comerciales	Acuerdos Comerciales	Preferencias Arancelarias	Análisis documentario/ Ficha de análisis documentario
		Tratado libre comercio	

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas de recolección de datos

Para la obtención de la información válida y confiable se aplicó como técnica la encuesta, que es un método de investigación el cual se utiliza a través de un cuestionario previamente estructurado para conocer la opinión de personas sobre el contenido de las preguntas, y el análisis documentario como un proceso de recolección, selección, y análisis del contenido que servirá para una investigación.

Instrumentos de recolección de datos

Como instrumentos se aplicó el Test Exportador el cual fue validado por Promperu por lo que no fue necesario validarlo, este test exportador es un medio útil y eficaz para recoger información, para evaluar el potencial exportador de la empresa que se tomó como objeto de estudio. Como segundo instrumento se utilizó la ficha de análisis documentario, que es una guía compuesta por dos columnas, en la primera columna se colocó los objetivos de estudio y en la segunda las fuentes de las cuales se recopiló la información para cada alternativa, de ésta manera obtuvimos los resultados esperados y así cumplir con los objetivos del estudio. (Ver anexo Nº 3 y 4)

2.5. Procedimiento de análisis de datos

Para el cumplimiento de los objetivos antes mencionados se realizó el siguiente procedimiento:

1. Se recopiló la información mediante las investigaciones en fuentes confiables
2. Se encuestó a la empresa Procesadora Frutícola SA.
3. Se analizó su potencial exportador
4. Se analizó los resultados investigados.

Análisis estadísticos e interpretación de los datos

Limpieza de datos: Se utilizó para analizar la comercialización nacional del jugo de limón y así se desarrolló el primer objetivo específico de la investigación.

Análisis FODA: Se utilizó para determinar las fortalezas y debilidades que tiene la empresa que se tomó como objeto de estudio que es la empresa Procesadora Frutícola SA y así se desarrolló una parte del primer punto del plan de exportación.

El Excel (2010): Esta herramienta ayudó a ordenar y analizar mejor los datos que se obtuvo de la limpieza de datos y toda base de datos con la que se contó.

2.6. Aspectos éticos

Almacenamiento y custodia de los documentos de estudio; el encargado del estudio se responsabilizó de obtener, almacenar y cuidar los documentos de estudio, tanto como fichas, encuesta, agendas de cita, fotos, y mantenerlo hasta que la información este procesada y registrada en el informe final.

Consentimiento informado; los participantes de la investigación, se encuentran de acuerdo con ser informantes.

2.7. Criterios de rigor científico

Credibilidad; se refirió a las experiencias que obtuvimos de los participantes vinculados con el planteamiento del problema, consistió en analizar si hemos recogido, comprendido y transmitido en forma clara lo que hemos obtenido de los puntos de vista de los participantes.

Validez; concernió a la interpretación completa correcta de los resultados y se convirtió en un refuerzo fundamental de la investigación. Con lo que se muestra en el fenómeno observado, la validez dio muestra del 100% de fidelidad a esto.

Objetividad; los datos fueron descritos conforme fueron indicados por los sujetos de estudio y tal como se observó, sin que la información sufra ningún tipo de alteración.

III. RESULTADOS

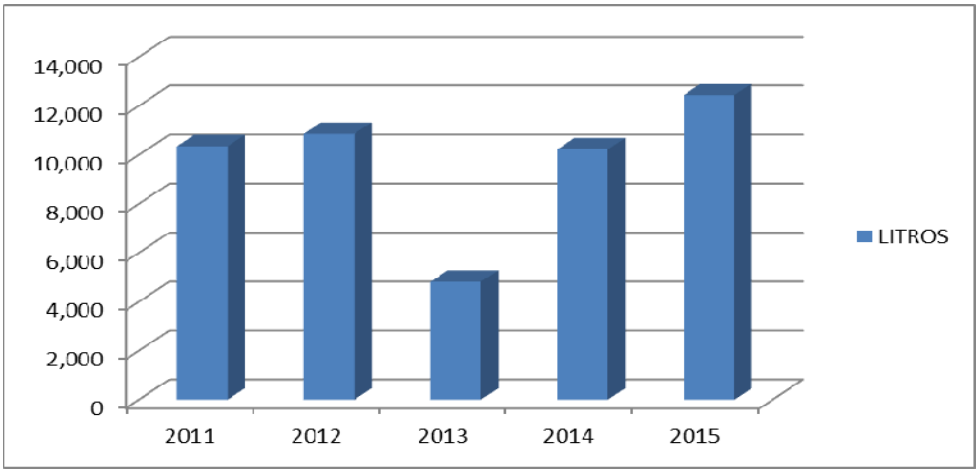
3.1. Tablas y figuras

Tabla 3 *Producción de jugo de limón en el Perú del 2011 - 2015*

PRODUCCIÓN DEL JUGO DE LIMÓN	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
LITROS	10.354.313	10.856.491	4.817.258	10.222.192	12.442.998

Fuente: *SUNAT, 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 1 *Producción del jugo de limón en el Perú*



Fuente: *SUNAT, 2016*
Elaboración propia 2016

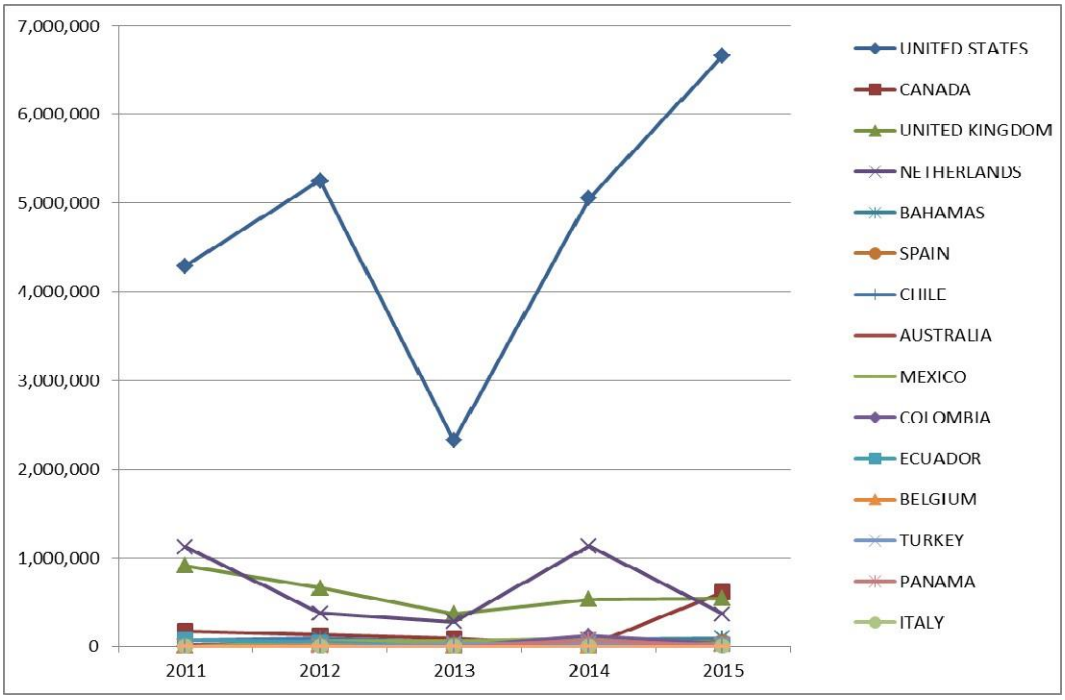
Según la tabla N° 3 y el gráfico N° 1 muestra que la producción del jugo de limón a nivel nacional tuvo un ligero incremento del año 2011 al 2012 es decir aumentó el 5%; En el 2013 tuvo una baja del más del 125%, recuperándose notoriamente al año 2015 en un 158% de crecimiento. Del gráfico se puede observar que en el año 2014 tuvo una producción anual de 10, 000,000 en litros y en el año 2015 con 12, 330,000 litros de jugo de limón. Esto quiere decir que la producción del jugo de limón tuvo una evolución desde el año 2011 al 2015 del 20%.

Tabla 4 *Análisis de las exportaciones del Perú de jugo de limón en valor FOB*

PAISES	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015
UNITED STATES	4,291,928	5,249,866	2,321,572	5,052,021	6,660,354
CANADA	173,732	131,116	94,861	6,750	615,704
UNITED KINGDOM	913,684	662,548	368,146	534,144	543,824
NETHERLANDS	1,120,497	376,177	279,091	1,131,937	366,663
BAHAMAS	0	87,948	0	79,380	91,770
SPAIN	1,200	7,207	27,600	36,000	56,280
CHILE	66,920	93,238	46,104	95,400	52,808
AUSTRALIA	23,000	44,042	15,180	37,885	52,741
MEXICO	0	60,294	59,099	95,400	37,950
COLOMBIA	0	0	0	120,244	32,475
ECUADOR	75,509	49,062	0	0	26,400
BELGIUM	0	20,768	0	0	25,950
TURKEY	0	0	33,950	39,223	22,500
PANAMA	0	0	4,219	73,666	14,162
ITALY	0	0	0	0	100
BRAZIL	0	0	0	0	42
FRANCE	0	0	195	1,068	0
KOREA, REPUBLIC OF	0	0	0	0	0

Fuente: *SUNAT, 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 2 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en valor FOB*



Fuente: *SUNAT, 2016*
Elaboración propia 2016

Según la tabla N° 4 y el gráfico N° 2 indica que al primer país que Perú exporta el jugo de limón es a Estados Unidos tomando en cuenta los últimos 5 años (2011 – 2015). En el 2013 tuvo una baja de más del 100%, recuperándose notoriamente en los años siguientes donde el crecimiento fue aproximadamente el 61% más de lo que disminuyó.

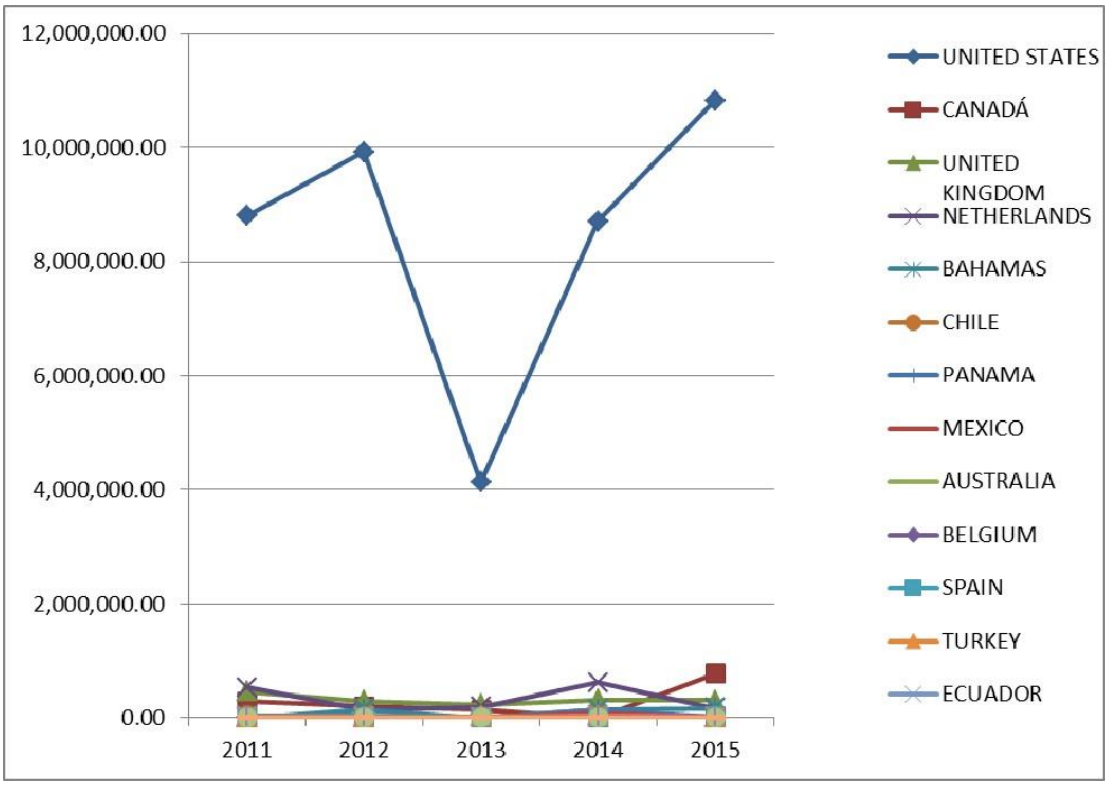
Después de la caída en sus exportaciones que tuvo Perú en el año 2013, se recuperó en los años siguientes en el cual se aperturó un nuevo mercado como Colombia, tomando en cuenta también que volvieron a retomar mercados para el año 2015 como Bélgica, Bahamas, Ecuador.

Tabla 5 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en litros*

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada LTS	Cantidad exportada LTS	Cantidad exportada LTS	Cantidad exportada LTS	Cantidad exportada LTS
UNITED STATES	8,801,404	9,921,970	4,130,763	8,703,478	10,825,195
CANADÁ	286,996	203,938	145,152	8,340	783,749
UNITED KINGDOM	467,707	300,551	233,873	317,622	308,917
NETHERLANDS	533,133	149,040	194,580	616,800	173,880
BAHAMAS	0	151,294	0	151,814	169,313
CHILE	43,341	34,572	29,202	32,155	28,907
PANAMA	0	0	8,052	136,715	26,003
MEXICO	0	24,840	24,842	72,000	25,300
AUSTRALIA	9,200	18,926	9,200	17,107	20,240
BELGIUM	0	16,000	0	0	20,000
SPAIN	590	3,550	13,580	10,461	19,779
TURKEY	0	0	24,840	38,275	17,740
ECUADOR	27,370	24,150	0	0	12,000
COLOMBIA	0	0	0	43,195	11,925
ITALY	0	0	0	0	42
BRAZIL	0	0		0	8
FRANCE	0	0	168	900	0
KOREA	0	0	0	0	0

***Fuente**: SUNAT, 2016*
Elaboración Propia 2016

Gráfico 3 *Exportaciones del Perú de jugo de limón en litros*



***Fuente**: SUNAT, 2016*
Elaboración propia 2016

En la tabla N° 5 y el gráfico N° 3 se observa que los envíos a los Estados Unidos ascendieron del año 2011 al 2012 en un promedio del 13%, teniendo una caída de las ventas en todos los países en el año 2013 en un promedio del más del 100%, recuperando sus envíos al año 2015 en un promedio del 22% más de lo que decreció.

Después de la caída en sus exportaciones que tuvo Perú en el año 2013, se recuperó en los años siguientes en el cual se aperturó un nuevo mercado como Colombia al cual se exportó 11, 925 litro en el año 2015, tomando en cuenta también que volvieron a retomar mercados para el año 2015 como Bélgica, Bahamas, Ecuador.

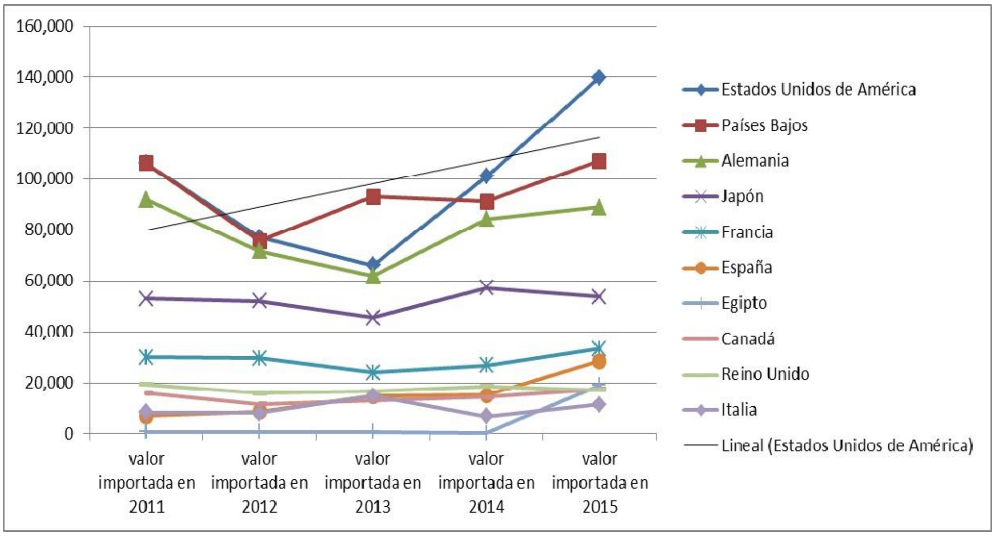
Del cuadro se observa que los últimos países a donde vende Perú son a Corea, Italia y Brasil, en cantidades no mayores a los 1000 litros.

Tabla 6 *Análisis de las importaciones a nivel mundial del jugo de limón en valor FOB dólares americanos*

Importadores	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015
Estados Unidos de América	106,339	77,159	66,126	101,126	139,903
Países Bajos	106,369	75,734	93,143	91,190	107,221
Alemania	91,972	71,757	62,029	84,368	88,972
Japón	52,947	52,101	45,539	57,250	53,826
Francia	29,976	29,638	24,006	26,906	33,270
España	6,969	8,686	14,715	15,064	28,558
Egipto	763	922	759	272	18,956
Canadá	15,816	11,620	13,133	14,311	17,549
Reino Unido	19,322	15,927	16,672	18,647	17,108
Italia	8,289	7,991	14,683	6,724	11,325

Fuente: *Trademap, 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 4 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en valor FOB dólares americanos*



Fuente: *Trademap 2016*
Elaboración propia 2016

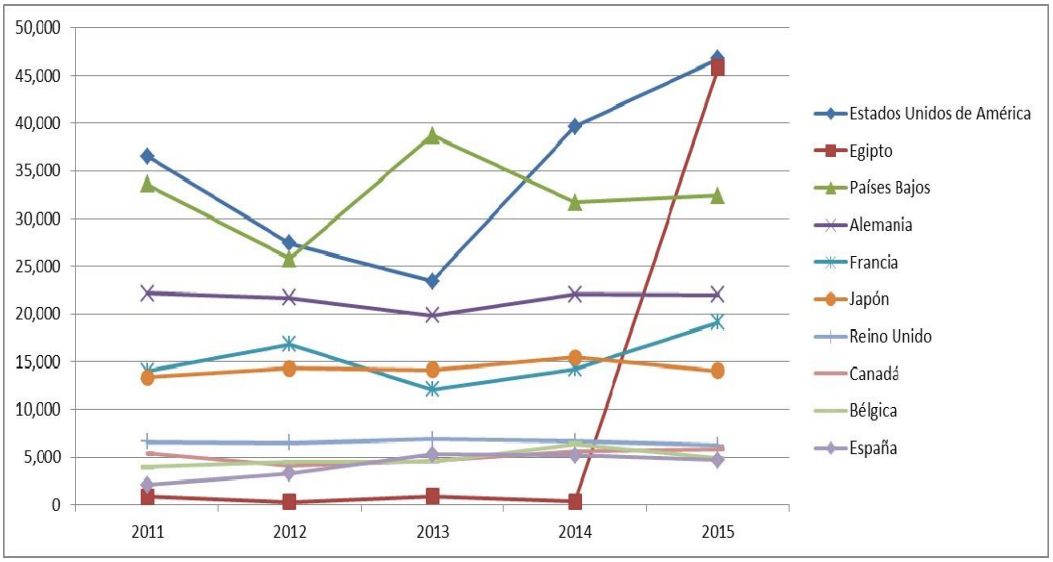
Según la tabla N° 6 y el gráfico 4, indica a EE.UU como primer país importador de jugo de limón a nivel mundial en los últimos 5 años demandando un promedio de $139,903,000 valor FOB en el ultimo año, seguido por paises Bajos con un monto importado de $107,221,000 valor FOB, habiendo una diferencia de $32,682,000 en valor FOB por parte de EE.UU hacia Paises Bajos el año pasado, siendo estos mercados un atractivo comercial para realizar las exportaciones del jugo de limón.

Tabla 7 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en toneladas*

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM
Estados Unidos de América	36,512	27,366	23,421	39,655	46,753
Egipto	835	279	881	317	45,816
Países Bajos	33,611	25,761	38,712	31,700	32,403
Alemania	22,159	21,710	19,845	22,031	21,997
Francia	13,975	16,844	12,072	14,256	19,125
Japón	13,365	14,297	14,145	15,447	14,054
Reino Unido	6,576	6,457	6,868	6,658	6,246
Canadá	5,420	4,109	4,644	5,611	5,862
Bélgica	3,926	4,487	4,527	6,359	4,893
España	2,079	3,260	5,298	5,189	4,654

Fuente: *Trademap 2016*
Elaboracion propia 2016

Gráfico 5 *Importación a nivel mundial del jugo de limón en toneladas*



***Fuente**: Trademap, 2016*
Elaboracion propia 2016

Según la tabla N° 7 y el gráfico N° 5, expone a EE. UU como máximo país importador a nivel mundial del jugo de limón, siendo el país que más volumen importa desde el 2011-2015 por tonelada con un crecimiento en su demanda en los últimos años (2014 – 2015) del 18% de sus importaciones; el gráfico muestra que tuvo una baja al año 2013 con promedio del 55%, recuperándose notoriamente al último año con el 100%. Seguido de Estados Unidos se encuentra Egipto quien desde el año 2011 – 2014 importó entre 200 y 800 TM viendose en el último año un gran volumen importado a comparacion de los años anteriores con un total de mas de 45,000 TM. Países Bajos quien aumentó su demanda en un 2% en los últimos años y siendo España el mercado quien menos cantidad importa a comparación de los demás países.

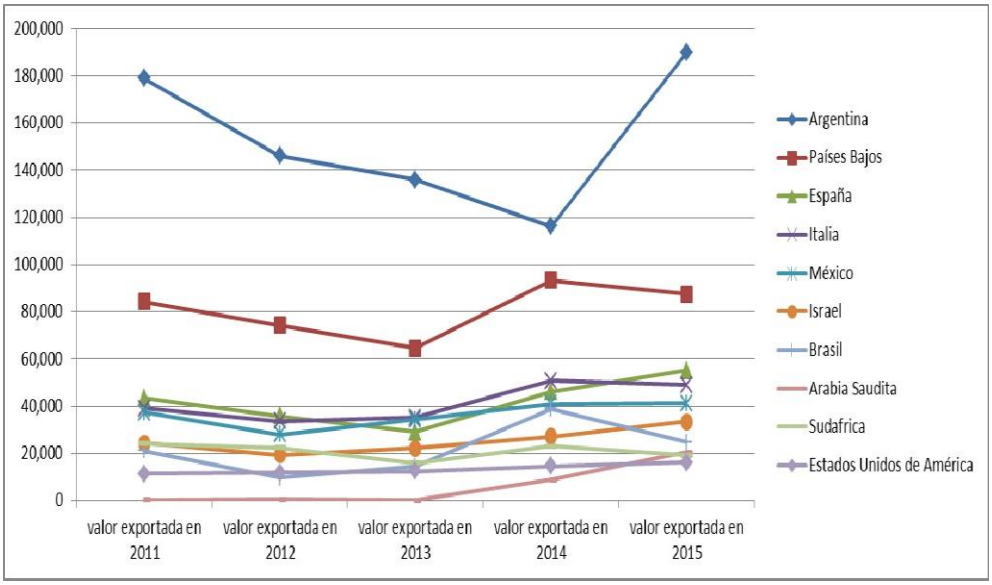
4.1.1. Análisis de la oferta del jugo de limón a nivel internacional

Tabla 8 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en valor FOB dólares americanos*

Exportadores	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015
Argentina	179,079	146,118	135,858	116,198	189,723
Países Bajos	84,215	74,247	64,617	93,415	87,535
España	43,396	35,923	29,131	46,331	55,024
Italia	39,087	33,724	35,233	50,670	49,135
México	37,276	28,027	34,359	40,959	41,345
Israel	24,365	19,518	22,255	27,211	33,426
Brasil	21,108	9,645	14,398	38,904	24,837
Arabia Saudita	407	708	273	8,934	20,579
Sudáfrica	24,255	22,373	16,060	23,032	19,263
Estados Unidos de América	11,354	11,884	12,483	14,765	16,196

Fuente: *Trademap 2016*
Elaboracion propia 2016

Gráfico 6 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en valor FOB dólares americanos*



***Fuente**: Trademap 2016*
Elaboración propia 2016

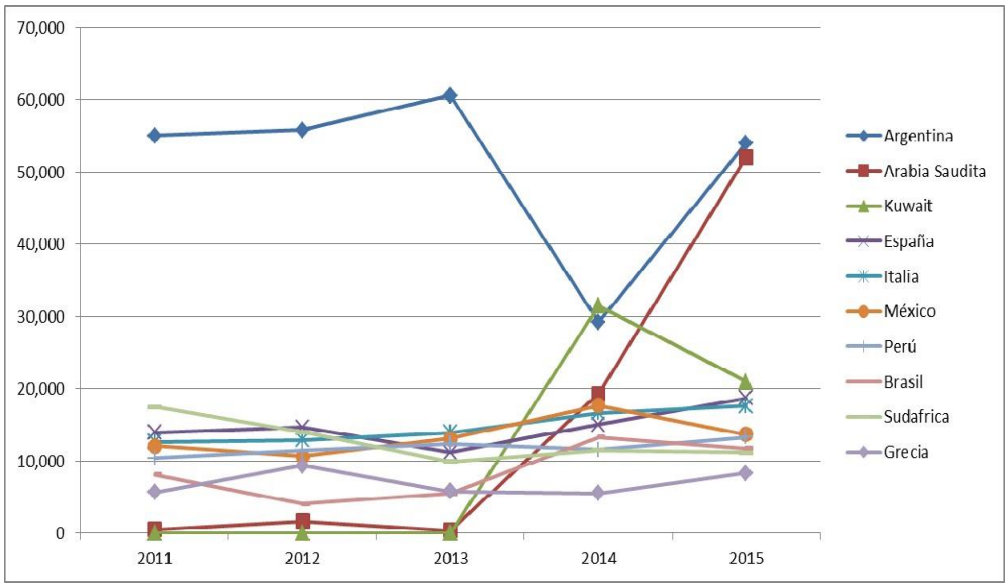
Según la tabla N° 8 y el gráfico N° 6, detalla a Argentina como primer país exportador de jugo de limón a nivel mundial donde en los últimos 5 años ha exportado un promedio de $189,723,000 valor FOB en el ultimo año, seguido por paises Bajos con un monto exportado de $87,535 valor FOB, habiendo una diferencia de $102,188,000 en valor FOB por parte de Argentina hacia Paises Bajos el año pasado, siendo estos potenciales paises nuestros principales competidores a nivel mundial.

Tabla 9 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en toneladas*

Exportadores	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
	Cantidad exportada TM	Cantidad exportada TM	Cantidad exportada, TM	Cantidad exportada, TM	Cantidad exportada TM
Argentina	55,028	55,781	60,595	29,210	53,992
Arabia Saudita	491	1,675	397	19,307	52,071
Kuwait	0	0	0	31,454	20,941
España	13,915	14,625	11,171	15,000	18,699
Italia	12,645	12,887	13,966	16,639	17,587
México	12,055	10,674	13,085	17,653	13,674
Perú	10,402	11,405	12,373	11,524	13,260
Brasil	8,124	4,072	5,515	13,291	11,711
Sudáfrica	17,479	13,993	9,953	11,499	11,130
Grecia	5,691	9,337	5,835	5,554	8,303

Fuente: *Trademap 2016*
Elaboracion propia 2016

Gráfico 7 *Exportación a nivel mundial de jugo de limón en toneladas*



Fuente: *Trademap 2016*
Elaboracion propia 2016

Según la tabla N°9 y el gráfico N° 7, informa a Argentina como máximo país exportador de jugo de limón a nivel mundial dónde se utiliza el tipo de limón Tahiti para la elaboración de éste, del cuadro y del gráfico se observa que ha seguido exportando en los últimos 5 periodos anuales en envíos por tonelada por lo que ha tenido un crecimiento en los últimos 2 años del 85% de sus exportaciones, seguido por Arabia Saudita con un promedio del mas del 100% de aumento en sus envios, siendo estos paises los que tuvieron mayor ennvio del producto a nivel mundial.

3.2. Discusión de resultados

La tabla 3 y el gráfico 1 de la investigación muestra que la producción de jugo de limón ha ido incrementando en el Perú en los últimos años en un porcentaje del 20% desde el 2011 al 2015 debido a la existencia de mercados internacionales demandantes de productos de jugo de limón; el autor Ccahuana, I; Farje, D y Rojas, K (2012) en su investigación dice que el aumento de producción de jugos de frutas o cítricos se debe a la demanda de Estados Unidos con un crecimiento promedio anual de 38.7% y Holanda con un 23%. Es por ello que la producción y exportación de jugo de limón sigue evolucionando en el Perú.

Según la tabla 8 y el gráfico N° 6 indica que el producto jugo de limón es consumido o demandado por los mercados internacionales como: Estados Unidos, Países Bajos, Bélgica entre otros, que adquieren este cítrico; la conclusión según el autor Cevallos, A y Ayala, A. (2013) dice que las exportaciones hacia el mundo ha mostrado una creciente en estos últimos años en cuanto a las conservas o jugos de frutas y la demanda mundial de jugo concentrado de maracuyá se debe principalmente a las tendencias del mercado de bebidas donde las preferencias del consumidor hacia los productos no alcohólicos, naturales, saludables, con aromas y sabores innovadores, favorece el desarrollo de bebidas a partir de frutas, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo por lo tanto el jugo de limón por ser un cítrico al igual que la maracuyá cuenta todas están ventajas. Por ello el jugo de limón es demandado en los países mostrados en la tabla N° 8, principalmente en Estados Unidos.

Según el autor Cevallos, A y Ayala, A. (2013) en su investigacion dice que entre los pirncipales paises exportadores del jugo de maracuya a nivel mundial son Brasil y Perú por sus condiciones climaticas que es favorable para el cultivo de este cítrico y a la vez tienen alta produccón y buen rendimiento, sin embargo la tabla N° 9 del Trademap 2016 indica a Argentina como principal país productor y exportador de jugo de limón con una cantidad enviada de 53,992 TM en el último año (2015) así como el autor (Ablin, 2012) en su estudio expone a la provincia de Tucumán

(Argentina) que por factores como, la tecnología avanzada, climas templados y estaciones frías este país se convierte en el princiapal país exportador de limón.
En ta tabla mencionada se aprecia que Perú también se encuentra dentro de los principales países exportadores no solo de jugo de maracuyá como en la investigación del autor Cevallos, A y Ayala, A. (2013)., sino también del jugo de limón en la cual tuvo un incremento del 15% al último año.

Según Costales, S. (2013) en su "Proyecto de factibilidad para la exportación de jugo de toronja a Suecia vía marítima" detalla que Ecuador cuenta con un programa de preferencias comerciales con Suecia, y la exportación del Jugo de Toronja cuenta con una alta ventaja considerando que el arancel es 0%, lo que indica que no debe pagar arancel. Discutiendo lo que dice el autor, al igual que Ecuador , Perú cuenta con un tratado libre comercio con Estados Unidos que entró en vigencia en 2009, lo que permite que el producto a exportar jugo de limón tenga un trato preferencial con el mercado objetivo, el cual permite que el importador resulte beneficiado al momento del recojo de la carga viéndose exonerado de pagar algún tipo de impuesto gracias a dicho acuerdo entre ambos países como lo indica el cuadro de preferencias arancelarias de Mac Map en EE.UU, convirtiendo así al jugo de limón, al igual que el jugo de toronja en un producto competitivo y llamativo por los mercados internacionales que tengan algún tipo de acuerdo con Perú.

Según (ELENA, 2012) Existen diversas clasificaciones de barreras no arancelarias, de las cuales son las certificaciones sanitarias donde son el certificado de origen, certificado sanitario y las barreras no arancelarias técnicas como la ficha técnica además dice que son medidas dispuestas a través de leyes, regulaciones, contrastando lo expuesto por el autor la empresa Procesadora Frutícola SA, para exportar el producto al mercado objetivo necesita primero respetar la ley contra el bioterrorismo registrando el producto en la FDA debido a las exigencias no arancelarias que solicita el mercado de Estados Unidos y la certificación internacional que exige el país.

3.3 Aporte científico

Resumen ejecutivo

La propuesta comprende de cuatro capítulos; el primer capítulo está conformado por la descripción de la empresa, datos del plan estratégico, análisis FODA y el plan organizacional de la empresa para así evaluar el potencial exportador de ésta. El segundo capítulo está conformado por el análisis del producto en el mercado objetivo; por lo que primero se hace una pre selección de cinco mercados potenciales para así seleccionar el mercado meta, teniendo en cuenta criterios como tratados de libre comercio, la evolución y volumen de importación del jugo de limón en dichos países, la participación de la compra del producto de dichos países en comparación con el mundo, una vez seleccionado el mercado objetivo se da a conocer las certificaciones y todos los requisitos que se necesita para que el producto ingrese al mercado. En el capítulo tres se tiene la gestión exportadora donde aquí se analiza el precio de exportación teniendo en cuenta los diferentes costos para producir un cilindro de jugo de limón, además de mostrar la logística internacional y la modalidad de pago que se le sugiere a la empresa que utilice en su primera exportación. En el último capítulo se tiene el análisis financiero teniendo en cuenta el flujo de caja proyectado para evaluar la rentabilidad del proyecto.

La propuesta tiene como objetivo diseñar un plan de exportación que le ayude a la empresa Procesadora Frutícola SA evaluar el mercado potencial para exportar el jugo de limón, con su respectiva evaluación de inversión para ejecutar el proyecto.

3.3.1. El plan Estratégico y Plan Organizacional

3.3.1.1. Descripción de la empresa

Procesadora Frutícola S.A.- PROFRUSA, es una empresa Agroindustrial, la cual inicia sus labores oficialmente un 15 de junio de 1972, formada por un conjunto de inversionistas agricultores, productores de limón de la zona de Motupe y Olmos de la provincia de Lambayeque, con la finalidad de aprovechar los excedentes de la cosecha de limón no comercializada para consumo directo.

PROFRUSA es la empresa pionera de la agroindustria limonera en el Departamento de Lambayeque.

En 1990 PROFRUSA inauguró su Planta Deshidratadora de cáscara de limón, luego de haber adquirido nuestra maquinaria a la firma DI BACCO Y CIA S.R.L. de Argentina.

La gestión empresarial se concentra en el área de Producción. Ello se debe a la necesidad de cumplir con los requerimientos internacionales de Calidad y de lograr un abastecimiento adecuado de materia Prima que es el limón.

El Mercado de PROFRUSA es amplio, y la producción se coloca al mercado norteamericano y europeo.

Cabe resaltar que la empresa ha obtenido el liderazgo en el mercado gracias al cumplimiento de estándares internacionales de calidad.

ANALIZAR LA COMPETITIVIDAD Y OFERTA EXPORTABLE DE LA EMPRESA PROCESADORA FRUTÍCOLA SA

Para cumplir este objetivo se ha entrevistado a la Sra. Yolanda Tello Suarez, administradora de "PROCESADORA FRUTICOLA SA" (Ver Anexo 4) Test Plan Exportación.

La encuesta comprendió de 23 preguntas cerradas; las cuales han sido resumidas de la siguiente manera:

En lo concerniente a la gestión empresarial, la empresa lleva establecida en el mercado nacional aproximadamente 44 años; durante este periodo la empresa dedico casi todo su tiempo en mejorar su productividad, usando herramientas de planeación específica, dejando abierta la posibilidad de ampliar su gama de productos con el derivado del limón (jugo). En lo referente al clima organizacional, siempre llevan de manera positiva una comunicación clara y entendimiento de objetivos de la empresa en todos los niveles de la organización, estando estructurada en gerencia general, secretaria, personal y área de producción y por último el área administrativa , sin embargo cada operador conoce sus funciones claras y especificas; la gerencia general es consciente y no dejan de preocuparse por sus trabajadores ; premiando económicamente a los trabajadores en fechas

especiales (fiestas patrias, navidad) y remunerándolos en planilla y manteniendo en capacitación constante al personal encargado del área de producción.

En cuanto a la gestión económica y financiera, la empresa tiene la posibilidad de adquirir financiamiento de bancos, cajas u otros de manera inmediata. Esto se debe gracias a su buena experiencia crediticia realizando pagos de manera puntual y responsable desde que decidieron empezar con el proyecto de exportar productos a mercados internacionales; los registros de los estados financieros de los últimos años, están a cargo del contador de la entidad quien mantiene al tanto el patrimonio de la empresa a gerencia general.

Respecto a la gestión productiva y de logística la empresa cuenta con un buen manejo de buenas prácticas cuidando detalladamente el proceso de los sub productos del limón previo a la exportación brindando productos de calidad, siendo controlados por el ingeniero de producción de la planta y supervisores; existe un control de inventarios: ingresos y salidas de materia prima y salida de productos terminados. La Sra. Yolanda Considera que los productos exportados por la empresa Profrusa son productos bajo un buen control de calidad que son llamativos para los mercados internacionales debido a los múltiples acuerdos comerciales que viene realizando Perú lo que les permite obtener buenos ingresos al momento de la post-venta.

Respecto a la gestión de mercados internacionales y logística internacional; la empresa tiene claro que es recomendable exportar el jugo de limón y buscar nuevos mercados internacionales, principalmente porque les permite obtener rentabilidades altas, como también les brinda un mayor posicionamiento en los mercados. Sin embargo, la empresa no cuenta con un plan de exportación definido; pero de manera empírica ha tenido la oportunidad de cotizar a clientes internacionales, lo que les permitió tener un grado de confiabilidad y responsabilidad con estos clientes durante los años que vienen trabajando juntos. Ante esto, la empresa considera que su planta industrial, les permite atender volúmenes solicitados por el exterior, a un nivel de precios competitivos en los mercado internacional, puesto que sus productos cumplen con los estándares de calidad exigidos a nivel internacional; es por ello que el estudio de mercado determina a Estados Unidos como un potencial mercado de exportación de este nuevo producto que la empresa

mediante la propuesta que planta los investigadores permitirá lanzar al mercado que será jugo de limón congelado.

3.3.2. Datos De La Empresa:

3.3.2.1. Plan Estratégico

Visión

Ser la empresa líder en la producción, comercialización y distribución de Aceite Esencial Destilado y Cáscara Deshidratada de Limón a nivel nacional, posicionándose en el mercado internacional al 2020 y siendo reconocidos por su calidad y alto compromiso.

Valores

Responsabilidad: Asumir el compromiso con la sociedad y el medio ambiente. Reconocer las consecuencias de cualquier acción que se haga.

Excelencia: Considerar la competitividad para satisfacer continuamente las expectativas de los clientes externos, con actitud, agilidad y anticipando las necesidades que solicitan.

Compromiso: Corresponder a la confianza que las empresas han depositado, observando una conducta recta y cumpliendo con los pedidos a tiempo.

Eficiencia: Utilizar de forma adecuada los medios y recursos con los cuales se cuenta, para alcanzar los objetivos y metas programadas, optimizando el uso de los recursos y el tiempo disponibles.

Misión

Procesadora Frutícola S.A es una empresa productora y comercializadora de Aceite Esencial Destilado y Cáscara Deshidratada de Limón, con enfoque de crecimiento y rentabilidad sostenida,

comprometida en satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes internacionales; generando fuentes de trabajo en el Distrito de Olmos y contribuyendo en el proceso de desarrollo del país.

Objetivos

- Satisfacer las necesidades de los clientes haciéndoles fácil el trabajar con la empresa, entregándoles los productos que desean, desarrollando una excelente relación con ellos.
- Generar ventas periódicas y constantes asegurando el liderazgo en el mercado con los productos que exportamos.
- Promover un ambiente de trabajo desafiante y productivo.
- Fomentar la capacitación y el desarrollo del recurso humano.
- Equipar a la empresa con maquinarias y equipos indispensables para obtener productos de calidad de exportación.
- Incursionar en el comercio exterior de manera permanente.

3.3.2.2. Análisis FODA

Fortalezas

- Tradición frutícola regional.
- Presencia de factores básicos de producción.
- Capacidad para producir los derivados del limón en cantidad y con excelente calidad.
- Producción en contra estación lo que facilita ubicar la mercadería en los mercados internacionales.
- Existencia de programas que fomentan la erradicación de plagas y enfermedades.
- Localización industrial cerca de las áreas de producción.
- Importante reconocimiento internacional de la calidad del limón peruano.

Oportunidades

- Introducir los derivados del limón a los distintos mercados internacionales porque cumplen con las expectativas de calidad de limón.
- Aumento del consumo de subproductos de la industrialización.
- Desarrollo de nuevos usos del limón para abrir nuevos mercados.
- Potencial de crecimiento en el mercado interno.
- Aumento de demanda del producto en los mercados internacionales.

Debilidades

- Gran distancia de la zona de producción al puerto lo que genera elevados costos en flete.
- Presencia y amenaza de plagas y enfermedades que pueden limitar el ingreso a mercados con altas exigencias sanitarias.
- Falta de transporte interno
- Falta de estudios de mercados.
- Ausencia de campañas nacionales que promocionen el consumo en el país y las bondades del limón.

Amenazas.

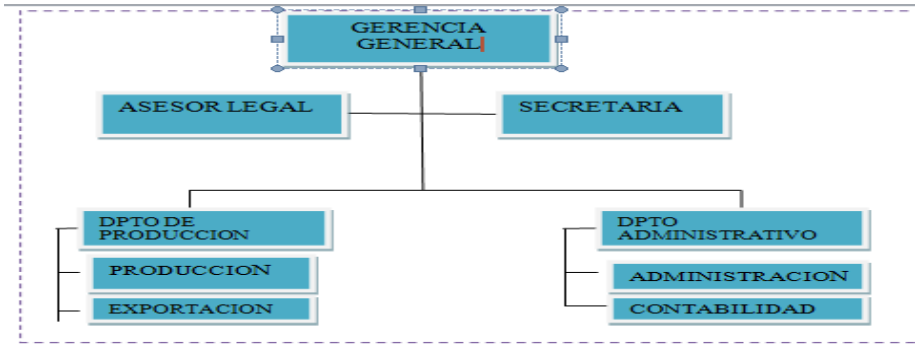
- Caída de precios internacionales.
- Crecimiento de países proveedores de fruta fresca y procesada como son Brasil, Argentina, México.
- Mayores barreras arancelarias y no-arancelarias por parte de algunos mercados europeos.

3.3.2.3. Plan Organizacional

Estructura de Personal

.

Gráfico 8 *Estructura del personal en la empresa Procesadora Frutícola SA.*



Elaboracion propia 2016

La estructura organizacional de una empresa esta sintetizada en el organigrama, el mismo que es la forma de un ente social compuesto de partes funcionales que animan seres humanos bajo el impulso de un cerebro, cabeza de la empresa.

Las estrategias diseñadas para el cumplimiento de los objetivos de la empresa son planteadas de la siguiente estructura organizacional, la cual está compuesta por la Gerencia General, una Secretaria, una Asesoría Legal, una Contadora, una Gerencia de operaciones y una Gerencia de Comercialización, según gráfico anterior.

Plan de Recursos Humanos

Funciones y responsabilidades: En base a la estructura organizacional anteriormente definida se ha diseñado la siguiente distribución de funciones principales:

<u>Gerente general</u>

- Tomar decisiones estratégicas en beneficio de la empresa.
- liderar el proceso de planificación estratégica y operativa de la empresa.
- Controlar el manejo financiero de la empresa.
- Ser la firma autorizada para un trámite y solución que requiera la empresa.

Jefe de exportación (Asesor legal)

- Realizar el proceso de comercialización del producto ante el mercado.
- Diseñar, planificar y dirigir estrategias de comercialización, análisis e investigación de mercado.
- Llevar a cabo el proceso de exportación: tramitología, logística, ventas y relaciones públicas de la empresa.
- Planificar y controlar las actividades relacionadas a la custodia y recepción del producto.
- Supervisar el despacho del producto elaborado.
- Preparar informes al jefe de producción de la gestión realizada periódicamente con copia al Gerente General.

Secretaria

- Asistir al gerente general y al jefe de exportaciones.
- Dar soporte a los procesos administrativos.
- Custodiar la información de la gerencia general.

Contador

- Supervisar las áreas de contabilidad general y procedimientos contables.
- Reporta al Gerente General la información de la Empresa en relación a los balances y estados financieros.

Jefe de producción de calidad

- Señalar las responsabilidades de producción.
- Planificar los requerimientos del producto.
- Capacitar a los empleados.
- Dirigir las compras de los insumos y provisión de la materia prima.
- Seleccionar la muestra aleatoria del producto.

- Dirigir el cumplimiento de la normas de calidad referente a la manipulación de la materia prima, selección y control estadístico del proceso.
- Vigilar que se cumpla y mantenga el convenio estratégico con los proveedores.

3.3.3. Análisis del Producto en el Mercado Objetivo

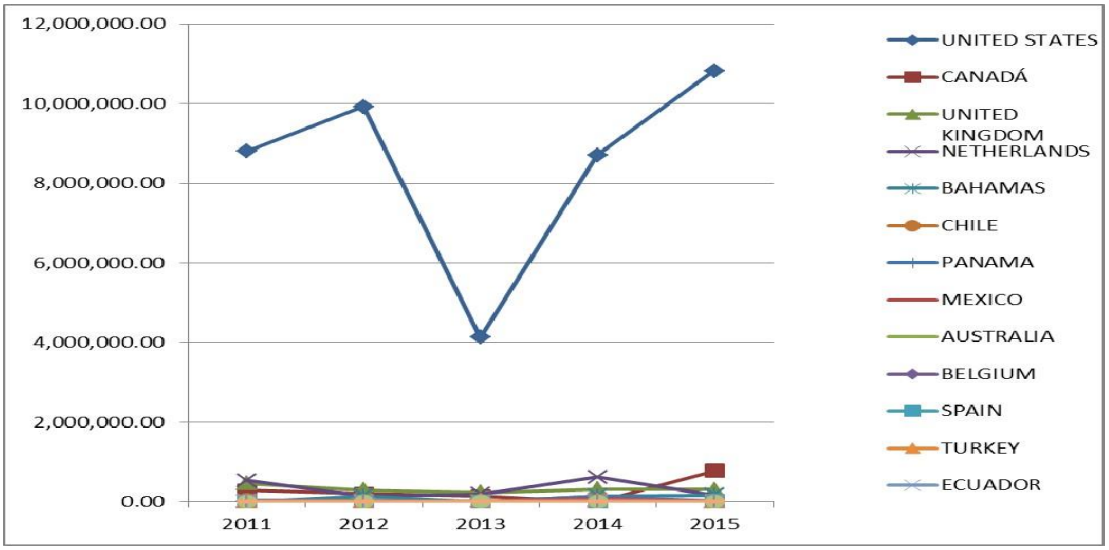
3.3.3.1. Análisis del Producto

Tabla 10 *Países importadores de jugo de limón desde Perú*

Importadores	Litros 2011	Litros 2012	Litros 2013	Litros 2014	Litros 2015
United states	8.801.404	9.921.970	4.130.763	8.703.478	10.825.195
Canadá	286.996	203.938	145.152	8.340	783.749
United kingdom	467.707	300.551	233.873	317.622	308.917
Netherlands	533.133	149.040	194.580	616.800	173.880
Bahamas		151.294		151.814	169.313
Spain	590	3.550	13.580	10.461	19.779
Chile	43.341	34.572	29.202	32.155	28.907
Australia	9.200	18.926	9.200	17.107	20.240
México		24.840	24.842	72.000	25.300
Colombia				43.195	11.925
Ecuador	27.370	24.150			12.000
Belgium		16.000			20.000
Turkey			24.840	38.275	17.740
Panamá			8.052	136.715	26.003
Italy					42
Brazil					8

Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 9 *Países importadores de jugo de limón desde Perú*



Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Según la tabla nos muestra que al primer país que Perú vende el jugo de limón es a Estados Unidos consecutivamente desde el año 2011 hasta el año pasado, aumentando los envíos en esos años; Al segundo país que Perú exporta es a Canadá donde podemos observar que del 2014 al 2015 tuvo un crecimiento bastante notorio; Al tercer país que el Perú vende es a Países Bajos donde podemos ver que en el 2011 y 2014 han sido los años más altos de envío a comparación de los demás años; Los demás países que Perú envía el jugo de limón han ido decreciendo en algunos casos y en otros no como es el caso de España donde sus envíos han ido creciendo.

3.3.3.2. Partida Arancelaria

Tabla 11 *Capítulo de la partida del producto*

Capítulo	Nombre
20.09	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Tabla 12 *Partida arancelaria del jugo de limón*

Producto	Descripción arancelaria	Partida
Jugo de limón	De limón de la subpartida 0805.50.21	2009391000

Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

3.3.4. Selección del Mercado Objetivo

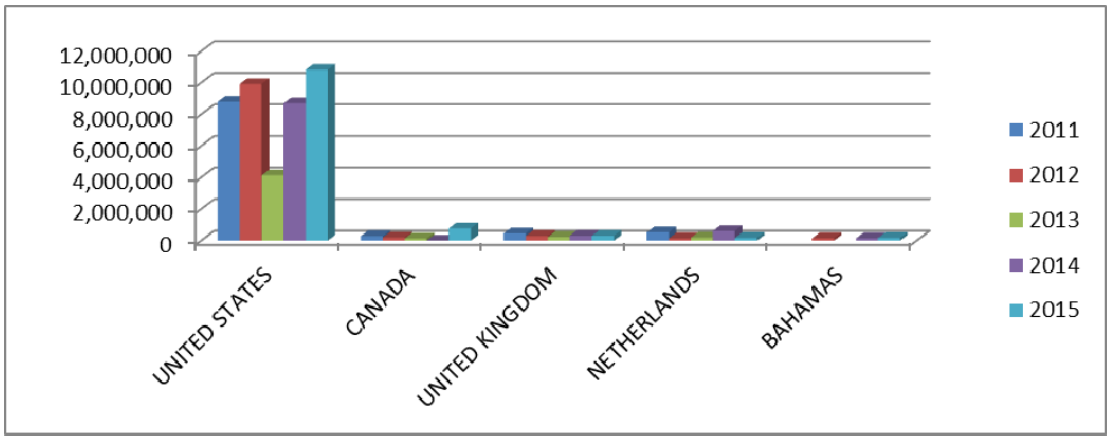
3.3.4.1. Pre selección de 5 países objetivos

Tabla 13 *Principales países importadores de jugo de limón desde Perú*

Importadores	Litros 2011	Litros 2012	Litros 2013	Litros 2014	Litros 2015
UNITED STATES	8.801.404	9.921.970	4.130.763	8.703.478	10.825.195
CANADA	286.996	203.938	145.152	8.340	783.749
UNITED KINGDOM	467.707	300.551	233.873	317.622	308.917
NETHERLANDS	533.133	149.040	194.580	616.800	173.880
BAHAMAS		151.294		151.814	169.313

Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 10 *Principales países importadores de jugo de limón desde Perú*



Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Para poder realizar un adecuado proceso de selección del mercado objetivo, se optó por realizar un pre - seleccionado de los 5 primeros países más demandantes a nivel mundial del producto mencionado a exportar en los años mostrados en la tabla N°13, la cual indica el volumen de importaciones que realizaron estos mercados desde Perú con el fin de obtener un análisis detallado para deducir el mercado meta más accesible y ventajoso.

3.3.4.2. Existencia de corriente comercial para el producto

Según la fuente nacional de Perú como lo es SUNAT, nos demuestra que si existen mercados para el jugo de limón a los cuales podemos vender, habiendo escogido 5 posibles mercados objetivos como son: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Países Bajos y Bahamas que son los países que piden más a comparación de los demás países.

3.3.4.3. Convenios internacionales de preferencias arancelarias.

Estados Unidos:

Tabla 14 *Preferencias arancelarias entre Perú y Estados Unidos para el jugo de limón*

Régimen de tarifas	Arancel aplicado (como se informa)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente al valor total
Los derechos NMF (Aplicada)	1,8 céntimos / kg	18.00 $ / Ton	0,65%
Arancelario preferencial para Perú	0%	0%	0%

Fuente: *Mac Map 2016*
Elaboración propia 2016

Según la fuente de Mac Map muestra la ventaja del acuerdo comercial entre Estados Unidos y Perú obteniendo un arancel preferencial del 0%, resultando favorable para el comprador puesto que se evita de pagar cualquier tipo de impuesto al momento del recojo de la mercancía, a comparación de otros países que exportan a estados unidos tienen un arancel del 0.65% habiendo una desventaja para el importador al no verse exonerado del pago de impuestos.

Canadá:

Tabla 15 *Preferencias arancelarias entre Perú y Canadá para el jugo de limón*

Régimen de tarifas	Arancel aplicado (como se informa)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente al valor total
Los derechos NMF (Aplicada)	0%	0%	0%

Fuente: *Mac Map 2016*
Elaboración propia 2016

Según la fuente de Mac Map revela el beneficio del acuerdo comercial entre Canadá y los países asociados a dicho tratado en el cual está incluido Perú, viéndose favorecidos los importadores con un arancel preferencial del 0% evitándose el pago de impuestos.

United Kingdom (Reino Unido):

Tabla 16 *Preferencias arancelarias entre Perú y Reino Unido para el jugo de limón*

Régimen de tarifas	Arancel aplicado (como se informa)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente al valor total
Los derechos NMF (Aplicada)	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%
Arancelario preferencial para Perú	0%	0%	0%

Fuente: *Mac Map 2016*
Elaboración propia 2016

Según la fuente Mac Map brinda una información detallada del aprovechamiento que debe tener en cuenta el importador de dicho país al estar exonerado del pago de impuestos gracias al convenio que existe entre Perú con Reino Unido teniendo así una buena relación comercial entre ambas partes.

Países Bajos

Tabla 17 *Preferencias arancelarias entre Perú y Países Bajos para el jugo de limón*

Régimen de tarifas	Arancel aplicado (como se informa)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente al valor total
Los derechos NMF (Aplicada)	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%	OQTR: 33.60% IQTR: 20.00%
Arancelario preferencial para Perú	0%	0%	0%

Fuente *Mac Map 2016*
Elaboración propia 2016

Según la fuente Mac Map muestra la ventaja del TLC entre Perú con la unión europea beneficiándose el importador en un arancel preferencial del 0% al momento de la recepción del producto.

Bahamas

Tabla 18 *Preferencias arancelarias entre Perú y Bahamas para el jugo de limón*

Régimen de tarifas	Arancel aplicado (como se informa)	Arancel aplicado (convertido)		Arancel equivalente al valor total
Tarifa general		5,00%	5,00%	5,00%

Fuente: *Mac Map 2016*
Elaboracion propia 2016

La fuente Mac Map revela la desventaja de no tener acuerdos comerciales con Bahamas, lo cual presenta un panorama inestable con este mercado debido a la tarifa general del 5%, por lo cual los importadores de dicho mercado buscaran mercados que se rijan a una tarifa del 0% y estén exonerados del pago de impuestos.

3.3.4.4. Participación (Análisis vertical)

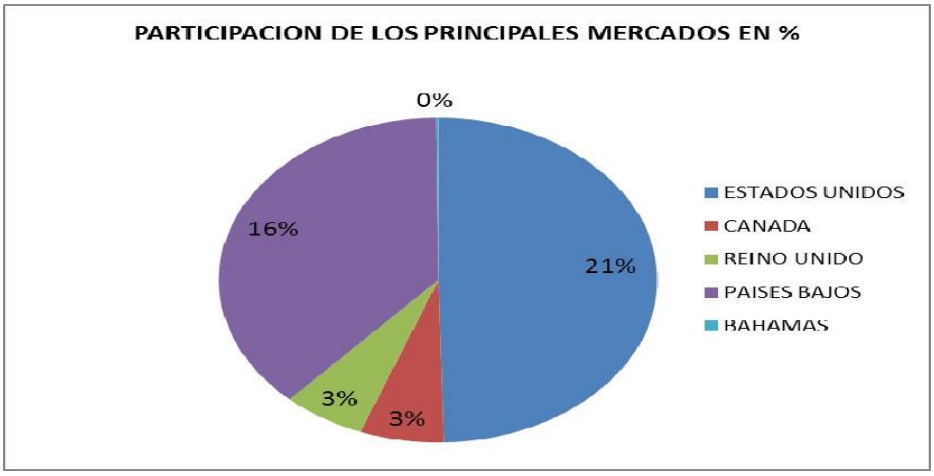
Tabla 19 *Participación de los principales mercados en las importaciones del jugo de limón con el mundo*

Participación %	2011	2012	2013	2014	2015
Estados Unidos	18%	16%	14%	18%	21%
Canadá	3%	2%	3%	2%	3%
Reino Unido	3%	3%	3%	3%	3%
Países Bajos	18%	15%	19%	16%	16%
Bahamas	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: *Trademap 2016*
Elaboración propia 2016

.

Gráfico 11 *Participación de los principales mercados en las importaciones del jugo de limón con el mundo*



Fuente: *Trademap 2016*
Elaboración propia 2016

Como muestra el gráfico N° 10 Estados Unidos tiene mayor participación en el mercado con el jugo de limón con un 21% en el último año a comparación de los demás países ubicándose en segundo lugar Países Bajos con una participación del 16%. Observamos en el cuadro según la fuente Trademap 2016 que Estados Unidos sigue liderando su participación en el mercado hasta el 2015 mientras que los demás países se mantienen o han disminuido su participación.

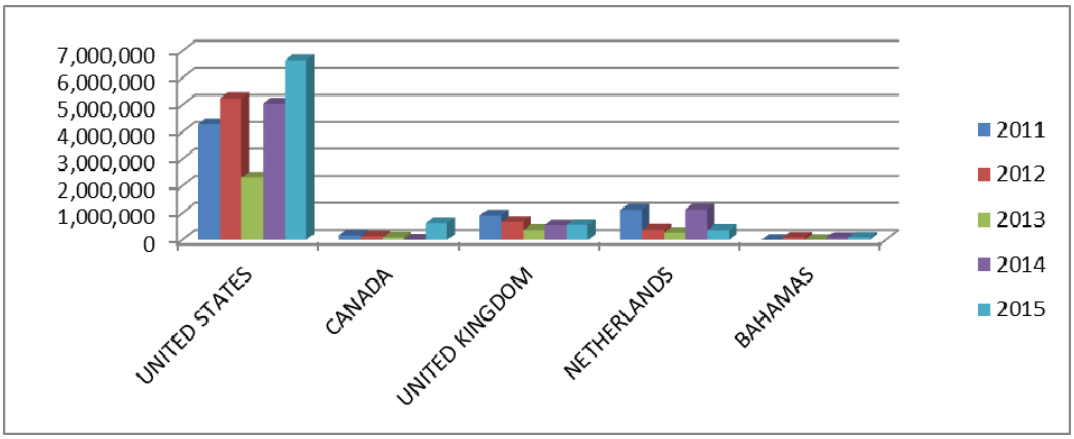
3.3.4.5. Exportaciones del Perú en valor FOB.

Tabla 20 *Exportaciones del Perú a los principales países demandantes del jugo de limón*

Importadores	Valor FOB 2011	Valor FOB 2012	Valor FOB 2013	Valor FOB 2014	Valor FOB 2015
UNITED STATES	4.291.928	5.249.866	2.321.572	5.052.021	6.660.354
CANADA	173.732	131.116	94.861	6.750	615.704
UNITED KINGDOM	913.684	662.548	368.146	534.144	543.824
NETHERLANDS	1.120.497	376.177	279.091	1.131.937	366.663
BAHAMAS	0	87.948	0	79.380	91.770

Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Gráfico 12 *Exportaciones del Perú a los principales demandantes del jugo de limón*



Fuente: *Sunat 2016*
Elaboración propia 2016

Según la tabla N°20 y el gráfico N° 12 muestra a Estados Unidos como el principal mercado de envíos del jugo de limón peruano, el primer país demanda más el producto entre los años 2011-2012 con un incremento de 22% en monto valor FOB;

En el 2013 tuvo una baja de más del 100%, recuperándose posteriormente con más del 100% del valor FOB entre los años 2014-2015

3.3.4.6. Información sobre los principales mercados

Según la Central Intelligence Agency (CIA, 2015) describe a los cinco países seleccionados como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Países Bajos y Bahamas.

Estados Unidos:

Ubicación:

América del Norte, bordeando el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México.

Tercer país más grande del mundo por tamaño (después de Rusia y Canadá) y por la población (después de China e India); Denali (el monte McKinley) es el punto más alto en América del Norte y Valle de la Muerte el punto más bajo en el continente

Recursos Naturales:

Entre sus recursos naturales tiene al carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, elementos de tierras raras, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasio, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, madera, tierra cultivable

Los EE.UU tienen las mayores reservas de carbón del mundo con 491 millones de toneladas cortas que representan el 27% del total del mundo.}

Población

Según estimaciones en Julio del 2015 tiene 321 368 864 habitantes.

Nombre del país:

Forma larga convencional: Estados Unidos de América

Forma corta convencional: Estados Unidos Etimología.

El nombre de América se deriva de la de Américo Vespucio (1454-1512), explorador italiano, navegador, y cartógrafo.

Tipo de gobierno:

República federal presidencial

Capital:

Nombre: Washington, DC

Fiesta Nacional:

Día de la Independencia 4 de julio (1776)

Economía

- PIB (Paridad de poder adquisitivo)
  $ 17,97 billones (2015 est.)
  $ 17.52 billones (2014 est.)
  $ 17.1 billones (2013 est.)

- PIB -Per cápita
  $ 56,300 (2015 est.)
  $ 54,900 (2014 est.)
  $ 53,600 (2013 est.)

- PIB - Composición por sector de origen
  La agricultura: 1,6%
  Industria: 20,8%
  Servicios: 77,6%
  (2015 est.)

Exportaciones

$ 1.598 billones (2015 est.)

$ 1.633 billones (2014 est.)

Las Importaciones

$ 2.347 billones (2015 est.)

$ 2.374 billones (2014 est.)

Canadá

Ubicación

El norte de América del Norte, bordeando el Océano Atlántico Norte en el este, norte del Océano Pacífico en el oeste y el Océano Ártico en el norte, al norte de los Estados Unidos contiguos

Recursos Naturales

Mineral de hierro, níquel, zinc, cobre, oro, plomo, elementos de tierras raras, molibdeno, potasio, diamantes, plata, pescado, madera, fauna, carbón, petróleo, gas natural, energía hidroeléctrica

Población

Según estimaciones en Julio del 2015 tiene 35.099.836 habitantes.

Nombre del país

Forma larga convencional: ninguno

Forma corta convencional: Canadá

El nombre del país deriva de la palabra iroquesa San Lorenzo "Kanata", que significa pueblo o asentamiento.

Tipo de Gobierno

La democracia parlamentaria federal (parlamento de Canadá) bajo una monarquía constitucional; un reino de la Commonwealth.

Capital

Nombre: Ottawa

Las coordenadas geográficas: 45 25 N, 75 42 W

Diferencia de tiempo: UTC-5 (mismo tiempo que Washington, DC, durante la hora estándar)

Nota: Canadá tiene seis husos horarios.

Fiesta Nacional

Día de Canadá, 1 de julio (1867

Economía

- PIB (paridad de poder adquisitivo):
  $ 1.628 billones (2015 est.)
  $ De 1,612 billones de dólares (2014 est.)
  $ De 1,573 billones de dólares (2013 est.)

- PIB - per cápita (PPA):
  $ 45,900 (2015 est.)
  $ 45,400 (2014 est.)
  $ 44,300 (2013 est.)

- PIB - composición, por sector de origen:
  La agricultura: 1,6%
  Industria: 28,9%
  Servicios: 70,5% (2015 est.)

Exportaciones:

$ 428,3 mil millones (2015 est.)
$ 478,4 mil millones (2014 est.)
Comparación de país al mundo: 13

Las importaciones:

$ 440,9 mil millones (2015 est.)
$ 473,8 mil millones (2014 est.)
Comparación de país al mundo: 9

Reino Unido

Ubicación

Europa Occidental, islas - incluyendo el norte de una sexta parte de la isla de Irlanda - entre el Océano Atlántico Norte y el Mar del Norte; al noroeste de Francia.

Recursos naturales

Carbón, petróleo, gas natural, mineral de hierro, plomo, zinc, oro, estaño, piedra caliza, sal, arcilla, tiza, yeso, potasa, arena de sílice,p izarra, las tierras de cultivo.

Población

Según estimaciones en el Julio del 2015 tiene 64.088.222 habitantes.

Nombre del país

Forma larga convencional: Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; nota - la isla de Gran Bretaña incluye Inglaterra, Escocia y Gales
Forma corta convencional: Reino Unido
Abreviatura: Reino Unido.

Tipo de Gobierno

Monarquía constitucional parlamentaria; un reino de la Commonwealth.

Capital

Nombre: Londres

Fiesta Nacional

El Reino Unido no celebra un día de fiesta nacional en particular

Economía

- PIB (paridad de poder adquisitivo)
  $ 2.66 billones (2015 est.)
  $ 2.594 billones (2014 est.)
  $ 2.524 billones (2013 est.)
  Nota: los datos están en dólares estadounidenses 2015

- PIB - per cápita (PPA)
  $ 41,200 (2015 est.)

$ 40,200 (2014 est.)

$ 39,000 (2013 est.)

Nota: los datos están en dólares estadounidenses 2015.

- PIB - composición, por sector de origen

  La agricultura: 0,6%

  Industria: 19,7%

  Servicios: 79,6%

  (2015 est.)

Exportaciones

$ 442 mil millones (2015 est.)

$ 480,8 mil millones (2014 est.)

Las importaciones

$ 617,1 mil millones (2015 est.)

$ 680,4 mil millones (2014 est.)

Países Bajos

Ubicación

Europa Occidental, bordeando el Mar del Norte, entre Bélgica y Alemania.

Recursos naturales

Gas natural, petróleo, turba, piedra caliza, sal, arena y grava, tierra cultivable.

Población

Según estimaciones en Julio del 2015 tiene 16.947.904 habitantes.

Nombre del país

Forma larga convencional: Reino de los Países Bajos

Forma corta convencional: Países Bajos

El nombre del país significa literalmente "las tierras bajas" y se refiere a las características geográficas de la tierra siendo a la vez plana y río desde las zonas más altas (por ejemplo, en la desembocadura del Escalda, Mosa y Rin Ríos; sólo la mitad de la Holanda es más de 1 metro sobre el nivel del mar)

Tipo de Gobierno

Monarquía constitucional parlamentaria; parte del Reino de los Países Bajos.

Capital

Nombre: Ámsterdam

Fiesta nacional

Día de Reyes (cumpleaños del Rey, de 27 de abril (1967); celebrado el 26 de abril, si 27 de abril es un domingo)

Economía

- PIB (paridad de poder adquisitivo)
  $ 831,4 mil millones (2015 est.)
  $ 816,7 mil millones (2014 est.)
  $ 808,5 mil millones (2013 est.)

- PIB PER CAPITA
  $ 49,300 (2015 est.)
  $ 48,400 (2014 est.)
  $ 47,900 (2013 est.)

- PIB - composición, por sector de Origen:
  La agricultura: 1,6%
  Industria: 18,8%
  Servicios: 79,6% (2015 est.)

Exportaciones

$ 488,3 mil millones (2015 est.)

$ 571,8 mil millones (2014 est.)

Importaciones

$ 404.6 miles de millones (2015 est.)

$ 469 mil millones (2014 est.)

Bahamas

Ubicación

La cadena de islas en el Océano Atlántico Norte, al sureste de la Florida, al noreste de Cuba.

Ubicación estratégica junto a Estados Unidos y Cuba; extensa cadena de islas de las cuales 30 están habitadas.

Recursos Naturales

Sal, aragonita, la madera, la tierra cultivable.

Población

Según estimaciones en Agosto del 2015 hay 324.597 habitantes.

Nombre del país

Forma larga convencional: Commonwealth de las Bahamas

Forma corta convencional: Las Bahamas

Nombre deriva del español "Baha Mar", que significa "mar poco profundo", que describe las aguas poco profundas de los bancos de Bahama

Tipo de Gobierno

Democracia parlamentaria (Parlamento) bajo una monarquía constitucional; un reino de la Commonwealth

Capital

Nombre: Nassau

Independencia

10 de julio de 1973 (del Reino Unido)

Fiesta Nacional

Día de la Independencia, 10 de julio (1973).

Economía

- PIB (paridad de poder adquisitivo)

  $ 9,231 millones (2015 est.)

  $ 9.12 mil millones (2014 est.)

  $ 9.027 millones (2013 est.)

- PIB - per cápita (PPA)

  $ 25,600 (2015 est.)

  $ 25,300 (2014 est.)

  $ 25,100 (2013 est.)

- PIB - composición, por sector de origen:

  La agricultura: 2,1%

  Industria: 7,3%

  Servicios: 90,6% (2015 est.)

Exportaciones

$ 976,1 millones (2015 est.)

$ 848,8 millones (2014 est.)

Importaciones

$ 2.65 mil millones (2015 est.)

$ 3.27 mil millones (2014 est.

3.3.5. Mercado Objetivo

3.3.5.1. Datos Generales de Estados Unidos

Según los datos obtenidos de la Central Intelligence Agency (CIA, 2015) describe al país de Estados unidos:

Geografía

Tercer país más grande del mundo por tamaño (después de Rusia y Canadá) y por la población (después de China e India); Denali (el monte McKinley) es el punto más alto en América del Norte y Valle de la Muerte el punto más bajo en el continente

Ubicación

América del Norte, bordeando el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México.

Zona

- Total: 9, 833,517 kilómetros cuadrados
- Tierra: 9, 147,593 kilómetros cuadrados
- Agua: 685,924 km cuadrados
- Nota: sólo incluye los 50 estados y el Distrito de Columbia, no hay territorios de ultramar (2010)

Clima

Generalmente templado, pero tropical en Hawái y Florida, ártico en Alaska, semiárido en las grandes llanuras al oeste del río Mississippi, y árido en la Gran Cuenca del sudoeste; bajas temperaturas de invierno en el noroeste se mejoran vez en cuando en enero y febrero por los vientos cálidos Chinook de la vertiente oriental de las Montañas Rocosas.

Terreno

Vasta llanura central, montañas en el oeste, colinas y montañas bajas en el este; escarpadas montañas y valles amplios río en Alaska; rugoso, topografía volcánica en Hawái.

Recursos Naturales

carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, elementos de tierras raras, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasio, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, madera, tierra cultivable

Nota: los EE.UU. tiene las mayores reservas de carbón del mundo con 491 millones de toneladas cortas que representan el 27% del total del mundo

Nacionalidad

Sustantivo: American (s)

Adjetivo: Americana

Grupos Étnicos

Tabla 21 *Grupos étnicos Estados Unidos*

Blancos	79.96%
Negro	12.85%
Asiáticos	4.43%
Amerindios y nativos de Alaska	0.978%
Raizal de Hawai y otras islas del Pacifico	0.18%
Dos o más razas.	1.61%

Fuente: *Cia*
Elaboración: Propia 2016

Idioma

Tabla 22 *Idiomas hablados en Estados Unidos*

Ingles	79.2%
Español	12.9%
Otra indoeuropea	3.8%
Isla de Asia y el Pacifico	3.3%
Otros	0.9%

Fuente: *Cia (2011 estimado)*
Elaboración: Propia 2016

Población

Según estimaciones en Julio 321 368 864 (julio el año 2015 est.)

Estructura de edad

Tabla 23 *Estructura de edades en Estados Unidos*

Años	%	Femenino	Masculino
0 – 14	18.99	29.845.713	31.171.623
15 - 24	13.64	21.358.609	22.473.687
25 - 54	39.76	63.947.036	63.838.086
55 - 64	12.73	21.172.201	19.731.664
65	14.88	26.700.267	21.129.978

Fuente: *Cia (2015 estimado)*
Elaboración: Propia

Tasa de crecimiento de la población

0,78% (2015 est.)

Tasa de Natalidad

12.49 nacimientos / 1000 habitantes (2015 est.)

Índice De Mortalidad

8,15 muertes / 1.000 habitantes (2015 est.)

Nombre del país

Forma larga convencional: Estados Unidos de América

Forma corta convencional: Estados Unidos

Abreviatura: Estados Unidos o EE.UU.

Tipo de gobierno

República federal presidencial

Capital

Nombre: Washington, DC

Las coordenadas geográficas: 38 53 N, 77 02 W

Diferencia de tiempo: UTC-5 (durante hora estándar)

Horario de verano: + 1hora, comienza el segundo domingo de marzo; termina primer domingo de noviembre

Nota: los 50 Estados Unidos cubre seis zonas horarias

Divisiones administrativas

50 estados y 1 distrito: Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware.

Distrito de Columbia, Florida, Georgia, Hawái, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota , Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nuevo México, Nueva York, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Ohio, Oklahoma, Oregón, Pensilvania, Rhode Island, Carolina del Sur, Dakota del Sur, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia, Wisconsin, Wyoming

Fiesta Nacional

Día de la Independencia 4 de julio (1776)

Economía

- PIB (Paridad de poder adquisitivo)
  $ 17,97 billones (2015 est.)
  $ 17.52 billones (2014 est.)
  $ 17.1 billones (2013 est.)

- PIB (Tasa de crecimiento real)
  $ 17,97 billones (2015 est.)
  $ 17.52 billones (2014 est.)
  $ 17.1 billones (2013 est.)

- PIB -Per cápita
  $ 56,300 (2015 est.)
  $ 54,900 (2014 est.)
  $ 53,600 (2013 est.)
- PIB - La composición por uso final
  Consumo de los hogares: 68,8% El
  consumo del gobierno: 17,6% La
  inversión en capital fijo: 16,3% La
  inversión en inventarios: 0,6%
  Exportaciones de bienes y servicios: 12,7%
  Las importaciones de bienes y servicios: (2015 est.) -16%

- PIB - Composición por sector de origen
  La agricultura: 1,6%
  Industria: 20,8%
  Servicios: 77,6%
  (2015 est.)

Agriculturas - Productos

Trigo, maíz, otros cereales, frutas, verduras, algodón; carne de res, cerdo, aves de corral, productos lácteos; pescado; productos extranjeros.

Industrias

Altamente diversificada, líder en el mundo, de alta tecnología innovadora, la segunda mayor de la producción industrial en el mundo; petróleo, acero, vehículos de motor, aeroespacial, telecomunicaciones, productos químicos, electrónica, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, la madera, la minería

Tasa de crecimiento de la población Industrial

3% (2015 est.)

Mano de obra por ocupación

La agricultura, la silvicultura y la pesca: 0,7%

La fabricación, la extracción, el transporte y la artesanía: 20,3%

Gerencial, profesional y técnica: 37,3%

Ventas y oficina: 24,2%

Otros servicios: 17,6%

Nota: las cifras excluyen los parados (2009)

Tasa de desempleo

5,2% (2015 est.)

6,2% (2014 est.)

Presupuesto

Ingresos: $ 3,251,000,000,000

Gastos: $ 3,677,000,000,000

Nota: para los EE.UU., los ingresos incluyen las contribuciones sociales de aproximadamente $ 1.0 billones; gastos no incluyen los beneficios sociales de aproximadamente $ 2.3 billones (2015 est.)

Impuestos y otros ingresos

18,1% del PIB

Nota: se excluyen las contribuciones a la seguridad social y otros programas; Si se añaden las cotizaciones sociales, impuestos y otros ingresos ascenderían a aproximadamente el 22% del PIB (2015 est.)

Exportaciones

$ 1.598 billones (2015 est.)

$ 1.633 billones (2014 est.)

Exportaciones - Materias

Productos agrícolas (soja, fruta, maíz) 9.2%, suministros industriales (productos químicos orgánicos) 26.8%, bienes de capital (transistores, aeronaves, partes de vehículos automóviles, computadoras, equipos de telecomunicaciones) 49,0%, bienes de consumo (automóviles, medicamentos) 15,0% (2008 est.)

Las Importaciones

$ 2.347 billones (2015 est.)

$ 2.374 billones (2014 est.)

Importaciones materias

Productos agrícolas 4,9%, suministros industriales 32,9% (crudo 8,2%), bienes de capital 30,4% (computadoras, equipos de telecomunicaciones, partes de vehículos automóviles, máquinas de oficina, aparatos de electricidad), bienes de consumo 31,8% (automóviles, ropa, medicinas, muebles, juguetes) (2008 est.)

3.3.5.2. Exigencias del Producto

Arancelarias:

El producto jugo de limón según Mac Map, tiene arancel 0 en el país de Estados Unidos debido al tratado de libre comercio, por lo tanto el producto ingresa al país con un 100% liberado.

No Arancelarias:

Según el autor (SÁNCHEZ, 2009) en su tesis expone que:

A partir de diciembre de 2003, los Estados Unidos imponen como barrera no arancelaria, el cumplimiento de la Ley contra el Bioterrorismo, esta Ley obliga a todas las empresas que deseen introducir productos para consumo humano o animal en los Estados Unidos, a registrarse ante FDA (Food and Drug Administration) y mantener actualizado dicho registro y notificar previamente lo que vayan a introducir, de tal forma que al existir alguna problemática, tengan los elementos para determinar en quién recae la responsabilidad sobre esos productos.

La tendencia internacional obliga a que las empresas cumplan con la normativa de la inocuidad alimentaria, a través de certificación HACCP, orgánica, buenas prácticas de manufactura, etc. y este mercado no es la excepción.

La FDA (Food and Drug Administration), FSIS (Food Safety and Inspection Service), BATF (Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms) seguirán regulando la normatividad para los productos alimenticios que quieran ser introducidos a los Estados Unidos. Y en Canadá, la CFIA (Canadian Food Inspection Agency) será la responsable de llevar a cabo todos los servicios relacionados con la inspección de alimentos, salud animal y protección de plantas.

Reglamentos específicos

Certificado Nacional

La Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA, 2015) dice:

Para poder exportar se necesita una serie de requisitos que el exportador debe tener en cuenta de acuerdo al producto que desea comercializar en el extranjero, para eso debe contar con los siguientes requisitos:

- Habilitación sanitaria

  Proceso por el cual se verifica que el establecimiento cumple con todos los requisitos y condiciones sanitarias señalados para la exportación del producto.

Costo Por Autorización:

- Hasta 20 toneladas (1% U.I.T.)
- Mayor de 20 toneladas (0.05% UIT) por el peso neto.

Certificación Internacional

(HACCP, 2016) Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control:

Es un método operativo estructurado e internacionalmente reconocido que ayuda a las organizaciones de la industria de alimentos y bebidas a identificar sus riesgos de inocuidad alimentaria, evitar peligros de inocuidad alimentaria y abordar el cumplimiento legal. HACCP es obligatorio en varios países, incluidos EE.UU. y la UE. Los principios y directrices para la aplicación del APPCC han sido adoptados por la Comisión del Codex Alimentarius.

El sistema APPCC tiene base científica e identifica los riesgos y las medidas específicas para su control con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos.

Figura 2

Para poder obtener la certificación HACCP se tiene que llenar un formulario (Véase Anexo N°6)

3.3.6. Canales de Distribución

El autor (SÁNCHEZ, 2009) informa que:

Una serie de organizaciones independientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o usuario industrial pueda usar o consumir el producto o servicio. Existen varios mecanismos para distribuir un producto en el mercado de Norteamérica:

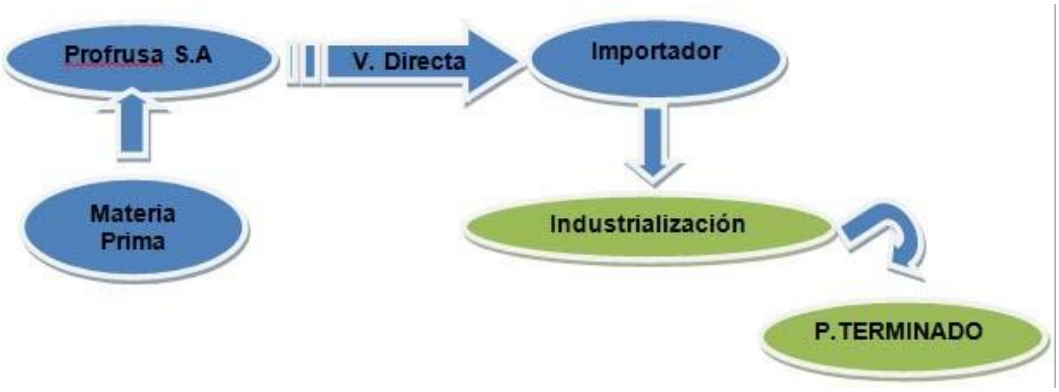
- Brooker: Consiste en contratar a un corredor que representa al exportador, a cambio de una comisión, se utiliza especialmente para exportar pequeñas cantidades.
- Distribuidor: Es quien compra los productos del exportador y los revende, generalmente se pactan términos de exclusividad.

- Asociación: Consiste en formar parte de una asociación de empresas exportadoras, con el fin de comercializar los productos incurriendo en menores costos, debido al mayor volumen de comercialización.

- Venta directa: Es posible realizar ventas directas a los consumidores, estableciendo una sucursal de la empresa o por contrato directo con el cliente en Estados Unidos.

Tomando en cuenta los mecanismos de distribución y sabiendo que el producto a exportar solo será tomado como materia prima e ira directamente para uso industrial, se realizará en forma de venta directa a través de un contrato de compra –venta internacional, contactando a posibles clientes que solo recepcionen el insumo y realicen todo el proceso de industrialización, transformándolos en productos terminados.

Gráfico 13 *Canales de distribución para el jugo de limón*



Elaboración propia 2016

3.3.7. Medios de Transporte

El medio de transporte adecuado para exportar el producto jugo de limón de Perú – Estados Unidos es el Marítimo, por ser un medio económico que cumple con las exigencias de transporte para el producto, por lo tanto el contenedor será reefer para mantener la mercancía congelada y en buen estado.

El **transporte marítimo** es el más utilizado en todo el mundo. De hecho, gracias a su gran relación calidad-precio, es el modo de transporte que más número de mercancías mueve internacionalmente. Pero a pesar de ser una forma muy tradicional de transportar mercancías, presenta algunos inconvenientes que nadie quiere asumir con estos, por eso se detalla algunas ventajas y desventajas para tomar en cuenta al momento de elegir el modo más conveniente de comercializar las mercancías.

Ventajas del transporte por mar

El transporte del jugo de limón por barco posee sus ventajas. No obstante, hay algunas características que lo convierten en la única solución.

- **Capacidad de almacenaje**

  Los barcos son los medios de transporte que permiten trasladar más cantidad de litros de jugo de limón, frente a los ferrocarriles, los aviones y los camiones.

- **Fletes competitivos**

  Los fletes marítimos son muy competitivos y baratos para trasladar el producto. El único problema que puede venir son los añadidos como los recargos por combustible y otro tipo de gastos, pero aun así representan una forma más económica de superar largas distancias.

- **Estabilidad**

  Las condiciones climáticas pueden alterar y retrasar la salida de un avión, pero en un barco puede desenvolverse con mayor facilidad en cortos espacios de tiempo.

- **Flexibilidad de materias transportables**

  A diferencia de un avión, donde no se podrán cargar líquidos como lo es el jugo de limón, el barco es la única posibilidad económica que nos queda para el transporte de este producto.

Desventajas del transporte por mar

Frente a las ventajas, hay que reseñar también algunos inconvenientes, que hacen que se resienta el mercado del transporte en un barco porta-contenedores de jugo de limón.

- **La falta de accesibilidad de los puertos**

  Muchas zonas portuarias, sobre todo de países lejanos, no están bien preparadas en cuanto a sus infraestructuras. Además, el traslado del producto desde el puerto al lugar de destino puede conllevar problemas de seguridad o pérdida.

- **La frecuencia de los trayectos**

  Si un avión regular puede salir todos los días, los buques tardan más tiempo en estar preparados y en condiciones de hacerse a la mar.

- **La escasa velocidad**

  Frente a los aviones, el barco es un medio de transporte mucho más lento.

3.3.8. La Gestión Exportadora

3.3.8.1. Análisis del Precio de Exportación

3.3.8.1.1. Costo de Producción

MATERIA PRIMA

Tabla 24 *Para calcular cuánto cuesta el litro de jugo de limón*

MEDIDAS	CANTIDAD	COSTO
1 Kg	1	S/. 0.30
1 Lt	1	S/. 0.90

Elaboración propia 2016

El Kg de limón a la empresa le cuesta S/.0.30. Para poder obtener un (01) litro de jugo de limón se necesita 3 kg de limón fresco por lo cual el litro de limón estaría costando S/.0.90.

Tabla 25 *Cantidad a exportar por cilindro y contenedor*

	CANTIDAD EN LITROS	CILINDROS	TOTAL
01 CILINDRO	180	1	180
01 CTN	1	120	120

Elaboración propia 2016

Tabla 26 *Cantidad a exportar: Litros Mensuales (01 CTN)*

LITROS X CTN = (PESO NETO)	21600	259200

Elaboración propia 2016

La cantidad a exportar mensual será de 01 CTN que contendrá 120 cilindros, conteniendo 180 litros de jugo de limón cada uno, por lo tanto la cantidad total de litros a exportar es de 21,600 mensualmente y 259,200 litros anual

Tabla 27 *Costo de materia prima (Mensual) = por CTN*

LITROS X CTN	21600
COSTO X LITRO	S/. 0.90
TOTAL	S/. 19,440.00

Elaboración propia 2016

Para determinar el **costo mensual de la materia prima** se tomó en cuenta la cantidad de litros que contendrá un contenedor multiplicándolo por el costo unitario que le cuesta a la empresa producir un litro de jugo de limón.

Mano de obra Directa

Tabla 28 *Costo de M.O.D*

PERSONAL	CANTIDAD	SUELDO SOLES (MENSUAL)	SUELDO SOLES (ANUAL)
JEFE DE PRODUCCION	1	S/. 2,276.40	S/. 34,146.00
OBREROS	15	S/. 11,707.20	S/. 175,608.00
TOTAL		**S/. 13,983.60**	**S/. 209,754.00**

Elaboración propia 2016

Para determinar la mano de obra se tomó en cuenta al personal con el que cuenta la empresa adicionando 4 obreros más para el nuevo producto que se exportará, haciendo un total de 15 obreros; Tomamos en cuenta también al jefe de producción determinando el sueldo mensual por cada uno, sacando el porcentaje que demanda el producto jugo de limón en la producción (60%).

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Tabla 29 *Cálculo de los C.I.F*

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			
PERSONAL	**CANTIDAD**	SUELDO SOLES **(MENSUAL)**	SUELDO SOLES **(ANUAL)**
JEFE DE PLANTA	1	S/. 2,081.28	S/. 31,219.20
JEFE DE MANTENIMIENTO	1	S/. 1,495.92	S/. 22,438.80
ELECTRICISTA	1	S/. 260.16	S/. 3,902.40
VIGILANTES	3	S/. 1,560.96	S/. 23,414.40
TOTAL		**S/. 5,398.32**	**S/. 80,974.80**
CANTIDAD CILINDROS	**COSTO X CILINDRO**	COSTO CILINDROS SOLES **(MENSUAL)**	COSTO CILINDROS SOLES **(ANUAL)**
120	S/. 130.8	**S/. 15,696.0**	**S/. 188,352**

COSTOS DE SERVICIOS		
SERVICIO	COSTO TOAL JUGO **(MENSUAL)**	COSTO TOTAL JUGO **(ANUAL)**
Energía	S/. 330.00	S/. 3,960.00
Teléfono	S/. 30.00	S/. 360.00
Agua	S/. 90.00	S/. 1,080.00
Internet	S/. 30.00	S/. 360.00
TOTAL	**S/. 480.00**	**S/. 5,760.00**

HACCP	**S/. 15,000.00**

ALQUILER TANQUE DE ALMACENAMIENTO		
ALQUILER COSTO (DIA)	ALQUILER **(MENSUAL)**	ALQUILER **(ANUAL)**
80	**S/. 2,400.00**	**S/. 28,800.00**

ITEM	CANTIDAD	TOTAL SOLES **(MENSUAL)**	TOTAL SOLES **(ANUAL)**
MAQUINA DE EXTRACCION	1	**S/. 2,500.00**	**S/. 30,000.00**

Elaboración propia 2016

TOTAL C.I.F	**S/. 41,474.32**	**S/. 333,886.80**

En los costos indirectos de fabricación se tomó en cuenta los sueldos del personal que intervienen indirectamente en la producción de los productos, junto con los costos mensuales de servicios como es luz, agua, teléfono e internet en planta, agregándole también la depreciación de la maquinaria de planta utilizada en el procesamiento de los productos, tomando en cuenta el 60% que representa la participación del jugo dentro del proceso de los tres sub-productos del limón.

También incluye en los costos indirectos de fabricación el costo de los cilindros, el certificado HACCP, y el alquiler del tanque de acero inoxidable donde se almacenara el jugo hasta el momento del llenado en los cilindros de exportación.

Tabla 30 *Determinación del porcentaje que representa la pasteurización en la producción del jugo de limón*

TM MENSUAL QUE PROCESA LA EMPRESA	41,5
% QUE REPRESENTA EL JUGO DE LIMÒN	60%
TM SÒLO JUGO DE LIMÒN MENSUALES	24,9

HRAS DIARIAS QUE TRABAJA LAS MAQUINA	8
DIAS POR SEMANA QUE SE TRABAJA	6
SEMANAS MENSUALES DE PRODUCCION	3
HRAS MENSUALES DE PRODUCCION POR CTN	144

TIEMPO DE PASTEURIZACION DIARIA (Minutos)	45
DIAS POR SEMANA QUE SE TRABAJA	6
SEMANAS MENSUALES DE PRODUCCION	3
MINUTOS DE PASTEURIZACION MENSUALES	810
HRS DE PASTEURIZACION MENSUAL	13,5

REPRESENTACIÒN DE LA PASTEURIZACIÒN EN EL COSTO DE PRODUCCION	9,4%

Elaboración propia 2016

En la tabla 30 se aprecia el costo del pasteurizado representado en porcentaje que equivale al 9.4 %, el cual se encuentra incluido en la elaboración del costo de producción de la tabla 33.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 31 *Cálculo de los Gastos Administrativos*

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
CARGO	SUELDO **(MENSUAL)**	SUELDO **(ANUAL)**
GERENTE	S/. 3,577.20	S/. 53,658.00
ADMINISTRADORA	S/. 1,300.80	S/. 19,512.00
SECRETARIA ADMINISTRATIVA	S/. 650.40	S/. 9,756.00
CONTADORA	S/. 650.40	S/. 9,756.00
ASISTENTE CONTABLE	S/. 552.84	S/. 8,292.60
TOTAL	**S/. 6,731.64**	**S/. 100,974.60**
UTILES DE OFICINA	TOTAL SOLES **(MENSUAL)**	TOTAL SOLES **(SEMESTRAL)**
LACICEROS	2.40	S/. 28.80
GRAMPAS	1.00	S/. 12.00
TOTAL	**S/. 3.40**	**S/. 40.80**
UTILES DE OFICINA	TOTAL SOLES **(MENSUAL)**	TOTAL SOLES **(TRIMESTRAL)**
ARCHIVADORES	S/. 9.60	S/. 115.20
PAPEL BOON	S/. 12.00	S/. 144.00
TOTAL	**S/. 21.60**	**S/. 259.20**

Elaboración propia 2016

COSTOS DE SERVICIOS OFICINA		
SERVICIO	COSTO TOTAL **(MENSUAL)**	TOTAL SOLES **(ANUAL)**
Energía	S/. 60	S/. 720
Teléfono	S/. 18	S/. 216
Agua	S/. 24	S/. 288
Internet	S/. 36	S/. 432
TOTAL	**S/. 138**	**S/. 1,656**

ALQUILER DE OFICINA ADMINISTRATIVA	
MENSUAL	ANUAL
S/. 720	**S/. 8,640**

EQUIPOS	CANTIDAD	TOTAL SOLES **(MENSUAL)**	TOTAL SOLES **(ANUAL)**
COMPUTADORAS	7	S/. 147.00	S/. 1,764.00
ESCRITORIOS	3	S/. 7.20	S/. 86.40
STAND	5	S/. 7.50	S/. 90.00
CAMIONETA	1	S/. 490.50	S/. 5,886.00
TOTAL		**S/. 652.20**	**S/. 7,826.40**

TOTAL ADMINISTRATIVOS	**S/. 8,267**	**S/. 119,397**

Elaboración propia 2016

En los gastos administrativos se consideró los sueldos del personal que trabajan en la oficina administrativa con el alquiler del local ubicada en la ciudad de Chiclayo, más los enseres y costos de servicios de oficina, incluyendo también la depreciación de los equipos con los que ya cuenta la empresa, todo prorrateado al 60% que es lo que representa el porcentaje del jugo en los tres sub-productos.

COSTO OPERADOR LOGÍSTICO

Tabla 32 *Cálculo del costo Operados Logístico*

AÑO	VALOR SOLES **(MENSUAL)**	VENTA SOLES (**ANUAL)**
1	S/. 6,347	S/. 76,168.76

Elaboración propia 2016

Se hizo una cotización al operador logístico de Ransa, quien cotizó todo el proceso de exportación desde la planta de la empresa hasta el puerto de origen (Paita). (Véase la cotización en anexo n°6)

COSTO PARA PRODUCIR UN CONTENEDOR DE JUGO DE LIMÓN MENSUAL

Tabla 33 *Costo de venta por CTN*

MENSUAL 01 CTN	
RUBROS	
Mano de Obra Directa	S/. 13,983.60
Materia Prima	S/. 19,440.00
C.I.F	S/. 41,474
Total Costo de Produccion	**S/. 74,897.92**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 8,266.84
COSTO TOTAL	**S/. 83,164.76**
UTILIDAD	S/. 33,265.90
EXW	**S/. 116,430.66**
COSTO OP LOGISTIC	S/. 6,347.40
FOB	**S/. 122,778.06**

PRECIO PROFRUSA	
PRECIO LITRO NETO SOLES	5.68
PRECIO LITRO NETO DOLARES	1.74

PRECIO REFERENCIA	1.90

Elaboración propia 2016

El margen de utilidad que se tomó para la venta del jugo de limón es del 40 %, tomando como referencia el margen que normalmente utiliza la empresa Procesadora Frutícola SA en las exportaciones que realiza de sus demás productos siendo su margen de ganancia el 30 %.

3.3.8.2. Modalidad de Pago

3.3.8.2.1. Condiciones de pago

Se debe tomar en cuenta la factura de exportación, siempre que se realiza una compraventa de mercaderías se emite este documento, el cual prueba que la venta se ha realizado. La factura es emitida por la empresa Procesadora Frutícola SA y describe de manera resumida las condiciones de la exportación, como la cantidad de cilindros, la cantidad de litros que contiene cada cilindro, tipo de cilindros, modo de transporte, precio, INCOTERMS. Entre los documentos de embarque, siempre que el embarque es recibido por el transportista internacional, éste emite el documento de embarque con la finalidad de acreditar que está asumiendo la custodia del producto jugo de limón a partir de ese momento, además de que la empresa debe tener los documentos para la cobranza de exportación.

3.3.8.2.2. Formas de pago

La forma de pago que la empresa Procesadora Frutícola SA utilizará en la exportación del jugo de limón es la CARTA DE CRÉDITO, ya que constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco por lo tanto esta forma es la más segura para iniciar sus relaciones comerciales con el cliente y así evitar riesgos. Por lo tanto, Utilizara:

Carta de Crédito "A la vista": Esto se refiere que el pago se dará contra documentos, es decir la empresa Procesadora Frutícola SA, enviara la cobranza de exportación al banco, este revisara que los documentos estén conformes para hacer el desembolso a la empresa.

Carta de Crédito irrevocable y confirmada: Esto se refiere que el Banco enviara un mensaje Swift a la empresa diciendo que tiene una carta de crédito a su favor y a su vez cualquier modificación que el comprador quiera realizar con su banco en el contrato de compra venta, éste tiene la obligación de consultar con el exportador.
El costo de la carta de crédito será referencial, se tomará en cuenta el valor FOB de producir un contenedor de jugo de limón a costo de S/. 122,778.06.

3.3.8.3. Distribución Física Internacional

3.3.8.3.1. Requisitos generales

Según (SÁNCHEZ, 2009) dice:

- El envase de todo producto tiene que ir en condiciones adecuadas para proteger y permitir la manipulación almacenamiento, transporte, distribución, venta y consumo de producto.
- Permite la consolidación (packing) y el almacenamiento (packing) de los productos empacados.
- Deben conservar la calidad del producto contenido durante el ciclo de comercialización y su vida útil.
- Los materiales empleados en su elaboración deben cumplir con las disposiciones establecidas por la FDA1 (Administración de Alimentos y Drogas) en el titulo 21 del CFR (Código Federal de Regulaciones de los Estado Unidos) partes 170 a 199. Para sustancias empleadas en contacto con productos alimenticios, o con las Directivas Europeas 89/109/CEE (Directiva Marco) y 90/128/CEE, así como sus revisiones o agendas posteriores.
- No debe transmitir olores, sabores ni microorganismos que alteren la claridad de producto contenido.
- Los materiales con que se elaboran los empaques deben estar libres de cualquier impureza que afecte el producto que contiene.
- No deben contener materiales ajenos al producto o al empaque mismo.
- Los empaques empleados en el comercio internacional deben ser nuevos o de un solo uso.
- Deben estar libres de residuos de fabricación que afecten el producto de contenido.

3.3.8.3.2. Embalaje del producto para el mercado de Estados Unidos

El proveedor del embalaje es REYEMSA, el cual cuenta con cilindros con un tipo de acabado para el envasado de productos alimenticios DE GRADO ALIMENTARIO, aprobados por la FDA, que permite el contacto directo del envase con el producto. La empresa se ubica la Av. Industrial # 486 Lima - Perú.

Características del cilindro:

Peso del cilindro 14kg

Capacidad 208 lts

Capacidad a exportar por la empresa 180lts por cilindro

Figura 3

Capacidad	Diámetro	Altura
55 galones (208 L)	57.5 cm +/- 0.5 cm	85 cm. +/- 2 cm, 87 cm +/- 2 cm

Etiquetado

Los cilindros serán identificados con una etiqueta en la cual se lleva las características: Nombre del producto, Peso neto y peso bruto, destinatario y lugar de destino y numeración de cilindro en el idioma del país a exportar, en este caso será en inglés.

En algunos casos según lo requiera el cliente los cilindros son pintados con las características que ellos soliciten.

Transporte

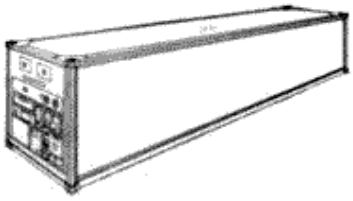
Se evaluó una cotización al operador logístico RANSA ubicado en Paita, al cual solicitaremos el costo en valor FOB del producto desde la planta hasta el puerto de destino (a bordo de buque). (Véase el antepenúltimo anexo).

Tipo de contenedor

Figura 4

Conteiner reefer 40´

40 Pies 40´ x 8´ x 8´6"			Descripción
Tara Carga Max. Max. P. B.	4800 kg / 10580 lb 27700 kg / 61070 lb 32500 kg / 71650 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Medidas: Largo: Ancho Altura:	Internas 11561 mm / 37´11" 2280 mm / 7´5" 2249 mm / 7´5"	Apertura puerta - 2280 mm / 7´5" 2205 mm / 7´3"	
Capacidad Cub.	59,3 m3 / 2075 ft3		



Almacenamiento

El tanque de acero inoxidable tiene capacidad de almacenaje de 30 TM en el cual se almacenará el jugo de limón previamente eliminado de toda impureza. Este tipo de tanque está acompañado de un chiller (sistema de frío) por lo que el jugo tiene que estar a una temperatura de 10° C. Aquí se almacena el producto antes de que sea llenado en los cilindros de exportación.

Gráfico 14 *Proceso de elaboración del jugo de limón*

Elaboración propia 2016

Pasteurización: Es el proceso mediate el cual se elimina todas las impurezas y microorganismos del producto con el fin de obtener un producto con fines de seguridad alimentaria y listo para su exportación.

Figura 5

DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

***Fuente**: Promperu 2015*

3.3.8.4. Condiciones de Venta

CONTRATO DE VENTA DE JUGO DE LIMON

Entre

TRASNATIONAL FOODS INC, Domiciliada en 1110 Brickell Ave N°808, Miami – Estados Unidos, representado por su **REPRESENTANTE LEGAL** el Señor Patricio Canalda, quien será **EL IMPORTADOR**.

Y

PROCESADORA FRUTÍCOLA S.A, Domiciliada en Cal. Manuel Maria Izaga Nro. 556 (5to piso), representada por su **REPRESENTANTE LEGAL** la Señora TELLO SUAREZ YOLANDA, posteriormente **EL EXPORTADOR**, quien abastecerá a EL IMPORTADOR de JUGO DE LIMÓN CONGELADO.

Primero: Definición

Jugo de Limón Congelado:	Producción de Jugo de Limón para ser comercializado bajo las reglas de empaque.
Normas FDA: FDA criterios comerciales de jugo de Limón.	

Estándares De Normas Comerciales En Estados Unidos.

Se Hacen Efectivos Los Estándares De Normas Comerciales En Estados**.**

Segundo: General

Los estándares de normas americanas se aplican en todos los contratos celebrados entre **PROCESADORA FRUTICOLA S.A** y **TRASNATIONAL FOODS INC,** relacionados al producto Jugo de limón congelado.

Tercero: Tiempo Límite

El contrato inicia en noviembre 2017 y finalizará en noviembre 2018. Las partes involucradas tienen el propósito de renovar en el año 2018, se procederá a la revisión del presente documento, para renegociar volúmenes y precios logrando la validación del documento. La renovación de éste contrato no deberá exceder del mes de noviembre 2018. En caso de no renovar el presente documento, éste queda sin efecto dentro de las siguientes cuatro semanas.

Cuarto: Objetivo

El objetivo de este contrato es la exportación, transportación y comercialización de Jugo de limón congelado.

Quinto: Cantidades Comprometidas

Comenzando la semana 44 del año 2017 y finalizando en la semana 55 del 2018, EL EXPORTADOR venderá a EL IMPORTADOR un contenedor de pedido por mes. El total de volúmenes se puede ajustar solo por medio de un acuerdo escrito entre ambas partes. EL IMPORTADOR está comprometido a informar al EXPORTADOR, anticipadamente; las cantidades mensuales que serán exportadas. Los términos inconsistentes en órdenes de pedido, facturas y confirmación no serán válidos.

Si EL IMPORTADOR y el EXPORTADOR consideran conveniente establecer mayores volúmenes que los establecidos, se tendrán que avisar un mes antes del inicio de cada trimestre siendo responsabilidad asumida por EL EXPORTADOR, informar al IMPORTADOR de la cantidad de JUGO DE LIMON CONGELADO que estará disponible durante todas los meses del trimestre. En respuesta, EL IMPORTADOR informará al EXPORTADOR, a más tardar cada mes, la cantidad exacta con las especificaciones dadas que deben ser enviados el mes siguiente. El

presente documento será reconocido por ambas partes y su entrega por e-mail será suficiente para que EL EXPORTADOR pueda efectuar el traslado correspondiente.

Sexto: Precio

El COMPRADOR/IMPORTADOR deberá cumplir con el pago en valor USD precio FOB por el Jugo de limón congelado en Puerto de Origen, siendo éste de $1.74 por cada litro de Jugo de Limón.

El pago total en precio FOB al EXPORTADOR se realzará dentro de los 3 días de su llegada al IMPORTADOR, sobre la inspección y verificación de las buenas normas de llegada del flete. El IMPORTADOR deberá pagar por adelantado; si no se cumpliera con esto, se tendrá que realizar el reclamo de acuerdo a las normas de calidad y requisitos de TRANSFAIR USA.

Séptimo: Requisitos De Calidad Y Aceptación

Jugo de Limón de primera calidad producido y empaquetado por EL EXPORTADOR. El envasado y empaquetado debe corresponder con las especificaciones establecidas en las reglas de etiquetado. EL EXPORTADOR se compromete a adquirir un inspector independiente y profesional con el fin de realizar el muestreo y análisis del Jugo de Limón Congelado.

EL IMPORTADOR Y EL EXPORTADOR llegarán a un acuerdo en cuanto a la aplicación de este mecanismo de control interno.

Octavo: Prueba Y Calidad De Inspección

EL EXPORTADOR incluirá los costos de todas las pruebas e inspecciones de calidad de cualquier certificación que el exportador requiera y deberá estar bajo la jurisdicción de un inspector independiente.

Todos los costos de las inspecciones que se realicen en el puerto de destino serán bajo responsabilidad del IMPORTADOR.

Si la calidad es más de 50% de la cantidad ordenada, EL IMPORTADOR realizará una inspección por medio de terceros para verificar los problemas de calidad dentro de las 24 horas. EL EXPORTADOR asumirá los problemas, si éstos fueran causados por circunstancias en el país de origen en términos FOB.

Si hubiera disputas sobre la calidad, EL EXPORTADOR solicitará el TRANSFAIR, PACA o libro de reclamaciones en donde EL IMPORTADOR realizó su reclamo.

Noveno: Indemnización Y Responsabilidades

Será la obligación del IMPORTADOR, el contrato y necesaria la Póliza de Seguro o la Política de Seguro, para cubrir pérdidas, daños, incumplimiento de contrato, retraso de llegada, etc., a lo cual la carga debe estar sujeta. EL IMPORTADOR selecciona la empresa de transporte marítimo.

Daños y derechos financieros sobre la calidad insuficiente e incumplimiento de la cuota acordada (falso flete) serán totalmente incurridos por EL EXPORTADOR a excepción de aquellos casos en que el problema se origina antes de que las cajas se almacenen en el barco.

EL EXPORTADOR es responsable de mantener las normas de envasado. Si una de estas certificaciones se interrumpe, se anularán las obligaciones del importador relacionados con éste contrato. EL EXPORTADOR se asegurará de que EL IMPORTADOR reciba todos los informes y la documentación necesaria para la certificación de inspecciones. EL EXPORTADOR, es responsable de cualquier y todos los costos relacionados con la carga muerta. A los efectos de este acuerdo, carga muerta es cualquier escasez de cantidades acordadas como se define en la Sección Cinco de este acuerdo.

Décimo: Fuerza Mayor

Ambas Partes emprenderán la responsabilidad de un incumplimiento de contrato si es causada por un factor que está fuera de su control razonable, incluyendo uno o más de los siguientes factores:

Desastres naturales causados por vientos, huracanes, excesiva lluvia, o cambios climáticos.

Guerra.

Conflictos laborales.

Requerimientos legales con Aduanas o cambios de regulación para exportar, que impiden el cumplimiento de las partes de este contrato.

Demora de entrega de resultados de requerimientos de inspecciones ordenados por Agencias Gubernamentales.

Si la circunstancia de fuerza mayor ocurre antes de la exportación de las frutas, los costos deben ser contabilizaos por EL EXPORTADOR.

Si la circunstancia de la fuerza mayor, ocurre en el destino, los costos deben ser contabilizados por EL IMPORTADOR.

Undécimo: aplicación de legislación, jurisdicción y procedimiento de resolución de disputa.

Éste acuerdo se establece dentro de la Legislación Americana. Toda disputa o diferencia que pueda relacionarse o inferir éste contrato, su ejecución, liquidación o interpretación, será resultado de acuerdo a la ley americana.

Los firmantes de este acuerdo deben declarar Buena Fe, para la resolución de los diferentes de una manera justa para ambas Partes, sino no es posible llegar a un acuerdo.

Ambas partes tienen el derecho de solicitar a FDA y TransFair USA para llevar a cabo la mediación antes de la utilización del arbitraje. Ésta solicitud debe realizarse en un plazo no mayor de 15 días.

Duodécimo: Otras Obligaciones Y Derechos De Las Partes

- En ningún título, cualquiera de las Partes podrá ceder o vender los derechos que nacen de este contrato.
- Ninguna de las Partes está autorizada para representar a la otra por cualquier medio a menos que exista una autorización por escrito.
- Todos los precios se fijan en dólares, como resultado; pago debe llevarse a cabo en esta moneda.

Décimo-Tercera: Lugar Y Fecha

Este contrato se firma en Perú y Estados Unidos el 14 de noviembre del 2016.

PROCESADORA FRUTICOLA SA	TRASNATIONAL FOODS INC,
R.L. YOLANDA TELLO	R.L. PATRICIO CANALDA

3.3.8.5. Modelo de Cotización

QUOTATION

Cloudy Lime Juice Simple

I. Company Information:

Corporate Name: Procesadora Frutícola SA
Address: Cal. Manuel María Izaga Nro. 556 (5to piso)
Telephone: 051- 74 - 234068
Fax: 051- 74 - 234068
E – mail: Chiclayo@profrusa.com
Contact: Tello Suarez Yolanda

II. Product Information:

Technical Term: Citrus aurantifolia
Trade Name: Cloudy Lime Juice Simple.
Scientific Name: Citrus aurantifolia (Juice)
Hs Code – Tariff Number: 2009391000
Product Technical Specifications:

Líquido no fermentado, obtenido directamente por extracción mecánica de la parte comestible de la fruta en buen estado, debidamente madura y fruta fresca o se han mantenido en buenas condiciones por los procedimientos adecuados.

Not fermented liquid, obtained directly by mechanical extraction of the eatable part of the fruit in good condition, Due mature and fresh fruit or they have been kept in good conditions for the suitable procedures.

Chemical Composition: químicas.

Cuadro 1. Valor Nutricional del limón en 100 g de sustancia comestible	
Agua (g)	90.1
Proteínas (g)	1.1
Lípidos (g)	0.03
Carbohidratos (g)	8.2
Calorías (Kcal.)	27
Vitamina A (U.I.)	20
Vitamina B1 (mg)	0.04
Vitamina B2 (mg)	0.02
Vitamina B6 (mg)	0.06
Ácido nicotínico (mg)	0.1
Ácido pantoténico (mg)	0.2

Fuente: www.infoagro.com/cítricos/limon.htm.

Product Design:

Cylinders of 180 lts.

Internal Characteristics:

Zumo de limón es un producto 100% natural, obtenido a partir de la fruta de limón sutil. Debe corresponder al jugo de limón simple para la industrialización, y en envases de metal como cilindros.

Juice of lemon is a product 100 % native obtained from the fruit of subtle lemon. Should correspond to the juice of simple lemon for the industrialization, and in metal packings like cylinders

External Characteristics:

- Envases de acero como cilindros que garantice el almacenamiento, manipulación, conservación y distribución del producto.

National Requirement:

Phytosanitary: Phytosanitary Certificate issued by DIGESA.

Origin Certificate.

Packing:

Packing in Cylinders of steel of 14 kg

Gross Weight:

120 Cylinders of 194 kg.

Container 40 ft reefer

Dimension:

Cylinders of steel of 208 kg.

Instructions for use:

For the industrialization of products finished for human consumption.

Buyer:

TRASNATIONAL FOODS INC

Address: 1110 Brickell Ave. Suite N°808 – Miami - USA

Destination:

Miami – United States.

Producer:

Procesadora Frutícola SA.

Minimum Order Quantity:

1 container 40 ft. refeer.

Photos:

Figura 6

III. <u>Price Information:</u>

Currency trading:

American dollars ($)

Price: $. 1.74 per liter

Volume Discounts:

Fourth from the container 1% discount**.**

Method of payment:

Confirmed Letter Of Credit.

IV. Additional Information:

Minimum time required for dispatch:

1 Container 40 Feet.

Deadline:

15 days after shipment

Transport Carrier:

By sea.

Freight company:

Maritime.

Nave: CAP PAITON 0245 N.

Insurance terms:

Clause A.

Sample:

Do Not.

Sign:

Tello Suarez Yolanda

TEL: 051- 74 - 234068

Apoderado

3.3.8.6. Análisis Financiero

3.3.8.6.1. Proyección de demanda de Estados Unidos

Tabla 34 *Proyección de la demanda de Estados Unidos en los 5 años siguientes (2017-2021) aplicando el método de progresión lineal*

ELABORACION DE MATRIZ MODELO DE (PROGRESION LINEAL)				
AÑOS	**Y**	**X**	**X^2**	**XY**
2011	8,801,404	1	1	8,801,404
2012	9,921,970	2	4	19,843,940
2013	4,130,763	3	9	12,392,289
2014	8,703,478	4	16	34,813,912
2015	10,825,195	5	25	54,125,975
TOTAL	**42,382,810**	**15**	**55**	**129,977,520**

Elaboración propia 2016

$$b = \frac{n \sum YX - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

B =	**282,909**

$$a = \bar{Y} - b\bar{X}$$

A=	**7,627,835**

Tabla 34

$$\hat{Y} = a + bX$$

Tabla 35 *Elaboración de la demanda proyectada en Estados Unidos2017-2021*

ELABORACION DE MATRIZ DE MODELO (R.LINEAL) DEMANDA PROYECTADA EN ESTADOS UNIDOS 2016 - 2021					
AÑOS	**A**	**B**	**X**	**DEMANDA**	**PORCENTAJE DE CRECIMIENTO**
2016	7,627,835	282,909	6	9,325,289	3%
2017	7,627,835	282,909	7	9,608,198	3%
2018	7,627,835	282,909	8	9,891,107	3%
2019	7,627,835	282,909	9	10,174,016	3%
2020	7,627,835	282,909	10	10,456,925	3%
2021	7,627,835	282,909	11	10,739,834	3%

Elaboración propia 2016

3.3.8.6.2. Proyección de litros a exportar (cantidad y costo)

Tabla 36 *Compra proyectada de materia prima desde el 2017-2021*

COMPRA DE MATERIA PRIMA			
AÑO	CANTIDAD ANUAL	VALOR x LITRO	TOTAL SOLES
1	259,200	S/. 0.90	S/. 233,280.00
2	266,832	S/. 0.90	S/. 240,148.82
3	274,464	S/. 0.90	S/. 247,017.65
4	282,096	S/. 0.90	S/. 253,886.47
5	289,728	S/. 0.90	S/. 260,755.29

Elaboración propia 2016

Tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento en los años siguientes en Estados Unidos, se calculó la inversión en compra de limones que la empresa requiere para cubrir la demanda de los años posteriores.

3.3.8.6.3. Ventas proyectadas

Tabla 37 *Ventas proyectadas escenario Optimista*

	OPTIMISTA				
		3%	3%	3%	3%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CANTIDAD PROYECTADA A EXPORT EN LITRO NETO	259,200	266,832	274,464	282,096	289,728
PRECIO FOB FTO $ LITRO NETO	$ 1.74	$ 1.80	$ 1.87	$ 1.93	$ 2.00
VALOR FOB DE VTAS PROYECTADAS	$ 451,008.00	$ 480,723.51	$ 511,977.69	$ 544,842.25	$ 579,392.02
Soles	S/. 1,474,796.16	S/. 1,571,965.88	S/. 1,674,167.06	S/. 1,781,634.15	S/. 1,894,611.92

Elaboración propia 2016

T.C	3.27

Tasa de inflacion 2016 Perú	1.0354	3.54%

Fuente: BCR 2016

Tabla 38 *Ventas proyectadas escenario moderado*

	MODERADO				
		1%	1%	1%	1%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CANTIDAD PROYECTADA A EXPORT EN LITRO NETO	259,200	261,792	264,410	267,054	269,725
PRECIO FOB FTO $ LITRO NETO	$ 1.74	$ 1.80	$ 1.87	$ 1.93	$ 2.00
VALOR FOB DE VTAS PROYECTADAS	$ 451,008.00	$ 471,643.42	$ 493,222.99	$ 515,789.92	$ 539,389.37
Soles	S/. 1,474,796.16	S/. 1,542,273.98	S/. 1,612,839.19	S/. 1,686,633.03	S/. 1,763,803.24

Elaboración propia 2016

Tabla 39 *Ventas proyectadas escenario pesimista*

	PESIMISTA				
		0%	0%	3%	0%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CANTIDAD PROYECTADA A EXPORT EN LITRO NETO	259,200	259,200	259,200	251,424	259,200
PRECIO FOB FTO $ LITRO NETO	$ 1.74	$ 1.80	$ 1.87	$ 1.93	$ 2.00
VALOR FOB DE VTAS PROYECTADAS	$ 451,008.00	$ 466,973.68	$ 483,504.55	$ 485,601.99	$ 518,342.58
Soles	S/. 1,474,796.16	S/. 1,527,003.94	S/. 1,581,059.88	S/. 1,587,918.52	S/. 1,694,980.24

Elaboración propia 2016

Se determinó las proyecciones de ventas anuales proyectadas desde el año 2017 al 2021 en los tres tipos de escenarios (Optimista, Moderado y Pesimista) para el cual en el proyecto se tomó el escenario optimista tomando en cuenta la fórmula de Progresión Lineal para calcular la tasa de crecimiento para los próximos años. Luego se tomó en cuenta la tasa de inflación del Perú la cual es 3.54% de este año (2016), como referencia para incrementar el precio de venta para los años posteriores.

Para la tabla 38 según SENAMHI 2016 (Servicio nacional de meteorología e hidrología) se pronostica que para el año 2020 habrá un fenómeno del niño lo que afectará la demanda del mercado.

3.3.8.6.4. Costo operador Logístico Proyectado

El cálculo proyectado del operador logístico se determinó tomando en cuenta el costo unitario que cobra el operador por cada litro.

Tabla 40 *Operador Logístico proyectado*

COSTO OPERADOR LOGISTICO		
AÑO	VALOR SOLES **(MENSUAL)**	VENTA SOLES (**ANUAL)**
1	S/. 6,347	S/. 76,168.76
2	S/. 6,534.29	S/. 78,411.52
3	S/. 6,721.19	S/. 80,654.27
4	S/. 6,908.09	S/. 82,897.03
5	S/. 7,094.98	S/. 85,139.78
TOTAL	**S/. 33,606**	**S/. 403,271.36**

Elaboración propia 2016

COSTO X LITRO (OP.LOGIST)
S/. 0.29

3.3.8.6.5. Costo de cilindros proyectado

El cálculo proyectado tanto de la cantidad como del costo de los cilindros se determinó tomando en cuenta la compra de materia prima mensual (jugo de limón proyectado), dividiendo entre la capacidad del litro por cilindro obteniendo el total de cilindros mensuales. Seguidamente se calculó anualmente la cantidad de cilindros multiplicando por el costo unitario del cilindro.

Tabla 41 *Cilindros proyectados*

COSTO DE CILINDRO PROYECTADO				
Año	LITROS MENSUALES	CANTIDAD DE CILINDROS MENSUALES	CANTIDAD DE CILINDROS ANUALES	ANUAL SOLES
1	21,600	120	1440	S/. 188,352
2	22,236	124	1482	S/. 193,898
3	22,872	127	1525	S/. 199,444
4	23,508	131	1567	S/. 204,990
5	24,144	134	1610	S/. 210,536
TOTAL				S/. 997,219

Elaboración propia 2016

CAPAC X CILINDRO (LITRO)	180

3.3.8.6.6. FLUJO DE CAJA CON ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO

Tabla 42 *Flujo de caja proyectado optimista*

	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		S/. 1,474,796.16	S/. 1,571,965.88	S/. 1,674,167.06	S/. 1,781,634.15	S/. 1,894,611.92
DRAWBACK		S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
INGRESOS		**S/. 1,474,796.16**	**S/. 1,571,965.88**	**S/. 1,674,167.06**	**S/. 1,781,634.15**	**S/. 1,894,611.92**
M.P.		S/. 233,280.00	S/. 240,148.82	S/. 247,017.65	S/. 253,886.47	S/. 260,755.29
M.O.D.		S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00
CIF		S/. 318,886.80	S/. 309,432.74	S/. 314,978.68	S/. 320,524.62	S/. 326,070.55
Gastos Adm.		S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60
Gastos de ventas (Op. Logist)		S/. 76,168.76	S/. 78,411.52	S/. 80,654.27	S/. 82,897.03	S/. 85,139.78
DEPRECIACION		S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40
EGRESOS		**S/. 957,486.56**	**S/. 957,144.08**	**S/. 971,801.60**	**S/. 986,459.11**	**S/. 1,001,116.63**
U.A.I		**S/. 517,309.60**	**S/. 614,821.80**	**S/. 702,365.46**	**S/. 795,175.04**	**S/. 893,495.29**
I.R (28)%		S/. 144,846.69	S/. 172,150.10	S/. 196,662.33	S/. 222,649.01	S/. 250,178.68
U. NETA		S/. 372,462.91	S/. 442,671.69	S/. 505,703.13	S/. 572,526.03	S/. 643,316.61
FCE (U.N + DEPRE)		S/. 380,289.31	S/. 450,498.09	S/. 513,529.53	S/. 580,352.43	S/. 651,143.01
CAPITAL DE TRABAJO	-355,149.56					S/. 355,149.56
FLUJO LIBRE DE CAJA	-355149.56	S/. 380,289.31	S/. 450,498.09	S/. 513,529.53	S/. 580,352.43	S/. 1,006,292.57

Elaboración propia 2016

TIRE	**121%**
VANE	**S/. 1,931,489.40**

COK	**6%**

Tabla 43 *Flujo de caja proyectado moderado*

	FLUJO DE CAJA MODERADO					
	0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
VENTAS		S/. 1,474,796.16	S/. 1,542,273.98	S/. 1,612,839.19	S/. 1,686,633.03	S/. 1,763,803.24
DRAWBACK		S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
INGRESOS		**S/. 1,474,796.16**	**S/. 1,542,273.98**	**S/. 1,612,839.19**	**S/. 1,686,633.03**	**S/. 1,763,803.24**
M.P.		S/. 233,280.00	S/. 235,612.80	S/. 237,968.93	S/. 240,348.62	S/. 242,752.10
M.O.D.		S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00
CIF		S/. 318,886.80	S/. 305,770.32	S/. 307,672.68	S/. 309,594.05	S/. 311,534.65
Gastos Adm.		S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60
Gastos de ventas (Op. Logist)		S/. 76,168.76	S/. 76,930.45	S/. 77,699.76	S/. 78,476.75	S/. 79,261.52
DEPRECIACION		S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40
EGRESOS		**S/. 957,486.56**	**S/. 947,464.57**	**S/. 952,492.36**	**S/. 957,570.42**	**S/. 962,699.27**
U.A.I		**S/. 517,309.60**	**S/. 594,809.41**	**S/. 660,346.83**	**S/. 729,062.61**	**S/. 801,103.97**
I.R (28)%		S/. 144,846.69	S/. 166,546.64	S/. 184,897.11	S/. 204,137.53	S/. 224,309.11
U. NETA		S/. 372,462.91	S/. 428,262.78	S/. 475,449.72	S/. 524,925.08	S/. 576,794.86
FCE (U.N + DEPRE)		S/. 380,289.31	S/. 436,089.18	S/. 483,276.12	S/. 532,751.48	S/. 584,621.26
CAPITAL DE TRABAJO	-355,149.56					S/. 355,149.56
FLUJO LIBRE DE CAJA	-355149.56	S/. 380,289.31	S/. 436,089.18	S/. 483,276.12	S/. 532,751.48	S/. 939,770.82

TIRE	**118%**
VANE	**S/. 1,812,962.45**

COK	**6%**

Tabla 44 *Flujo de caja proyectado pesimista*

	FLUJO DE CAJA PESIMISTA					
	0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
VENTAS		S/. 1,474,796.16	S/. 1,527,003.94	S/. 1,581,059.88	S/. 1,587,918.52	S/. 1,694,980.24
DRAWBACK		S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
INGRESOS		**S/. 1,474,796.16**	**S/. 1,527,003.94**	**S/. 1,581,059.88**	**S/. 1,587,918.52**	**S/. 1,694,980.24**
M.P.		S/. 233,280.00	S/. 233,280.00	S/. 233,280.00	S/. 226,281.60	S/. 233,280.00
M.O.D.		S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00	S/. 209,754.00
CIF		S/. 318,886.80	S/. 303,886.80	S/. 303,886.80	S/. 298,236.24	S/. 303,886.80
Gastos Adm.		S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60	S/. 111,570.60
Gastos de ventas (Op. Logist)		S/. 76,168.76	S/. 76,168.76	S/. 76,168.76	S/. 73,883.70	S/. 76,168.76
DEPRECIACION		S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40	S/. 7,826.40
EGRESOS		**S/. 957,486.56**	**S/. 942,486.56**	**S/. 942,486.56**	**S/. 927,552.54**	**S/. 942,486.56**
U.A.I		**S/. 517,309.60**	**S/. 584,517.38**	**S/. 638,573.32**	**S/. 660,365.98**	**S/. 752,493.68**
I.R (28)%		S/. 144,846.69	S/. 163,664.87	S/. 178,800.53	S/. 184,902.47	S/. 210,698.23
U. NETA		S/. 372,462.91	S/. 420,852.51	S/. 459,772.79	S/. 475,463.51	S/. 541,795.45
FCE (U.N + DEPRE)		S/. 380,289.31	S/. 428,678.91	S/. 467,599.19	S/. 483,289.91	S/. 549,621.85
CAPITAL DE TRABAJO	-355,149.56					S/. 355,149.56
FLUJO LIBRE DE CAJA	-355149.56	S/. 380,289.31	S/. 428,678.91	S/. 467,599.19	S/. 483,289.91	S/. 904,771.41

TIRE	**116%**
VANE	**S/. 1,732,689.29**

COK	**6%**

Fórmula para determinar el costo de oportunidad.

$$Ke = TRF + B\ (TRM - TRF)$$

Fuente: *Gercetur 2016*
Elaboración Demodaram

Según nuestro flujo de caja incluido el estado de ganancias y pérdidas teniendo en cuenta el escenario optimista, moderado y pesimista por lo que en la presente investigación se tomó el escenario optimista dónde muestra la rentabilidad del plan de exportación en los 5 años proyectados con un VAN general de S/. 1, 931,489.40 y una TIR del 121% demostrando la viabilidad del proyecto. En los otros escenarios (moderado y pesimista), se puede demostrar que el pan de exportación sigue siendo rentable teniendo una TIR del 118% en el escenario moderado y el 116% en el pesimista, lo cual resulta atractivo para cualquier inversionista.

Ke = Costo de oportunidad, cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandona los beneficios de otras opciones. Los beneficios perdidos al descartar la mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida.

TRF = Tasa libre de riesgo, asume que en la economía existe una alternativa de inversión que no tiene riesgo para el inversionista, esto ofrece un rendimiento seguro en una unidad monetaria y en un plazo determinado, donde no existe riesgo crediticio ni riesgo de reinversión ya que, vencido el periodo se dispondrá del efectivo.

TRM = Tasa de rendimiento de mercado o prima de riesgo del mercado, compensación extra por afrontar el riesgo. La prima de riesgo del mercado mide la tasa de retorno extra que exige un inversionista por mover su capital de una inversión libre de riesgo a una inversión de riesgo promedio.

BETA apalancado, corresponde al riesgo de la inversión y mide el grado de sensibilidad del negocio del jugo de limón con respecto a los movimientos del mercado accionario.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Una vez concluida la investigación se pudo determinar con satisfacción la disponibilidad de mercado que existe para el producto que se propone, se ha logrado con excelente positivismo los resultados esperados, analizando los mismos, por lo que podemos plantear las siguientes conclusiones:

- Se analizó que la producción del jugo de limón a nivel nacional ha tenido un ligero aumento en los últimos años (2011 – 2015) en un promedio del 20%, excepto en el 2013, viéndose una recuperación notoria en los años posteriores, donde se pudo concluir que las empresas siguen exportando este producto.

- Del presente proyecto se determinó que existe demanda del producto en los mercados externos como Países Bajos, Alemania, entre otros, siendo el principal mercado Estados Unidos. Se concluyó en la oferta que entre los principales países exportadores del producto en primer lugar se encuentra Argentina que principalmente utiliza el limón Tahití para la producción del jugo, donde creció sus envíos a los mercados internacionales en los años (2014 – 2015) con un 85%, seguido por Arabia Saudita que exporta un promedio de 14 TM.

- De la propuesta se concluye que la empresa reduciría sus costos en un porcentaje del 1% en sus costos de producción si se realiza la compra del tanque de acero inoxidable para el almacenamiento del jugo de limón, además se debe resaltar que el costo del pasteurizado representa un 9.4% del costo de producción.

- Al realizar el plan de exportación se demostró la viabilidad económica del proyecto, habiendo proyectado a 5 años desde el año 2017 - 2021, tomando el año 2016 como año cero, por lo que el resultado se expone de manera positiva con un VANE $ 1, 931,489.40 y una TIRE del 121%, lo cual resultará rentable para la empresa debido a que ésta tiene una tasa de retorno esperado con respecto a sus demás productos del 30%.

Recomendaciones

Una vez que se han analizado los resultados y conclusiones de los mismos se puede plantear las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a la empresa Procesadora Frutícola SA exportar el producto jugo de limón, ya que ha ido aumentando su producción y debido a esto existen empresas a nivel nacional y local como la empresa Agroindustrias AIB SA, Multifoods SA, entre otras dedicadas a la comercialización internacional de este derivado del limón.

- La empresa Procesadora Frutícola SA debe dirigir la exportación hacia el mercado de Estados Unidos y posteriormente a los mercados europeos ya que existen empresas nacionales que exportan a estos mercados.

- La empresa debe equipar su planta productiva con la compra de un tanque de acero inoxidable para el almacenamiento del jugo de limón con la finalidad de evitar el alquiler de ésta y así reducir costos.

- Se recomienda a la empresa ejecutar el plan de exportación debido que la rentabilidad del presente proyecto es del 121% por lo que generará ingresos extras a su patrimonio.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ablin, A. (2012). Recuperado el 2015, de http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/bebidas/Informes/Limon_01_2012_04May.pdf

ADEX. (15 de JULIO de 2014). EXPORTACION AGROINDUSTRIAL EN LAMBAYEQUE GENERA $114.4 MILLONES. *ANDINA, AGENCIA PERUANA DE NOTICIAS*.

AEN. (06 de 2012). Argentina busca aumentar exportaciones de limones a EE.UU., China y Medio Oriente.

AGROBANCO. (2011). *MANEJO INTEGRADO DEL CULTIVO DE LIMON*. Recuperado el 27 de SEPTIEMBRE de 2015, de http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/CapacitacionesProductores/Limon/MANEJO_INTEGRADO_DEL_CULTIVO_DE_LIMON.pdf

AGRODATA. (20 de AGOSTO de 2015). *AGRODATAPERU*. Recuperado el 20 de SEPTIEMBRE de 2015, de AGRODATAPERU: http://www.agrodataperu.com/2015/08/limon-jugo-peru-exportacion-julio-2015.html

AREX. (12 de MARZO de 2013). LAMBAYEQUE: EXPORTACIONES DE CITRICOS AUMENTARAN 12%. *AGRARIA DE NOTICIAS*.

BCR. (2015). Recuperado el 2015, de http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/piura-caracterizacion.pdf

BCRP. (05 de ENERO de 2015). *CARACTERIZACION DEL DEPARTAMENTO PIURA*. Recuperado el 27 de SEPTIEMBRE de 2015, de http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/piura-caracterizacion.pdf

BERNÁCER, R. (2016). Obtenido de http://www.webconsultas.com/dieta-y-nutricion/dieta-equilibrada/los-citricos-8617

Ccahuana, I; Farje, D y Rojas, K (2012) "Proyecto de exportación jugo de tuna al mercado de Holanda" (Proyecto para optar el título profesional de técnico en administración y técnico en mercadotecnia). Instituto Continental, Perú. Disponible en internet: http://docplayer.es/2904612-Proyecto-de-exportacion-jugo-de-tuna-al-mercado-de-holanda-trabajo-teorico-practico-presentado-por.html. Recuperado el 12 de Octubre 2015

Cevallos, A. & Ayala, A. (2013). "Plan de exportación de Concentrado de Maracuyá Ecuatoriano al mercado Japonés". (Tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial con Mención Comercio Exterior). Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador. Disponible en internet: http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5042/1/GT000444.pdf Recuperado el 10 de Octubre 2015

CIA. (2015). *CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY*. Obtenido de https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

Costales, S. (2013). "Proyecto de factibilidad para la exportación de jugo de toronja a Suecia vía marítima" (Proyecto de factibilidad previa a la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior, integración y aduanas). Universidad Tecnológica Equinoccial, Ecuador. Disponible en internet: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8221/1/50788_1.pdf Recuperado el 11 de Octubre 2015

DIGESA. (2015). *Direccion general de salud ambiental*. Obtenido de http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=67873864-11EE-41FE-9297-F4C5790321C8.PDF

DISTANCIA, U. N. (2015). *UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA*. Recuperado el 2015, de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/301505/exe/leccion_5_unida_1_cap2recursos_empresariales.html

ELENA, L. (2012). Obtenido de http://nisaela.blogspot.pe/2012/04/clasificacion-de-las-barreras-al.html

GERCETUR. (19 de OCTUBRE de 2015). *GERENCIA REGIONAL DE COMECIO EXTERIOR Y TURISMO*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2015, de http://turismo.regionlambayeque.gob.pe/

GLOBALNEGOTIATOR. (2014). *GLOBALNEGOTIATOR*. Obtenido de http://www.globalnegotiator.com/files/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf

Guerrerro, D., Flores, A., D.Lama, Luy, G., & Mao, J. (2012). Recuperado el 2016, de http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1561/PYT,_Informe_Final,_GreenLemon,_v1.pdf?sequence=1

Guirola, G. (2011). Recuperado el 2016, de https://glendaguirola.wordpress.com/tag/barreras-arancelarias-y-no-arancelarias/

HACCP. (2016). *Analisis de peligros y puntos críticos de control*. Obtenido de http://www.lrqamexico.com/certificaciones/HACCP-Norma-Inocuidad-Alimentaria/

Ministerio de relaciones exteriores y culto de la republica Argentina. (2015). Recuperado el 2016, de http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/oportunidades/_oportunidades.asp

Montiel, C. (09 de 2014). *Portum*. Obtenido de Portum: http://www.portum.mx/2014/09/veracruz-lider-en-exportacion-de-citricos/

noticias, A. e. (06 de 12 de 2012). Argentina busca aumentar exportaciones de limones a EE.UU., China y Medio Oriente. *AEN*.

ORSATTI, F. (abril de 2015). *FitchRatings*. Recuperado el 26 de septiembre de 2015, de www.fixscr.com

PROCITRUS. (04 de AGOSTO de 2013). PROCITRUS. *Perú es el cuarto productor de cítricos en hemisferio sur*.

PROMPERU. (2011). *Promocion del Perú para la exportación y el turismo*.

PROMPERU. (2015). *Promocion del Perú para la exportacion y el turismo*.

RADA, L. D. (21 de ABRIL de 2010). *IMPORTANCIA Y UTILIDAD DE LOS SUBPRODUCTOS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA*. Recuperado el 01 de NOVIEMBRE de 2015, de http://tirsomestre.blogspot.pe/2010/04/importancia-y-utilidad-de-los.html

RAE. (2015).

Ranken, M., & Torres, N. (2014). Recuperado el 2016, de http://bueno-saber.com/aficiones-juegos-y-juguetes/ciencia-y-naturaleza/los-usos-industriales-de-jugo-de-limon.php

Sampieri, R. H. (2010). *Metodologia de la investigacion*.

SÁNCHEZ, L. F. (2009). *Plan exportador para empresa productora de pulpa de fruta edulcorada colombiana hacia "Palm Beach" La Florida Estados Unidos*.

SIICEX. (2015). *SISTEMA INTEGRADO DE INFORMACION DE COMERCIO EXTEIOR*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=393.38700

SUNAT. (2015). *SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA.* Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/

Torres, N. (2014). Recuperado el 2016, de http://bueno-saber.com/aficiones-juegos-y-juguetes/ciencia-y-naturaleza/los-usos-industriales-de-jugo-de-limon.php

TRADEMAP. (2015). Recuperado el 20 de SEPTIEMBRE de 2015, de http://www.trademap.org/Index.aspx

Y.Jiménez, L.Sandoval, & Sandoval, W. (2012). Recuperado el 2016, de http://es.slideshare.net/JuanLesPablo/barreras-arancelarias

ANEXOS

Anexo Nª 1

Matriz de consistencia

TEMA: Propuesta de un plan de exportación para el aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa procesadora frutícola s.a. hacia el mercado de estados unidos desde el año 2016 – 2018

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	POBLACION Y MUESTRA
Pregunta general ¿De qué manera la propuesta de un plan de exportación para la empresa Procesadora Frutícola S.A Olmos – Lambayeque, contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón en el mercado de Estados Unidos 2016- 2018?	Objetivo general Demostrar que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola S.A hacia el mercado de Estados Unidos 2016- 2018.	Al proponer un plan de exportación para el jugo de limón, la empresa Procesadora Frutícola SA, estaría aprovechando las oportunidades comerciales de éste insumo exportándolo a un mercado potencial, de ésta manera el jugo no se desechará por lo cual generará ingresos extras a la empresa.	La población fueron empresas importadoras del jugo de limón en Estados Unidos desde Perú, en un total de 15 empresas, por lo tanto la población fue igual a la muestra

VARIABLES	DISEÑO	INSTRUMENTOS Y TECNICAS
Variable Independiente Plan de exportación **Variable Dependiente** Oportunidades comerciales	No experimental – Descriptivo.	ENCUESTA Cuestionario ANALISIS DOCUMENTARIO Ficha de análisis documentario

Anexo Nª 2

PLAN DE EXPORTACION

Resumen Ejecutivo

3.3.1. El plan Estratégico y Plan Organizacional

3.3.1.1. Descripción de la empresa

3.3.2. Datos De La Empresa:

3.3.2.1. Plan Estratégico

3.3.2.2. Análisis FODA

3.3.2.3. Plan Organizacional

3.3.3. Análisis del Producto en el Mercado Objetivo

3.3.3.1. Análisis del Producto

3.3.3.2. Partida Arancelaria

3.3.4. Selección del Mercado Objetivo

3.3.4.1. Pre selección de 5 países objetivos

3.3.4.2. Existencia de corriente comercial para el producto

3.3.4.3. Convenios internacionales de preferencias arancelarias.

3.3.4.4. Participación (Análisis vertical)

3.3.4.5. Exportaciones del Perú en valor FOB.

3.3.4.6. Información sobre los principales mercados

3.3.5. Mercado Objetivo

3.3.5.1. Datos Generales de Estados Unidos

3.3.5.2. Exigencias del Producto

3.3.6. Canales de Distribución

3.3.7. Medios de Transporte

3.3.8. La Gestión Exportadora

3.3.8.1. Análisis del Precio de Exportación

3.3.8.1.1. Costo de Producción

3.3.8.2. Modalidad de Pago

3.3.8.2.1. Condiciones de pago

3.3.8.2.2. Formas de pago

3.3.8.3. Distribución Física Internacional

3.3.8.3.1. Requisitos generales

3.3.8.3.2. Embalaje del producto para el mercado de Estados Unidos

3.3.8.4. Condiciones de Venta

3.3.8.5. Modelo de Cotización

3.3.8.6. Análisis Financiero

3.3.8.6.1. Proyección de demanda de Estados Unidos

3.3.8.6.2. Proyección de litros a exportar (cantidad y costo)

3.3.8.6.3. Ventas proyectadas

3.3.8.6.4. Costo operador Logístico Proyectado

3.3.8.6.5. Costo de cilindros proyectado

3.3.8.6.6. Flujo de caja con estados de ganancias y pérdidas proyectado

Anexo Nª 3

PROPUESTA DE UN PLAN DE EXPORTACION PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DEL JUGO DE LIMON DE LA EMPRESA PROCESADORA FRUTÍCOLA S.A. HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

OBJETIVO GENERAL

Demostrar que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola S.A hacia el mercado de Estados Unidos.

Guía de análisis documentario

Analizar producción del jugo de limón en Perú.	Ministerio de Agricultura
Comercialización internacional del jugo de limón.	Sunat
Analizar la oferta y demanda del jugo de limón	Trademap
Analizar el mercado de Estados Unidos	Trademap
Perfil de consumidor	Siicex

Anexo Nª 4

PROPUESTA DE UN PLAN DE EXPORTACION PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DEL JUGO DE LIMON DE LA EMPRESA PROCESADORA FRUTÍCOLA S.A. HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

TEST EXPORTADOR

OBJETIVO GENERAL

Demostrar que la propuesta de un plan de exportación contribuye al aprovechamiento de las oportunidades comerciales del jugo de limón de la empresa Procesadora Frutícola S.A hacia el mercado de Estados Unidos.

PERFIL EMPRESARIAL EXPORTADOR

Gestión Empresarial

1. ¿Tiene un plan de exportación bien definido?

   a) Si b) A veces c) No

2. Utiliza la empresa herramientas de planeación estratégica?

   a) Si b) A veces c) No

3. ¿Posee el personal una clara y bien articulada declaración del concepto estratégico del negocio?

a) Si b) A veces c) No

4. ¿Los productos (aceite y cascara) de la empresa cumplen con los estándares internacionales de calidad?

a) Si b) A veces c) No

5. La empresa cuenta con un sistema para identificar las necesidades del cliente?

a) Si b) A veces c) No

6. ¿Sus clientes vuelven a comprarle con frecuencia?

a) Si b) A veces c) No

Gestión productiva y logística

7. ¿Cree que su producto es diferente y presenta ventajas claras en el mercado exterior?

a) Si b) A veces c) No

8. Esta su producto libre de restricciones sanitarias, certificaciones previas, homologaciones, etc.?

a) Si b) A veces c) No

9. La empresa cuenta con capacidad para aumentar su producción para absorber las ventas internacionales?

a) Si b) A veces c) No

10. Existe la posibilidad de ampliación de planta

a) Si b) A veces c) No

Gestión de los mercados internacionales y logística internacional

11. ¿Tiene claro que para su empresa y es bueno y conveniente exportar el jugo de limón?

a) Si b) A veces c) No

12. ¿La empresa realiza estudios de mercado?

a) Si b) A veces c) No

13. La empresa ha investigado los requisitos técnicos de sus posibles clientes en lo que respecta al producto?

a) Si b) A veces c) No

14. ¿Obtiene información de diferentes fuentes y predice el consumo de productos y servicios por parte del consumidor?

a) Si b) A veces c) No

15. ¿Cree que puede ser competitivo en precios en los mercados exteriores?

a) Si b) A veces c) No

16. ¿Conoce los distintos canales de distribución existentes para sus productos?

a) Si b) A veces c) No

17. ¿Estudia los requerimientos de empaque y embalaje de su producto para el transporte de mercadería?

a) Si b) A veces c) No

Gestión económica y financiera

18. ¿Cuenta con estructura de costos de exportación para determinar sus costos de exportación?

a) Si b) A veces c) No

19. ¿Tiene facilidad para conseguir financiamiento de corto plazo?

a) Si b) A veces c) No

20. Tiene el análisis de los estados financieros de los últimos tres años?

a) Si b) A veces c) No

21. ¿Se conoce todos los productos financieros que se puede tomar en el sistema bancario como:

a) Cartas de crédito.
b) Cartas finanzas
c) Financiamiento de exportación
d) Warrants
e) Pagares a corto plazo
f) Línea de sobregiro.

a) Si b) A veces c) No

22. ¿Tiene capacidad financiera para esperar los resultados de los mercados exteriores?

a) Si b) A veces c) No

23. ¿Evaluó usted los riesgos a los que está expuesto a causa de la exportación ha tomado algunas precauciones para asegurarse contra esos riesgos?

a) Si b) A veces c) No

Anexo N° 5

CONTRACT FOR SALE & HAND- CLOUDY LIME JUICE SIMPLE

Entre

TRASNATIONAL FOODS INC, residing in 1110 Brickell Ave. Suite N° 808 , Miami, New York – United States, represented by **LEGAL REPRESENTATIVE** the Mr. Patricio Canalda, whom will be referred to subsequently as IMPORTER.

And

PROCESADORA FRUTICOLA SA, residing in address Manuel Maria Izaga no. 556 (5th floor), represented by **LEGAL REPRESENTATIVE Mrs. TELLO SUAREZ YOLANDA**, whom will be referred to subsequently as the **EXPORTER,** whom supply of FROZEN LEMON JUICE IMPORTER.

FIRST: DEFINITION

Frozen Lemon Juice	Lemon juice production to be marketed under the rules of packaging.
Norms of Commerce FDA:	FDA Trade Standards Frozen Lemon Juice.

Standards Trading Standards in the United States.

Effective Trading Standards are made in America.

SECOND: GENERAL

American Standards Standards apply to all contracts between **PROCESADORA FRUTICOLA SA** and **TRASNATIONAL FOODS INC** related ah the product Frozen Lemon Juice.

THIRD: TIME LIMT

The contract begins on **November 2017** will end on **November 2018.** All parties intend to renew if for the year 2018, revising the present document, renegotiating volumes and prices and ratifying the document is in force. The renewal of this

contract should take place no late than the November Month of 2018. In the event that no agreement is reached, the contract shall be terminated within the following four weeks.

FOURTH: OBJETIVE

The objective of this contract is the export, transportation and commercialization of Frozen Lemon Juice..

FIFTH: COMMITED QUANTITIES

Starting the 44th week of 2017 and ending the 55th week of 2018, Exporter will sell Importer an conteiner for Order per month. Total volumes may be adjusted only through a written agreement between the two parties. Importer commits to informing Exporter with due anticipation as to the amounts to be exported weekly. Inconsistencies terms in purchase orders, invoices and confirmations are not valid.

If they consider it convenient, the EXPORTER and IMPORTER can agree to greater weekly volumes than the minimums here in established. To this end, one month before the beginning of each quarter, the EXPORTER will inform the IMPORTER as to the quantities of Frozen Lemon Juice estimated to be available on a weekly basis throughout the course of the quarter. In response, the IMPORTER will inform the EXPORTER as to the quantities of Frozen Lemon Juice estimated to be in demand during the following quarter. Weekly, the EXPORTER will inform the IMPORTER, at the latest every Tuesday the exact quantity of Frozen Lemon Juice that are available the following week. Weekly the IMPORTER will inform the EXPORTER, at latest every Tuesday, the exact quantity with the given specifications which should be shipped the following week. Such a document is to be recognized by the parties and its delivery by e-mail will suffice so that the EXPORTER may carry out the corresponding shipment.

SIXTH: PRICE

The producer / exporter shall comply with the payment FOB value USD price per bag of Frozen Lemon Juice in home port, being this one of

$ 1.70 per liter of lemon juice.

The total payment price FOB to enhance exporter within 3 days of arrival to the importer, on the inspection and verification of good standards arrival of freight. The importer must pay in advance; if it does not comply with this, you will need to make a claim in accordance with the quality standards and requirements of TransFair USA.

SEVENTH: QUALITY REQUIREMENTS AND TOLERANCES

Frozen Lemon Juice premium produced and packaged by the exporter. Labeling and packaging must correspond to the specifications in labeling rules.

EXPORT undertakes to acquire an independent and professional inspector in order to perform the sampling and analysis of Frozen Lemon Juice.

IMPORTER and EXPORTER reach agreement as to the application of the internal control mechanism.

EIGHTH: TEST AND QUALITY INSPECTIONS

EXPORT includes the costs of all tests and quality inspections of any required certification that THE EXPORTER and must be under the jurisdiction of an independent inspector.

All costs of inspections carried out at the port of destination shall be under the responsibility of THE IMPORTER.

If quality is more than 50% of the quantity ordered, the importer will make an inspection by third parties to verify the quality problems within 24 hours. EXPORT assume the problems, if they were caused by circumstances in the country of origin on FOB terms. If there were disputes over the quality, the exporter will request TRANSFAIR, PACA or complaints book where IMPORTER made his claim.

NINTH: INDEMNITY AND RESPONSIBILITY

It will be IMPORTER's duty to contract and enforce the necessary insurance policy or insurance policies to cover any loss, damage, breach of contract, arrival delay, etc. Which the cargo might be subject to. THE IMPORTER selects the maritime transport company.

Damages and financial claims about insufficient quality and a breach of the agreed upon quota (false freight) will be entirely incurred by THE EXPORTER except for those cases in which the problem originates before the boxes are stowed on the ship.

THE EXPORTER is responsible for maintaining the labeling rules. If one of these certifications is discontinued, THE IMPORTER's obligations related to this contract will be annulled. THE EXPORTER will make sure THE IMPORTER receives all reports and necessary documentation for certification inspections THE EXPORTER is responsible for any and all costs related to dead freight. For the purposes of this agreement, dead freight means any shortage of agreed upon quantities as defined in section FIVE of this agreement.

TENTH: FORCE MAJEURE

Parties will undertake the responsibility if a breach of contract is caused by a factor that is outside of their reasonable control, including one or more of the following factors:

Natural disasters caused by winds, hurricanes, excessive rains, or climatic changes.

War.

Strikes and labor conflicts.

Legal requirements such as customs or exporter regulation changes that prevent the fulfillment of parts of this contract.

Delivery delays resulting from inspection requests ordered by governmental agencies.

If the FORCE MAJEURE circumstance occurs before the fruits exportation, the costs are to be accounted for by THE EXPORTER.

If the FORCE MAJEURE circumstance occurs at the destination, the costs are to be accounted for by THE IMPORTER.

ELEVENTH: APPLICABLE LEGISLATION AND JURISDICTION AND DISPUTE RESOLVEMENT PROCEDURES

This agreement is established under American Legislation. All disputes or differences that may relate to, or derive from this contract, its execution, liquidation or interpretation will be resolved according to American law. The signatories of this agreement declare to have good faith to resolve their differences in a fair way for both parties. If it is not possible to arrive at a common agreement, both parties have the right to request to FLO and Trans Fair USA to carry out mediation prior the utilization of arbitration. This request should take place within a period no greater than 15 days.

TWELTH: OTHER OBLIGATIONS AND RIGHTS OF THE PARTS

1. Under no title is either party able to yield or sell the rights that are born of this contract.
2. Neither party is authorized to commit the other or to represents the other by any means unless there is a written authorization.
3. All prices are set in US DOLLARS, as result; payment should be carried out in this currency.

THIRTEENTH: PLACE AND DATE

This contract is signed in Peru and United States on November 14 st 2016.

PROCESADORA FRUTICOLA SA	TRASNATIONAL FOODS INC,
R.L. YOLANDA TELLO	R.L. PATRICIO CANALDA

Anexo 6

FORMULARIO DE VALIDACIÓN TÉCNICA OFICIAL DEL PL

HACCP

Exp. N° CH

1. SOLICITANTE

1.1 Nombre o Razón Social			1.2 RUC
1.3 Representante Legal			1.4 DNI
1.5 Responsable de calidad:			1.6 DNI
1.7 Dirección : Jr./Calle/MZ.			
N°/Lt. :	Urb./AAHH/Sector/Otros :		
1.8 Distrito		1.9 Provincia	1.10 Departamento
1.11 Teléfono		1.12 Fax	1.13 e-mail
1.12. Autorizo se me notifique observaciones vía: Fax: ☐ Correo electrónico: ☐ Mesa de Partes: ☐ Página Web: ☐			

2.1

PROPIO

2.1.1 Dirección: Jr./Calle/MZ.			
N°/Lt. :	Urb./AAHH/Sector/Otros :		
2.1.2 Distrito	2.1.3 Provincia	2.1.4 Departamento	
2.1.5 Teléfono	2.1.6 Fax	2.1.7 e-mail	

2.2 ALQUILADO ( ) UTILIZACIÓN DE SERVICIOS ( ) "maquila"

2.2.1 Nombre o Razón Social		2.2.2 RUC	
2.2.3 Dirección: Jr./Calle/MZ.			
N°/Lt. :	Urb./AAHH/Sector/Otros :		
2.2.4 Distrito	2.2.5 Provincia	2.2.6 Departamento	
2.2.7 Teléfono	2.2.8 Fax	2.2.9 e-mail	

2. ESTABLECIMIENTO

Las empresas en liquidación, deben adjuntar el documento que acredite su liquidación y la razón social de la empresa liquidadora.

3. PRODUCTOS

LINEA DE

3.1 PRODUCCION

Nombre (*)	Tipo de Proceso (conservas, congelados, frescos, refrigerados, otros)
1.	
2.	
3.	

4. OTROS

Comprobante de pago por inspección y emisión de Resolución Directoral

En caso de local alquilado o servicio de maquila, el solicitante debe presentar copia simple del contrato de servicios celebrado entre ambas partes. Si el establecimiento que presta el servicio se encuentra habilitado sanitariamente, indicara el número de Resolución Directoral. Croquis de ubicación del establecimiento de fabricación

5. OBSERVACIONES

Base Legal:

Decreto Supremo N° 017-2005-SA "Texto único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Salud".

Decreto Supremo N° 007-98-SA "Reglamento de Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas."

Ley N°27444 DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO GENERAL (Art.20° Modalidad de notificación)

Declaro bajo juramento que la información proporcionada es veraz.

Fecha: ...../...../.....

---	---
NOMBRE Y APELLIDOS **FIRMA Y SELLO DEL** **RESPONSABLE DE CALIDAD**	**NOMBRE Y APELLIDOS,** **FIRMA Y SELLO DEL** **REPRESENTANTE LEGAL**

El apoderado, deberá presentar copia literal del poder que lo acredite como tal.

FOTOS EN LA EMPRESA PROCESADORA FRUTÍCOLA SA

Los autores de la investigación están afuera de la empresa Procesadora Frutícola S.A para la toma de fotos del desecho del jugo de limón.

Conociendo un poco más de la empresa PROFRUSA

Así es como desechan el producto jugo de limón por lo que no es utilizado para su exportación.

Esta es la posa donde esta el jugo de limón después de ser desechado