

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico Administrativas
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



**“PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALFALFA
PARA SIEMBRA, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
AGRO ASIN E.I.R.L, EN EL AÑO 2020”**

Tesis presentada por la Bachiller:

Concha Asin, Allison

para optar el Título Profesional de:

Ingeniera Comercial

en la especialidad de:

Negocios Internacionales

Asesor:

Mg. Torres Paredes, Luis Emilio

Arequipa – Perú

2021

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS

Visto el expediente E-068251 presentado por la Señorita:

ALLISON CONCHA ASIN

Solicitando dictamen de su Plan de Tesis intitulada:

"PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALFALFA PARA SIEMBRA,
PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRO ASIN E.I.R.L, EN EL AÑO
2020"

Luego de realizar una revisión y análisis minucioso se emite el siguiente dictamen:

Aprobado (X) Aprobado con observaciones () Rechazado ()

OBSERVACIONES:

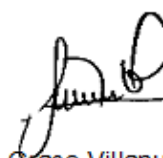
Arequipa, 14 de octubre del 2020



Dr. Luis Torres
Paredes
Código: 0167



Dr. Ángel Ugarte Concha
Código: 1853



Mgter. Grace Villanueva
Paredes Código: 3132

AGRADECIMIENTOS

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto de mi vida, dándome fortaleza y perseverancia para concluir mis metas. Además de su infinita bondad, amor y por estar conmigo en cada paso que doy. Por darme una bella familia y poner personas maravillosas en mi camino.

A mi padre Miguel

Por siempre creer en mí, brindarme su apoyo incondicional y constantes palabras de aliento; y por su amplio conocimiento, el cual me permitió realizar este proyecto.

A mi madre Vania

Por estar siempre a mi lado brindándome su amor incondicional y apoyo constante en mi carrera profesional, inculcándome siempre el amor y la responsabilidad.

A mi hermano Josué

Por su amor y dulzura, que me motivan día a día a ser mejor persona y enseñarle que con perseverancia y esfuerzo se puede lograr todo lo que uno se proponga.

A mi asesor Mg. Luis Torres Paredes.

Por su apoyo en la realización de este proyecto, por su amplio conocimiento y valores.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico especialmente a mi padre Miguel Concha Tejada, por enseñarme día a día que con amor, esfuerzo y perseverancia se puede lograr todo lo que uno se proponga.

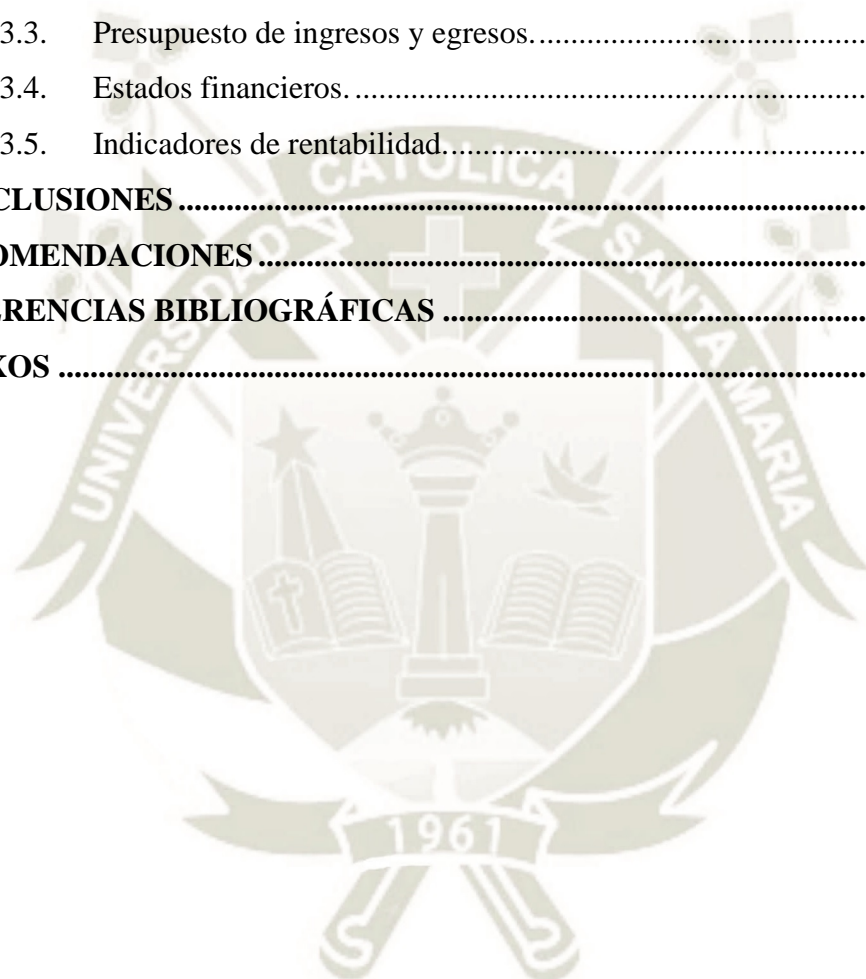


ÍNDICE

DICTAMEN BORRADOR DE TESIS.....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTOS	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
SUMMARY	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I	1
1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.1.1. Descripción del problema.....	1
1.1.2. Formulación del problema.....	2
1.1.3. Sistematización del problema.....	2
1.2. Justificación del estudio	2
1.2.1. Justificación Teórica.....	2
1.2.2. Justificación Práctica.....	3
1.2.3. Justificación Social.....	3
1.2.4. Justificación Económico – Empresarial.....	3
1.3. Objetivos	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
1.4. Hipótesis.....	4
1.5. Variables	4
1.5.1. Variable Independiente.....	4
1.5.2. Variable Dependiente.....	4
1.5.3. Operacionalización de variables.....	4
1.6. Metodología de la investigación	5
1.6.1. Diseño de Investigación.....	5
1.6.2. Nivel de investigación.....	5
1.6.3. Tipo de Investigación.....	5
1.6.4. Técnicas e instrumentos de investigación.....	6

1.6.5.	Estrategia de recolección de datos.....	6
1.7.	Antecedentes de investigación	7
1.8.	Marco conceptual	9
CAPÍTULO II.....		14
2. ASPECTOS GENERALES		14
2.1.	Descripción del producto	14
2.1.1.	Semilla de alfalfa.....	14
2.1.2.	Atributos y Usos.....	14
2.1.3.	Producción de alfalfa a nivel Nacional.....	15
2.1.4.	Producción de alfalfa a nivel de la Región Sur.....	18
2.2.	Análisis de la empresa.....	20
2.2.1.	Reseña de Agro Asin E.I.R.L.....	20
2.2.2.	Misión.....	20
2.2.3.	Visión.....	20
2.2.4.	Valores.....	21
2.2.5.	Políticas.....	21
2.2.6.	Análisis FODA.....	21
2.2.7.	Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI).....	23
2.2.8.	Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE).....	24
2.2.9.	Principales clientes.....	24
2.2.10.	Principales proveedores.....	25
2.2.11.	Cartera de Productos.....	26
2.2.12.	Precio de compra y venta del producto.....	28
CAPÍTULO III		30
3. PLAN DE IMPORTACIÓN.....		30
3.1.	Estudio de mercado	30
3.1.1.	Análisis de la demanda.....	30
3.1.2.	Análisis de la oferta.....	38
3.1.3.	Análisis de los competidores.....	43
3.1.4.	Análisis de los proveedores.....	47
3.1.5.	Estrategias de comercialización.....	47
3.2.	Estudio técnico.....	58
3.2.1.	Localización.....	58

3.2.2.	Tamaño.....	61
3.2.3.	Ingeniería.....	64
3.2.4.	Organización del área de importación.....	69
3.2.5.	Proceso de importación.....	71
3.3.	Estudio económico financiero.....	90
3.3.1.	Plan de inversión del proyecto.....	90
3.3.2.	Financiamiento del proyecto.....	92
3.3.3.	Presupuesto de ingresos y egresos.....	95
3.3.4.	Estados financieros.....	99
3.3.5.	Indicadores de rentabilidad.....	102
CONCLUSIONES.....		103
RECOMENDACIONES.....		104
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		105
ANEXOS.....		107



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables.....	5
Tabla 2 Usos, propiedades y beneficios de la alfalfa	15
Tabla 3 Producción de Alfalfa a nivel nacional – 2018	16
Tabla 4 Producción de Alfalfa a nivel Sur – 2018	18
Tabla 5 Matriz DAFO de empresa Agro Asin E.I.R.L.....	22
Tabla 6 Matriz EFI de la empresa Agro Asin E.I.R.L.....	23
Tabla 7 Matriz EFE de la empresa Agro Asin E.I.R.L.	24
Tabla 8 Principales proveedores de Agro Asin E.I.R.L.	25
Tabla 9 Principales productos de Agro Asin E.I.R.L. – Sección 1	27
Tabla 10 Principales productos de Agro Asin E.I.R.L. – Sección 2	28
Tabla 11 Principales precios de compra de Agro Asin E.I.R.L.	28
Tabla 12 Principales precios de venta de Agro Asin E.I.R.L. – Al por mayor y menor	29
Tabla 13 Ventas anuales por artículo – Periodo 2019.....	31
Tabla 14 Ventas mensuales por artículo – Periodo 2019	32
Tabla 15 Demanda anual y valor de venta del producto Semillas de alfalfa – periodo 2019	33
Tabla 16 Reporte de ventas mensuales (en Kg.) por artículo de Semillas de Alfalfa del año 2019 de Agro Asin E.I.R.L.	34
Tabla 17 Incremento anual periodo 2017, 2018 y 2019.....	36
Tabla 18 Demanda anual estimada del periodo 2020 al 2024, según promedio de incremento anual (en S.)	36
Tabla 19 Venta en toneladas (aproximadas) por semillas más comerciales de alfalfa.....	36
Tabla 20 Variación porcentual de la producción de Alfalfa a Agosto, 2020	37
Tabla 21 PBI por Sectores – Perú, 2017 - 2021	37
Tabla 22 Variación porcentual de la producción de Alfalfa a Agosto, 2020	38
Tabla 23 Crecimiento esperado de ventas de tres productos más vendidos de Alfalfa 2019 - 2024	38
Tabla 24 Lista de los mercados proveedores de la partida 120921 importado por Perú en 2019	39
Tabla 25 Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú en 2019.....	40
Tabla 26 Matriz de perfil competitivo para la empresa Agro Asin E.I.R.L.	42
Tabla 27 Empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2018.....	44
Tabla 28 Empresas importadoras de semilla de alfalfa y países de procedencia- 2018.....	45
Tabla 29 Empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2019.....	46
Tabla 30 Detalle de empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2019	46
Tabla 31 Lista de proveedores internacionales para la Partida arancelaria 1209210000	47

Tabla 32 Principales variables de segmentación – Agro Asin EIRL	49
Tabla 33 Encuesta para los clientes.....	54
Tabla 34 Precios de comercialización de competidores.....	55
Tabla 35 Características de las opciones de localización del proyecto	60
Tabla 36 Resultados de evaluación de ubicación de local	61
Tabla 37 Cubicaje de pallet con producto	62
Tabla 38 Utilización de espacio	66
Tabla 39 Partida Arancelaria Semillas de Alfalfa	71
Tabla 40 Arancel y restricciones para la partida arancelaria 1209210000.....	72
Tabla 41 Descripciones mínimas para la Partida Arancelaria 1209210000.....	72
Tabla 42 Lista de agentes de carga.....	73
Tabla 43 Lista de agentes de aduana	74
Tabla 44 Obligaciones del vendedor y comprador para el Incoterm FOB.....	76
Tabla 45 Datos de una factura comercial Exportador Importador	82
Tabla 46 Inversión Fija Tangible	90
Tabla 47 Inversión Fija Intangible	90
Tabla 48 Capital de Trabajo	91
Tabla 49 Inversión Total	92
Tabla 50 Estructura de Financiamiento.....	92
Tabla 51 Fuente de Financiamiento	93
Tabla 52 Cronograma de Pagos - BBVA	94
Tabla 53 Precio al por mayor de semillas importadas.....	95
Tabla 54 Demanda esperada de Alfalfa 2020 - 2024	95
Tabla 55 Estimación de los ingresos anuales del proyecto	95
Tabla 56 Consideraciones para el costo de importación	96
Tabla 57 Cálculo del valor total de importación	96
Tabla 58 Presupuesto gastos administrativos	97
Tabla 59 Honorarios totales por nuevo personal.....	98
Tabla 60 Balance general Agro Asin E.I.R.L. (expresado en soles).....	99
Tabla 61 Estado de ganancias y pérdidas Agro Asin E.I.R.L. (expresado en soles).....	100
Tabla 62 Flujo de caja proyectado	101
Tabla 63 Indicadores económicos para el proyecto de inversión.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Principales productores de alfalfa a nivel nacional - 2018	17
Figura 2 Producción mensual de alfalfa en toneladas – 2018	18
Figura 3 Nivel de producción región sur - 2018.....	19
Figura 4 Nivel de producción región sur por trimestre - 2018	20
Figura 5 Reporte de ventas mensual de semillas de alfalfa para siembra – Agro Asin E.I.R.L. 2019	35
Figura 6 Cadena de suministro	48
Figura 7 Posibles propuestas de valor	50
Figura 8 Presentación final del producto.....	53
Figura 9 Semillas de alfalfa Ranger para siembra.....	54
Figura 10 Visualización de servicio Shopify.....	56
Figura 11 Abastecimiento de mercadería a empresas distribuidoras	57
Figura 12 Ubicación de Urb. Killari.....	59
Figura 13 Ubicación de Majes.....	59
Figura 14 Ubicación de La Joya.....	60
Figura 15 Bolsa de producto de 25 kg.....	62
Figura 16 Dimensiones de pallet americano.....	63
Figura 17 Imagen referencial de forma de apilamiento de producto.....	63
Figura 18 Croquis de espacios de empresa.....	64
Figura 19 Grados de libertad de trabajador, NIOSH.....	66
Figura 20 Layout de Almacén 1 con 03 Pallets.....	67
Figura 21 Almacén 2 de Almacén 2 con 04 Pallets.....	67
Figura 20 Distribución final de local con almacenamiento de producto.....	68
Figura 21 Organigrama actual	69
Figura 22 Organigrama propuesto.....	70
Figura 23 Esquema de compraventa bajo el Incoterm FOB.....	75
Figura 24 Obligaciones del vendedor y del comprador para el Incoterm FOB.....	77
Figura 25 Requisito fitosanitario de importación de semilla para siembra	84
Figura 26 Resultados de la consulta en línea para el pago de percepción.....	87
Figura 27 Diagrama de Flujo de Importación	89

RESUMEN

Agro Asin E.I.R.L es una empresa arequipeña con más de 7 años de experiencia en el rubro de la distribución de productos agrícolas y ganaderos. Su mercado radica en la Macro Región Sur y su demanda principal son las semillas de alfalfa forrajeras.

El presente estudio plantea una propuesta de plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para incrementar la rentabilidad de la empresa Agro Asin E.I.R.L, en el año 2020. Esto debido que en el Perú el 82% de las semillas de calidad en maíz, alfalfa, hortalizas y especies forrajeras de clima templado y tropical son importadas, además de que, entre los años 2016 y 2017 el valor importado de este tipo de semillas obtuvo una tasa de crecimiento del 7%, provenientes principalmente de países como: Estados Unidos, Chile y Canadá.

El problema que afronta Agro Asin E.I.R.L en la actualidad se debe a que un 95% de los bienes que comercializa, son abastecidos por un solo proveedor, del cual obtiene un margen de ganancia que oscila entre 8% a 10% sobre el precio de compra de sus principales productos, un margen que podría verse afectado de manera positiva de sustituirse la compra por una importación directa de los mismos.

La importancia de este proyecto radica en contribuir al crecimiento y fortalecimiento de Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de plan de importación, que le permita contar con una alternativa para el aprovisionamiento de sus insumos, que resulte más rentable y seguro a largo plazo.

Después de haber realizado el presente trabajo, se demostró que la propuesta de importación es beneficiosa y viablemente económicamente para la empresa debido a que el proyecto contiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 30.%, con una VAN de 3,249.26 soles, debido a que el 80% del proyecto será financiado con una entidad bancaria.

Con lo expuesto, se espera que el trabajo sea de aporte para la profesión y que permita nuevos trabajos relacionados al mismo, en beneficio del desarrollo de la carrera de Ingeniería Comercial y la agroindustria en el Perú.

Palabras claves: Plan de Importación, Semillas de Alfalfa, Rentabilidad, Empresa

SUMMARY

Agro Asin E.I.R.L is a company from Arequipa, Peru with more than 7 years of experience in the field of distribution of agricultural and livestock products. Its market is in the Southern Macro Region of Peru and its main demand is forage alfalfa seeds.

This study proposes a proposal for the import plan of alfalfa seeds for sowing, to increase the profitability of the company Agro Asin EIRL, in the year 2020. This is because in Peru 82% of the quality seeds in corn, Alfalfa, vegetables and forageies with a temperate and tropical climate are imported, in addition to that, between 2016 and 2017 the imported value of this type of seeds obtained a growth rate of 7%, mainly from countries such as: United States, Chile and Canada.

The problem faced by Agro Asin EIRL at present is because a single supplier supplies 95% of the goods it sells, from which it obtains a profit margin that ranges from 8% to 10% on the purchase price. Of its main products, a margin that could be positively affected if the purchase were replaced by a direct import of the same.

The importance of this project lies in contributing to the growth and strengthening of Agro Asin E.I.R.L through a proposal for an import plan, which allows it to have an alternative for the supply of its supplies, which is more profitable and safer in the long term.

After carrying out this work, it was demonstrated that the import proposal is beneficial and economically viable for the company because the project contains an Internal Rate of Return (IRR) of 45.60%, with an NPV of 2,997 US dollars, because 83% of the project will be finance with a bank.

With the foregoing, it is expected that the work will be a contribution to the profession and that it will allow new jobs related to it, to the benefit of the development of a career in commercial engineering and agro-industry in Peru.

Keywords: Import Plan, Alfalfa Seeds, Profitability, Company

INTRODUCCIÓN

El Perú importa el 82% de las semillas de calidad en maíz, alfalfa, hortalizas y especies forrajeras de clima templado y tropical. Entre los años 2016-2017 el valor importado de este tipo de semillas obtuvo una tasa de crecimiento del 7% y en ese mismo año se importó 1207 toneladas de semilla, principalmente de países como: Estados Unidos, Chile y Canadá. Ocupando de esta manera la novena posición como importador de semillas de alfalfa, para siembra, a nivel mundial, representando el 2.7% de las importaciones mundiales de semilla de alfalfa.

Agro Asin E.I.R.L es una empresa peruana dedicada a la distribución de productos agrícolas y ganaderos por más de 7 años en el mercado nacional. Actualmente su mercado radica en la macro región sur del Perú y tiene como principales productos las semillas de alfalfa forrajeras.

El problema que afronta Agro Asin E.I.R.L en la actualidad se debe a que un 95% de los bienes que comercializa, son abastecidos por un solo proveedor, del cual obtiene un margen de ganancia que oscila entre 8% a 10% sobre el precio de compra de sus principales productos, un margen que podría verse afectado de manera positiva de sustituirse la compra por una importación directa de los mismos.

En el Capítulo I, denominado como “Fundamentos Teóricos” se desarrolla los aspectos metodológicos del trabajo como son el planteamiento del problema, justificación del trabajo, objetivos, hipótesis, variables, metodología, nivel y tipo de investigación. Así mismo los antecedentes de investigación que sustentan el desarrollo del trabajo y el marco conceptual.

En el Capítulo II, se consignan los aspectos generales de la empresa Agro Asin E.I.R.L y del producto a importar “semillas de alfalfa para siembra”, donde se desarrolla un análisis de la empresa detallando sus proveedores, principales clientes, cartera de productos, precio de compra y venta de productos. Se describe el producto “semilla de alfalfa”, sus principales atributos y usos, así como también la producción de alfalfa en el Perú y en especial la Macro Región Sur.

En el Capítulo III, se desarrolla el plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin E.I.R.L; donde se analizó todo lo referente al estudio de mercado, empezando por el análisis de la demanda, la oferta, análisis de los proveedores y de la

competencia. A demás se hizo un análisis referente al estudio técnico, donde detalla la localización del proyecto, estructura organizacional actual de la empresa, organización del área de importación a implementarse y los procesos logísticos necesarios para la importación.

Finalmente. En el Capítulo IV, se realiza la evaluación económica-financiera del proyecto, para determinar si es factible la importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin E.I.R.L, en base a un análisis económico - financiero, con el propósito de determinar la inversión que debe realizarse y el financiamiento, para incrementar la rentabilidad y seguridad a largo plazo de la empresa Agro Asin E.I.R.L.

Con el desarrollo del presente trabajo, se espera aportar al desarrollo de conocimientos de la carrera de la escuela profesional de Ingeniería Comercial de la Universidad Católica de Santa María, y en especial, centrar el interés de los profesionales, en el desarrollo de trabajos que aporten al desarrollo de la agroindustria del Perú.



CAPÍTULO I

1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Descripción del problema.

Agro Asin E.I.R.L es una empresa arequipeña con más de 7 años de experiencia en el rubro de la distribución de productos agrícolas y ganaderos, los productos que ofrece son: semillas forrajeras, de hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, de genética ganadera e insecticidas. Su mercado radica en la macro región sur del Perú, conformada por Arequipa, Cusco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna, de las cuales Arequipa, Cusco y Puno representan la parte más significativa de su mercado y cuya demanda principal son las semillas de alfalfa forrajeras.

En relación con esto último, cabe destacar que, en el país, el 82% de las semillas de calidad en maíz, alfalfa, hortalizas y especies forrajeras de clima templado y tropical son importadas (El Comercio, 2016). Y el país ocupa la novena posición como importador de semillas de alfalfa, para siembra, a nivel mundial, representando el 2.7% de las importaciones mundiales de semilla de alfalfa. Además, entre los años 2016-2017 el valor importado de este tipo de semillas obtuvo una tasa de crecimiento del 7% y en ese mismo año se importó 1207 toneladas de semilla, principalmente de países como: Estados Unidos, Chile y Canadá. (Trademap.org, 2017)

Las tres principales empresas peruanas dedicadas a la importación de este tipo de semillas son: AGP S.A.C, ALABAMA S.A y Rivera distribuciones E.I.R.L. Siendo AGP S.A.C proveedora de semillas de alfalfa para la empresa Agro Asin E.I.R.L. desde hace varios años.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, el problema que afronta Agro Asin E.I.R.L en la actualidad se debe a que un 95% de los bienes que comercializa, son abastecidos por un solo proveedor AGP SAC, del cual obtiene un margen de ganancia que oscila entre 8% a 10% sobre el precio de compra de sus principales productos, un margen que podría verse afectado de manera positiva de sustituirse la compra por una importación directa de los mismos. Por lo tanto, es probable que de continuar esta situación se sufra un decremento en las ventas de la empresa, así como

también podría perderse de manera imprevista al único proveedor, lo cual impactaría en el cumplimiento de los pedidos de los clientes y las ventas totales.

Es importante destacar que Agro Asin EIRL pretende en un futuro ser importadora de sus propios productos; es por este motivo, que se propone un plan de importación directa de semillas de alfalfa, que permita a la empresa Agro Asin E.I.R.L contar con una alternativa para el aprovisionamiento de sus insumos que podría resultar más rentable y seguro a largo plazo, contribuyendo así al crecimiento y fortalecimiento del negocio en el mercado nacional.

1.1.2. Formulación del problema.

1.1.2.1. Interrogante General.

¿Es factible incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L. mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra?

1.1.3. Sistematización del problema.

1.1.3.1. Interrogantes Específicas.

- ¿Cuál es la situación del mercado que permite establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuáles son los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa para siembra por la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuál sería la capacidad de importación de la empresa Agro Asin EIRL para la compra internacional de semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuál es el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?

1.2. Justificación del estudio

1.2.1. Justificación Teórica.

Desde el punto de vista teórico, esta investigación servirá de base para la realización de futuras investigaciones previas a la elaboración de planes de importación, no solo

de semillas de alfalfa, sino también de otras variedades de productos. Además, se propondrá una estrategia de importación detallada que muestre los pasos a seguir y las decisiones a tomar que permitirá a otras empresas o personas al desarrollo de planes de importación diversos.

1.2.2. Justificación Práctica.

A nivel práctico, la presente investigación busca establecer conclusiones con respecto a la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L respecto a importar directamente semillas de alfalfa para siembra versus la compra de la misma a su único proveedor, buscando reducir costos de compra de insumos para obtener un mejor margen de ganancia en sus ventas e incrementar su cartera de clientes.

Además, se busca demostrar que la oportunidad alterna de importar, ayudaría a la empresa Agro Asin E.I.R.L a ser más competitiva en el mercado, reduciendo la amenaza de tener un solo proveedor y resultando ser más independiente de su margen de ganancia y volumen de sus ventas, así como también buscar ampliar su cartera de productos y en un futuro llegar a ser competencia directa o estar a la par de su único proveedor.

1.2.3. Justificación Social.

Desde un punto de vista social la presente investigación busca incentivar las importaciones, para las empresas en general y sobretodo del rubro agropecuario que busquen productos de alta calidad y mejorar con precios bajos para los clientes.

1.2.4. Justificación Económico – Empresarial.

La propuesta de un plan de importación permitirá bajar los costos de adquisición de los productos, manejar mejor los márgenes y obtener mayor rentabilidad.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General.

Incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Determinar la situación del mercado que permita establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de

semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa.

- Detallar los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa de siembra por la empresa Agro Asin EIRL.
- Indicar la capacidad de importación de la empresa Agro Asin EIRL para importar semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2019.
- Determinar el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2019.

1.4. Hipótesis

Dado que actualmente la empresa Agro Asin E.I.R.L. depende de un 95% de las compras con un solo proveedor y esta situación ha generado en la empresa falta de capacidad de negociación de precios y controlar los márgenes de sus productos comercializados.

Es factible que mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra se pueda incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L.

1.5. Variables

1.5.1. Variable Independiente.

Plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.

1.5.2. Variable Dependiente.

Rentabilidad económica de la empresa.

1.5.3. Operacionalización de variables.

Tabla 1
Operacionalización de variables

Variable	Indicadores	Sub-Indicadores
Independiente: Aplicación de Plan de importación de semillas de alfalfa para siembra	Estudio de Mercado	Oferta Demanda Precio Proveedores Comercialización
	Estudio Técnico	Localización del proyecto Tamaño del proyecto Proceso logístico Organización y administración Proceso de importación
	Estudio económico – financiero	Inversión Total del proyecto Financiamiento del proyecto Presupuesto de ingresos Presupuesto de gastos Estados financieros
Dependiente: Rentabilidad económica de la empresa	Evaluación Económica y Financiera	VAN Relación B/C TIR PRI

Fuente: Elaboración propia

1.6. Metodología de la investigación

1.6.1. Diseño de Investigación.

Según Hernández et al (2014) el presente trabajo es de diseño No experimental debido a que no existe manipulación de las variables, sino más bien el objetivo del estudio es la observación del fenómeno para su posterior descripción.

1.6.2. Nivel de investigación.

Según Caballero (2014) el nivel de investigación es descriptivo, es mediante información recopilada de la empresa respecto al periodo de estudio que se pretende la elaboración de la propuesta de plan de importación.

1.6.3. Tipo de Investigación.

Según Clausen (2017) el presente trabajo es de tipo transversal debido a que se recolectarán los datos en un tiempo determinado y buscan describir las variables solo en ese momento.

1.6.4. Técnicas e instrumentos de investigación.

Según Hernández et al (2014) se considera para ambas variables del estudio la técnica de observación documental, ya que se extraerá información de la documentación existente durante el periodo de estudio, así como también del sistema de gestión que fue implementado en el presente año, los cuales brindaran datos necesarios y reales, de la empresa para la investigación.

De igual manera se extraerá información de páginas web y libros basados en procesos de internacionalización y de importación de empresas, que sirvan como guías para el caso de estudio.

Para el presente trabajo de investigación se utilizarán los siguientes instrumentos:

- Libros de comercio internacional
- Listado de páginas web.
- Cuadros estadísticos.
- Flujo de caja de la empresa
- Histórico de ventas

1.6.5. Estrategia de recolección de datos.

El presente trabajo tiene el siguiente procedimiento lógico de recolección de datos:

- Primero. Solicitar los permisos a la empresa Agro Asin E.I.R.L., específicamente al representante legal a través de una carta de presentación para acceder a la información requerida.
- Segundo. Identificar al personal relacionado con los procesos de compra y venta del producto semillas de alfalfa para entrevistarlos y solicitarles información económica sobre las compras y ventas.
- Tercero. Analizar la información recabada utilizando software de procesamiento de datos como es Microsoft Excel versión 2016, así como información de segunda mano de fuentes oficiales relacionadas al producto como son Ministerio de Agricultura, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y SENASA.
- Cuarto: Analizar la información de segunda mano en cuanto a proveedores extranjeros del producto a importar para luego realizar cotizaciones mediante portales de comercio electrónico que contengan el producto.

- Quinto: Evaluar los precios y las condiciones del producto a importar para escoger la mejor opción que beneficie a la empresa. Utilizar manuales de buenas prácticas de importación que consideren el marco legal y normativo del producto a importar.
- Sexto. Utilizar los datos económicos y las proyecciones realizadas de cotizaciones de proveedores extranjeros a través de Hojas de Cálculo en Excel versión 2016 para realizar el Flujo de Caja en base al plan propuesto y compararlo con el Flujo de Caja actual de la empresa.

1.7. Antecedentes de investigación

En el trabajo denominado “Análisis de gestión de la empresa 'AGP S.A.C.' para mejorar las formas de captación de clientes incrementar las ventas, periodo 2008-2015” (Cortez & Gamero, 2014). Se resalta el posicionamiento de marca de la empresa AGP S.A.C., sobre todo en su labor de importación, tiene un posicionamiento de mercado nacional. Ofrece semillas de forraje, hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, genética ganadera, entre otros. También menciona los problemas de solvencia económica de la organización debido al descuido del área de publicidad y también a que los recursos destinados para esta área eran limitados. Es por ello que el futuro de la estabilidad financiera se relaciona con el incremento de las ventas dentro de la empresa. Este estudio aporta para la investigación información básica del principal proveedor de Agro Asin E.I.R.L, brindando información del mercado al que atiende, sus distintas líneas de productos, clientes, competidores y proveedores.

En el trabajo de nombre “Estudio de pre-factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de bisutería Arequipa, 2018” (Salas, 2019). Se muestra la importancia de la importación para la comercialización de bisutería en el mercado Arequipeño, se muestra un análisis de importación, donde se analizan los precios de la competencia y se establece un precio promedio que permita competir en el mercado, utilizando además estrategias de comercialización que ayuden a la distribuir los productos. Se analiza todo lo referente al estudio técnico, como es la constitución de la empresa, el tamaño del proyecto, la localización del proyecto, procesos logísticos necesarios para la importación, entre otros. También se analiza los costos y presupuestos requeridos para la importación de bisutería importada de China, la

inversión que se necesitará, los gastos del proceso de importación, remuneración y margen de utilidad.

Finalmente, en base a una evaluación económica y financiera del proyecto, se demuestra la factibilidad de apertura una empresa dedicada a la importación y comercialización de bisutería, que permita una rentabilidad positiva con tendencia a largo plazo y un crecimiento sostenido en ese periodo de tiempo. Este estudio aporta para la investigación, un plan de importación de bisutería importada de China, donde se desarrollan los pasos a importar y los gastos que esto conlleva, así como un financiamiento adecuado que se da por medio de un análisis económico financiero.

En el trabajo denominado “Plan de importación de semillas orgánicas para la empresa Germinatu” (Estévez, 2016). Trabajo de investigación se muestra a la empresa Germinatu, como una micro empresa fundada en 2011 en la ciudad de Cayambe y dedicada a la producción y comercialización de germinados orgánicos, mini plantas y flores comestibles, ha visto una oportunidad en la importación de las semillas para la producción. A pesar de su corta existencia, esta empresa distribuye y comercializa sus productos a dos mercados distintos: el de consumo masivo, representado por las cadenas de supermercados más grandes del Ecuador, y el de la restauración, representado por hoteles y restaurantes de alta gama de la ciudad de Quito.

El trabajo se centra en las labores de auditoría interna analizando el entorno comercial en las semillas orgánicas. Con la culminación del trabajo se determinó que la importación es una propuesta beneficiosa para la empresa. Así mismo se analizaron factores de tipo cualitativo. La propuesta contempla una alianza estratégica como dos proveedores y de transporte marítimo para que la propuesta se encuentre acorde al costo-beneficio. Este estudio aporta con la investigación, un plan de importación de semillas orgánicas, el cual muestra aumentar sus ventas y los beneficios económicos derivados de esto, y es un claro ejemplo de un proceso estratégico para el crecimiento de un negocio.

El informe denominado “Seguimiento Agroeconómico –ISA” (Sánchez, Mendieta, & Galiano, 2019). Indica que la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas - DGESEP, a través de la Dirección de Estadística Agraria, presenta el documento correspondiente al cuarto trimestre del año 2018. El informe tiene por finalidad presentar un análisis coyuntural y acumulado, de los principales indicadores

de la producción agropecuaria, dirigido a los agentes relacionados con las cadenas productivas del sector agrario y público interesado en el comportamiento del sector agropecuario. Ha sido elaborado en base a la información generada en el marco del funcionamiento del Sistema Integrado de Estadística Agraria. En el caso de las variables de comercio exterior agrario la fuente de información es la SUNAT.

Este informe aporta para la investigación información sobre el comportamiento del comercio exterior a través de las importaciones de productos agropecuarios, detallando sobre las importaciones de insumos y bienes de capital para el Agro 2018, sus principales países de origen de las importaciones de productos agrarios el 2018, entre otros.

La guía de nombre “Guía práctica del importador en el ABC del Comercio Exterior” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013). Contempla los pasos a seguir para el abastecimiento de mercados extranjeros a través del camino de la importación, cubriendo necesidades de consumo eficiente, económico y seguro. Las alternativas ofrecen oportunidades de calidad, cantidad. Que a su vez fomentan el consumo de productos locales y buscan incrementar la productividad de sus procesos en cuanto a calidad se refiere.

La presente Guía su aporte es el de propiciar el conocimiento, los procedimientos y prácticas necesarias para que los usuarios de comercio exterior en general, esta guía práctica aportará a la investigación con información básica sobre aspectos generales de la importación, sus costos, sus medios de pago y garantías, marco legal y régimen arancelario.

1.8. Marco conceptual

- Comercio Exterior.

El Comercio Exterior y Aduanas del Perú (2019) indica que esta la actividad económica donde se intercambian bienes o servicios existentes entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Su regulación está dada por acuerdos, normas y tratados en la búsqueda de simplificar procesos y abastecimiento de la demanda interna.

- **Importación.**

SUNAT (2020) indica que la importación es el ingreso legal de mercancía procedente del extranjero al territorio nacional a través del filtro de Aduanas. La importación, y todas las operaciones que se desarrollan para tal fin, están reguladas en el país por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que al Perú se pueden importar productos y servicios destinados al consumo directo de la población, insumos para la producción industrial y también maquinaria para los sectores productivos. Las importaciones no sólo tienen fines comerciales, también pueden realizarse con objetivos sociales o benéficos.

- **Plan de importación.**

Es la descripción, análisis y planificación detallada que una empresa debe seguir paso a paso para poder realizar una importación en un tiempo determinado.

- **Aranceles.**

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que Es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. El nivel promedio de aranceles que se paga en el Perú es de 4%.

- **Partida arancelaria.**

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que es la identificación numérica del producto que se desea importar o exportar. Sirve para ubicar todos los detalles con los que debe cumplir el producto que se va a importar, como por ejemplo los beneficios que gozan a través de tratados y acuerdos comerciales, requisitos legales, técnicos y arancelarios, entre otros.

- **Incoterms.**

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que los incoterms son utilizados para dividir costes de transacciones comerciales internacionales, delimitando responsabilidades entre el comprador y vendedor. Durante la última revisión, en el año 2010 se determinan la existencia de 11 términos: EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DDP, DAT, DAP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

- **Incoterm FOB.**

El incoterm FOB o “Free on Board”, se utiliza solo en transporte marítimo, bajo este incoterm se establece que el vendedor es responsable de todos los costes y riesgos hasta el momento en el que las mercaderías son cargadas a bordo del buque, la transferencia del riesgo en condiciones del incoterm FOB tiene lugar cuando la mercadería es cargada a bordo del buque.

- **Aduana**

SUNAT (2019) indica que son los responsables de que se cumpla la legislación de importación y exportación, así mismo controlar el tráfico de bienes a través de la verificación, valoración, clasificación y aplicación de fiscalización del régimen arancelario y de prohibiciones.

- **Balanza Comercial**

Son las actividades comerciales entre las salidas e ingreso de bienes de un país, contemplado en un periodo determinado, de esta forma se puede ver balanza comercial nivelada, deficitaria o favorable, en incluso con superávit.

- **Tratado de Libre Comercio (TLC).**

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019) indica que se refiere al acuerdo entre las naciones y de cumplimiento obligatorio, con la finalidad de incentivar la inversión y además de regular el flujo de bienes, servicios e inversiones entre las naciones que utilizan este instrumento.

- **Agente de aduanas.**

Es el responsable de realizar los trámites de importación de la mercadería, asesoramiento de los documentos y procedimientos necesarios para este proceso.

- **Agente de carga.**

El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2009) indica que es la compañía que se encarga de contactar clientes con orígenes variados, subcontratar transportistas que cubran las rutas solicitadas por los clientes, elaborar la documentación necesaria para el transporte, realizar trámites de aduana, recoger la mercadería de los proveedores y distribuir la mercadería en destino.

- **Permiso fitosanitario.**

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (2019) o en siglas, SENASA delimita el movimiento de plantas, frutas, vegetales entre otros reglamentados. Estos deben ser certificados oficialmente entre el origen y procedencia del bien.

- **Activo fijo.**

El portal Economía Simple. Net (2016) indica que los activos fijos son recursos o bienes de la empresa que no puede ser fácilmente liquidado, es decir venderse. Se clasifica en activos tangibles o intangibles.

- **Inversión.**

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) indica que en términos macroeconómicos la inversión es el flujo de producto de un período dado que se destina al mantenimiento o ampliación del stock de capital de la economía. En finanzas, es la colocación de fondos en un proyecto (de explotación, financiero, etc.) con la intención de obtener un beneficio a futuro.

- **Rentabilidad.**

El portal Economipedia (2019) define a la rentabilidad como el beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Compara el resultado que se ha obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que se han realizado para obtener dicho resultado.

- **Valor actual neto (VAN).**

El portal Economipedia (2019) indica que el valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN), es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión.

- **Tasa de retorno (TIR).**

ESAN (2017) indica que la TIR es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, la cual permite que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a cero). La TIR es la máxima tasa de descuento que un proyecto puede tener para ser rentable, debido a que a mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que cero).

- **Índice beneficio – costo (B/C).**

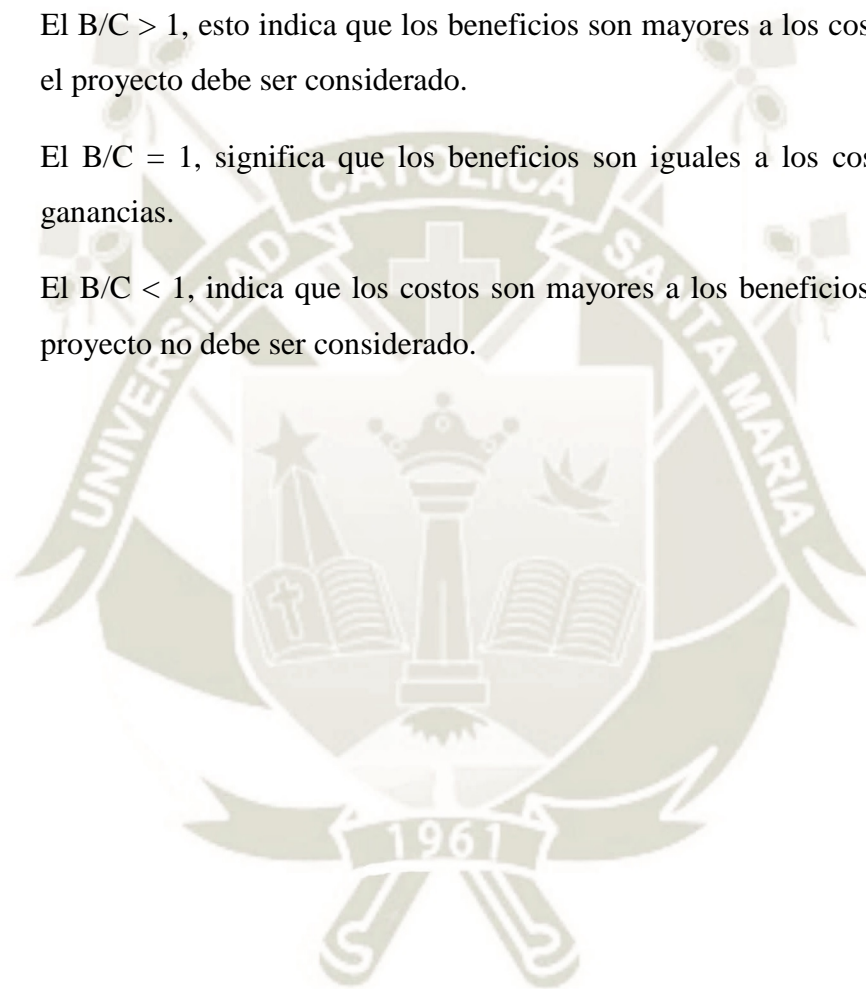
Son los beneficios y costos que presenta un proyecto para definir su viabilidad. Para calcular la relación B/C se halla primero la suma de todos los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados.

Según la Universidad ESAN (2017). Un proyecto es viable cuando:

El $B/C > 1$, esto indica que los beneficios son mayores a los costos. Por lo tanto, el proyecto debe ser considerado.

El $B/C = 1$, significa que los beneficios son iguales a los costos, no presenta ganancias.

El $B/C < 1$, indica que los costos son mayores a los beneficios. Por lo tanto, el proyecto no debe ser considerado.



CAPÍTULO II

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Descripción del producto

2.1.1. Semilla de alfalfa.

El equipo de Wikifarmer (2017) indica que la planta de alfalfa es una leguminosa perenne con hojas trifoliadas y flores que van de azul a violeta. Pertenece a la familia de Fabaceae (la familia de los guisantes y los fríjoles). Es la cosecha de forraje más importante del mundo, por ser una fuente natural de nitrógeno, ya que alberga bacterias simbióticas del suelo en los nódulos de la raíz que “fijan” el nitrógeno.

La planta de alfalfa es altamente adaptable a las diferentes condiciones de cultivo y clima, y muestra una gran tolerancia al verano. Esto se debe a su sistema de raíces, que puede ir hasta una profundidad de 4.5m a 9m en búsqueda de agua y nutrientes. La longitud media de la raíz es de 1.2m a 1.5m, mientras que la altura oscila entre 60cm y 120cm. La planta de alfalfa crece en suelos bien drenados, ya que los húmedos promueven el desarrollo de varias enfermedades. (Equipo Editorial de wikifarmer, 2017)

2.1.2. Atributos y Usos.

El equipo de Wikifarmer (2017) indica que la alfalfa (científicamente llamada *Medicago sativa*) o Lucerna es la cosecha de forraje más importante del mundo. Alfalfa significa en árabe “padre de todos los alimentos”. Se cultiva en más de 70 países, debido a su gran adaptabilidad y sus múltiples usos. A continuación, se detallan sus formas de uso, propiedades y beneficios de la alfalfa:

Tabla 2

Usos, propiedades y beneficios de la alfalfa

Usos de la alfalfa		
Pastoreo: Caballos, ovejas, cabras, cerdos, pollos y vacas lecheras.	Heno, forraje, abono verde y como cultivo de cobertura.	Consumo humano (los brotes, no las semillas).
Propiedades y beneficios de la alfalfa		
Vitaminas A, C, del grupo B, D, E y K.	Minerales como el cromo, zinc, silicio, hierro, magnesio, selenio, cobre y calcio.	Gran cantidad de proteínas vegetales.
		Los principios activos de la alfalfa aportan fitoestrógenos, fitoesteroles, flavonoides, saponinas, tirotropina, enzimas de la digestión y cumarinas.
		Beneficios a la salud: - Antiinflamatoria, antirreumática. - Diurética. - Es inmunoestimulante, antiviral, antipirética, fungicida y antibacterial. - Antioxidante. - Cardiotónica y antihemorrágica. - Antiespasmódica. - Elude el cáncer y la diabetes. - Emética.

Fuente: (Infoagro, 2002)

Elaboración: Propia

El uso de la alfalfa como alimento, se ha vuelto popular en los animales de ganadería, especialmente los productores de leche. La fibra que contiene este producto incita a la masticación, lo que estimula las glándulas salivales que controlan el PH; esto evita problemas de rumia y ralentiza el paso de los alimentos, permitiendo aprovechar mejor otros, como cereales y proteínas. Al mismo tiempo potencia la fertilidad.

El equipo de Wikifarmer (2017) indica que la alfalfa además de ser un alimento natural y aumentar la calidad de los productos, constituye un sistema de ahorro, ya que es económica y rentable; y no requiere de nitratos porque enriquece el suelo naturalmente con nitrógeno, y evita la erosión del mismo. Es por esta razón que los agricultores del sur del país emplean la alfalfa cosechada como forraje para la alimentación de su ganado.

2.1.3. Producción de alfalfa a nivel Nacional.

La producción total de alfalfa en el Perú en el periodo 2018, fue de 6'519,172.00 toneladas, distribuidas en 174,847.00 hectáreas, generando un rendimiento de 37,286.00 kg/ha, tal como lo muestra la tabla siguiente:

Tabla 3

Producción de Alfalfa a nivel nacional – 2018

Región	Producción (t)	Superficie (ha)	Rendimiento (kg/ha)
Arequipa	2,528,340.00	36,377.00	69,504.00
Puno	1,296,735.00	59,242.00	21,889.00
Moquegua	532,369.00	9,681.00	54,991.00
Tacna	246,399.00	11,104.00	22,190.00
Ayacucho	245,363.00	9,145.00	26,830.00
Ancash	244,920.00	7,967.00	30,743.00
Lima	237,282.00	6,095.00	38,929.00
La Libertad	225,044.00	5,513.00	40,823.00
Cajamarca	171,091.00	3,218.00	53,175.00
Huancavelica	145,534.00	10,042.00	14,492.00
Cusco	144,476.00	2,179.00	66,304.00
Ica	132,487.00	5,526.00	23,977.00
Junín	131,081.00	3,563.00	36,791.00
Apurímac	123,807.00	2,763.00	44,817.00
Lambayeque	71,036.00	1,030.00	68,967.00
Huánuco	21,494.00	898.00	23,942.00
Amazonas	13,328.00	154.00	86,826.00
Piura	4,263.00	144.00	29,601.00
Pasco	3,393.00	180.00	18,902.00
Lima Metropolitana	730.00	26.00	28,088.00
Callao	-	-	-
Loreto	-	-	-
Madre de Dios	-	-	-
San Martín	-	-	-
Tumbes	-	-	-
Ucayali	-	-	-
Total Nacional	6,519,172.00	174,847.00	37,286.00

Fuente: Anuario Estadístico de Producción Agrícola (2018) - MINAGRI

Las regiones que encabezan el ranking, Arequipa y Puno, registraron una producción de 3'825,075.00 toneladas, lo que significa un 59% del total del periodo. En tercer lugar, se ubica Moquegua con un 8% de representación.

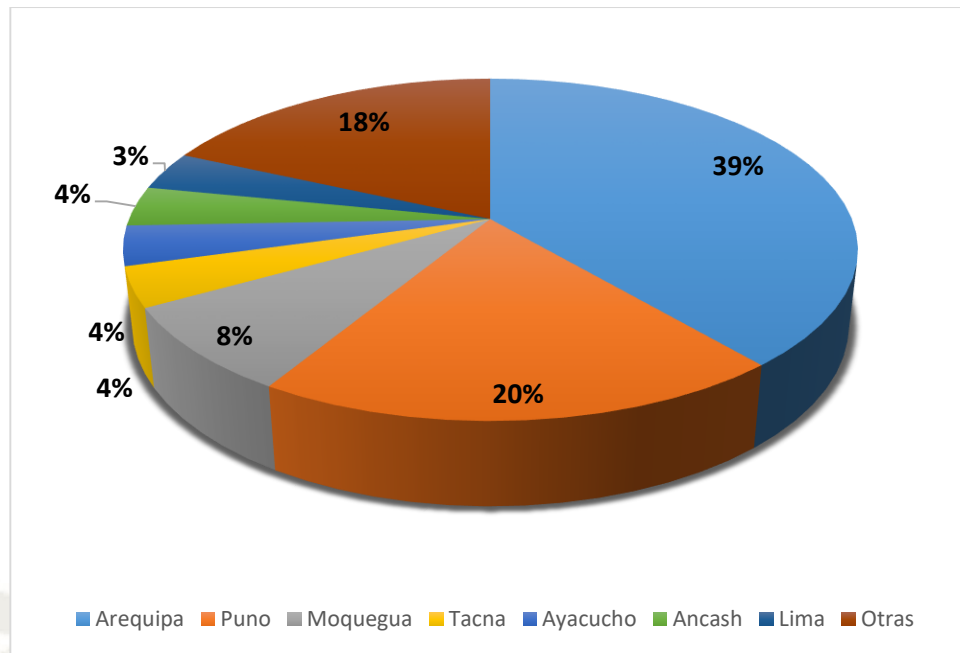


Figura 1 Principales productores de alfalfa a nivel nacional - 2018

Fuente: Elaboración propia

La situación es radicalmente distinta en las regiones del Callao, Loreto, Madre de Dios, San Martín, Tumbes y Ucayali; lugares en los que no se tuvo registro alguno del cultivo de alfalfa.

Como se puede ver en el gráfico, los meses de marzo, abril y mayo concentran la producción más alta, con un total de 2'387,423.00 toneladas, mientras que julio y agosto representan la menor porción con 800,645.00 toneladas. Es decir, un 66% menos.



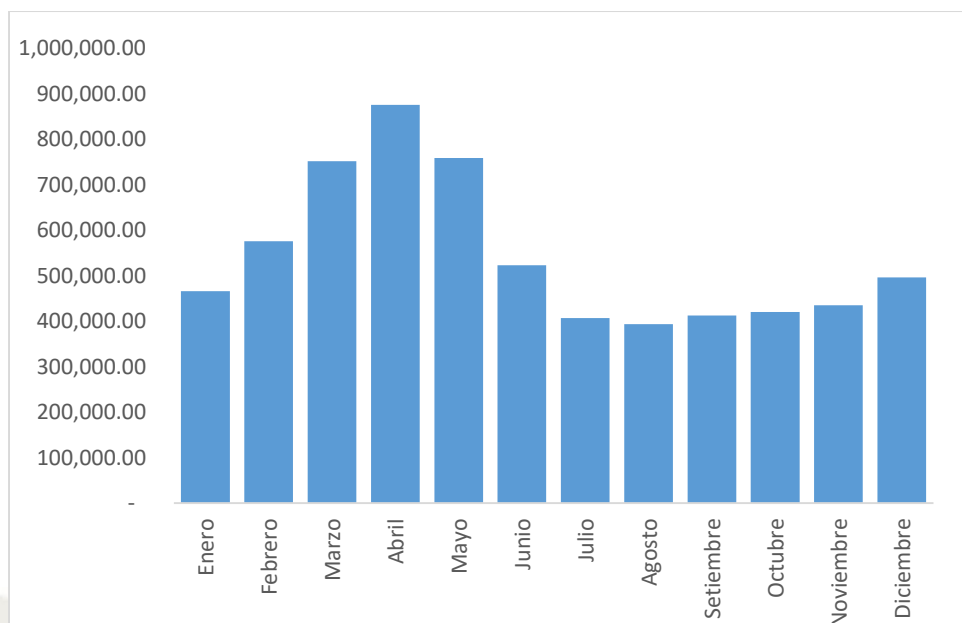


Figura 2 Producción mensual de alfalfa en toneladas – 2018

Fuente: Elaboración propia

2.1.4. Producción de alfalfa a nivel de la Región Sur.

La producción total de alfalfa en la región sur en el periodo 2018, fue de 4'872,126.00 toneladas, distribuidas en 121,346.00 hectáreas, generando un rendimiento de 279,605.00 kg/ha tal como lo muestra la tabla siguiente:

Tabla 4

Producción de Alfalfa a nivel Sur – 2018

Región	Producción (t)	Superficie (ha)	Rendimiento (kg/ha)
Arequipa	2,528,340.00	36,377.00	69,504.00
Puno	1,296,735.00	59,242.00	21,889.00
Moquegua	532,369.00	9,681.00	54,991.00
Tacna	246,399.00	11,104.00	22,190.00
Cusco	144,476.00	2,179.00	66,304.00
Apurímac	123,807.00	2,763.00	44,817.00
Madre de Dios	-	-	-
Total Región Sur	4,872,126.00	121,346.00	279,695.00

Fuente: Adaptado de Anuario Estadístico de Producción Agrícola (2018) - MINAGRI

El gráfico mostrado líneas más abajo, indica el porcentaje de participación en la producción de cada una de las siete regiones del sur. Arequipa y Puno, alcanzan un 52% y 27% respectivamente.

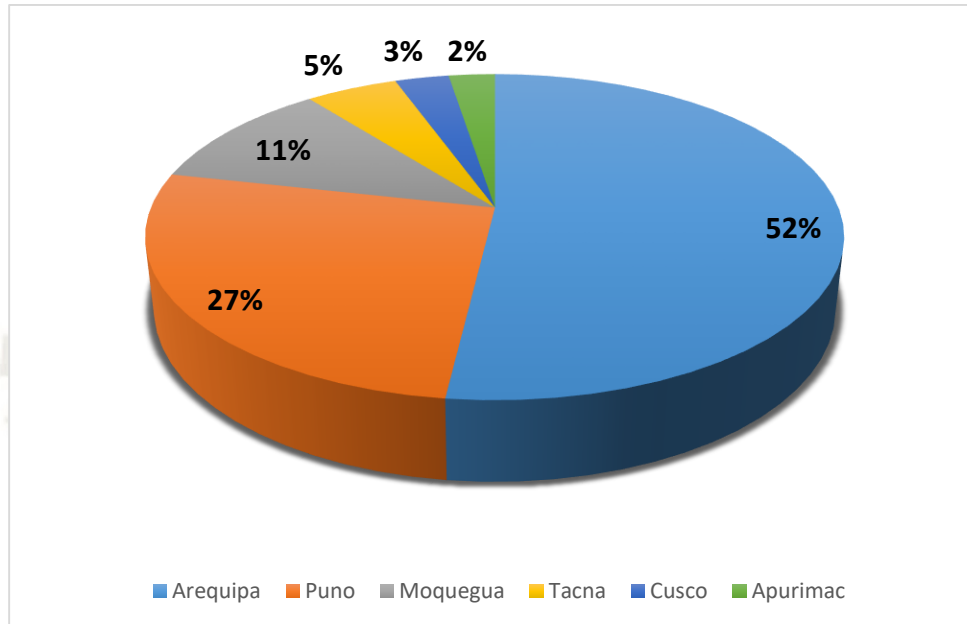


Figura 3 Nivel de producción región sur - 2018

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar más abajo, el segundo trimestre del año (T2) es el que registra la más alta producción en todos los departamentos de la región sur. Del mismo modo, se observa que Arequipa tiene un comportamiento relativamente homogéneo a lo largo del año, mientras que Puno alcanza sus mayores cifras en los dos primeros trimestres; destacando la producción de los meses de abril, mayo y junio. Moquegua, por su parte, al igual que Arequipa posee niveles estables en todo el periodo, pero en volúmenes bastante menores.

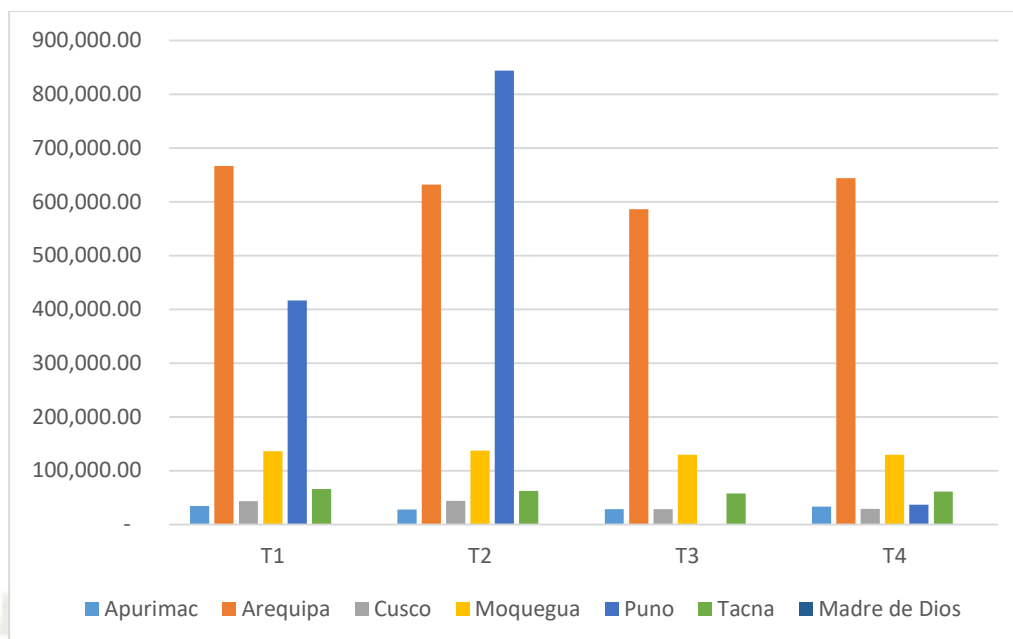


Figura 4 Nivel de producción región sur por trimestre - 2018

Fuente: Elaboración propia

2.2. Análisis de la empresa

2.2.1. Reseña de Agro Asin E.I.R.L.

Agro Asin E.I.R.L es una empresa arequipeña con más de 7 años de experiencia en el rubro de la distribución de productos agrícolas y ganaderos, los productos que ofrece son: semillas forrajeras, de hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, de genética ganadera e insecticidas. Su mercado radica en la macro región sur del Perú, conformada por Arequipa, Apurímac, Cusco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna, de las cuales Arequipa, Cusco y Puno representan la parte más significativa de su mercado y cuya demanda principal son las semillas de alfalfa forrajeras.

2.2.2. Misión.

“Somos una empresa distribuidora a nivel Macro Región Sur del Perú de insumos agropecuarios y afines, brindando productos de calidad y competitivos”.

2.2.3. Visión.

“Nuestra visión es llegar a ser importadores de nuestra propia línea de productos y distribuirlos a nivel nacional con un alto reconocimiento por su variedad y calidad”.

2.2.4. Valores.

- Responsabilidad Social.
- Integridad y confianza.
- Lealtad y compromiso.
- Independencia y liderazgo.
- Diversidad y adaptabilidad.
- Calidad

2.2.5. Políticas.

- Manejar precios accesibles al consumidor de acuerdo a la competencia.
- Estamos al servicio de los clientes, brindando asesoría técnica.
- Desarrollar procesos de abastecimiento directo y permanente a los clientes.
- Negociación permanente con los proveedores y abastecimiento continuo de los insumos.
- Búsqueda de nuevos productos.

2.2.6. Análisis FODA.

La tabla 5 muestra las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas identificadas en la empresa Agro Asin E.I.R.L.



Tabla 5

Matriz DAFO de empresa Agro Asin E.I.R.L

Análisis estratégico con la matriz DAFO	
Factores internos de la empresa	Factores externos a la empresa
Debilidades	Amenazas
D1 - La empresa cuenta con pocos proveedores y la existencia de exclusividad de compra con uno de ellos.	A1 - Mucha y fácil entrada de competencia en el mercado.
D2 - Existencia de competencia directa con el proveedor mayoritario.	A2 - Bajos en el precio del mercado de semillas.
D3 - Falta de marketing empresarial.	A3- Existencia de muchos subsidios de semillas a zonas andinas por parte del estado.
D4 - Falta de empleados capacitados para ventas zonales.	A4 - Posibilidad de pérdida del proveedor mayoritario.
D5 - Falta de área de logística.	A5 - Situación económica (política de recesión).
D6 - Uso de pocos medios de tecnología para llevar la administración.	A6 - Posibilidad de desastres naturales.
Fortalezas	Oportunidades
F1 - Conocimiento del mercado.	O1 - Oportunidad de crecimiento empresarial a nivel nacional.
F2 - Servicio de consultoría y atención directa al cliente.	O2 - Importar directo de los proveedores internacionales.
F3 - Capacidad de abastecimiento para todo el Sur del Perú.	O3 - Sacar una marca propia.
F4 - Alta satisfacción de los clientes.	O4 - Tener una cadena de distribuidores por región Sur del país.
F5 - Calidad de productos y servicios.	O5 - Oportunidad de aumentar la cartera de productos.
F6 - Amplia base de clientes.	
F7 - Venta de productos exonerado de impuestos.	

Fuente: Elaboración propia

2.2.7. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI).

Tabla 6

Matriz EFI de la empresa Agro Asin E.I.R.L.

Factores	Peso	Calificación	Calificación ponderada
Debilidades	48%		
D1 - La empresa cuenta con pocos proveedores y la existencia de exclusividad de compra con uno de ellos.	0.12	1	0.12
D2 - Existencia de competencia directa con el proveedor mayoritario.	0.10	1	0.1
D3 - Falta de marketing empresarial.	0.08	2	0.16
D6 - Uso de pocos medios de tecnología para llevar la administración.	0.08	2	0.16
D5 - Falta de área de logística.	0.10	2	0.2
Fortalezas	52%		
F1 - Conocimiento del mercado.	0.12	4	0.48
F2 - Servicio de consultoría y atención directa al cliente.	0.10	4	0.4
F3 - Capacidad de abastecimiento para todo el Sur del Perú.	0.10	3	0.3
F4 - Alta satisfacción de los clientes.	0.10	3	0.3
F5 - Calidad de productos y servicios.	0.10	4	0.4
Totales	100%		2.62

Fuente: Elaboración propia

El valor obtenido como resultado de la matriz EFI es de 2.62 que se encuentra por sobre el promedio (2.5) lo que significa que la empresa aprovecha y conoce sus fortalezas, rescatando entre ellas el conocimiento del mercado, la calidad del producto y el servicio de consultoría y atención directa al cliente.

2.2.8. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE).

Tabla 7

Matriz EFE de la empresa Agro Asin E.I.R.L.

Factores	Peso	Calificación	Calificación ponderada
Amenazas		45%	
A1 - Mucha y fácil entrada de competencia en el mercado.	0.09	2	0.18
A2 - Bajas en el precio del mercado de semillas.	0.11	2	0.22
A6 - Posibilidad de desastres naturales.	0.04	1	0.04
A4 - Posibilidad de pérdida del proveedor mayoritario.	0.14	2	0.28
A5 - Situación económica (política de recesión).	0.07	2	0.14
Oportunidades		55%	
O1 - Oportunidad de crecimiento empresarial a nivel nacional.	0.12	4	0.48
O2 - Importar directo de los proveedores internacionales.	0.14	4	0.56
O3 - Sacar una marca propia.	0.08	3	0.24
O4 - Tener una cadena de distribuidores por región Sur del país.	0.11	3	0.33
O5 - Oportunidad de aumentar la cartera de productos.	0.1	3	0.3
Totales	100%		2.77

Fuente: Elaboración propia

En este caso el peso ponderado total de las oportunidades es de 1.91 y el de las amenazas es 0.86, lo cual establece que el ambiente externo es favorable a la organización. En otras palabras, las estrategias de la empresa están aprovechando con las oportunidades existentes y tratando de minimizarlos posibles efectos negativos de las amenazas externas.

2.2.9. Principales clientes.

Agro Asin E.I.R.L está conformados por clientes del sector agropecuario de la Macro Región Sur del Perú los cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Agricultores: son los consumidores finales que se dedican a cultivar la tierra, poseen una pequeña cantidad de hectáreas (1 a 10 hectáreas).
- Fundos: son aquellos consumidores con un gran número de hectáreas que compran de forma directa sus insumos.

- Agroindustrias: son aquellos clientes que producen, industrializan y comercializan productos agropecuarios; y compran sus insumos de manera directa sin pasar por distribuidores.
- Empresas distribuidoras: son aquellos clientes que compran una gran cantidad de insumos y los comercializan a consumidores más pequeños, como es el caso de agricultores, fundos pequeños, entre otros. Están ubicados en puntos estratégicos de fácil acceso para sus compradores y necesitan mantener un suministro constante de los productos.
- Empresas privadas: conformada por Organizaciones no gubernamentales, empresas productoras, empresas proveedoras, empresas mineras, entre otras.
- Empresas estatales: conformada por entidades del estado como son las Municipalidades, gobiernos regionales, entre otros.

2.2.10. Principales proveedores.

Los principales proveedores de Agro Asin E.I.R.L. se detallan a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 8

Principales proveedores de Agro Asin E.I.R.L.

RUC	Proveedor	Detalle de insumos
20498412727	AGP S.A.C.	Semillas forrajeras, hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, genética ganadera e insecticidas.
20454551495	Productores de semillas Perú S.C.R.L.	Semillas de alfalfa, dentro de las cuales las más resaltantes son: semilla de alfalfa CUF y semillas de alfalfa.
20539376242	Distribuciones e insumos José Edin E.I.R.L.	Insumos vacunos
20455251631	Centro Agroexportador y Agroindustrial AGROEXIN S.A.	Insumos vacunos

Fuente: Elaboración propia

AGP S.A.C. actualmente se encuentra como el principal proveedor de la empresa Agro Asin E.I.R.L., AGP S.A.C. es una empresa distribuidora y productora en determinada línea de productos con más de 15 años de experiencia, ofreciendo productos agrícolas. Sus proveedores internacionales son: Wrightson Pas S.A, Dow Agrosiences Argentina S.A, Patosbrass Sementes LTDA, Syngenta S.A, A.C Baldrich Chile LTDA, entre otros.

Productores de Semillas Perú Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, con nombre comercial Prosem Perú S.R.L. es una empresa arequipeña con más de 10 años de experiencia que realiza comercio exterior con identificador tributario 20454551495, la cual ha realizado 25 registros en los últimos 5 años; se dedica a la venta por mayor de materias primas agropecuarias y otros productos, cabe resaltar que se encuentra como empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado Peruano. Prosem Perú S.R.L. provee algunas veces a la empresa Agro Asin E.I.R.L. con semillas de alfalfa, dentro de las cuales las más resaltantes son: semilla de alfalfa CUF y semillas de alfalfa California.

Distribuciones e Insumos Jose Edin E.I.R.L. es una empresa arequipeña dedicada a la venta por mayor de materias primas agropecuarias y otros productos con más de 5 años de experiencia, cabe resaltar que se encuentra como empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado Peruano. Distribuciones e Insumos Jose Edin E.I.R.L. actualmente provee de manera eventual a la empresa Agro Asin E.I.R.L. con insumos vacunos.

Centro Agroexportador y Agroindustrial Agroexin S.A. con nombre comercial Agroexin S.A es una empresa arequipeña empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el Estado Peruano, la cual cuenta con más de 10 años de experiencia y está dedicada al transporte de carga por carretera y a la venta por mayor de materias primas agropecuarias. Agroexin S.A actualmente provee de manera eventual a la empresa Agro Asin E.I.R.L con insumos vacunos.

2.2.11. Cartera de Productos.

A continuación, los principales productos ofrecidos por Agro Asin E.I.R.L:

Tabla 9

Principales productos de Agro Asin E.I.R.L. – Sección 1

Código	Descripción del artículo
80000003	Alimento Balanceado Para Ganado Lechero X 40 Kg
20000001	Bloatenz X 1 Lt
20000002	Bloatenz X 120 Ml
20000003	Curabichera Agp X 440 Ml
20000005	Ectofin X 1 Lt
20000006	Ectofin X 250 Ml
20000004	Ectofin X 30 Ml
40000008	Kongo Cachorro X 15 Kg
40000002	Kongo Cachorro X 20 Kg
40000007	Kongo Gatos X 8 Kg
40000009	Kongo Gold Adulto X 15 Kg
40000010	Kongo Gold Cachorros X 15 Kg
40000003	Kongo Tradicional Adulto X 15 Kg
30000002	Mata Moscas Y Zancudos Keep X 432 Ml
30000001	Matacucarachas Arañas Y Hormigas Keep X 432 Ml
30000003	Matapulgas Y Garrapatas Keep X 432 Ml
50000001	Semen Astro
10000001	Semilla Alfalfa Agp 350 X Kg Polimerizado
10000024	Semilla Alfalfa Agp 450 X Kg
10000009	Semilla Alfalfa Agp 450 X Kg Polimerizado
10000008	Semilla Alfalfa Alfamaster X Kg
10000003	Semilla Alfalfa Cuf 101 X Kg Polimerizado
10000002	Semilla Alfalfa Moapa 69 X Kg
10000025	Semilla Alfalfa Ranger Agp X Kg
10000020	Semilla Alfalfa Supersonic X Kg
10000026	Semilla Avena X Kg
10000011	Semilla Beterraga Early Wonder Tall Top X 400 Gr
10000017	Semilla Cebolla Roja Arequipeña X 500 Gr
10000004	Semilla Dactylis Glomerata Potomac X Kg
10000032	Semilla Espinaca Snowpire F1x 100,000 Sem.
10000015	Semilla Festuca Alta Arundinacea X Kg
10000027	Semilla Festuca Alta Arundinacea X Kg Polimerizado
10000031	Semilla Lechuga Eazyleaf Ezabel X 5000 Semillas
10000018	Semilla Pepinillo Marketmore X 500 Gr
10000030	Semilla Perejil Gigante De Italia X 500 Gr
10000014	Semilla Rabanito Champion X 500 Gr
10000029	Semilla Rabano Crimson Giant X 500 Gr
10000013	Semilla Rye Grass Hibrido Matrix X Kg
10000006	Semilla Rye Grass Ingles Nui Nz X Kg
10000005	Semilla Rye Grass Italiano Tama Nz X Kg

Fuente: Elaboración propia con información de Empresa Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 10

Principales productos de Agro Asin E.I.R.L. – Sección 2

Código	Descripción del artículo
10000019	Semilla Rye Grass Mix Sierra X Kg
10000022	Semilla Rye Grass Nui Agp X Kg
10000021	Semilla Tomate Pai Pai X 1000 Semillas
10000007	Semilla Trébol Blanco Huia X Kg
10000028	Semilla Trébol Blanco Ladino X Kg
10000012	Semilla Trébol Rojo Americano X Kg
10000023	Semilla Trébol Rojo Quiñequele X Kg
10000016	Semilla Vicia X Kg
10000010	Semilla Zanahoria Chantenay Red Core X 500 Gr
70000001	Sulfabro X 10 Gr
70000002	Sulfabro X 100 Gr
40000006	Voraz Junior Mix Sabor Carne Y Pollo X 10 Kg
40000005	Voraz Perros Adultos Sabor Carne X 15 Kg

Fuente: Elaboración propia con información de Empresa Agro Asin E.I.R.L.

2.2.12. Precio de compra y venta del producto.

A continuación, en las tablas siguientes (Tabla 11 y 12) se muestran los precios de compra y venta de semillas de alfalfa de Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 11

Principales precios de compra de Agro Asin E.I.R.L.

Producto	Presentación	IGV	Kg	Bolsa
Semilla Alfalfa Cuf 101 x 25 Kg	Bolsa	Exo	17.48	437.00
Semilla De Alfalfa Moapa 69 x 25 Kg	Bolsa	Exo	22.54	563.50
Semilla Alfalfa Agp 350/ Alfalfa Ranger x 25 Kg	Bolsa	Exo	18.40	460.00
Semilla Alfalfa Agp 450 x 25 Kg	Bolsa	Exo	18.00	450.11
Semilla Alfalfa Brown 4 x 25 Kg	Bolsa	Exo	21.79	544.87
Semilla Alfalfa Brown 6 x 25 Kg	Bolsa	Exo	21.79	544.87
Semilla Alfalfa Andina 4 x 25 Kg	Bolsa	Exo	19.32	483.00
Semilla Alfalfa Andina 6 x 25 Kg	Bolsa	Exo	23.69	592.25
Semilla Alfalfa Supersonic x 25 Kg	Bolsa	Exo	26.53	663.32
Semilla Alfalfa Alfamaster x 25 Kg	Bolsa	Exo	36.00	899.99
Semilla Alfalfa Alfaplus x 25 Kg	Bolsa	Exo	20.31	507.84

Fuente: Elaboración propia con información de Empresa Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 12

Principales precios de venta de Agro Asin E.I.R.L. – Al por mayor y menor

Producto	Presentación	IGV	Kg	Bolsa
Semilla Alfalfa Cuf 101 x 25 Kg	Bolsa	Exo	21.00	525.00
Semilla De Alfalfa Moapa 69 x 25 Kg	Bolsa	Exo	25.00	625.00
Semilla Alfalfa Agp 350/ Alfalfa Ranger x 25 Kg	Bolsa	Exo	20.00	500.00
Semilla Alfalfa Agp 450 x 25 Kg	Bolsa	Exo	19.57	489.25
Semilla Alfalfa Brown 4 x 25 Kg	Bolsa	Exo	23.69	592.25
Semilla Alfalfa Brown 6 x 25 Kg	Bolsa	Exo	23.69	592.25
Semilla Alfalfa Andina 4 x 25 Kg	Bolsa	Exo	21.00	525.00
Semilla Alfalfa Andina 6 x 25 Kg	Bolsa	Exo	25.75	643.75
Semilla Alfalfa Supersonic x 25 Kg	Bolsa	Exo	28.84	721.00
Semilla Alfalfa Alfamaster x 25 Kg	Bolsa	Exo	39.13	978.25
Semilla Alfalfa Alfaplus x 25 Kg	Bolsa	Exo	22.08	552.00

Fuente: Elaboración propia con información de Empresa Agro Asin E.I.R.L.

Las principales semillas de alfalfa que distribuye la empresa Agro Asin E.I.R.L son: semilla alfalfa AGP 350, semilla alfalfa AGP 450, semilla alfalfa Brown 4, semilla alfalfa Brown 6, semilla alfalfa Andina 4, semilla alfalfa Andina 6, semilla alfalfa Supersonic, semilla alfalfa Alfamaster, semilla alfalfa CUF y semilla alfalfa Moapa 69; de los cuales vienen en una presentación de bolsas con 25 kg de contenido. A todo ello, Agro Asin E.I.R.L en relación a su precio de compra con su proveedor tiene entre 8 a 10% como margen de ganancia por bolsa comprada.

CAPÍTULO III

3. PLAN DE IMPORTACIÓN

3.1. Estudio de mercado

3.1.1. Análisis de la demanda

3.1.1.1. Demanda anual de Agro Asin E.I.R.L.

Se realizó una recolección de datos del monto total por artículos vendidos en el periodo 2019 de la empresa Agro Asin E.I.R.L, el total de ventas anuales fue de 1'365,942.27 soles; de los cuales los productos más comerciales en este periodo, resultaron las semillas de Dactylis con 26.3 % del total de ventas, seguida de las semillas de Alfalfa con 25.5%, las semillas de Rye Grass con 14.1% y las semillas de Festuca con 12.1%.

Sin embargo, dentro de los productos más comerciales, el único que presenta una venta constante en todos los meses del año y la mayor parte de sus ventas se realizan dentro de la zona principal (Arequipa) son las semillas de alfalfa para siembra, lo que permite que estas semillas generen menores costos de comercialización y mayor accesibilidad de entrega en los puntos de venta. Al hacer una evaluación de esta situación, se ve por conveniente escoger como producto a importar las Semillas de Alfalfa para siembra, debido a sus ventajas de venta sobre los demás productos.

Tabla 13

Ventas anuales por artículo – Periodo 2019

Artículo	Total (S/)	Valor Porcentual
Semillas de Trébol	96,501.50	7.1%
Semillas de Tomate	700.00	0.1%
Semillas de Rye Grass	192,125.85	14.1%
Semillas de Rábano	1,754.50	0.1%
Semillas de Perejil	1,103.00	0.1%
Semillas de Pepinillo	2,329.00	0.2%
Semillas de Lechuga	476.00	0.0%
Semillas de Espina	973.60	0.1%
Semillas de Dactylis	359,916.25	26.3%
Semillas de Betarraga	7,734.00	0.6%
Semillas de Avena	23,580.00	1.7%
Semillas de Alverja	10,273.00	0.8%
Semillas de Alfalfa	348,317.50	25.5%
Semillas de Zanahoria	3,242.04	0.2%
Semillas de Festuca	165,394.90	12.1%
Semen Vacuno	1,160.00	0.1%
Productos para veterinaria	69,842.80	5.1%
Línea de insecticidas	30,801.03	2.3%
Alimento para mascotas	19,955.30	1.5%
Alimento balanceado para ganado	12,722.00	0.9%
Accesorios para ganadería	17,040.00	1.2%
	1'365,942.27	100.0%

Fuente: Elaboración propia



3.1.1.1.1. Demanda histórica mensual de Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 14

Ventas mensuales por artículo – Periodo 2019

Artículo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	PORCENTAJE
Semillas de Trébol	3,862.50	378.00					1,350.00	1,700.00	28,031.00	13,525.00	33,845.00	13,810.00	96,501.50	7.1%
Semillas de Tomate		0.00		700.00									700.00	0.1%
Semillas de Rye Grass	13,622.50	1,212.50	2,050.00		210.00	2,977.50	8,362.00	5,200.00	34,606.25	30,003.00	46,591.90	47,290.20	192,125.85	14.1%
Semillas de Rábano		95.00		113.00	135.50	78.00	195.00	232.00	418.00	350.00		138.00	1,754.50	0.1%
Semillas de Perejil					240.00	30.00	60.00		96.00	119.00		558.00	1,103.00	0.1%
Semillas de Pepinillo	63.00	402.00	132.00	130.00	376.00	192.00	193.00	60.00	531.00	62.00		188.00	2,329.00	0.2%
Semillas de Lechuga					116.00					360.00			476.00	0.0%
Semillas de Espinaca					87.00	87.60	85.00		504.00		210.00		973.60	0.1%
Semillas de Dactylis	41,190.00				2,250.00	3,230.00	10,760.00	4,900.00	101,641.50	28,207.25	75,062.50	92,675.00	359,916.25	26.3%
Semillas de Beterraga	488.00		4,076.00	214.00	1,280.00	66.00	102.00	346.00	767.00	149.00	186.00	60.00	7,734.00	0.6%
Semillas de Avena		680.00							22,900.00				23,580.00	1.7%
Semillas de Alverja						650.00	1,143.00	2,830.00	2,195.00	1,430.00	600.00	1,425.00	10,273.00	0.8%
Semillas de Alfalfa	34,420.00	10,330.00	16,160.00	15,875.00	12,104.00	12,900.00	4,130.00	9,375.00	36,820.00	99,322.50	39,802.50	57,078.50	348,317.50	25.5%
Semillas de Zanahoria	432.44	74.00		370.00	110.00		140.00	200.60	361.00	420.00	310.00	824.00	3,242.04	0.2%
Semillas de Festuca				24,600.00	46,446.84		32,487.87	8,638.03	9,595.55	22,182.83	8,632.00	12,811.78	165,394.90	12.1%
Semen Vacuno		1,160.00											1,160.00	0.1%
Productos para veterinaria	5,169.80	9,225.30	6,547.20	416.00	3,424.00	1,697.00	1,612.00		2,224.00	3,200.00	25,616.30	10,711.20	69,842.80	5.1%
Línea de insecticidas	3,018.00	4,940.40	4,165.20	1,556.80	2,137.20	6,560.40	1,110.00	576.00	924.00	1,630.25	3,337.50	845.28	30,801.03	2.3%
Alimento para mascotas	5,084.60	4,078.60	603.30	1,627.00	1,379.40	227.00	734.00	209.90	228.00	139.80	3,660.00	1,983.70	19,955.30	1.5%
Alimento balanceado para ganado				3,184.00	3,878.00	4,250.00			810.00	600.00			12,722.00	0.9%
Accesorios para ganadería											15,300.00	1,740.00	17,040.00	1.2%
	107,350.84	32,575.80	33,733.70	48,785.80	74,173.94	32,945.50	62,463.87	34,267.53	242,652.30	201,700.63	253,153.70	242,138.66	1,365,942.27	100.0%

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.2. Análisis anual de semillas de alfalfa de Agro Asin E.I.R.L.

Se realizó una recolección de datos del monto y cantidad de semillas de alfalfa para siembra vendidas por Agro Asin E.I.R.L en el periodo 2019, el total de ventas anuales fue de 18,08 toneladas, a un monto total de 348 mil 317.50 soles, de los cuales las semillas de alfalfa más comerciales son: Alfalfa CUF 101, Alfalfa Moapa 69 x Kg y la AGP 350 x Kg Polimerizado con 6.23, 6.07 y 2.13 toneladas respectivamente.

Tabla 15
Demanda anual y valor de venta del producto Semillas de alfalfa – periodo 2019

Artículo	Tn/Año	S/. /Año
Semilla Alfalfa Cuf 101 x Kg Polimerizado	6.23	121,485.00
Semilla Alfalfa Moapa 69 x Kg	6.07	151,750.00
Semilla Alfalfa AGP 350 x Kg Polimerizado	2.13	44,261.40
Semilla Alfalfa Alfamaster x Kg	1.36	17,839.72
Semilla Alfalfa Supersónica x Kg	0.5	4,444.71
Semilla Alfalfa AGP 450 X Kg Polimerizado	0.43	3,033.69
Semillas Alfalfa AGP 450 x Kg	0.13	967.56
Otras Semillas de Alfalfa	1.25	4,535.42
TOTAL	18.08	348,317.50

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.2.1. Demanda histórica mensual de semillas de alfalfa de Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 16

Reporte de ventas mensuales (en Kg.) por artículo de Semillas de Alfalfa del año 2019 de Agro Asin E.I.R.L.

Artículo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Semilla Alfalfa Cuf 101 X Kg Polimerizado	900.00	325.00	725.00	700.00	507.00	725.00	200.00	475.00	540.00	340.00	615.00	175.00	6,227.00
Semilla Alfalfa Moapa 69 X Kg	475.00	25.00	50.00	-	-	-	25.00	50.00	475.00	2,825.00	250.00	1,897.00	6,072.00
0Semilla Alfalfa AGP 350 X Kg Polimerizado	75.00	100.00	25.00	75.00	125.00	-	-	-	-	1,210.00	510.00	335.00	2,125.00
Semilla Alfalfa Alfamaster X Kg	50.00	50.00	-	-	-	-	-	-	250.00	400.00	125.00	481.00	1,356.00
Semilla Alfalfa Supersonic X Kg	25.00	50.00	-	-	-	-	-	-	-	50.00	300.00	75.00	500.00
Semilla Alfalfa AGP 450 X Kg Polimerizado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25.00	300.00	100.00	425.00
Semilla Alfalfa AGP 450 X Kg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	125.00	-	-	125.00
Otras Semillas de Alfalfa	-	-	-	-	-	-	-	-	1,200.00	-	50.00	-	1,250.00
	1,525.00	550.00	800.00	775.00	632.00	725.00	225.00	525.00	2,465.00	4,975.00	2,150.00	3,063.00	18,080.00

Fuente: Elaboración propia

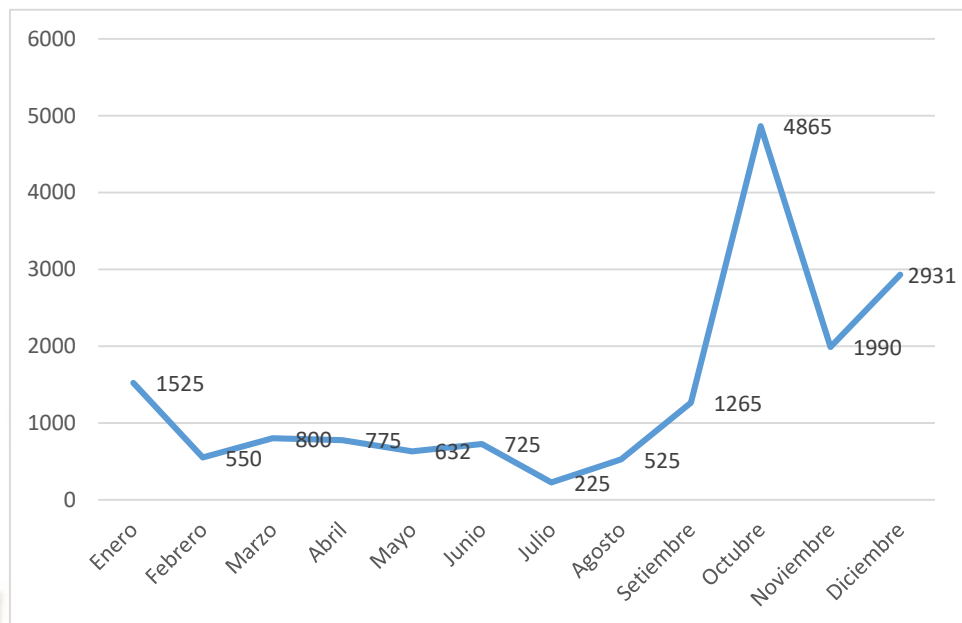


Figura 5 Reporte de ventas mensual (en Kg.) de semillas de alfalfa para siembra – Agro Asin E.I.R.L. 2019

Fuente: Elaboración propia

En los meses de setiembre a enero las ventas de semillas de alfalfa para siembra son más elevadas a las del resto del año, esto se debe a que la siembra de Bajo Riesgo se inicia en los meses de agosto y se extiende hasta mediados de diciembre; mientras que la Siembra en Secano varía de acuerdo a la llegada de las primeras lluvias, las cuales se inician entre los meses de noviembre y diciembre, y se extienden hasta finales de enero.

3.1.1.3. Proyección de demanda anual.

3.1.1.3.1. Proyección de la demanda anual de Agro Asin E.I.R.L.

Se realizó una recolección de los datos de las ventas netas, compras netas y utilidad bruta de Agro Asin E.I.R.L de los periodos 2017, 2018 y 2019; y se determinó que entre los periodos 2017-2018 las ventas netas incrementaron un 12.54%, mientras que entre los periodos 2018 -2019 decreció en 21.27%, dándonos un de -4.36% de crecimiento anual.

Tabla 17
Incremento anual periodo 2017, 2018 y 2019

	2017	2018	2019	Incremento Anual 2017/2018	Incremento Anual 2018/2019	Promedio de Incremento Anual
Ventas Netas	1,541,596.00	1,734,987.00	1,365,942.27	12.54%	-21.27%	-4.36%
Compras Netas	1,380,921.89	1,382,734.97	1,136,439.34	0.13%	-17.81%	-8.84%
Utilidad Bruta	160,674.11	352,252.03	229,502.93	119.23%	-34.85%	42.19%

Fuente: Elaboración propia

Seguidamente en la tabla 18 se puede observar que, teniendo el promedio de incremento anual negativo de -4,36%, se obtiene como conclusión que las ventas estimadas para los siguientes periodos serían: de S/.1'306,346.94 soles para el año 2020, y así sucesivamente hasta el 2024 con S/.1'092,856.86 soles.

Tabla 18
Demanda anual estimada del periodo 2020 al 2024, según promedio de incremento anual (en S.)

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas Netas	1,365,942.27	1,306,346.94	1,249,351.72	1,194,843.18	1,142,712.81	1,092,856.86

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente se usó los datos recolectados de las ventas netas, compras netas y utilidad bruta de Agro Asin E.I.R.L de los periodos 2019; y mediante el método de regresión lineal se calculó las ventas anuales estimadas para los años 2020 al 2024. Las ventas de Alfalfa de la empresa, expresado en tonelada, para el 2019 fueron las siguientes:

Tabla 19
Venta en toneladas (aproximadas) por semillas más comerciales de alfalfa

Artículo	Tn/Año 2019
Semilla Alfalfa Cuf 101 x Kg Polimerizado	6.23
Semilla Alfalfa Moapa 69 x Kg	6.07
Semilla Alfalfa Ranger x Kg	2.13
TOTAL	14.43

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.3.2. Proyección de la demanda anual de semillas de alfalfa de Agro Asin E.I.R.L.

La demanda proyectada debe ser contrastada con el crecimiento del producto. La alfalfa es un producto que ha mantenido sostenidamente un crecimiento

desde el 2000 como lo informa el MINAGRI (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020) el cual ha pasado de 3 649.9 mil Toneladas en el 2000 a 5 429.9 mil Toneladas a lo que va hasta agosto del 2020, siendo en el mismo periodo del 2019 5 016,5 mil Toneladas. Es decir que su crecimiento no ha detenido a pesar de la contingencia sanitaria debido al Covid 19. Así mismo en este cultivo se registra, según MINAGRI, una variación porcentual positiva desde el 2017.

Tabla 20

Variación porcentual de la producción de Alfalfa a Agosto, 2020

	18/17	19/18	20/19	Incremento Anual 2017/2018	Incremento Anual 2018/2019	Promedio de Incremento Anual
Alfalfa	0.4%	4.4%	8.2%	4%	3.8%	3.9%

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020)

Las proyecciones de crecimiento del PBI del Perú, y en específico del sector agropecuario, se estima estable (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020).

Tabla 21

PBI por Sectores – Perú, 2017 - 2021

	2017	2018	2019	2020	2021	Prom 2018 - 2021
Agropecuario	2.6	4.0	4.2	4.0	4.0	4.0
Agrícola	2.6	4.4	4.3	3.9	3.9	4.1
Pecuario	2.7	3.3	4.2	4.2	4.2	4.0
Pesca	4.7	24.8	4.0	4.2	4.4	9.3
Minería e hidrocarburos	3.2	2.2	1.9	1.8	2.6	2.1
Minería metálica	4.2	2.2	2.4	1.6	3.5	2.4
Hidrocarburos	-2.4	0.9	0.8	4.2	0.0	1.5
Manufactura	-0.3	3.7	3.6	4.0	4.3	3.9
Primaria	1.9	7.6	3.3	3.4	3.5	4.4
No primaria	-0.9	2.8	3.8	4.2	4.5	3.8
Electricidad y agua	1.1	3.0	3.5	4.5	4.5	3.9
Construcción	2.2	9.0	7.8	7.8	7.8	8.1
Comercio	1.0	2.6	4.0	4.2	4.5	3.8
Servicios	3.4	3.8	4.8	5.2	5.5	4.9
PBI	2.5	3.6	4.3	4.5	5.0	4.3
PBI primario	2.9	3.7	2.7	2.6	3.1	3.0
PBI no primario ¹	2.2	3.9	4.8	5.1	5.4	4.8

Fuente: (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020)

Adicionalmente se estima que la economía retornará al ritmo de crecimiento con el que venía creciendo a partir del 2022 y en adelante, por tanto, se ajusta el valor de crecimiento a lo siguiente:

Tabla 22

Variación porcentual de la producción de Alfalfa a Agosto, 2020

	2020	2021	2022	2023	2024
Porcentaje de crecimiento	3.9%	3.9%	4%	4.5%	5.0%

Fuente: Según el crecimiento del sector esperado por el MEF para el Perú en años posteriores a la pandemia

Por tanto, se concluye que en los siguientes años 2020 – 2024, se espera un crecimiento anual de la venta de semillas de Alfalfa, con respecto al 2019:

Tabla 23

Crecimiento esperado de ventas de tres productos más vendidos de Alfalfa 2019 - 2024

Artículo	Tn/Año 2019	Tn/Año 2020	Tn/Año 2021	Tn/Año 2022	Tn/Año 2023	Tn/Año 2024
Semilla Alfalfa Cuf 101 x Kg Polimerizado	6.23	6.5	6.7	7.0	7.3	7.7
Semilla Alfalfa Moapa 69 xKg	6.07	6.3	6.6	6.8	7.1	7.5
Semilla Alfalfa Ranger x Kg	2.13	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6
TOTAL	14.4	15.0	15.6	16.2	16.9	17.8

Fuente: Elaboración Propia

3.1.2. Análisis de la oferta.

3.1.2.1. Lista de países proveedores.

Según Trade Map (2019) las importaciones de semilla de alfalfa de Perú representan el 2,1% de las importaciones mundiales, su posición relativa en el ranquin de importaciones mundiales es 15.

Tabla 24

Lista de los mercados proveedores de la partida 120921 importado por Perú en 2019

Exportadores	Cantidad importada en 2019	Valor importado en 2019 (miles de USD)	Valor unitario (USD/unidad)	Participación de las importaciones para Perú (%)
Mundo	1005	4688	4665	100
Estados Unidos de América	278	1493	5371	31,8
Chile	206	1259	6112	26,9
Canadá	300	1009	3363	21,5
Australia	203	825	4064	17,6
España	18	100	5556	2,1
Francia	0	2	-	0

Fuente: Adaptado de Trade Map - Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

El total de importaciones mundiales en el periodo 2019 del producto con partida arancelaria 120921 a Perú fue de 1005 toneladas, con un valor importado total de 4688 miles de dólares, lo que dio en promedio un valor unitario de 4665 USD/unidad. Los principales países exportadores de Perú durante este periodo fueron Estados Unidos en el primer puesto con una participación de mercado del 31.8%, seguido de Chile con 26.9%, Canadá con 21.5%, Australia con 17.6%, España con 2.1% y Francia 2% en ese respectivo orden. Del cual Estados Unidos exportó a Perú un total de 278 toneladas a un valor total importado de 1493 miles de dólares, seguido de Chile 206 toneladas a un valor total de 1259 miles de dólares y en tercer lugar Canadá con 300 Ton a un valor total de 1009 miles de dólares.

Tabla 25

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Perú en 2019

Exportadores	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2015-2019 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2018-2019 (% p.a.)	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Arancel medio (estimado) aplicado por Perú
Mundo	7	-34	100	-
Estados Unidos de América	-10	-55	30,5	0
Chile	11	-33	0,6	0
Canadá	50	-15	21,5	0
Australia	66	17	15,2	0
España	-	569	0,8	0
Francia	-	-	6,1	0

Fuente: Adaptado de Trade Map - Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Durante los años 2015-2019, los país con mayor tasa de crecimiento de valores importados del producto con partida arancelaria 120921 a Perú, fueron Australia con 66%, seguido de Canadá con 50% y Chile con 11%; sin embargo acortando el periodo del 2018 al 2019, el país con mayor crecimiento fue España con un 569% y Australia con 17%, mientras que Estados Unidos, Chile y Canadá tuvieron un decremento de 55%, 33% y 15% respectivamente, lo que produjo que la tasa de crecimiento de los valores importados entre 2018-2019 a nivel mundial sea de -34%. En dicho cuadro también se puede apreciar la participación de los países socios en las exportaciones mundiales donde el pionero Estados Unidos con 30.5% de participación mundial, Canadá no se queda atrás y muestra un 21.5% de participación mundial y lo sigue Australia con 15.2%. Cabe rescatar que para el producto con partida arancelaria 120921 se tiene un valor de arancel “0” para todos los países antes mencionados.

3.1.2.2. Selección del mercado objetivo

3.1.2.2.1. Matriz de Perfil Competitivo

Para la elaboración de matriz de perfil competitivo se consideró la siguiente escala de calificación:

Escala de calificación de 1 – 4

1 = debilidad principal

2 = debilidad menor

3 = fortaleza menor

4 = fortaleza principal

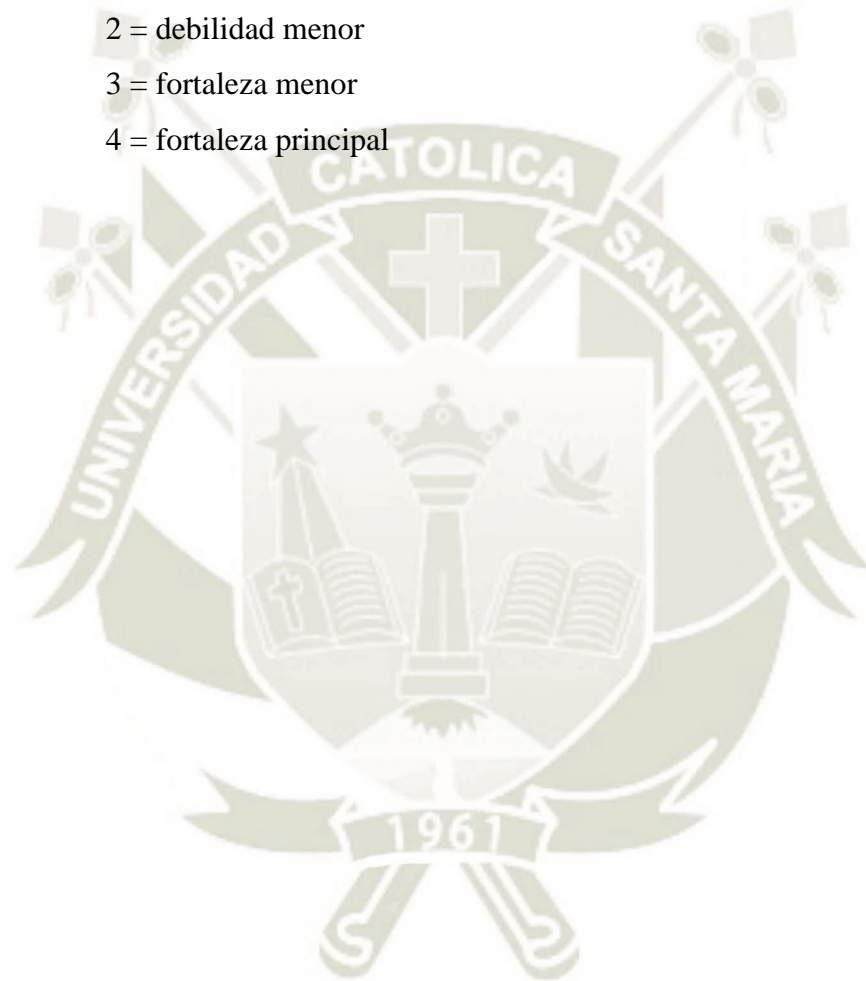


Tabla 26

Matriz de perfil competitivo para la empresa Agro Asin E.I.R.L.

Factores críticos para el éxito	Peso	Estados unidos		Canadá		Chile	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Grado de libertad política del país	0.08	4	0.32	4	0.32	4	0.32
Grado de libertad económica del país	0.08	3	0.24	3	0.24	4	0.32
Clasificación del entorno empresarial	0.08	3	0.24	4	0.32	2	0.16
Riesgo país	0.11	4	0.44	4	0.44	3	0.33
Gran variedad de proveedores que se dediquen a comercializar semillas de alfalfa para siembra	0.13	4	0.52	2	0.26	3	0.39
Líder en exportación de semillas de alfalfa a Perú.	0.13	4	0.52	3	0.39	2	0.26
Regulación gubernamental sobre los cultivos, niveles de producción, importación y exportación de productos agrícolas.	0.13	4	0.52	3	0.39	3	0.39
Sistema de información sanitario para importación y exportación de productos agrícolas.	0.08	4	0.32	3	0.24	3	0.24
Aranceles y acuerdos comerciales con Perú	0.10	4		3	0.30	4	0.40
Proximidad geográfica y cultural	0.08	3	0.24	2	0.16	4	0.32
TOTAL	100%	37	3.36	31	3.06	32	3.13

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los resultados mostrados en la matriz de perfil competitivo, se identifica que con referente a Estados Unidos, los países de Canadá y Chile no tiene las mismas ventajas competitivas, esto debido a que Estados Unidos es el país líder en exportación del producto con partida arancelaria 120921 a Perú, presenta también una gran variedad de proveedores dedicados a esta comercialización y el gobierno tiene una mayor regulación sobre los cultivos, niveles de producción, importación y exportación de productos agrícolas, además de un correcto sistema sanitario para la importación y exportación de productos agrícolas; lo que hace que el producto sea de mejor calidad y con una mayor garantía al momento de ser importado.

Otro factor a favor es que Perú mantiene vigente con Estados Unidos un Acuerdo de Promoción Comercial (APC) que entró en Vigencia el 1 febrero de 2009, el cual ha potenciado el desarrollo económico del Perú a través del comercio y mantiene un acceso permanente con arancel cero para todos los productos incluidos en la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA).

3.1.3. Análisis de los competidores.

En el Perú existen diferentes empresas que se dedican a la venta de semillas de alfalfa. A continuación, se presenta las principales empresas competidoras que importaron semillas de alfalfa en el periodo 2018:

Tabla 27

Empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2018

Nº	RUC	Razón Social
1	20101637221	Hortus S.A.
2	20125585036	Sumillería Manrique S.R.L.
3	20454551495	Productores de semillas Perú S.C.R.L.
4	20498412727	AGP S.A.C.
5	20120966741	Rivera Distribuciones E.I.R.L.
6	20459424734	Alabama S.A.
7	20602626203	Semillas J. Manrique S.R.L.
8	20454375077	Establecimientos Agroveterinarios S.R.L.
9	20601417601	Activa Semillas E.I.R.L.
10	20600478762	San Lorenzo y San Sebastián
11	20497671702	Compañía Semillera Montoya FAKHYE E.I.R.L.
12	20546407731	S Y D Construcciones S.A.

Fuente: ADEX DATA TRADE – Aduanas Perú

Elaboración: propia

Cada una de ellas ha tenido diversas operaciones internacionales para la ejecución de la importación; en la tabla siguiente se describe el detalle de los países de procedencia del producto, así como sus puertos de entrada y el medio de transporte empleado.

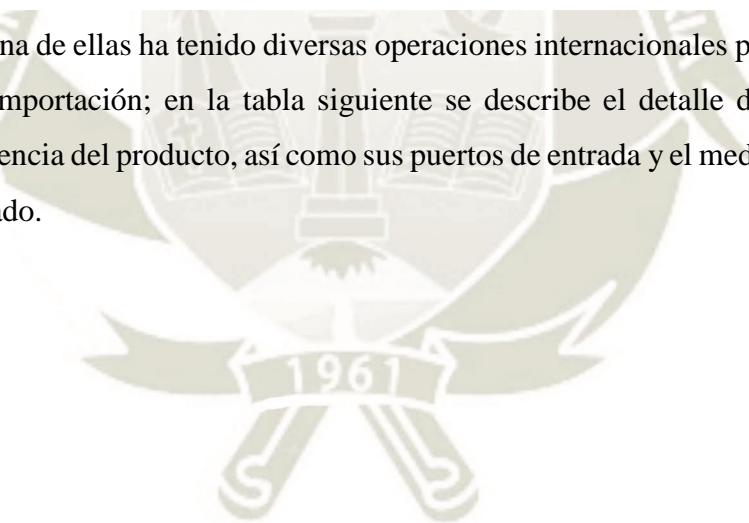


Tabla 28

Empresas importadoras de semilla de alfalfa y países de procedencia- 2018

RUC	Razón Social	País	Aduana	Puerto	Vía de transporte	Sector
20601417601	Activa Semillas E.I.R.L.	EE.UU.		Seattle		
20498412727	AGP S.A.C.	Canadá	Marítima del Callao	Manzanillo	Marítimo	
		EE.UU.		Los Ángeles		
		EE.UU.		Corcoran		
		Canadá		Cartagena		
		Australia		Adelaide		
		EE.UU.		Long Beach		
		EE.UU.		Cárdenas		
		EE.UU.		Oakland		
		Australia		Manzanillo		
20459424734	Alabama S.A.	Francia	Aérea del Callao	Charles de Gaulle	Aérea	
		EE.UU.		APT/Paris		
		EE.UU.		Long Beach		
20497671702	Compañía Semillera Montoya FAKHYE E.I.R.L.	China		Los Ángeles		Agropecuario y agroindustrias
				EE.UU.		
20454375077	Establecimientos Agroveterinarios S.R.L.	EE.UU.		Los Ángeles		
20101637221	Hortus S.A.	EE.UU.		Seattle		
		Australia		Adelaide		
20454551495	Productores de semillas Perú S.C.R.L.	EE.UU.	Marítima del Callao	Seattle	Marítimo	
		EE.UU.		Los Ángeles		
20120966741	Rivera Distribuciones E.I.R.L.	EE.UU.		Long Beach		
20600478762	San Lorenzo y San Sebastián	Chile		Los Ángeles		
		Chile		Valparaíso		
20602626203	Semillas J. Manrique S.R.L.	España		Barcelona		
20125585036	Sumillería Manrique S.R.L.	EE.UU.		Los Ángeles		
20546407731	S Y D Construcciones S.A.	Chile		San Antonio		
		Chile		Valparaíso		

Fuente: ADEX DATA TRADE – Aduanas Perú
Elaboración: propia



Durante el año 2018, Estados Unidos se consagra como el país de procedencia de semilla de alfalfa, seguido de Chile, Canadá y Australia. De las doce principales empresas importadoras, ocho de ellas hacen transacciones con el país del norte. Esto significa casi el 70% del total de la lista. Ahora bien, en lo que va del año 2019, las empresas que han apostado por la importación del producto se posicionan en la lista de la manera siguiente:

Tabla 29

Empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2019

Nº	RUC	Razón Social
1	20101637221	Hortus S.A.
2	20125585036	Sumillería Manrique S.R.L.
3	20454551495	Productores de semillas Perú S.C.R.L.
4	20498412727	AGP S.A.C.
5	20120966741	Rivera Distribuciones E.I.R.L.
6	20573853670	Corporación Benito FJA S.A.C.
7	20459424734	Alabama S.A.
8	20602626203	Semillas J. Manrique S.R.L.

Fuente: ADEX DATA TRADE – Aduanas Perú

Elaboración: propia

Al igual que en el periodo anterior, en lo que va del año 2019, las ocho empresas importadoras de semilla de alfalfa han llevado a cabo operaciones de importación, de las que se brinda mayor explicación en la siguiente tabla.

Tabla 30

Detalle de empresas importadoras de semilla de alfalfa- 2019

RUC	Razón social	País	Aduana	Puerto	Vía de transporte	Sector
20101637221	Hortus S.A.	EE.UU.	Marítima del Callao	Seattle	Marítimo	Agropecuario y agroindustrias
20498412727	AGP S.A.C.	Canadá		Winnipeg		
		EE.UU.		Cárdenas		
20125585036	Sumillería Manrique S.R.L.	Australia		Pusan		
		EE.UU.	Los Ángeles			
20454551495	Productores de semillas Perú S.C.R.L.	EE.UU.		Los Ángeles		
20459424734	Alabama S.A.	Francia	Aérea del Callao	Charles de Gaulle APT/Paris	Aérea	
20120966741	Rivera Distribuciones E.I.R.L.	EE.UU.	Marítima del Callao	Los Ángeles	Marítimo	
20573853670	Corporación Benito FJA S.A.C.	EE.UU.		Los Ángeles		
20602626203	Semillas J. Manrique S.R.L.	España		Barcelona		

Fuente: ADEX DATA TRADE – Aduanas Perú

Elaboración: propia

De la misma manera que el año anterior, durante el año 2018, Estados Unidos es el país de mayor procedencia de semilla de alfalfa. Después están Canadá, Australia, Francia y España.

3.1.4. Análisis de los proveedores.

La búsqueda de proveedores será online, ya que las principales empresas exportadoras se encuentran en otros países, se seleccionará a los proveedores más representativos y se contactará a cada uno de ellos, eligiendo la opción que sea más conveniente para la empresa.

Tabla 31

Lista de proveedores internacionales para la Partida arancelaria 1209210000

Exportadores	Países de Origen	Páginas web
DLF Pickseed	Estados Unidos	https://www.dlfpickseed.com/usa
Rubin Seeds LLC	Estados Unidos	https://www.rubinseeds.com/index.html
Golden Valley Seed	Estados Unidos	https://www.goldenvalleyseed.com/
Agroindustrial A.C Baldrich Chile Ltda.	Chile	https://www.alfalfasbaldrich.cl/
Northstar Seed Ltd.	Canadá	https://www.northstarseed.ca/contact/
Zibo Aifudi Plastic Packaging Co Ltd	China	https://sharron2012.en.ec21.com/
Feeldssaten Freudenberger GmbH & Co Kg	Holanda	https://www.freudenberger.net/index.html
GSN Semences	Brasil	http://www.gsn-semences.fr/
Criadero El Cencerro S.A.	Argentina	http://www.elcencerro.com/

Elaboración: propia

3.1.5. Estrategias de comercialización

Los productos de semillas de alfalfa para siembra serán comercializados mediante distribuidores, empresas agropecuarias y organizaciones sociales, por lo que se planteará estrategias de marketing basadas en la comercialización B2B, es decir al conjunto mayorista.

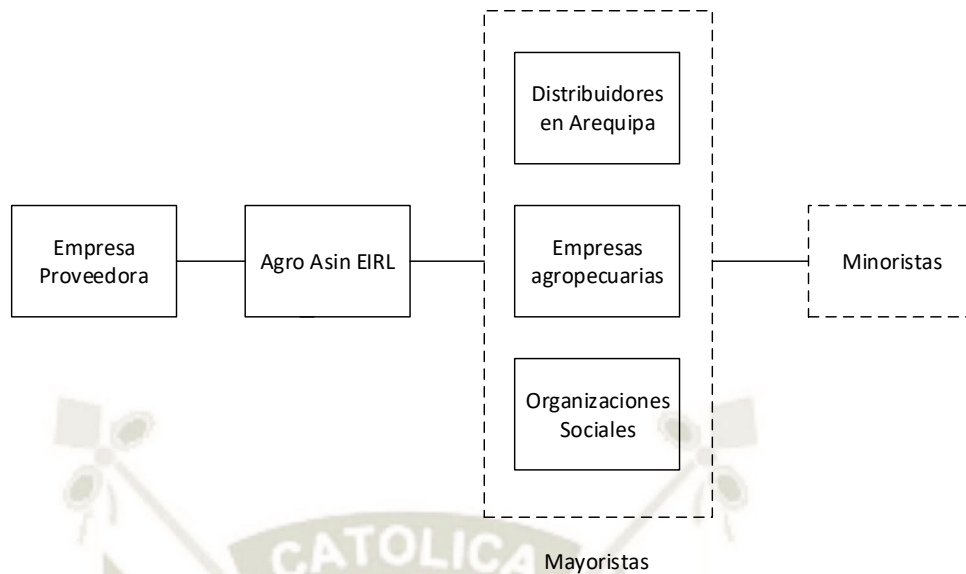


Figura 6 Cadena de suministro

Fuente: Elaboración Propia

3.1.5.1. Estrategia de segmentación.

Las principales variables de segmentación para B2B según Lehmann y Winer (2007), señala que para los clientes industriales se ha centrado el interés en características como el tamaño, la industria y la ubicación, los cuales pertenecen a las variables demográficas de estas compañías clientes; y que de igual manera como en el caso de los mercados de consumo, se puede aplicar variables de segmentación pictográficas y personalidad. Agro Asin E.I.R.L usará los siguientes criterios de segmentación para el mercado empresarial:

Tabla 32

Principales variables de segmentación – Agro Asin EIRL

Principales variables de segmentación	
Variables demográficas	<p>Industria: Sector Agropecuario.</p> <p>Tamaño de la compañía: Pequeña empresa (debido a que las ventas anuales sobrepasan las 150 UIT, pero no exceden las 1,700 UIT).</p> <p>Ubicación: Macro Región Sur del Perú (especialmente las ciudades de Arequipa, Puno, Cuzco, Moquegua y Tacna).</p>
Variables operacionales	<p>Tecnología: Trato directo (persona a persona).</p> <p>Condición de usuario/no usuario: Agro Asin E.I.R.L se concentrará en los usuarios fuertes, que ya tienen entrada en el mercado local, como son por ejemplo las empresas: Agroveterinaria San Martín de Porres S.A.C, Negocios Vetkey E.I.R.L, Caritas de la Prelatura de Sicuani, entre otras.</p> <p>Capacidades del cliente: Agro Asin E.I.R.L se centrará en pequeñas empresas distribuidoras que requieran pedidos mayores a 500 Kg de semillas de alfalfa.</p>
Métodos de compra	<p>Organización de la función adquisitiva: Agro Asin E.I.R.L se concentrará en compañías con una organización centralizada.</p> <p>Estructura del poder: No existe una estructura de poder que domine el sector al que pertenece.</p> <p>Naturaleza de las relaciones actuales: Agro Asin E.I.R.L se concentrará en las compañías con las cuales tiene relaciones estrechas.</p> <p>Políticas generales de compra: Se concentrará en las compañías que tienen como políticas el manejo de créditos (aquellas empresas con potencial de crecimiento que puedan asumir un crédito de manera responsable).</p> <p>Criterios de compra: Concentrado en las compañías que buscan calidad a precios bajos.</p>
Factores situacionales	<p>Urgencia: El abastecimiento de semillas en este caso no es algo urgente; sin embargo, el acuerdo de compra a futuro si es urgente, esto debido a la volatilidad del precio de las semillas.</p> <p>Aplicación específica: Se requiere de 10 a 12 Kg. Por cada Hectárea sembrada a una profundidad aproximada de 2 centímetros de la superficie.</p> <p>Tamaño del pedido: Se centrará en pedidos medianos (500 Kg a 999 Kg de semillas de alfalfa) y grandes (1000 Kg a más de semillas de alfalfa).</p>
Características personales	<p>Semejanza entre comprador y vendedor: Se buscará hacer alianzas por paridad de ética.</p> <p>Actitudes hacia el riesgo: Se evaluarán las compañías y se concentrarán en aquellos con poco riesgo.</p> <p>Lealtad: Se priorizarán las compañías que muestren lealtad.</p>

Fuente: Elaboración Propia

3.1.5.2. Estrategia de posicionamiento.

Según Kotler y Armstrong (2007), indican que la marca de consumidores con respecto a los otros, debe lograr una mejor reputación con los clientes. Este reconocimiento se realiza en los siguientes pasos:

1. Identificar las posibles ventajas competitivas sobre las cuales se puede cimentar una posición.
2. Elección de la ventaja competitiva, esta ventaja es lo que permitirá diferenciarse de la competencia, y por ende posicionar a la empresa en el mercado.
3. Escoger una estrategia general de posicionamiento, para luego presentar y comunicar al mercado la posición escogida

La figura a continuación muestra las principales estrategias de posicionamiento en el mercado (Kotler & Keller, Dirección de marketing, 2011) donde se distinguen 5 estrategias de posicionamiento de marca:

		Precio		
		Más	Lo mismo	Menos
Beneficios	Más	Más por más	Más por lo mismo	Más por menos
	Lo mismo			Lo mismo por menos
	Menos			Menos por mucho menos

Figura 7 Posibles propuestas de valor

Fuente: (Kotler & Keller, Dirección de marketing, 2011)

1. Más por más: Consiste en dar más beneficios a un precio más elevado.
2. Más por lo mismo: Esta estrategia consiste en dar más beneficios por el mismo precio. Esto quiere decir que se ofrece una calidad comparable, parecida al de la competencia, a un precio más bajo, es una forma de atacar el posicionamiento de “más por más”.
3. Lo mismo por menos: Esta estrategia consiste en dar más beneficios por un precio más bajo, se conoce comúnmente como “baratijas”.
4. Mucho menos por menos: En este caso, los beneficios son mucho menores, pero por un menor precio. Es una buena estrategia para aquellos consumidores que están dispuestos a recibir un poco menos por un precio bajo.
5. Más por menos: Consiste en dar más beneficios a un precio bajo. Muchas empresas consideran que esta es la mejor estrategia, debido a que atrae más al cliente sentir que está recibiendo lo mejor por el menor precio.

Para el caso de la empresa Agro Asin E.I.R.L se aplicará la estrategia de posicionamiento de “más por lo mismo”, para ello:

- Agro Asin venderá semillas de alfalfa al mismo precio de la competencia, diferenciándose por ser semillas importadas de calidad, frescas, por volumen y estar acompañadas de un servicio de asesoramiento postventa 24/7; lo que significará que el cliente recibirá más beneficios por el mismo precio que las demás semillas del mercado.

Las principales estrategias de posicionamiento para una marca según Kotler y Armstrong (2007), pueden realizarse a través de los siguientes puntos:

1. Posicionamiento por atributos: la estrategia se centra en un atributo como el tamaño, antigüedad de la marca, entre otros. Sin embargo, cuantos más atributos se intente posicionar más difícil resultará posicionarse en la mente de los consumidores.
2. Posicionamiento por beneficio: el producto o servicio se posiciona en base al beneficio que proporciona al consumidor, este beneficio se traduce como el valor agregado al producto. Puede darse por la calidad o por el precio, la empresa trata de ofrecer la mayor cantidad de beneficios a un precio razonable.

3. Posicionamiento por la competencia: se comparan las ventajas y atributos con los productos o servicios de la competencia.
4. Posicionamiento por uso o aplicación: se trata de posicionar a la empresa como la mejor en base a usos o aplicaciones determinadas de los productos o servicios que ofrece.
5. Posicionamiento por categoría de producto: esta estrategia el producto se centra en posicionarse como líder en alguna categoría de productos.

Para el caso de la empresa Agro Asin E.I.R.L se aplicará el posicionamiento por beneficios, para ello:

- Se venderá semillas de alfalfa importadas de calidad.
- Se brindará un excelente servicio de post venta que conste de atención en caso de consultas sobre el producto, atención inmediata en caso de quejas, retroalimentación sobre el desempeño de las semillas y asesoramiento para la siembra de las semillas.
- Entrega y abastecimiento de mercadería en el tiempo oportuno.

3.1.5.3. Marketing Mix.

Para la venta de semillas de alfalfa para siembra se necesita de una estrategia mixta, es decir, se utilizan estrategias de *push* y *pull*. La semilla de alfalfa es un producto ya existente en el mercado, por lo que no será necesario el lanzamiento del producto, pero si presionar al mercado e introducirnos con fuerza.

3.1.5.3.1. Caracterización del cliente objetivo.

El cliente objetivo está compuesto por empresas del sector agropecuario de la Macro Región Sur del Perú, las cuales son:

- **Agroindustrias:** empresas que producen, industrializan y comercializan productos agropecuarios; compran sus insumos de manera directa.
- **Empresas distribuidoras:** empresas que compran una gran cantidad de insumos y los comercializan a consumidores más pequeños, algunos pueden ser empresas distribuidoras “autorizadas”.
- **Empresas privadas:** conformada por organizaciones no gubernamentales, empresas productoras, empresas proveedoras, empresas mineras, entre otras.

3.1.5.3.2. Producto.

El producto es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores, por lo tanto, este debe centrarse en resolver dichas necesidades. Dentro del producto se encuentran aspectos importantes como son la imagen, marca y los servicios posventa.

Es por ello que producto “semillas de alfalfa para siembra” deberá tener las características correctas (cultivo o variedad deseados y alta calidad en cuanto a pureza, germinación y sanidad); este será vendido en presentación de bolsas blancas de 25kg. La cantidad de 25 kg se encuentra establecida según el mercado, debido a que es la cantidad para cubrir 01 Hectárea. En cuanto a las características del empaque, se indica lo siguiente:

- **Material:** papel laminado en Aluminio por dentro, para evitar oxidación.
- **Diseño:** Etiqueta autoadhesivas de color con marca de la empresa y datos informativos para realizar una correcta siembra, así como datos de la empresa (teléfono, correo electrónico, entre otros) y en letras grandes el peso total (25kg). Así mismo se informa la procedencia de la semilla como “Semilla Importada”. Así mismo se indica el número de registro de comercialización dada por DIGESA.



Figura 8 Presentación final del producto

Fuente: La empresa. Elaboración Propia



Figura 9 Semillas de alfalfa Ranger para siembra

Fuente: La empresa. Elaboración Propia

Cabe destacar que la venta del producto de las semillas de alfalfa para siembra sea parte integral de su estrategia de comercialización. Para ello es esencial seguir dando atención mediante un servicio postventa, que preste asesoramiento a los clientes cuando sea necesario, ocuparse con eficacia de las quejas, solicitar retroalimentación sobre el desempeño de las semillas; y mantener la lealtad del cliente. Estas acciones se realizarán a través de la aplicación de CRM (Customer Relationship Management) que se despliega a través del área Comercial, el cual encuestará a los clientes de manera periódica, así mismo calculará el NPS (Net Prometer Score) del cliente.

Tabla 33

Encuesta para los clientes

Pregunta 1	Del 1 al 10 ¿Con cuanto calificaría al producto?
Pregunta 2	¿Usted recomendaría el producto?

Fuente: Elaboración propia.

3.1.5.3.3. Precio.

“El precio de un producto o servicio debe resultar de un análisis a nivel estratégico que busque capturar todo el valor ofrecido, con base en un posicionamiento determinado” (Restrepo, 2007, p. 19).

Las semillas de alfalfa para siembra deben ser accesibles para los clientes y capaces de generar un beneficio razonable para la empresa.

La política de precios se definirá en función del costo de importación del producto, y se fijará un precio acorde a los precios de venta que ofrece la competencia.

Para la colocación del precio, se identificaron los precios de comercialización de los principales competidores de venta de semilla, obteniendo como precios de referencia los siguientes:

Tabla 34

Precios de comercialización de competidores

	AGP S.A.C	ALABAMA S.A	HORTUS S.A
Alfalfa CUF 101	S/.22.00 x Kg	S/.31.05 x Kg	S/.30.00 x Kg
Alfalfa Moapa 69	S/.26.00 x Kg	S/.32.10 x Kg	S/.38.80 x Kg
Alfalfa Ranger	S/.22.30 x Kg	S/.32.80 x Kg	S/.26.00 x Kg

Fuente: Elaboración propia

3.1.5.3.4. Promoción.

Las promociones están dirigidas a las empresas, mayoristas, instituciones y/o fondos agrícolas, aclarando que el tipo de negocio que se pretende con la importación es el B2B (Negocio a Negocio) por tanto, la promoción va dirigida al mayorista.

La promoción se llevará a cabo por medio de varias estrategias:

- Se creará una Página Web, la cual proporcionará un catálogo de productos online que permita ver la variedad de semillas de alfalfa para siembra, su información, precios y stock, además la página web contará con una opción que permita enviar cotizaciones directas hacia el correo electrónico de la empresa y/o WhatsApp Business. Esta página será desarrollada a través de un servicio SaaS (Software as a Service) como es el servicio de Shopify.

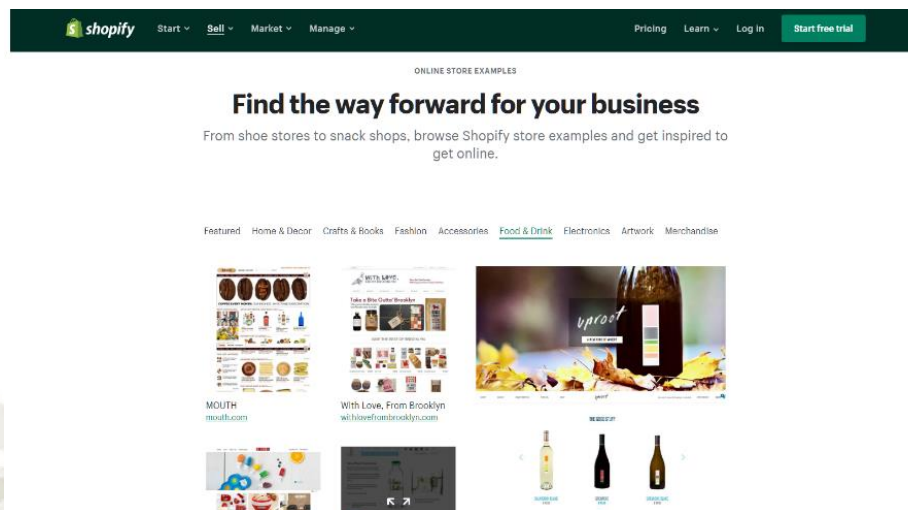


Figura 10 Visualización de servicio Shopify

Fuente: Página Shopify.com

- Se seleccionará a las empresas clientes más frecuentes y se creará una lista de contactos telefónicos, a los cuales se les enviará mensajes de difusión mediante el aplicativo WhatsApp, en los cuales se informará sobre los productos en stock, precios, promociones, entre otras cosas.
- Se usará la estrategia de venta con precios especiales por “tiempo limitada” y/o “hasta agotar stock”, ya que la idea de un menor precio crea una ilusión en el comprador y aumenta la demanda.
- Se ofrecerán muestras gratis a los compradores, para que el cliente se sienta especial y pueda probar los otros productos que ofrece la empresa.
- La empresa brindará al cliente un precio especial por compras al por mayor según la campaña de la temporada, que oscilen entre el 5% al 10% de descuento.

3.1.5.3.5. Plaza.

La plaza es la forma en la cual un bien o servicio llegará de una empresa a las manos del consumidor final.

La administración del negocio y almacenaje se desarrollarán en la oficina ubicada en la Res. Killari II del distrito de José Luis Bustamante y Rivero.

El canal de distribución que se manejará para la venta de semillas de alfalfa para siembra será el siguiente:

- **Canal directo:** Se realizará la entrega de mercadería directamente al cliente, según las zonas de pedido y se brindará la asesoría necesaria. La venta puede ser programada o de tipo “auto-venta” a través de una camioneta con tolva con capacidad de 1.1 Tonelada o a través de un Furgón capacidad de 5 Toneladas. Las visitas se realizarán de manera semanal, pudiendo incrementarlas según la demanda del producto.



Figura 11 Abastecimiento de mercadería a empresas distribuidoras

Fuente: La empresa. Elaboración Propia

3.2. Estudio técnico

3.2.1. Localización.

La localización del proyecto debe analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto y maximizar sus beneficios (Sapag Chain, 2004). Para ello se tomaron en cuenta dos aspectos la macro y la micro localización, pero a su vez se deben analizar otros factores, llamados fuerzas locacionales, que de alguna manera influyen en la inversión de un determinado proyecto.

3.2.1.1. Macro localización.

El estudio está enfocado al mercado agrícola y ganadero, conformados por segmentos de mercados de los valles andinos de la Sierra y Costa; la macro localización será la Macrorregión sur del Perú.

3.2.1.2. Micro localización.

Para la localización se utilizó el método cualitativo por puntos, con el cual se determinaron factores determinantes para la localización del centro de acopio y distribución del producto a comercializar. A estos factores, se asignaron valores ponderados de pesos relativos, según la importancia que se atribuye al proyecto. El peso relativo debe estar sobre el sumatorio total de la unidad, quedando a criterio de la experiencia de la empresa y de su representante legal su evaluación.

Los factores establecidos para identificar la mejor localización del local fueron 6, y estos son: Tamaño disponible, precio de alquiler de local, servicios disponibles, vías de acceso, proximidad a punto de abastecimiento, proximidad a los clientes potenciales e instalaciones habilitadas.

Las opciones disponibles para la ubicación del centro de distribución y comercialización fueron los siguientes:

- Arequipa: Urb. Killari, José Luis Bustamante y Rivero



Figura 12 Ubicación de Urb. Killari

Fuente: Google Maps, 2020

- Majes: Carretera Panamericana Sur, Arequipa



Figura 13 Ubicación de Majes

Fuente: Google Maps, 2020

- La Joya: San Camilo A-7, Arequipa



Figura 14 Ubicación de La Joya

Fuente: Google Maps, 2020

Tabla 35

Características de las opciones de localización del proyecto

Factores / Ubicación	Arequipa	Majes	La Joya
Tamaño disponible	21.8 m ²	80 m ²	96 m ²
Precio de Alquiler	100 dólares	250 dólares	360 dólares
Servicios Disponibles	Si	Si	Si
Vías de Acceso	Si	Si	Si
Proximidad en punto de abastecimiento	Aprox. 116 km	Aprox, 128 km	Aprox. 61 km
Proximidad a clientes potenciales	Entre 5 km a 20 km	Entre 90 km a 100 km	Entre 50 km a 70 km
Instalaciones habilitadas	Si	No	No

Fuente: Elaboración Propia

Según la información recopilada en cada uno de los lugares potenciales de ubicación del centro de acopio y distribución del producto, en conjunto con el representante legal de la empresa se asignó las siguientes valorizaciones por cada una de las opciones.

Tabla 36

Resultados de evaluación de ubicación de local

Factor	Peso Asignado	Arequipa		Majes		La Joya	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Tamaño disponible	0.13	6	0.78	8	1.04	10	1.3
Precio de alquiler	0.2	10	2	6	1.2	4	0.8
Servicios disponibles	0.13	10	1.3	10	1.3	10	1.3
Vías de acceso	0.13	10	1.3	10	1.3	10	1.3
Proximidad de punto de abastecimiento	0.13	7	0.91	5	0.65	10	1.3
Proximidad de clientes potenciales	0.13	10	1.3	4	0.52	6	0.78
Instalaciones habilitadas	0.15	10	1.5	4	0.6	4	0.6
Total	1		9.09		6.61		7.38

Fuente: Elaboración Propia

En cuanto a la localización del proyecto, si bien existe un potencial de aplicación del proyecto en locales como en La Joya o Majes por la proximidad a clientes que pueden ser fidelizados. Los costos de alquiler, instalaciones, y cercanía a los clientes que actualmente cuenta la empresa, es mejor realizarlo en el local propio de la empresa que se encuentra en la ciudad de Arequipa.

3.2.2. Tamaño.

Según los resultados anteriores de la ubicación del local del proyecto en la ciudad de Arequipa, se realizó un estudio del espacio disponible con el que cuenta la empresa. Previamente se halló el cubicaje del producto y el tamaño de lote que puede ser embalado para poder ser almacenado.

3.2.2.1. Tamaño de cubicaje.

Las bolsas de semilla de alfalfa en su presentación estándar de 25 Kg. Cuentan con las siguientes dimensiones: 10 cm de altura x 75 cm de largo x 40 cm de ancho. Con ello se determina que el cubicaje de la unidad de producto es de 0.03 m³.



Figura 15 Bolsa de producto de 25 kg

Fuente: Elaboración Propia

Así mismo, la disposición que se tiene para el almacenamiento del producto es en pallets de dimensión estándar (0.131 mts. x 1 mts. x 1,2 mts.) los cuales almacenan 05 sacos por fila y se pueden apilar hasta en 10 filas, es decir 1.25 Tonelada por cada Pallet. Así mismo se pueden apilar hasta dos Pallets, uno encima de otro. Por tanto, se establecer que el cubicaje para 100 bolsas (2.5 Toneladas) es el siguiente:

Tabla 37

Cubicaje de pallet con producto

	Largo	Ancho	Alto
Pallet con producto	1.2 mts	1.2 mts	2.2 mts

Fuente: Elaboración Propia

$1.2 \text{ mts} \times 1.2\text{mts} \times (0.1 \text{ mts} \times 20 \text{ filas de bolsas}) = 2.88 \text{ m}^3$ por cada Pallet

$2.88 \text{ m}^3 \text{ por pallet} \times 6 \text{ pallets} = 17.28 \text{ m}^3$ requeridos

Si se desea calcular los metros cuadrados utilizados, entonces el cálculo es el siguiente:

$1.2 \text{ mts} \times 1.2\text{mts} = 1.44 \text{ m}^2$ por cada Pallet

$1.44 \text{ m}^2 \text{ por pallet} \times 6 \text{ pallets} = 8.64 \text{ m}^2$ requeridos

3.2.3. Ingeniería.

Para la distribución del almacén del producto se tiene el siguiente espacio dentro del local de la empresa.

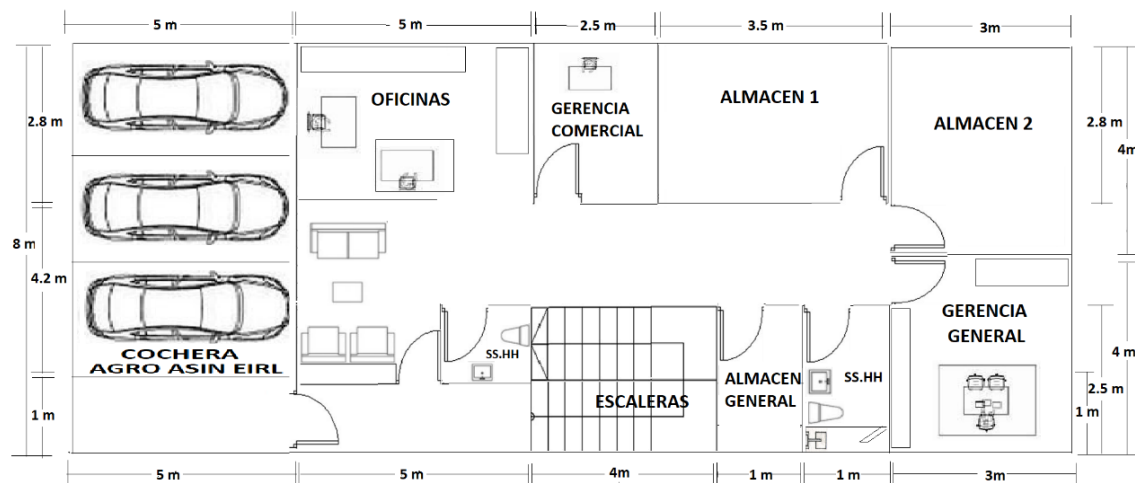


Figura 18 Croquis de espacios de empresa

Fuente: La Empresa

3.2.3.1. Espacio disponible.

Se cuentan con dos ambientes de almacenamiento:

- Almacén 1: $3.5 \text{ mts} \times 2.8 \times 2.50 \text{ mts}$.
- Almacén 2: $3 \text{ mts} \times 4 \times 2.50 \text{ mts}$.

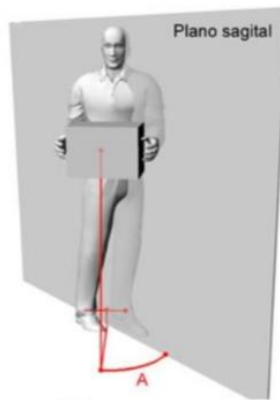
Por tanto, en total con el espacio disponible para el almacenamiento se cuenta con 24.5 m³ en el almacén 1 y 30 m³ en el almacén 2. Siendo en total 54.5 m³ totales disponibles. Siendo este valor, mayor al demandado en el proyecto:

$$54.5 \text{ m}^3 \text{ disponibles} > 17.28 \text{ m}^3 \text{ requeridos}$$

3.2.3.2. Espacio de tránsito

Para la estimación de espacios de tránsito y manipulación de la carga, se estableció este en cuanto a los grados de libertad que debe tener un trabajador para manipular una carga en un espacio de trabajo, de tal manera que pueda cargar los sacos para ser despachados. Por tanto, el espacio que debe tener es alrededor de 1.5 mts x 2.5 mts x 2.20 mts. Siendo un total de 8.25 m³ que se requiere para maniobrar carga dentro del espacio disponible.





Factor de Agarre CM.

TIPO DE AGARRE	(CM) FACTOR DE AGARRE	
	v < 75	v ≥ 75
Bueno	1,00	1,00
Regular	0,95	1,00
Malo	0,90	0,90



Bueno Bueno Regular Malo

Figura 19 Grados de libertad de trabajador, NIOSH

Fuente: Valderrama Mejía (2020)

Tabla 38

Utilización de espacio

Espacios	Ancho	Largo	Total	% de Utilización
Total local	6.5	11.2	72.8	
Tránsito (2 personas)	1.5	2.5	16.5	
Espacios ventilación, Puerta	1	1	2.2	
Capacidad requerida			8.64	
	Total utilizado		27.34	37.55%

Fuente: Elaboración Propia

3.2.3.3. Distribución final del espacio de trabajo.

Se cuenta con un espacio suficiente tanto para el almacenamiento de carga del producto importado en el mismo local. La utilización del espacio disponibles de trabajo es de 37.55 % por tanto aún existe una disponibilidad de uso del espacio de local.

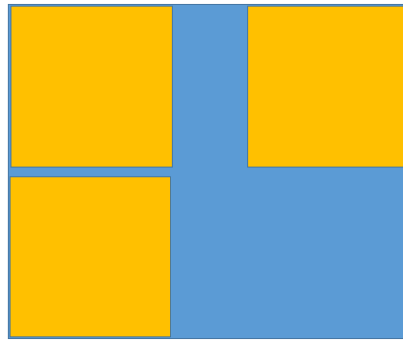


Figura 20 Layout de Almacén 1 con 03 Pallets

Fuente: Elaboración Propia

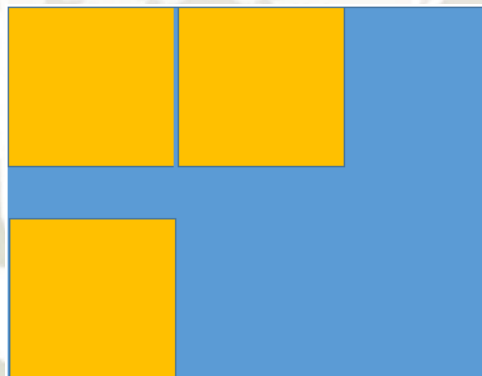


Figura 21 Layout Almacén 2 con 03 Pallets

Fuente: Elaboración Propia

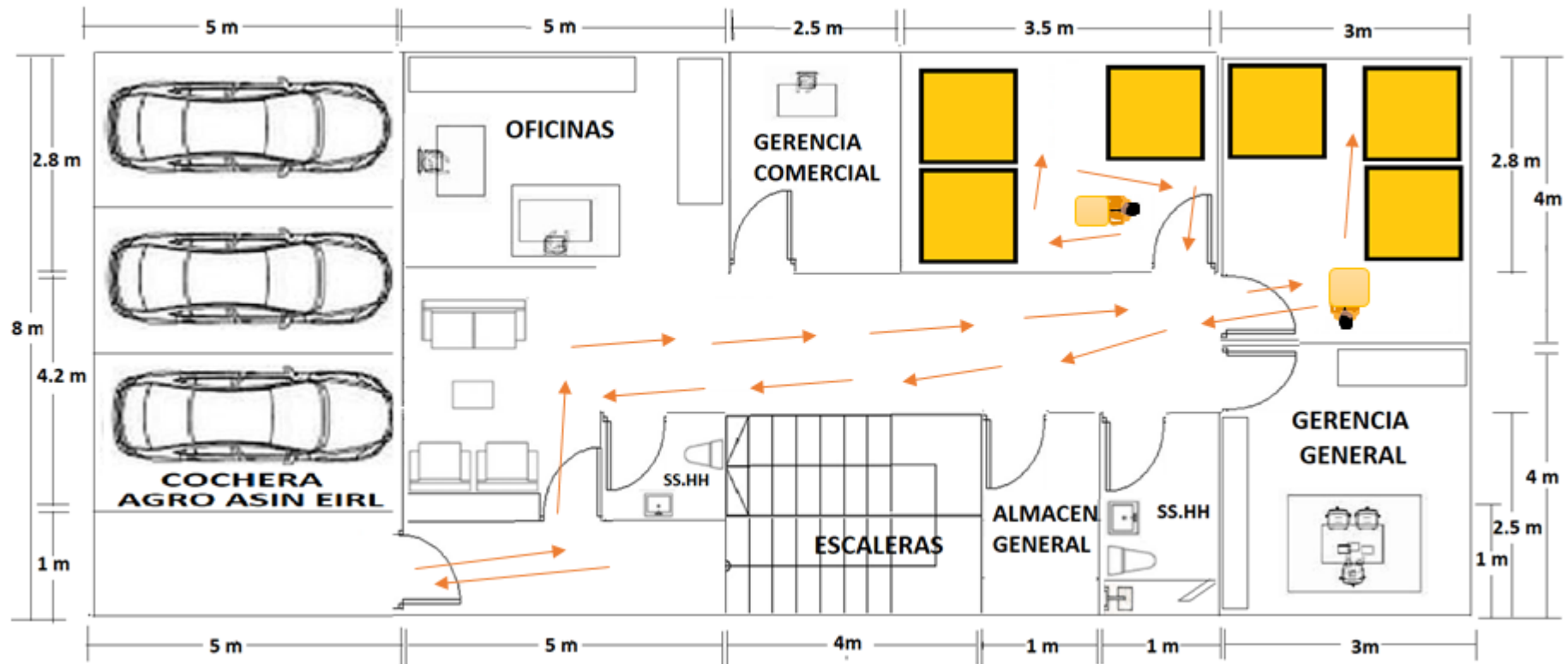


Figura 22 Distribución final de local con almacenamiento de producto

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Organización del área de importación.

Se han elaborado dos organigramas, el actual y el propuesto una vez se realice la importación de semillas de alfalfa para siembra.

3.2.4.1. Estructura organizacional y funciones actuales de la empresa.

Actualmente la empresa se encuentra estructurada de la siguiente manera:

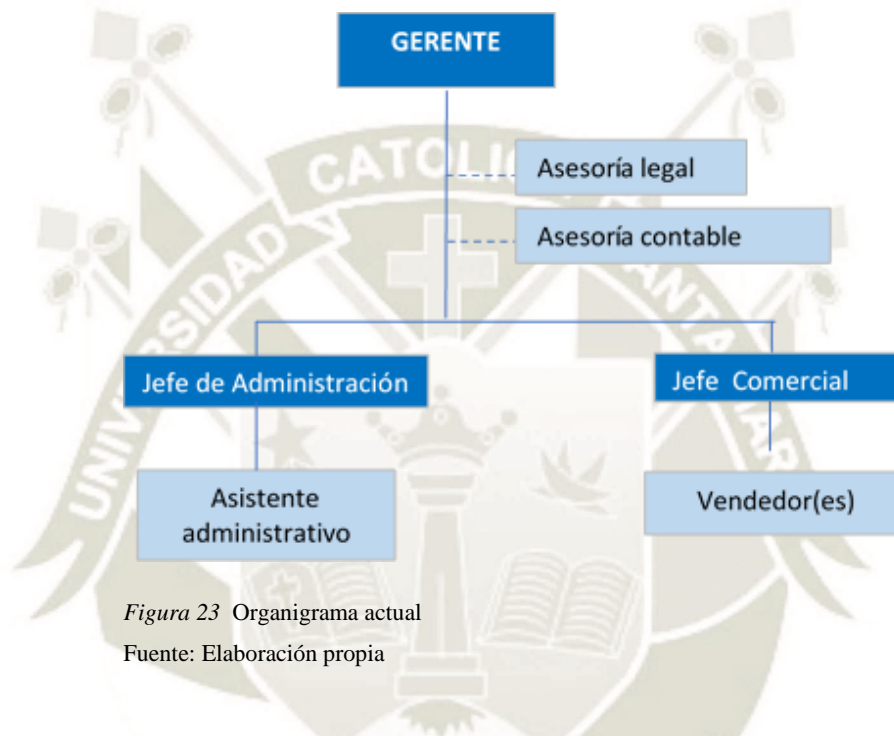


Figura 23 Organigrama actual

Fuente: Elaboración propia

Agro Asin E.I.R.L cuenta con personal especializado por cada área de trabajo, destacados por sus conocimientos, compromiso y lealtad con la empresa.

A continuación, una descripción del personal y sus respectivas funciones:

- Gerente General: Ejecutivo con la responsabilidad general de administrar los ingresos y costos de la empresa, gestionar y administrar los recursos, seleccionar al personal, supervisar al personal, entre otras funciones.
- Jefe de administración: Persona encargada de la planeación, organización, administración del presupuesto y rendición de cuentas del mismo. También sirve de nexo entre la gerencia general y el resto de personal de la gerencia, así como también con las áreas de apoyo externo (asesoría legal y asesoría contable).

- Asistente administrativo: personal encargado de apoyar en el área de administración, realiza diversas funciones como el pago de las detracciones, emisión de comprobantes de pago electrónicos, pago de impuestos, brindar información al contador, entre otras funciones de apoyo.
- Jefe Comercial: es la persona responsable de administrar los recursos humanos, financieros y relacionados con la negociación. El jefe del área comercial se encarga de la planificación, cotización, negociación y control de compras; así como también administrar y controlar las ventas que realiza la empresa.
- Vendedor: personal encargado de brindar asesoramiento personalizado a los clientes ofreciendo los productos disponibles por la empresa, buscando maximizar sus ventas. Realiza el cobro correspondiente a sus ventas mensuales y cuentas por cobrar a los clientes que adquirieron los productos por crédito.

3.2.4.2. Estructura organizacional y funciones propuestas para la importación

Para la propuesta de plan de importación de semillas de alfalfa para siembra se requerirá implementación de un área de comercio exterior y un auxiliar de almacén, las cuales requerirán de nuevo personal con la experiencia y capacitación necesaria, se muestra a continuación el organigrama propuesto:

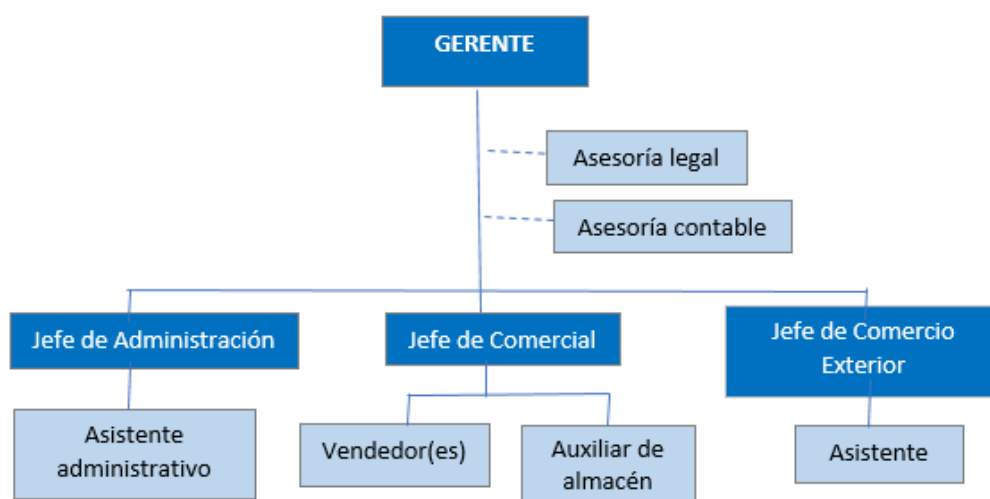


Figura 24 Organigrama propuesto

Fuente: Elaboración propia

Las funciones a cumplir por los nuevos puestos considerados son:

- Jefe de comercio exterior: será la persona encargada de investigar los mercados y proveedores internacionales con potencial a importar, llevará el control de la gestión de importaciones y pagos a proveedores extranjeros, realizará los trámites y documentación requerida por el vendedor extranjero y aduanas, entre otras funciones.
- Asistente de comercio exterior: se encargará de dar soporte al área de comercio exterior, ayudando con la documentación necesaria para los procesos de importación y haciendo seguimiento a las importaciones.
- Auxiliar de almacén: estará encargado de la recepción y salida de productos a importarse, así como hacer seguimiento a los inventarios y llevar un Kardex contable.

3.2.5. Proceso de importación.

3.2.5.1. Selección del Producto.

Para este negocio que se dedica a la compra y comercialización de productos agrícolas y ganaderos, se vio por conveniente importar semillas de alfalfa para siembra, las cuales representa un 25.5% de las ventas anuales. Para ello se utilizó la partida arancelaria 1209.21.00.00 descrita a continuación:

Tabla 39
Partida Arancelaria Semillas de Alfalfa

Semilla orgánica	Partida arancelaria	Descripción	Subpartida andina	Descripción
Alfalfa	1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra	1209.21.00.00	De alfalfa

Fuente: International Trade Centre, 2010

Elaboración: propia

Tabla 40

Arancel y restricciones para la partida arancelaria 1209210000

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derechos Específicos	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1%
Sobretasa	0%

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

En esta partida arancelaria se pueden observar que no existe valor de Ad/ Valorem, Impuesto selectivo al consumo, impuesto general a las ventas y tampoco impuesto de promoción municipal y el valor del seguro es de 1%. En cuanto a restricciones la partida 120921 no cuenta con restricción de inspección, prohibiciones de ingreso de la mercadería, ni prohibiciones de salida de la mercadería. Sin embargo, si hay descripciones mínimas, las cuales se describen a continuación:

Tabla 41

Descripciones mínimas para la Partida Arancelaria 1209210000

DESCR.1	Nombre del producto y nombre científico: ejemplo: semilla de trébol (Trifolium spp.), uña de gato (Uncaria spp.), etc.
DESCR.2	Forma de conservación: ejemplo: fresco, seco, etc.
DESCR.3	Uso al cual se destina: ejemplo: para siembra, para consumo humano, etc.
DESCR.4	Grado de elaboración: ejemplo: en trozos, quebrantado, pulverizado, etc.
DESCR.5	Forma de presentación: ejemplo: en cajas con un contenido de 500 gramos, etc.

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

3.2.5.2. Selección de Operadores y Agentes.

3.2.5.2.1. Agentes de Carga.

Según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2009) el agente de carga es la compañía que se encarga de contactar clientes con orígenes variados, subcontratar transportistas que cubran las rutas solicitadas por los clientes, elaborar la documentación necesaria para el transporte, realizar trámites de aduana, recoger la mercadería de los proveedores y distribuir la mercadería en destino. Se analizó una lista de posibles agentes de carga que se encuentran habilitados para este proceso de importación:

Tabla 42

Lista de agentes de carga

Agente	Dirección	Jurisdicción	Documento	Teléfono	Estado
Express Transports S.A.	Calle Los Gorriones 130 Urb. La Campiña	118 – Marítima del Callao	20513171651	251-4040	Habilitado
0018 - Tical Shipping Peru S.A.C.	Jr. Canterac 362 Jesús María, Lima, Lima	118 – Marítima del Callao	20384964681	431-2611 464-0919	Habilitado
0030 - New Transport S.A.	Av. Roca y Bologna 415 Of.302 Urb. Aurora, Miraflores	118 – Marítima del Callao	20253319403	241-6196 242-9960	Habilitado
0033 - Hi Tech Air Shipping del Perú S.A.C.	Ca. Elías Aguirre 126, Of. 605	118 – Marítima del Callao	20299376053	445-4761 445-4730	Habilitado
0054 - TLI Transportes S.A.C.	Jr. Nicolás De Piérola 269 Bellavista – Callao	118 – Marítima del Callao	20101422888	613-6101	Habilitado
0057 - Choice Cargo S.A.C.	Ca. Corpac N° 311 Urb. Industrial Bocanegra	118 – Marítima del Callao	20100380065	613-6000 575-3672	Habilitado
0060 - A.Hartrodt Perú S.A.C	Av. Antonio Miroquesada No.425 Int. 807, Magdalena	118 – Marítima del Callao	20377066635	463-9020 614-9090	Habilitado
0069 - DHL Global Forwarding Peru S.A.	Ca. Victor Maurtua - 153 ,San Isidro, Lima, Lima	118 – Marítima del Callao	20307328471	574-1330 574-4520	Habilitado

Fuente: (SUNAT, 2009) – Consulta de Agentes de carga

3.2.5.2.2. Agente de Aduana.

El agente de aduanas es la persona natural o jurídica, la cual está debidamente autorizado la SUNAT, para actuar ante los organismos competentes para realizar los trámites de una importación, exportación o tránsito. A continuación, se analizó una lista de posibles agentes de aduanas a tratar para este proceso de importación:

Tabla 43

Lista de agentes de aduana

Agente	Dirección	Jurisdicción	RUC	Teléfono	Estado
Orbis Agentes De Aduana S.A.C.	Av. Víctor R. Haya De La Torre Nro. 464 - 466 Prov. Const. Del Callao - La Perla	118 – Lima Metropolitana	20340278209	457-1166 319-0270	Habilitado
UPS Aduanas Perú S.A.C.	Av. Pérez Aranibar 2107, San Isidro-27	118 – Marítima del Callao	20547438583	264-0105	Habilitado
OCR Aduanas S.A.C.	Calle Contisuyo N° 299 Of. 402 - San Miguel - Lima - Perú	118 – Marítima del Callao	20519114403	453-6437 465-7048 501-8835	Habilitado
Peru Customs Adviser S.A.C	Av. Elmer Faucett N° 1764 Ofic. 301 Urb. San - José Bellavista – Callao	118 – Lima Metropolitana	20521770814	464 0527	Habilitado
Despachos y Servicios Aduaneros S.A.C.	Av. Bocanegra Mza. R Lote. 8 Urb. Albino Herrera, Callao	118 – Marítima del Callao	20536743562	773-0433	Habilitado

Fuente: (SUNAT, 2009) – Consulta de Agentes de Aduana

3.2.5.3. Comercio Internacional.

3.2.5.3.1. Selección del Incoterm.

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Permiten designar a las partes (comprador y vendedor) el punto en el que se entrega la mercadería (determinando en que momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercadería), así como el reparto de los costes de las transacciones comerciales, delimitando las responsabilidades del comprador y vendedor. (López Cobia, 2016)

Para este caso de importación se elegirá el Incoterms FOB (Fee on Board), que significa Libre a Bordo; se utiliza solo para transportes marítimos, bajo este incoterm se establece que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque que designa el comprador y estará a cargo del despacho de aduanas de exportación, la transferencia del riesgo en condiciones del incoterm FOB tiene lugar cuando la mercadería está cargada a bordo del buque.

Según Sapag (2011) las ventajas de importar en condición FOB:

- Respecto al transporte: El importador tiene mayor control sobre la logística del transporte con anterioridad a la compra de la mercancía, por lo tanto, podría ahorrarse costos significativos.
- Respecto a la carga: El importador puede decidir cómo quiere que llegue la mercancía (grupaje o contenedor completo) e incluso puede instruir para el llenado del contenedor con fin de aprovechar al máximo la capacidad del mismo.
- Respecto al seguro internacional: El importador puede elegir la compañía de seguro de transporte que más le convenga (solvente, eficaz y conocida) y puede optar por la cobertura de la misma.
- Respecto a los gastos generados a la llegada al puerto de destino: El importador podrá manejar y escatimar gastos en descarga, movimientos en puerto, manipulaciones, entrega, entre otros.

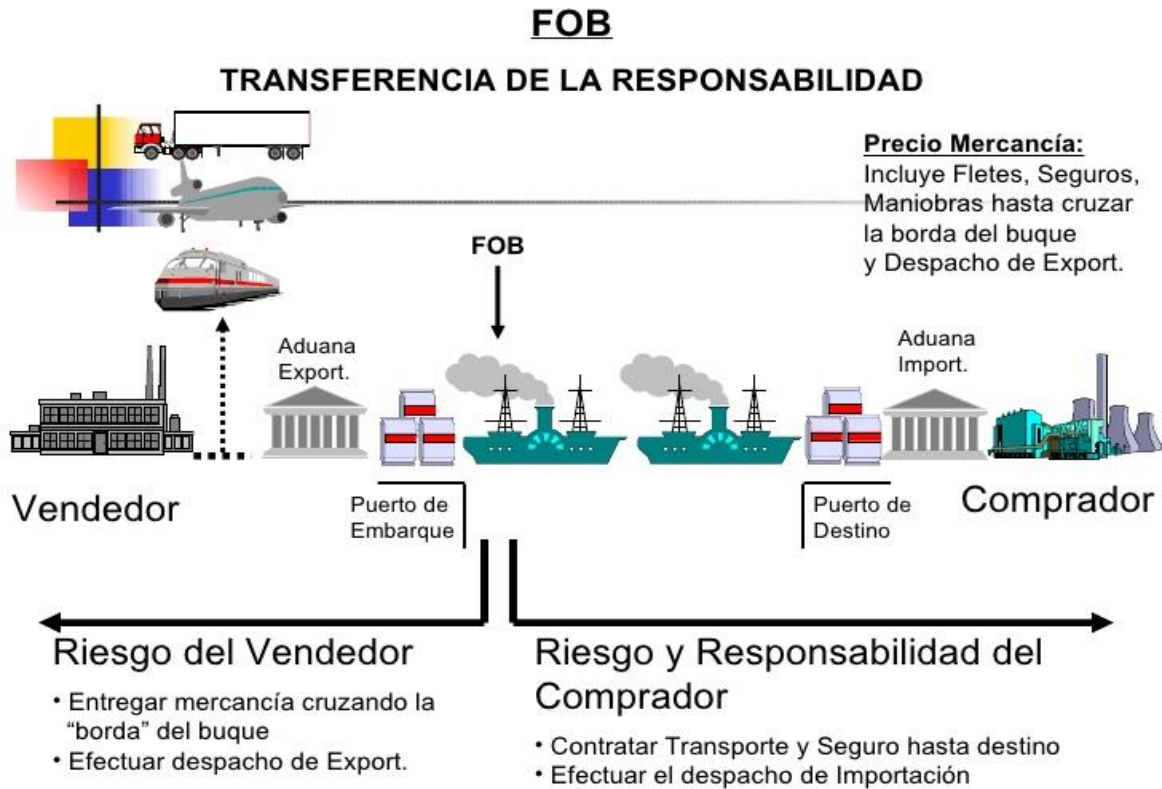


Figura 25 Esquema de compraventa bajo el Incoterm FOB

Fuente: Impropalma (2020).

A continuación, se muestran las obligaciones del comprador y vendedor bajo el término de Incoterm FOB:

Tabla 44

Obligaciones del vendedor y comprador para el Incoterm FOB

Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
<ul style="list-style-type: none"> - Notificar la entrega de las mercancías a bordo del buque. - Entregar las mercancías a bordo del buque acordado con el importador. - Asumir todos los costos hasta que la mercancía haya sido puesta sobre el buque que la trasladará a su destino, incluyendo los costos que se generan por concepto del despacho aduanero en el país de origen. - Generar evidencia de conformidad o prueba de entrega de la mercancía y asistir al importador para que obtenga el documento de transporte correspondiente o su comprobante. - Proporcionar la factura comercial y lista de embarque, o algún otro documento electrónico equivalente. - Asistir al importador, asegurando la disponibilidad de los servicios, información y documentación complementaria y/o adicional para el tráfico internacional de mercancías 	<ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar la información necesaria al vendedor para que este realice el traslado o envío de la carga. - Recibir la mercancía en conformidad después de haber sido cargada en el buque. - Asumir todos los costos riesgos del tráfico internacional de las mercancías desde que son cargadas en el buque. - Recibir en conformidad los documentos y comprobantes. - Asumir los costos por los documentos adicionales que se le solicite al vendedor. - Asumir los riesgos por pérdida o daño desde la recepción de la mercancía. Sin embargo, no existe la obligación de contratar un seguro por parte de ninguno de los negociantes.

Fuente: Diario El Exportador (2020)

Elaboración: Propia



	Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Figura 26 Obligaciones del vendedor y del comprador para el Incoterm FOB

Fuente: Logisber (2019)

3.2.5.3.2. Requisitos para importar

La SUNAT (2019) establece que se cumplan los siguientes requisitos para importar, dichos requisitos aplican para una persona natural o jurídica:

- La persona natural o jurídica debe encontrarse inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y estar habilitado en dicho registro para realizar actividades de importación.
- El domicilio fiscal declarado en el RUC debe encontrarse en la condición de Habido.
- Se debe presentar los formularios y documentos necesarios para importar mercancías.

Asimismo, los documentos necesarios que exige SUNAT (2019) para un proceso de importación son los siguientes:

- Documento de identidad del importador (DNI).
- Comprobante de pago del bien importado: Facturas, boleta de venta u otro documento de igual valor emitido por el vendedor.
- Documentos de Uso de Transporte: Documento que sustente el transporte marítimo de mercancías a ser importadas.

- Para el transporte marítimo: Conocimiento de embarque o Bill of Lading
- Para transporte aéreo: Guía aérea o Airway Bill.
- Para transporte terrestre: Carta porte
- Póliza de Seguro
- Carta Poder Notarial (usada para el despacho simplificado), cuando lo realice un tercero en representación del importador.
- Otros documentos de acuerdo a la naturaleza del despacho.

3.2.5.3.3. Modalidad de importación a usar.

La modalidad es la de la importación definitiva, en la cual se contrata un agente aduanero quien se hace cargo de la importación definitiva, asesora documentos y realiza los procedimientos que son necesarios. También se encarga de calcular los costos de importación por el monto total del envío, IGV, aranceles, etc.

3.2.5.3.4. Formas y medios de pago internacional

A. Formas de pago

Existe una diferencia de acuerdos entre compradores y vendedores a manera de determinar pagos de mercadería. Para la partida arancelaria 120921 se utilizará la forma de “pago por adelantado” debido a que se atenderán clientes nuevos de la empresa. Esta modalidad se aplica al pago que recibe el exportador y efectúa el embarque, y el exportador que recibe la transferencia de fondos.

B. Medios de pago

Los medios de pago más comunes son:

- Transferencias u órdenes de pago: realizada a través de los bancos, y comúnmente utilizando cuenta abierta.
- Cobranzas de exportación: El exportador entrega los documentos representativos, instrucciones para enviarlos y entregarlos al comprador de la aceptación de letras o presentación de pagarés/compromisos de pago a término y otros términos y condiciones.
- Carta de crédito: Es un medio de pago internacional en el cual deben cumplirse los términos y condiciones de la carta de crédito.

Para la importación del producto con partida arancelaria 120921 se usará el medio de pago “Carta de crédito” a la vista.

3.2.5.3.5. Documentos del comercio exterior

A. Documentos comerciales

a) *Contrato de compra y venta*

El objetivo principal de un contrato internacional es que la compraventa de una determinada mercancía ocurra de manera segura y que traiga beneficios a ambas partes.

Al tratarse de una negociación con empresarios estadounidenses la negociación se realizará a distancia haciendo uso de correos electrónicos, llamadas telefónicas y video llamadas por Skype, para tener un mejor contacto y negociación con el proveedor.

A continuación, algunas condiciones para realizar un contrato de compra-venta internacional:

- **Nombre y dirección de las partes:** Indicar el nombre completo y denominación de la empresa vendedora y de la empresa compradora.
- **Producto, normas y características:** El contrato debe especificar detalladamente el nombre del producto y sus normas técnicas, tamaño de la presentación en la que llega el producto, normas y características nacionales e internacionales, su posición arancelaria, requisitos especiales puestos por el importador, características del envase, embalaje, entre otros.
- **Cantidad:** Se debe redactar y detallar la cantidad en cifras y letras especificando las unidades, peso y/o volumen.
- **Embalaje, etiquetado y marcas:** Se deben describir claramente en el contrato los requisitos referentes al embalaje, etiquetado y las marcas. Además si la mercancía se encuentra de forma unitaria se debe detallar esto en el mismo.
- **Valor total del contrato:** Se debe detallar tanto en letras como números el valor total del contrato, la moneda que se usará y el país al que se hace referencia.

- **Descuentos y comisiones:** De haber comisiones y/o descuentos, el contrato deberá detallar, quien debe pagarla y a quien, detallando el cálculo de la comisión, el porcentaje que representa. Y se deberá especificar si las comisiones y/o descuentos se encuentran afectas al precio de las exportaciones, según lo que estipulen ambas partes.
- **Condiciones de entrega:** Se debe definir un término de entrega que estipule las condiciones de entrega (Incoterms), del cual el precio estipulado en el contrato debe estar relacionado directamente.
- **Impuestos, aranceles y tasas:** El precio establecido por el vendedor está incluido de impuestos, aranceles y tasas.
- **Lugares:** Indicar el lugar de despacho y entrega de la mercadería, también es recomendable indicar detalladamente el destino de la mercancía, el punto de embarque, el punto de desembarque y el lugar donde el transportista toma la responsabilidad.
- **Periodo de entrega o de envío:** Especificar las fechas de envío y entrega de mercadería en el contrato. También, indicar la fecha límite para la entrega de los documentos partiendo de la fecha de embarque.
- **Envío transbordo/ parcial / agrupación del envío:** Según lo estipulado por ambas partes se deberá acordar un envío transbordo o parcial de la mercancía, detallando el punto del transbordo y el número de envíos parciales que fueron acordados. De igual manera si la mercancía se envía bajo el régimen de “agrupación de envío de exportación” debe estar mencionado en el contrato.
- **Condiciones especiales del transporte:** En el contrato deben de estar especificadas las condiciones de contratación del transporte, y si hubiera alguna condición especial requerida.
- **Condiciones especiales de seguros:** En el contrato deben de estar especificadas las condiciones del seguro de las mercancías, el cual debe mencionar la cobertura de riesgos, la suma asegurada, su incidencia, el tipo de moneda del seguro, entre otros.
- **Documentos:** Si existiera algún documento adicional a la factura comercial, documento del seguro y documento de transporte, se deberá estipular en el contrato.

- **Inspección:** Las partes deben establecer la naturaleza y método de inspección, y asimismo la agencia encargada de efectuar la inspección de la mercadería; de haber inspecciones adicionales como son el caso de previstos en el control de calidad y las normas de inspección antes de la expedición, estas deben estar detalladas también en el contrato.
- **Licencias y permisos:** En el contrato deberá de estar detallado si se requiere de licencias de importación y quien será el encargado de tramitarla.
- **Condiciones de pago:** Se debe indicar cuál será la condición de pago con el proveedor, si se realizará al crédito o al contado, si es pago anticipado; para el caso donde el pago es al contado se debe especificar si es al embarque o a contra presentación de documentos. De igual manera el contrato puede tener diferentes condiciones de pago, por lo que se divide en porcentajes la transacción.
- **Medios de pago:** Especificar los medios de pago a utilizar (pago directo, por carta de crédito, por cobranza), aclarando la modalidad del pago (efectivo, bancario, transferencia, con cheque, orden de pago, etc.).
- **Garantía:** Estipular el tipo de garantías contractuales si fuera el caso de que estas fueran requeridas y la fecha de vencimiento.
- **Incumplimiento del contrato por “causas de fuerza mayor”:** Ambas partes deben definir algunas circunstancias que las liberen de las responsabilidades contractuales, a estas disposiciones se las denomina “de fuerza mayor”.
- **Retrasos de pago o entrega:** A título de daños y perjuicios en caso del retraso en la entrega de la mercancía, en el contrato se debe definir la cantidad que se debe abonar al comprador.
- **Recursos:** En el caso de que se incumplan determinadas partes del contrato, es recomendable incluir alguna posibilidad de recursos.
- **Arbitraje:** Para el caso de algunas diferencias o contenciosos que puedan surgir entre las partes, se debe incluir una disposición de arbitraje, que determine una resolución rápida y amistosa.
- **Idioma:** Para el caso de darse diferencias entre las partes, establecer y especificar el idioma del contrato que prevalecerá.

- **Jurisdicción:** Especificar la jurisdicción por la que se rige el contrato y estipular la ley nacional que se aplicará.
- **Firma de las partes:** En el caso de las negociaciones internacionales, se pacta mediante el envío de una oferta y la aceptación de la misma, se concluye formalizando el acuerdo mediante la firma de ambas partes.

b) Factura comercial

Según el Diario El Exportador (2017) la factura comercial es una constancia de la venta realizada entre el exportador e importador, es que se emite un documento que contiene toda la información relativa a la transacción comercial. Toda factura de compraventa internacional debe contener los siguientes datos:

Tabla 45

Datos de una factura comercial Exportador Importador

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Razón social del exportador - Número de factura comercial - Lugar y fecha de emisión - Datos y dirección del exportador - Datos y dirección del importador - Datos de la empresa transportadora - Lugar de embarque de la mercadería - Cantidad de unidades de la mercadería - Descripción detallada de la mercadería - Precios unitarios - Precio total - Condiciones de venta - Partida arancelaria - Firma del exportador - Sello de la empresa exportadora |
|--|

Fuente: Diario El Exportador (2017)

c) Packing List

El packing list o lista de empaque/contenido, es una lista con una relación detallada de contenidos del paquete, que completa la información de la factura y debe ser emitida por el exportador. Su finalidad es facilitar al transportista y

al importador, la labor de identificación de la mercancía en aduana. Debe contener:

- La fecha, nombre y razón social del importador y exportador
- Indicar la factura a la que corresponde
- Numeración de bultos contenidos y peso de cada uno de ellos

B. Documentos de transporte

a) Bill of Lading

Bill of Lading o conocimiento de embarque, es el documento que se emplea en el transporte marítimo. Sus funciones son: título de crédito, prueba del contrato de transporte y acuse de recibo de las condiciones de entrega de la mercancía. Por lo general se emiten tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original al momento de retirar la mercancía.

Debe contener: el Nombre/Dirección del cargador y del encargado, los medios de transporte interior, el puerto de carga y descarga y la localidad donde se entregará la carga.

b) Póliza de seguros

Es el documento que da validez al contrato de seguro realizado, el cual plasma toda la información del producto asegurador que un cliente contrata con una compañía. Mediante ella, el asegurador se obliga a indemnizar el daño producido al asegurado. En la póliza se plasmarán los términos y las condiciones del producto. En la póliza de seguro se puede identificar la firma y sello de la entidad aseguradora, el riesgo que se cubre y adjuntar el recibo de pago de la prima de seguro.

C. Certificados y permisos para la importación

Los permisos fitosanitarios de importación (PFI) son obligatorios, emitidos por SENASA, sin contar el volumen, uso y modalidad de importación. Este permiso dura 90 días calendario después de su emisión. Los documentos necesarios son los siguientes:

- Una Solicitud por especie o producto vegetal a importar, la cual debe contener la siguiente información:

- Tipo de producto a importar, además mencionar su nombre técnico y común.
- País procedencia y de origen del producto a importar.
- Datos del proveedor.
- En caso de solicitar varios estudios de Análisis de Riesgo de Plagas (ARP), el interesado y la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país exportador deben especificar el orden de prioridad de los estudios.
- Adjuntar a la solicitud una carta de compromiso del importador y exportador de colaborar con SENASA durante el desarrollo del ARP.
 - Carta simple del importador indicando los motivos del nuevo trámite (sólo para casos de Modificación o Duplicado)
 - Boleta de pago del Banco de la Nación (Cuenta Corriente N° 0000-282499) a nombre de SENASA
 - Nuevo PFTI 1.7% UIT
 - Modificación o Duplicado de PFI 1.2 % UIT

Con el PFI original enviado al proveedor del país de origen, debe tramitarse con la Autoridad Sanitaria, a través de un Certificado Fitosanitario o copia certificada por ONPF (Organización Nacional de Protección Fitosanitaria) (FAO, 2002).

REQUISITO FITOSANITARIO DE IMPORTACION

Producto	Nombre Científico
FORRAJE, semilla	
País de Origen	País de Procedencia
EEUU	EEUU
Uso o Destino	Estado
SIEMBRA	AUTORIZADO
Requisito(s) fitosanitario(s)	
A. Vendrá amparado por un Certificado Fitosanitario Oficial del país de origen. B. Los productos estarán contenidos en envases nuevos y de primer uso (excepto para los productos a granel). C. Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso al país. D. El Inspector de Cuarentena Vegetal, tomará una muestra de las semillas para su remisión a la Unidad del Centro de Diagnóstico de Sanidad Vegetal del SENASA. En caso que el envío venga en latas y/o sachets, la toma de muestra se sujetará a la norma establecida. El envío quedará retenido hasta la obtención de los resultados del análisis. El costo del diagnóstico será asumido por el importador.	

Figura 27 Requisito fitosanitario de importación de semilla para siembra

Fuente: SENASA -Consulta requisitos

La declaración de las semillas es de aprobación automática, proporcionando la siguiente información

- La Solicitud (mediante el Formulario 02), para el caso de persona natural deberá indicar el nombre, domicilio y número del Documento Nacional de Identidad; y/o, en el caso de persona jurídica, deberá indicar su denominación o razón social, nombre y número de Documento Nacional de Identidad del representante legal, y domicilio legal;
- Número de Registro Único del Contribuyente
- Enumeración de especies y cultivares a comercializar
- Ubicación de la sede principal del establecimiento y sucursales (cuando corresponda)
- Descripción y ubicación del (los) almacén(es) de semillas
- El trámite es gratuito.

Finalizado el proceso, se emite una Constancia de Declaración de comerciante de semillas, por cada centro de comercialización, este mismo debe ser visible y exhibido. En caso de entidades públicas, no requieren trámite de Declaración de Comerciantes.

Habiendo cualquier cambio en la información declarada a la Autoridad en Semillas, esta deberá ser informado por el comerciante de semilla, por escrito.

3.2.5.3.6. Procedimiento de importación.

Escalante Ramos (2016) detalla los pasos a seguir en la importación definitiva de producto, en este caso con partida arancelaria 1209210000:

1. Se realizará una cotización con el proveedor internacional vía email, indicando las especificaciones del producto, precio y cantidad a importar.
2. Se analiza la proforma enviada por el Exportador y se fija la modalidad de pago.
3. Pago al proveedor según forma y medio de pago internacional acordado por ambas partes, en este caso se hará pago adelantado al proveedor, mediante el uso de carta de crédito a la vista irrevocable y confirmada.

4. Para valores FOB que supera los \$2000, se contratará a un Agente de Aduanas que facilite con algunos trámites ante la aduana, ministerios y otras instituciones que requiera la importación.
5. El agente de aduana cuando corresponda mediante la transmisión electrónica de la información genera el Número de Declaración Aduanera (DUA) de mercancías con el cuál se inicia el trámite de importación.
6. Posteriormente se debe cancelar o garantizar el pago de la deuda tributaria aduanera, según la modalidad de despacho elegido para la importación, entre los cuales están:
 - a. Aranceles, cuyo valor varía dependiendo del país de procedencia y tipo de mercadería. Si existe un acuerdo comercial con el país de origen (preferencias arancelarias) se puede tener un descuento o exoneración en los mismos. Para la importación de la partida arancelaria 120921 no existe valor de Ad/ Valorem.
 - b. Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), su valor depende del tipo de producto. Para la partida arancelaria 120921 no existe impuesto selectivo al consumo.
 - c. Impuesto general a las ventas (IGV), el valor es de 16% y el Impuesto de Promoción Municipal (IPM) de 2%. Sin embargo, por tratarse de semillas, estas no pagan IGV ni IPM.
 - d. Derechos específicos y antidumping, los cuales no aplican para la partida arancelaria 120921.
 - e. Adicionalmente en la primera importación se debe pagar el 10% del valor total por concepto de percepción y 3.5% para las siguientes importaciones (la percepción es un adelanto de impuestos que después se descontará de los pagos siguientes de IGV). Sin embargo, la partida arancelaria 120921 no se encuentra afecta al pago de percepción, según la Ley Nro28053 – Art 1.



Tratamiento Arancelario

NANDINA 1209.21.00.00 D.V. 7

Ad Valorem % 0.00 Dere. Especifico 00 - Ninguno

I.S.C. % 0.00 Sobre Tasa % 0.00

I.G.V. % 0.00 Consolidado % 0.00

I.P.M. % 0.00 Unidad Fisica KG KILOGRAMO

Seguro % 1.25

CONSULTA DE PARTIDA EN SINTAD

Descripciones:
SECCION: II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO:

12.09 Semillas, frutos y esporas, para siembra.

1209.21.00.00 - - De alfalfa
Categoría de Riesgo Sanitario N° 4-Sujeto a muestreo por SENASA
Categoría de Riesgo Sanitario N° 4

OBSERVACION Requiere Autorización del Sector Correspondiente
Restricción No afecto a la Ley No.28053-Art.1 (Percepcion IGV).
DESC. MINIMAS Tiene Categoría de Riesgo Fitosanitario (Senasa).
CONVENIOS Mercancía REGULADA por SENASA, verificar ANEXO de RES. N.0096-2017-MINAGRI-
Incluida en Restitucion de Derechos.

Figura 28 Resultados de la consulta en línea para el pago de percepción

Fuente: SINTAD (2020)

7. Al llegar la mercadería se debe hacer un seguimiento al proceso de descarga y conocer el almacén en el que se recepcionará la respectiva mercadería.
8. Se debe preparar con anticipación la documentación necesaria. Entre los principales documentos están:
 - a. Documento de transporte que da la titularidad para recoger la mercadería: en este caso: Bill of Lading (conocimiento de embarque).
 - b. Factura comercial
 - c. Para casos en los que la mercadería es restringida, se deberán presentar otro tipo de documentos que se solicitan a las entidades competentes. Siendo no este el caso para la presente propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra.
9. Posteriormente el agente de aduanas presentará la Declaración Única de Aduanas o (DUA) junto con los otros documentos antes mencionados.
10. El despachador de aduanas validará la información y numerará la DUA.

11. Y se dará la asignación del canal de control, el cual se refiere al tipo y forma de control que tendrá la mercancía importada y que puede ser: canal verde, canal naranja o canal rojo.
 - Si la mercancía sale por canal verde, las mercancías no requerirán la revisión documentaria ni el reconocimiento físico y se dará la autorización del levante para el retiro de la mercancía del almacén.
 - Si es por canal naranja, el funcionario de aduanas revisará que la documentación de la mercancía sea conforme antes de otorgar la autorización para el retiro de la mercancía.
 - Y si sale por canal rojo, el funcionario de aduanas revisará que la documentación de la mercancía sea conforme y hará un reconocimiento físico de acuerdo con procedimiento de reconocimiento, extracción y análisis de muestras y de estar todo conforme el funcionario de aduanas otorgará la autorización para el retiro de la mercancía
12. Una vez cumplidas las formalidades señaladas, la autoridad aduanera autorizará el retiro de la mercancía.
13. Se retira la mercancía de despacho aduanero y se traslada el producto mediante la contratación de un transporte de carga, el cuál hará entrega de la mercadería en los almacenes del Importador.
14. Se almacena el producto en las instalaciones seleccionadas por la empresa importadora.

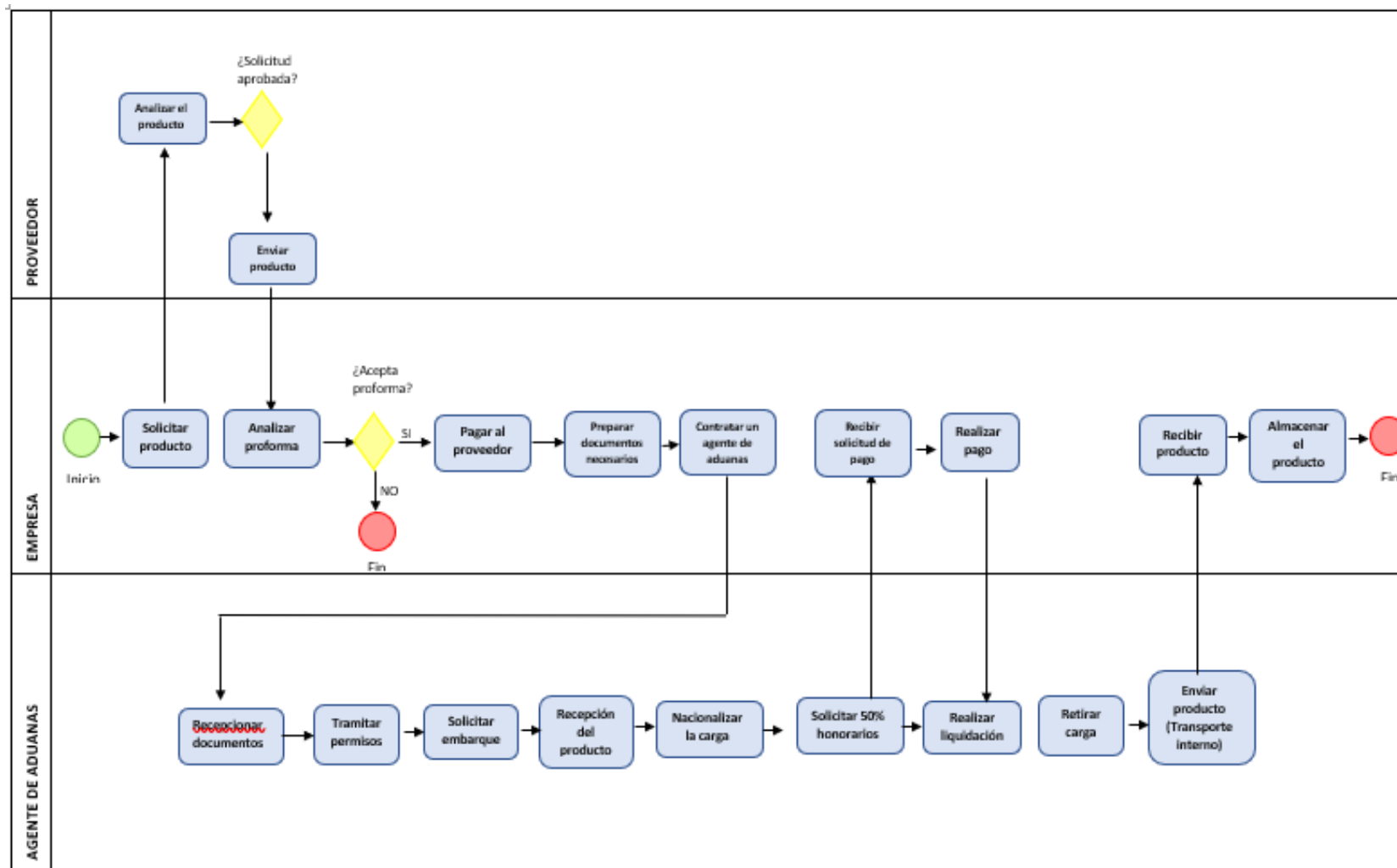


Figura 29 Diagrama de Flujo de Importación

Fuente: Elaboración Propia

3.3. Estudio económico financiero

3.3.1. Plan de inversión del proyecto.

3.3.1.1. Activo fijo tangible.

La inversión fija tangible se estima en un total de 4,775.00 soles como se detalla a continuación:

Tabla 46

Inversión Fija Tangible

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio	1	S/300.00	S/300.00
Silla	1	S/150.00	S/150.00
Estanteria	1	S/160.00	S/160.00
Computadora	1	S/1,800.00	S/1,800.00
Maquina cosedora	1	S/500.00	S/500.00
Impresora de etiquetas	1	S/265.00	S/865.00
Etiquetas para sacos	1000	S/0.10	S/1,000.00
Total		S/3,175.10	S/4,775.00

Fuente: Elaboración Propia

3.3.1.2. Activo fijo intangible.

La inversión fija intangible asciende a 2,483.84 soles como se muestra a continuación:

Tabla 47

Inversión Fija Intangible

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Patente del logo y marca	1	S/.604.44	S/.604.44
Servicio de notario publico	1	S/.200.00	S/.200.00
Otros gastos legales	1	S/.300.00	S/.300.00
Inspección para certificado fitosanitario	3	S/.26.60	S/.79.80
Certificado fitosanitario	3	S/.72.00	S/.216.00
Permiso sanitario de Importación	3	S/.61.20	S/.183.60
Servicio de Comercio Electrónico	1	S/.550.00	S/.550.00
Community Manager Freelance	1	S/.350.00	S/.350.00
Total			S/2,483.84

Fuente: Elaboración Propia

3.3.1.3. Capital de trabajo.

El capital de trabajo fue cotizado para 5 años debido a que la importación se ha proyectado en un flujo de 05 años. Los costos de DFI también fueron calculados en base a las importaciones de gastos de ventas, administrativo, así mismo la caja chica. Todos fueron evaluados a 03 meses a manera de cubrir los imprevistos al realizar las operaciones.

Tabla 48

Capital de Trabajo

Descripción	2019		2020		2021		2022		2023		2024	
	Monto Unitario	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)	Monto Total (Soles)
Mercadería (INSUMO)FOB	201,980.95	S/.201,980.95	S/. 232,277.14	S/. 241,335.95	S/. 250,989.38	S/. 262,283.91	S/. 275,398.10					
Costos DFI	20,977.4	S/.20,977.41										
Caja chica	1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00
Gasto Administrativo	1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00	S/.1,011.00
TOTAL		S/.224,980.36	S/.234,299.14	S/.243,357.95	S/.253,011.38	S/.264,305.91	S/.277,420.10					

Fuente: Elaboración Propia

3.3.1.4. Inversión total.

La inversión total del proyecto es de 7,258.84 soles, este se obtiene de la suma de la inversión tangible, intangible.

Tabla 49

Inversión Total

Descripción	Total
Inversión tangible	S/. 4,775.00
Inversión intangible	S/. 2,483.84
Total inversión	S/. 7,258.84

Fuente: Elaboración Propia

3.3.2. Financiamiento del proyecto

3.3.2.1. Estructura de financiamiento.

En la estructura de financiamiento se consideró el financiamiento del capital de trabajo, siendo aporte propio de la empresa el 20% y el 80% restante a través de una entidad bancaria, la inversión fija será mediante aporte propio.

Tabla 50

Estructura de Financiamiento

Descripción	Monto total	% Monto total	Aporte Propio	% Aporte Propio	Financiamiento Externo	% Financiamiento Externo
Inversión Fija Tangible	S/.4,775.00	100%	S/.4,775.00	100%	S/.-	0%
Inversión Fija Intangible	S/.2,483.84	100%	S/.2,483.84	100%	S/.-	0%
Capital de trabajo	S/.224,980.36	100%	S/.38,246.66	17%	S/.186,733.70	83%
Total	S/.232,239.20	100%	S/.45,505.50	20%	S/.186,733.70	80%

Fuente: Elaboración Propia

3.3.2.2. Fuente de financiamiento.

La fuente de financiamiento conseguido para la empresa fue a través de la Entidad Financiera BBVA la cual se negoció un préstamo de 186,733.70 soles a una tasa de 11.22% y por 24 periodos o 2 años.

Tabla 51

Fuente de Financiamiento

Entidad financiera BBVA	
Valor del préstamo	S/. 186,733.70
TNA (30/360)	11.22%
Años	2
Frecuencia de Pago	Mensual
Interés equivalente	0.935%
N° de pagos por año	12
N° Total de Cuotas	24

Elaboración Propia, Fuente: cotizada en el BBVA en marzo 2020

3.3.2.3. Cronograma de pagos.

El cronograma de pagos o amortizaciones para cumplir con el préstamo frente a la entidad financiera es el que se muestra a continuación:

Tabla 52

Cronograma de Pagos - BBVA

Número de cuota	Cuota a pagar	Interés	Capital amortizado	Saldo capital
0				S/.186,733.70
1	S/.8,722.34	S/.1,745.96	S/.6,976.38	S/.179,757.32
2	S/.8,722.34	S/.1,680.73	S/.7,041.61	S/.172,715.71
3	S/.8,722.34	S/.1,614.89	S/.7,107.45	S/.165,608.27
4	S/.8,722.34	S/.1,548.44	S/.7,173.90	S/.158,434.36
5	S/.8,722.34	S/.1,481.36	S/.7,240.98	S/.151,193.39
6	S/.8,722.34	S/.1,413.66	S/.7,308.68	S/.143,884.70
7	S/.8,722.34	S/.1,345.32	S/.7,377.02	S/.136,507.69
8	S/.8,722.34	S/.1,276.35	S/.7,445.99	S/.129,061.69
9	S/.8,722.34	S/.1,206.73	S/.7,515.61	S/.121,546.08
10	S/.8,722.34	S/.1,136.46	S/.7,585.88	S/.113,960.20
11	S/.8,722.34	S/.1,065.53	S/.7,656.81	S/.106,303.39
12	S/.8,722.34	S/.993.94	S/.7,728.40	S/.98,574.98
13	S/.8,722.34	S/.921.68	S/.7,800.66	S/.90,774.32
14	S/.8,722.34	S/.848.74	S/.7,873.60	S/.82,900.72
15	S/.8,722.34	S/.775.12	S/.7,947.22	S/.74,953.50
16	S/.8,722.34	S/.700.82	S/.8,021.52	S/.66,931.98
17	S/.8,722.34	S/.625.81	S/.8,096.53	S/.58,835.45
18	S/.8,722.34	S/.550.11	S/.8,172.23	S/.50,663.23
19	S/.8,722.34	S/.473.70	S/.8,248.64	S/.42,414.59
20	S/.8,722.34	S/.396.58	S/.8,325.76	S/.34,088.82
21	S/.8,722.34	S/.318.73	S/.8,403.61	S/.25,685.21
22	S/.8,722.34	S/.240.16	S/.8,482.18	S/.17,203.03
23	S/.8,722.34	S/.160.85	S/.8,561.49	S/.8,641.54
24	S/.8,722.34	S/.80.80	S/.8,641.54	S/.0.00

Fuente: BBVA, Elaboración Propia

3.3.3. Presupuesto de ingresos y egresos.

3.3.3.1. Estimación de ingresos.

La estimación de ingresos se calculó considerando la cantidad de kilogramos proyectados en el análisis de demanda (Tabla 54) y el precio al por mayor que se muestra en la tabla 53 como también los ingresos por venta en soles.

Tabla 53

Precio al por mayor de semillas importadas

Producto	Precio x mayor	
	Soles / kg	Soles / Tm
Semilla alfalfa CUF 101 x kg polimerizado	21.00	21,000.00
Semilla alfalfa Moapa 69	25.00	25,000.00
Semilla alfalfa Ranger	20.00	20,000.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 54

Demanda esperada de Alfalfa 2020 - 2024

Artículo	Tn/Año 2019	Tn/Año 2020	Tn/Año 2021	Tn/Año 2022	Tn/Año 2023	Tn/Año 2024
Semilla Alfalfa Cuf 101 x Kg Polimerizado	6.23	6.5	6.7	7.0	7.3	7.7
Semilla Alfalfa Moapa 69 x Kg	6.07	6.3	6.6	6.8	7.1	7.5
Semilla Alfalfa Ranger x Kg	2.13	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6
TOTAL	14.4	15.0	15.6	16.2	16.9	17.8

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 55

Estimación de los ingresos anuales del proyecto

Ingresos	2020	2021	2022	2023	2024
	Precio (Soles / Tm)	Precio (Soles / Tm)	Precio (Soles / Tm)	Precio (Soles / Tm)	Precio (Soles / Tm)
Semilla alfalfa CUF 101 x kg polimerizado	S/.135,932.37	S/.141,233.73	S/.146,883.08	S/.153,492.82	S/.161,167.46
Semilla alfalfa Moapa 69 x kg	S/.157,668.25	S/.163,817.31	S/.170,370.00	S/.178,036.65	S/.186,938.49
Semilla alfalfa Ranger x kg	S/.44,261.40	S/.45,987.59	S/.47,827.10	S/.49,979.32	S/.52,478.28
Total	S/.337,862.02	S/.351,038.64	S/.365,080.18	S/.381,508.79	S/.400,584.23

Fuente: Elaboración propia

3.3.3.2. Costos de importación.

Para obtener el costo total de importación se tuvieron las consideraciones mencionadas en la tabla 56, se evaluaron también conceptos de costos internacionales, gastos locales de carga, almacén, aduanas y transporte y costo DFI, como se detalla en la tabla 57.

Tabla 56
Consideraciones para el costo de importación

Valor FOB Soles:	201,980.95
Origen	Los Ángeles - USA
T transito	16 días aprox.
Equipo	1 x 20 STD
Sobrestadía	14 días libres
Validez tarifa	30/06/2020
CIF	207,796.39

Fuente: Elaboración propia

Tabla 57
Cálculo del valor total de importación

Concepto // Costo internacionales	Tarifa	Moneda (SOLES)
Flete Marítimo		5156.10
Seguro		659.34
TOTAL		5,815.44
Concepto // Gastos locales de carga	Tarifa	Moneda (SOLES)
Devolución contenedor		640.30
Gastos administrativos		505.50
Visto bueno		943.60
Puerto		1516.50
VGM		606.60
IGV	18%	758.25
TOTAL		4,970.75
Concepto // Almacén	Tarifa	Moneda (SOLES)
Almacenaje		1516.50
IGV	18%	272.97
TOTAL		1789.47
Concepto // Aduanas y transporte	Tarifa	Moneda (SOLES)
Comisión aduanas	(0,59% del CIF, Mínimo 150)	1226.00
Gastos operativos		168.50
Transporte (Callao a La victoria)		670.63
Transporte (La Victoria a Almacenes de Arequipa)		5055.00
IGV	18%	1281.62
TOTAL		8401.75
Concepto		Moneda (SOLES)
TOTAL COSTO DFI		20,977.41
VALOR TOTAL DE IMPORTACION		222,958.36

Fuente: Elaboración propia

Considerando el crecimiento de ventas proyectado para el sector y en específico de la Alfalfa. Se calculó el costo por producto que se muestra en la tabla siguiente:

3.3.3.3. Gastos operativos.

Los gastos operativos están comprendidos por los gastos administrativos, que incluyen el alquiler del local, servicios de luz, agua e internet, pago al estudio contable y el pago a los trabajadores. Los pagos de los gastos operativos fueron prorrateados con los costos totales de la empresa, considerando la fracción que representa la venta de estos productos dentro de la empresa.

Tabla 58

Presupuesto gastos administrativos

Detalle	Mensual	Meses Año	Anual (soles)
Alquiler de local	2,100.00	12	25,200.00
Alquiler de vehículos (2 vehículos)	1,700.00	12	20,400.00
Servicios (Agua, Luz, Teléfono, Seguridad)	854.00	12	10,248.00
Consumo gasolina	450.00	12	5,400.00
Implementos de seguridad EPP's	5,000.00	1	5,000.00
Servicios de estudio contable	1,000.00	12	12,000.00
TOTAL	11,104.00		78,248.00

Fuente: Elaboración propia

3.3.3.4. Honorarios de nuevo personal

Se agregará al equipo personal que trabajará en medio tiempo para cumplir las labores de importación y gestión de la carga. Para ello se contratará un Auxiliar de Almacén y un Asistente de Importaciones. Sus salarios ascienden a 23,912 soles.

Tabla 59

Honorarios totales por nuevo personal

Equipo	Remuneración bruta	Gratificación	Vacaciones	CTS	Remuneración neta	EsSalud	Total Mensual	Total Anual (soles)
Asistente de Importaciones - Medio Tiempo	S/800.00	S/133.36	S/66.67	S/66.64	S/1,066.67	S/72.00	S/1,138.67	S/13,664.00
Auxiliar de almacén - Medio Tiempo	S/600.00	S/100.02	S/50.00	S/49.98	S/800.00	S/54.00	S/854.00	S/10,248.00
							Total	S/23,912.00

3.3.4. Estados financieros.

3.3.4.1. Estado de ganancias y pérdidas.

Las tablas 60 y 61 muestran el balance y estado de ganancias y pérdidas de la empresa, teniendo como base los resultados obtenidos en el año 2017 al 2019.

Tabla 60

Balance general Agro Asin E.I.R.L. (expresado en soles)

AGRO ASIN E.I.R.L. BALANCE GENERAL	2017	2018	2019
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
CAJA	72603.82	530,237.42	451,806.83
CTAS POR COBRAR COM. TERC.	80670.45	153,283.40	72,220.41
EXISTENCIAS	67203.13	989.64	66,805.67
CREDITO FISCAL	13086.00	23,638.00	2,399.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	233563.40	708,148.46	593,231.91
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES MAQ. Y EQUIPO	635.51	635.51	1,863.96
CARGAS DIFERIDAS		99,454.03	73,132.49
DEPRECIACION ACUMULADA	-119.16	-278.04	-467.91
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	516.35	99,811.50	74,528.54
TOTAL DEL ACTIVO:	234,079.75	807,959.96	667,760.45
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
TRIBUTOS POR PAGAR	993.50	4,594.30	680.80
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	1739.50		
CTAS POR PAGAR COM. TERC.	86549.00	143,025.62	117,805.59
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	2000.00	2000.00	4000.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE:	91282.00	149619.92	122486.39
PASIVO NO CORRIENTE			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE:			
CUENTAS POR PAGAR		380,733.10	223,472.07
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE:	0.00	380,733.10	223,472.07
PATRIMONIO			
CAPITAL	48750.00	48,750.00	48,750.00
RESULTADOS ACUMULADOS	31586.19	87,431.19	199,273.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	62461.56	141,425.75	73,778.99
TOTAL PATRIMONIO:	142,797.75	277,606.94	321,801.99
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	234,079.75	807,959.96	667,760.45

Fuente: Empresa Agro Asin E.I.R.L.

Tabla 61

Estado de ganancias y pérdidas Agro Asin E.I.R.L. (expresado en soles)

AGRO ASIN E.I.R.L. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017	2017	2018	2019
VENTAS	1,541,596.00	1,734,987.00	1,365,942.30
VENTAS NETAS	1,541,596.00	1,734,987.00	1,365,942.30
COSTO DE VENTAS	-1,380,921.89	-1,382,734.97	-992,477.78
UTILIDAD BRUTA	160,674.11	352,252.03	373,464.52
GASTOS DE ADMINISTRACION	-54,334.60	-191,413.12	-225,343.88
GASTOS DE VENTAS	-42,143.11		
RESULTADO DE OPERACION:	64,196.40	160,838.91	148,120.64
GASTOS FINANCIEROS	-1,599.94	-19,519.35	-28,885.28
CARGAS EXCEPCIONALES	-131.00		-16.00
IMPUESTO A LA RENTA	-6,620.00	-29,584.00	-27,244.66
RESULTADO DEL EJERCICIO:	55,845.46	111,735.56	91,974.70

Fuente: Empresa Agro Asin E.I.R.L.



3.3.4.2. Flujo de caja.

A continuación, se muestra el flujo de caja proyectado hasta el año 2024

Tabla 62

Flujo de caja proyectado

PERÍODOS	Inversión	2020	2021	2022	2023	2024	Total
1. INVERSIÓN							
Agro ASIN EIRL	-S/. 7,258.84						-S/. 7,258.84
2. BENEFICIOS							
Capital de trabajo (Préstamo)	S/.186,733.70	S/-	S/-	S/-	S/-	S/-	
Semilla alfalfa Cuf 101 x kg polimerizado		S/.135,932.37	S/.141,233.73	S/.146,883.08	S/.153,492.82	S/.161,167.46	S/.577,542.00
Semilla alfalfa Moapa 69 x kg		S/.157,668.25	S/.163,817.31	S/.170,370.00	S/.178,036.65	S/.186,938.49	S/.669,892.22
Semilla alfalfa Ranger x kg		S/.44,261.40	S/.45,987.59	S/.47,827.10	S/.49,979.32	S/.52,478.28	S/.188,055.41
Beneficios Totales	S/.186,733.70	S/.337,862.02	S/.351,038.64	S/.365,080.18	S/.381,508.79	S/.400,584.23	S/.1,622,223.34
2. MATERIA PRIMA							
Semilla alfalfa Cuf 101 x kg polimerizado		S/.101,341.56	S/.105,293.88	S/.109,505.63	S/.114,433.39	S/.120,155.06	S/.430,574.45
Semilla alfalfa Moapa 69 x kg		S/.101,090.33	S/.105,032.85	S/.109,234.16	S/.114,149.70	S/.119,857.19	S/.429,507.04
Semilla alfalfa Ranger x kg		S/.29,845.26	S/.31,009.22	S/.32,249.59	S/.33,700.82	S/.35,385.86	S/.126,804.88
Costo Materia Prima	S/-	S/.232,277.14	S/.241,335.95	S/.250,989.38	S/.262,283.91	S/.275,398.10	S/.986,886.38
3. COSTOS OPERATIVOS							
Capital de trabajo (Deuda)	-S/.186,733.70	S/-	S/-	S/-	S/-	S/-	
Costos Financieros (Intereses)		S/.16,509.36	S/.6,093.09	S/-	S/-	S/-	
Costos Operativos		S/.78,248.00	S/.78,248.00	S/.78,248.00	S/.78,248.00	S/.78,248.00	S/.312,992.00
Asistente de Importaciones Medio Tiempo		S/.13,664.00	S/.13,664.00	S/.13,664.00	S/.13,664.00	S/.13,664.00	S/.54,656.00
Auxiliar de almacén		S/.10,248.00	S/.10,248.00	S/.10,248.00	S/.10,248.00	S/.10,248.00	S/.40,992.00
Costos Totales Esperado	-S/.186,733.70	S/.118,669.36	S/.108,253.09	S/.102,160.00	S/.102,160.00	S/.102,160.00	S/.244,508.75
Flujos Generados	-S/.7,258.84	-S/.13,084.47	S/.1,449.60	S/.11,930.80	S/.17,064.89	S/.23,026.13	S/.33,128.10
Flujo Acumulado (FA)	-S/.7,258.84	-S/.20,343.31	-S/.18,893.71	-S/.6,962.91	S/.10,101.97	S/.33,128.10	

Fuente: Elaboración propia

3.3.5. Indicadores de rentabilidad.

De acuerdo a los valores obtenidos en el flujo de caja se calcularon los siguientes indicadores de rentabilidad que permitirán determinar la viabilidad del proyecto de inversión:

Tabla 63

Indicadores económicos para el proyecto de inversión

Indicadores Económicos	
COK (base comparativa)	26.01%
VAN	S/.3,249.26
TIR	30.34%
B/C	1.32
PRI o Payback	4
Inversión	S/. -7,258.84

Fuente: Elaboración propia

El costo de oportunidad del proyecto (COK) se utilizó como base comparativa para la evaluación, se calculó el valor del COK mediante la siguiente fórmula:

$$COK = R_f + \beta * (R_m - R_f) + RP$$

Donde:

R_f: Tasa libre de riesgo

R_m: Índice de mercado (S&P 500)

B: Beta desampalancada

RP: Riesgo país

$$COK = 0.43 + 1.63 * (15.43 - 0.43) + 1.13$$

$$COK = 26.01\%$$

El VAN calculado es mayor a cero con un valor de 3,249.26 soles, lo que significa que se obtendrán resultados positivos de la inversión, asimismo, la TIR es mayor en comparación al porcentaje que representa el costo de oportunidad del proyecto de inversión por lo que el proyecto es viable.

CONCLUSIONES

Primera. – A través de la propuesta se logrará incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L. mediante un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra. Ventas que en conjunto representarían un ingreso total de 33,128.10 soles, en una proyección de 05 años hasta el 2024. Este dinero es adicional a lo que la empresa ya percibe, debido a que se mantendría la venta de semillas de alfalfa.

Segunda. – La situación del mercado indica una demanda de clientes de la empresa, que actualmente es satisfecha por otras empresas importadoras. Sin embargo, por los estudios realizados en cuanto a la importación, se puede atacar el mercado con una estrategia de “más por lo mismo” que permitiría el consumo 15 toneladas anuales de semilla de alfalfa en el 2020 hasta llegar a 17.8 toneladas para el 2024. Específicamente con la comercialización del tipo CUF, Moapa 69 y Ranger.

Tercera. - Habiendo realizado el estudio técnico, donde se analizó el tamaño de la empresa, su localización, se determinó la utilización del local propio ubicado en la ciudad de Arequipa, el cual brinda a la empresa un menor costo de alquiler, fácil accesibilidad, cercanía con los clientes y suficiente espacio para el almacenamiento de carga del producto a importar. Así mismo, la demanda proyectada y un stock de seguridad del 50%, tan solo ocuparían el 37.55% de la capacidad de almacenamiento en el propio local.

Cuarto. - Se determinó que para la importación del producto con partida arancelaria 120921 no gravan: Ad/ Valorem, IGV, IPM, percepción en la primera importación, derechos específicos y antidumping. Sin embargo, se requiere de un PFI y certificado fitosanitario al momento de importar y declarar la actividad en la comercialización de semillas.

Quinto. - El proyecto es viable financieramente. Esto debido a que el Valor Actual Neto (VAN) obtenido, bajo las condiciones más realistas, de 3,249.26 soles y una Tasa Interna de Retorno (TIR) es 30.34%, con un Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de 04 años- El B/C si bien es mayor a la unidad (1.32) se muestra aun reducida debido al costo financiero que debe pagar la empresa por el préstamo para la inversión.

RECOMENDACIONES

Primera. - Habiendo analizado que la importación de las semillas de alfalfa para siembra resulta rentable para la empresa Agro Asin E.I.R.L, se recomienda hacer este proceso extensivo a las demás variedades de semillas en el largo plazo, a medida que la empresa cuente con suficiente capital de trabajo para realizar inversiones elevadas al año.

Segunda. – Debido a que existe un mercado potencial y la propuesta es muy competitiva. Se recomienda manejar a largo plazo mayores volúmenes de producto para abaratar los costos del proceso de importación. Esto se puede lograr negociando mejor los costos de semillas con el proveedor o prorrateando los costos fijos del proceso entre una mayor cantidad de producto importado, lo cual hará que disminuya el costo unitario del producto, gestionar una cartera más amplia de clientes,

Tercer. – Se recomienda realizar un estudio de redistribución y de rutas de todas las áreas de la empresa, en la ciudad de Arequipa, a manera de que los espacios sean óptimos para su demanda. Así como también la carga laboral en el personal de la empresa, debido a que, si se proyecta el crecimiento de la misma, debe tener una base administrativa sólida que la soporte.

Cuarta. – Se recomienda seguir creciendo en productos agrícolas, debido a los beneficios con los que cuenta, como son la exoneración de pagos de importación e impuestos. Es un beneficio que puede seguirse aprovechando en la medida que el estado siga apoyando la actividad económica agroindustrial.

Quinta. - Se recomienda que a medida que el negocio vaya creciendo y se puedan importar mayores volúmenes de carga, se recomienda evaluar la posibilidad de extender las ventas de semillas en todo el mercado nacional. Así mismo, negociar una mejor tasa de préstamo con el banco o sino invertir mayor capital propio en el negocio para que el beneficio sea mayor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. Ciudad de México, México: Cengage Learning.
- Clausen, J. (2017). *Guía de Investigación en Ciencias Sociales*. Lima, Perú: Vicerrectorado de Investigación – VRI.
- del Castillo, J. (2015). *12 estrategias de promoción para aumentar tus ventas*. Obtenido de Gananci.com: <https://gananci.org/estrategias-de-promocion/>
- Diario *El Exportador*. (2017). Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- Diario *El Exportador*. (2020). *Incoterms 2020:FOB*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2020/02/incoterms-2020-fob.html>
- Diario Gestión. (2020). *Riesgo País*. Obtenido de Perú: <https://gestion.pe/noticias/riesgo-pais/?ref=>
- Equipo Editorial de wikifarmer. (2017). *Wikifarmer*. Obtenido de <https://wikifarmer.com/es/informacion-de-la-planta-de-alfalfa/>
- Escalante Ramos, E. (2016). *MEP - Mi Empresa Propia*. Obtenido de <https://mep.pe/importacion-definitiva/>
- FAO. (2002). *Requisitos para los certificados fitosanitarios*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/Y3241S/y3241s06.htm>
- FAO. (2019). *Materiales para capacitación en semillas - Módulo 5: Comercialización de semillas*. Roma. Obtenido de <http://www.fao.org/3/ca1494es/CA1494ES.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación 6ta edición*. Ciudad de México, México: McGrawHill.
- Impropalma. (23 de junio de 2020). *Lo que nadie te enseñó sobre los Incoterms*. Obtenido de <https://inpropalmasemillasdepalma.wordpress.com/2017/04/17/lo-que-nadie-te-enseno-sobre-los-incoterms/>
- Infoagro. (2002). *Infoagro*. Obtenido de <http://www.infoagro.com/herbaceos/forrajes/alfalfa.htm>
- Investing Co. (2020). *Ratios financieros*. Obtenido de <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield-historical-data> el día 11 de noviembre del 2020
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Marketing. Versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación. Obtenido de <https://marketingapuntes.files.wordpress.com/2016/03/marketing-versic3b3n-latinoamerica.pdf>

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2011). *Dirección de marketing*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Lehemann, D., & Winer, R. (2007). *Administración del producto 4ta Edición*. Ciudad de México: McGraw-Hill Interamericana.
- Logisber. (2019). Obtenido de <https://logisber.com/cif-incoterms/>
- López Cabia, D. (2016). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>
- Maldonado Pinto, J. E. (2013). *Princiños de Marketing*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Mecalux logismarket. (2020). *Medidas de palets: ¿Cuáles son los estándares más extendidos?* Obtenido de <https://www.logismarket.es/blog/medidas-palets-estandares-extendidos/>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Proyecciones Macroeconómicas*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/proyecciones-macroeconomicas>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). *Boletín estadístico mensual "El Agro en Cifras"*. Lima: Ministerio de Agricultura y Riego.
- Monferrer Tirado, D. (2013). *Fundamentos de marketing*. España: Universitat Jaume I.
- Restrepo Abad, N. (2007). *Estrategia de precio: Un enfoque de mercadeo para los negocios*. Medellín: Fondo editorial Universidad EAFIT.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación 2a Edición*. Chile: Pearson Educación.
- SENASA. (2008). *Permiso Fitosanitario de Importación (PFI)*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/permiso-fitosanitario-de-importacion/>
- SINTAD. (2020). *Tratados y Convenios Internacionales*. Obtenido de https://www.sintad.pe/consultas_en_linea/arancel_partida/1209210000
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (2009). *SIICEX*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=162.00000
- SUNAT. (2009). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet?accion=cargarConsultaAgente&tipoCons=agenteCarga>
- SUNAT. (2019). *SUNAT*. Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-importar>
- Valderrama Mejia, S. (2020). *Ecuación de NIOSH*. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/00058811020ce3c044e76>

ANEXOS

Anexo A Plan de tesis

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL



“Propuesta de plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para incrementar la rentabilidad de la empresa Agro Asin E.I.R.L, en el año 2020”

Proyecto de Tesis presentado por la Bachiller:

CONCHA ASIN, ALLISON

Para optar por el título profesional de:

INGENIERO COMERCIAL

AREQUIPA – PERÚ

2020

INDICE	PÁGINA
I. PREÁMBULO	3
II. PLANTEAMIENTO TEORICO	4
1. Problema de investigación	4
1.1. Enunciado del problema	4
1.2. Descripción del problema	4
1.2.1. Campo, Área y Línea de acción	4
1.2.2. Análisis de variable	4
1.2.3. Interrogantes básicas	6
1.2.4. Tipo y Nivel de Problema	7
1.3. Justificación del problema	7
2. Marco Conceptual	8
3. Antecedentes investigativos	18
4. Objetivos	19
5. Hipótesis	20
III. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL	21
1. Técnicas, instrumentos y materiales de verificación	21
2. Campo de verificación	26
2.1. Ubicación espacial	26
2.2. Ubicación temporal	26
2.3. Unidad de estudio	26
3. Estrategia de recolección de datos	27
3.1. Organización	27
3.2. Recursos	28
3.3. Validación de los Instrumentos	28
3.4. Criterios para el manejo de resultados	28
3.4.1. Investigación de campo	28
IV. CRONOGRAMA DE TRABAJO DEL PROYECTO	30

I. PREÁMBULO

II. PLANTEAMIENTO TEORICO

1. Problema de investigación

1.1. Enunciado del problema

PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALFALFA PARA SIEMBRA, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRO ASIN E.I.R.L, EN EL AÑO 2020.

1.2. Descripción del problema

Agro Asin E.I.R.L es una empresa arequipeña con 7 años de experiencia en el rubro de la distribución de productos agrícolas y ganaderos, los productos que ofrece son: semillas forrajeras, de hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, de genética ganadera e insecticidas. Su mercado radica en la macro región sur del Perú, conformada por Arequipa, Cusco, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna, de las cuales Arequipa, Cusco y Puno representan la parte más significativa de su mercado y cuya demanda principal son las semillas de alfalfa forrajeras.

En relación con esto último, cabe destacar que, en el país, el 82% de las semillas de calidad en maíz, alfalfa, hortalizas y especies forrajeras de clima templado y tropical son importadas (El Comercio, 2016). Y el país ocupa la novena posición como importador de semillas de alfalfa, para siembra, a nivel mundial, representando el 2.7% de las importaciones mundiales de semilla de alfalfa. Además, entre los años 2016-2017 el valor importado de este tipo de semillas obtuvo una tasa de crecimiento del 7% y en ese mismo año se importó 1207 toneladas de semilla, principalmente de países como: Estados Unidos, Chile y Canadá (Trademap.org, 2017).

Las tres principales empresas peruanas dedicadas a la importación de este tipo de semillas son: AGP S.A.C, ALABAMA S.A y Rivera distribuciones E.I.R.L. Siendo AGP S.A.C proveedora de semillas de alfalfa para la empresa Agro Asin E.I.R.L. desde hace varios años.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, el problema que afronta Agro Asin E.I.R.L en la actualidad se debe a que un 95% de los bienes que comercializa, son abastecidos por un solo proveedor AGP SAC, del cual obtiene un margen de ganancia

que oscila entre 8% a 10% sobre el precio de compra de sus principales productos, un margen que podría verse afectado de manera positiva de sustituirse la compra por una importación directa de los mismos. Por lo tanto, es probable que de continuar esta situación se sufra un decremento en las ventas de la empresa, así como también podría perderse de manera imprevista al único proveedor, lo cual impactaría en el cumplimiento de los pedidos de los clientes y las ventas totales.

Es importante destacar que Agro Asin EIRL pretende en un futuro ser importadora de sus propios productos; es por este motivo, que se propone un plan de importación directa de semillas de alfalfa, que permita a la empresa Agro Asin E.I.R.L contar con una alternativa para el aprovisionamiento de sus insumos que podría resultar más rentable y seguro a largo plazo, contribuyendo así al crecimiento y fortalecimiento del negocio en el mercado nacional.

1.2.1. Campo, Área y Línea de acción

- a. Campo: Ciencias Económicas Administrativas.
- b. Área : Ingeniería Comercial
- c. Línea : Negocios Internacionales

1.2.2. Análisis de Variable

- a. Independiente: Plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.
- b. Dependiente: Rentabilidad económica de la empresa.

Variable	Indicadores	Subindicadores
Independiente: Aplicación de Plan de importación de semillas de alfalfa para siembra	Estudio de Mercado	Oferta Demanda Precio Proveedores Comercialización
	Estudio Técnico	Localización del proyecto Tamaño del proyecto Proceso logístico Organización y administración Proceso de importación
	Estudio económico – financiero	Inversión Total del proyecto Financiamiento del proyecto Presupuesto de ingresos Presupuesto de gastos Estados financieros
Dependiente: Rentabilidad económica de la empresa	Evaluación Económica y Financiera	VAN Relación B/C TIR PRI

1.2.3. Interrogantes Básicas

Interrogante General

¿Es factible incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra?

Interrogantes Específicas

- ¿Cuál es la situación del mercado que permite establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuáles son los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa para siembra por la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuál sería la capacidad de importación de la empresa Agro Asin EIRL para la compra internacional de semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2020?
- ¿Cuál es el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020?

1.2.4. Tipo y Nivel del Problema

La presente investigación será básicamente exploratoria y de carácter descriptivo, que a su vez tiene como objetivo la formulación de un problema, su resolución y desarrollo, para ello se recopilará información relacionada al consumo de semillas de Alfalfa y también se procesará información proporcionada por la empresa Agro Asin E.I.R.L.

A su vez, la investigación es aplicada porque los resultados del mismo podrán ser puestos en marcha por la empresa Agro Asin E.I.R.L.

1.3. Justificación del estudio

a. Justificación Teórica

Desde el punto de vista teórico, esta investigación servirá de base para la realización de futuras investigaciones previas a la elaboración de planes de importación, no solo de semillas de alfalfa, sino también de otras variedades de productos. Además, se propondrá una estrategia de importación detallada que muestre los pasos a seguir y las decisiones a tomar que permitirá a otras empresas o personas al desarrollo de planes de importación diversos.

b. Justificación Práctica

A nivel práctico, la presente investigación busca establecer conclusiones con respecto a la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L respecto a importar directamente semillas de alfalfa para siembra versus la compra de la misma a su único proveedor, buscando reducir costos de compra de insumos para obtener un mejor margen de ganancia en sus ventas e incrementar su cartera de clientes.

Además, se busca demostrar que la oportunidad alterna de importar, ayudaría a la empresa Agro Asin E.I.R.L a ser más competitiva en el mercado, reduciendo la amenaza de tener un solo proveedor y resultando ser más independiente de su margen de ganancia y volumen de sus ventas, así como también buscar ampliar su cartera de productos y en un futuro llegar a ser competencia directa o estar a la par de su único proveedor.

c. Justificación Social. -

Desde un punto de vista social la presente investigación busca incentivar las importaciones, para las empresas en general y sobretodo del rubro agropecuario que busquen productos de alta calidad y mejorar con precios bajos para los clientes.

d. Justificación Económico – Empresarial. -

La propuesta de un plan de importación permitirá bajar los costos de adquisición de los productos, manejar mejor los márgenes y obtener mayor rentabilidad.

2. Marco conceptual

3. Comercio Exterior.

El Comercio Exterior y Aduanas del Perú (2019) indica que esta la actividad económica donde se intercambian bienes o servicios existentes entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Su regulación está dada por acuerdos, normas y tratados en la búsqueda de simplificar procesos y abastecimiento de la demanda interna.

4. Importación.

SUNAT (2020) indica que la importación es el ingreso legal de mercancía procedente del extranjero al territorio nacional a través del filtro de Aduanas. La importación, y todas las operaciones que se desarrollan para tal fin, están reguladas en el país por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que al Perú se pueden importar productos y servicios destinados al consumo directo de la población, insumos para la producción industrial y también maquinaria para los sectores productivos. Las importaciones no sólo tienen fines comerciales, también pueden realizarse con objetivos sociales o benéficos.

5. Plan de importación.

Es la descripción, análisis y planificación detallada que una empresa debe seguir paso a paso para poder realizar una importación en un tiempo determinado.

6. Aranceles.

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que Es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. El nivel promedio de aranceles que se paga en el Perú es de 4%.

7. Partida arancelaria.

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que es la identificación numérica del producto que se desea importar o exportar. Sirve para ubicar todos los detalles con los que debe cumplir el producto que se va a importar, como por ejemplo los beneficios que gozan a través de tratados y acuerdos comerciales, requisitos legales, técnicos y arancelarios, entre otros.

8. Incoterms.

La organización “Somos Empresa” (2017) indica que los incoterms son utilizados para dividir costes de transacciones comerciales internacionales, delimitando responsabilidades entre el comprador y vendedor. Durante la última revisión, en el año 2010 se determinan la existencia de 11 términos: EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DDP, DAT, DAP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio (Somos Empresa, 2017).

9. Incoterm FOB.

El incoterm FOB o “Free on Board”, se utiliza solo en transporte marítimo, bajo este incoterm se establece que el vendedor es responsable de todos los costes y riesgos hasta el momento en el que las mercaderías son cargadas a bordo del buque, la transferencia del riesgo en condiciones del incoterm FOB tiene lugar cuando la mercadería es cargada a bordo del buque.

10. Aduana

SUNAT (2019) indica que son los responsables de que se cumpla la legislación de importación y exportación, así mismo controlar el tráfico de bienes a través de la verificación, valoración, clasificación y aplicación de fiscalización del régimen arancelario y de prohibiciones.

11. Balanza Comercial

Son las actividades comerciales entre las salidas e ingreso de bienes de un país, contemplado en un periodo determinado, de esta forma se puede ver balanza comercial nivelada, deficitaria o favorable, en incluso con superávit.

12. Tratado de Libre Comercio (TLC).

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019) indica que se refiere al acuerdo entre las naciones y de cumplimiento obligatorio, con la finalidad de incentivar la inversión y además de regular el flujo de bienes, servicios e inversiones entre las naciones que utilizan este instrumento.

13. Agente de aduanas.

Es el responsable de realizar los trámites de importación de la mercadería, asesoramiento de los documentos y procedimientos necesarios para este proceso.

14. Agente de carga.

El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2009) indica que es la compañía que se encarga de contactar clientes con orígenes variados, subcontratar transportistas que cubran las rutas solicitadas por los clientes, elaborar la documentación necesaria para el transporte, realizar trámites de aduana, recoger la mercadería de los proveedores y distribuir la mercadería en destino.

15. Permiso fitosanitario.

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (2019) o en siglas, SENASA delimita el movimiento de plantas, frutas, vegetales entre otros reglamentados. Estos deben ser certificados oficialmente entre el origen y procedencia del bien.

16. Activo fijo.

El portal Economía Simple. Net (2016) indica que los activos fijos son recursos o bienes de la empresa que no puede ser fácilmente liquidado, es decir venderse. Se clasifica en activos tangibles o intangibles.

17. Inversión.

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) indica que en términos macroeconómicos la inversión es el flujo de producto de un período dado que se destina al mantenimiento o ampliación del stock de capital de la economía. En finanzas, es la colocación de fondos en un proyecto (de explotación, financiero, etc.) con la intención de obtener un beneficio a futuro.

18. Rentabilidad.

El portal Economipedia (2019) define a la rentabilidad como el beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Compara el resultado que se ha obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que se han realizado para obtener dicho resultado.

19. Valor actual neto (VAN).

El portal Economipedia (2019) indica que el valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN), es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión.

20. Tasa de retorno (TIR).

ESAN (2017) indica que la TIR es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, la cual permite que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a cero). La TIR es la máxima tasa de descuento que un proyecto puede tener para ser rentable, debido a que a mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que cero).

21. Índice beneficio – costo (B/C).

Son los beneficios y costos que presenta un proyecto para definir su viabilidad. Para calcular la relación B/C se halla primero la suma de todos los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados.

Un proyecto es viable cuando:

El $B/C > 1$, esto indica que los beneficios son mayores a los costos. Por lo tanto, el proyecto debe ser considerado.

El $B/C = 1$, significa que los beneficios son iguales a los costos, no presenta ganancias.

El $B/C < 1$, indica que los costos son mayores a los beneficios. Por lo tanto, el proyecto no debe ser considerado (Universidad ESAN, 2017).

22. Antecedentes investigativos

“Análisis de gestión de la empresa 'AGP S.A.C.' para mejorar las formas de captación de clientes incrementar las ventas, periodo 2008-2015”. Universidad Católica de Santa María. Arequipa. Perú (Cortez Salas & Calderon Gamero, 2014).

Según este trabajo de investigación, se muestra a la empresa AGP S.A.C como una de las más reconocidas importadoras, con un alto posicionamiento en el mercado nacional. Los productos que ofrece son semillas forrajeras, hortalizas, maíz, productos fármaco veterinarios, genética ganadera e insecticidas (este último producido en su totalidad por la empresa). Así mismo cuenta con proveedores internacionalmente reconocidos,

además AGP S.A.C cumple la función de ser productora en determinadas líneas de producto.

Sin embargo, la empresa AGP S.A.C en los años anteriores al 2014, presentó dificultades financieras ocasionadas por cuentas pendientes de los clientes y deudas a los proveedores, del mismo modo presentaba una escasez en el manejo del área de publicidad la cual fue implementada a mediados del 2013 con un bajo presupuesto que se espera incrementar para lograr una mayor captación de clientes y lograr una fidelización por parte de estos. Es por ello, que estos resultados condujeron a los autores a plantear herramientas para mejorar la situación actual de la empresa, captar nuevos clientes y lograr el incremento de ventas obteniendo en un futuro la estabilidad financiera deseada y el logro de objetivos.

Este estudio aporta para la investigación información básica del principal proveedor de Agro Asin E.I.R.L, brindando información del mercado al que atiende, sus distintas líneas de productos, clientes, competidores y proveedores.

“Estudio de pre-factibilidad para la apertura de una empresa importadora y comercializadora de bisutería Arequipa, 2018”. Universidad Católica de Santa María. Arequipa. Perú. (Salas Suyo, 2019).

En este estudio de pre factibilidad para la importación y comercialización de bisutería al mercado Arequipeño, se muestra un análisis de importación, donde se analizan los precios de la competencia y se establece un precio promedio que permita competir en el mercado, utilizando además estrategias de comercialización que ayuden a la distribuir los productos.

Se analiza todo lo referente al estudio técnico, como es la constitución de la empresa, el tamaño del proyecto, la localización del proyecto, procesos logísticos necesarios para la importación, entre otros. También se analiza los costos y presupuestos requeridos para la importación de bisutería importada de China, la inversión que se necesitará, los gastos del proceso de importación, remuneración y margen de utilidad.

Finalmente, en base a una evaluación económica y financiera del proyecto, se demuestra la factibilidad de aperturar una empresa dedicada a la importación y comercialización de bisutería, que permita una rentabilidad positiva con tendencia a largo plazo y un crecimiento sostenido en ese periodo de tiempo.

Este estudio aporta para la investigación, un plan de importación de bisutería importada de China, donde se desarrollan los pasos a importar y los gastos que esto conlleva, así como un financiamiento adecuado que se da por medio de un análisis económico financiero.

“Plan de importación de semillas orgánicas para la empresa Germinatu”. Universidad de los hemisferios. Quito. Ecuador. (Estévez Donoso, 2016).

Según este trabajo de investigación se muestra a la empresa Germinatu, como una micro empresa fundada en 2011 en la ciudad de Cayambe y dedicada a la producción y comercialización de germinados orgánicos, mini plantas y flores comestibles, ha visto una oportunidad en la importación de las semillas para la producción. A pesar de su corta existencia, esta empresa distribuye y comercializa sus productos a dos mercados distintos: el de consumo masivo, representado por las cadenas de supermercados más grandes del Ecuador, y el de la restauración, representado por hoteles y restaurantes de alta gama de la ciudad de Quito.

El presente plan empresarial diseño un plan de importación de semillas orgánicas para la empresa Germinatu. Para ello, realizó un análisis del entorno comercial y una auditoría interna de la empresa que permitieron determinar la viabilidad y pertinencia de la importación de las semillas orgánicas. Propuso una estrategia a seguir y un plan detallado que incluye agentes y etapas dentro del proceso, calculando el costo en el que se va a incurrir. Realizó mediante un análisis cualitativo de información recogida de exportadores y agencias de logística internacional. El estudio realizado arrojó como resultados que la importación es una alternativa viable para la empresa frente al abastecimiento nacional de la materia prima. Se seleccionó como agente de carga internacional a la empresa Veles Asesores y al proveedor Westar Seeds, escogiendo el transporte marítimo como el más adecuado en términos de costo beneficio.

Este estudio aporta con la investigación, un plan de importación de semillas orgánicas, el cual muestra aumentar sus ventas y los beneficios económicos derivados de esto, y es un claro ejemplo de un proceso estratégico para el crecimiento de un negocio.

“Informe de Seguimiento Agroeconómico – ISA”. Perú (Sanchez, Mendieta, & Galiano, 2019).

Este informe indica que la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas - DGESEP, a través de la Dirección de Estadística Agraria, presenta el documento correspondiente al cuarto trimestre del año 2018. El informe tiene por finalidad presentar un análisis coyuntural y acumulado, de los principales indicadores de la producción agropecuaria, dirigido a los agentes relacionados con las cadenas productivas del sector agrario y público interesado en el comportamiento del sector agropecuario. Ha sido elaborado en base a la información generada en el marco del funcionamiento del Sistema Integrado de Estadística Agraria. En el caso de las variables de comercio exterior agrario la fuente de información es la SUNAT.

Este informe aporta para la investigación información sobre el comportamiento del comercio exterior a través de las importaciones de productos agropecuarios, detallando sobre las importaciones de insumos y bienes de capital para el Agro 2018, sus principales países de origen de las importaciones de productos agrarios el 2018, entre otros.

“Guía práctica del importador” en El ABC del comercio exterior. Volumen II. Perú (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

En este documento guía explica que la importación de bienes o servicios tiene como principal objetivo el brindar a los residentes de un determinado país, una o más alternativas adicionales de abastecimiento de las que encontraría en su mercado local. Esto le habrá de permitir cubrir sus necesidades de consumo de una forma más eficiente, económica y segura. Estas alternativas ofrecen oportunidades diversas en precios, calidad y cantidad, fomentando a su vez a los productores locales, a buscar la eficiencia, la modernización y la competitividad de sus procesos, tanto en calidad y oportunidad, por ende, los consumidores se volverán más exigentes en estos aspectos.

La presente Guía su aporte es el de propiciar el conocimiento, los procedimientos y prácticas necesarias para que los usuarios de comercio exterior en general, puedan adquirir mercancías provenientes del extranjero, para ser destinadas al consumo o para su transformación a terceros productos cuyo destino final sea a su vez el mercado interno o el de exportación. Por tal motivo, esta guía práctica aportará a la investigación con información básica sobre aspectos generales de la importación, sus costos, sus medios de pago y garantías, marco legal y régimen arancelario.

23. Objetivos

Objetivo General

Incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.

Objetivos Específicos

- Determinar la situación del mercado que permita establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020.
- Detallar los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa de siembra por la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020.
- Indicar la capacidad de importación de la empresa Agro Asin EIRL para importar semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2020.
- Determinar el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2020.

24. Hipótesis

Dado que actualmente la empresa Agro Asin E.I.R.L. depende de un 95% de las compras con un solo un proveedor y esta situación han generado en la empresa falta de capacidad de negociación de precios y controlar los márgenes de sus productos comercializados.

Es factible que, mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra se pueda incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L.

III. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. Técnicas e Instrumentos

Se considera para ambas variables del estudio la técnica de observación documental, ya que se extraerá información de la documentación existente durante el periodo de estudio, así como también del sistema de gestión que fue implementado en el presente año, los cuales brindaran datos necesarios y reales, de la empresa para la investigación.

De igual manera se extraerá información de páginas web y libros basados en procesos de internacionalización y de importación de empresas, que sirvan como guías para el caso de estudio.

2. Campo de Verificación

2.1. Ubicación espacial

El lugar en el que se procederá a la recolección de los datos será dentro de la empresa AGRO ASIN E.I.R.L, localizada en la ciudad de Arequipa.

2.2. Ubicación Temporal

La temporalidad de la investigación es diacrónica, ya que se estudiarán los años 2016 a 2018 para después hacer una proyección a futuro del periodo 2019.

2.3. Unidades de Estudio

Las unidades de estudio son:

- La empresa Agro Asin E.I.R.L
- Clientes de la empresa
- El producto de “semilla de alfalfa” (Partida Arancelaria Nro. 1209210000), y sus condiciones relacionadas a su comercialización e importación:
 - Requisitos de importación del producto
 - Proveedores Internacionales
 - Demanda del mercado nacional

3. Estrategia de recolección de datos

3.1. Organización

El presente trabajo tiene el siguiente procedimiento lógico de recolección de datos:

- Primero. Solicitar los permisos a la empresa AGRO ASIN E.I.R.L., específicamente al representante legal a través de una carta de presentación para acceder a la información requerida.

- Segundo. Identificar al personal relacionado con los procesos de compra y venta del producto semillas de alfalfa para entrevistarlos y solicitarles información económica sobre las compras y ventas.
- Tercero. Analizar la información recabada utilizando software de procesamiento de datos como es Microsoft Excel versión 2016, así como información de segunda mano de fuentes oficiales relacionadas al producto como son Ministerio de Agricultura, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y SENASA.
- Cuarto: Analizar la información de segunda mano en cuanto a proveedores extranjeros del producto a importar para luego realizar cotizaciones mediante portales de comercio electrónico que contengan el producto.
- Quinto: Evaluar los precios y las condiciones del producto a importar para escoger la mejor opción que beneficie a la empresa. Utilizar manuales de buenas prácticas de importación que consideren el marco legal y normativo del producto a importar.
- Sexto. Utilizar los datos económicos y las proyecciones realizadas de cotizaciones de proveedores extranjeros a través de Hojas de Cálculo en Excel versión 2016 para realizar el Flujo de Caja en base al plan propuesto y compararlo con el Flujo de Caja actual de la empresa.

3.2. Recursos

Recursos Humanos

- Investigadora: Allison Concha Asin

Recursos Materiales

Para el presente estudio se requerirá de ciertos materiales que permitan la realización del mismo, dentro de estos:

- Computadoras,
- Libros,
- Internet,
- Impresora,
- Fotocopiadora,
- Móviles,
- Unidades de almacenamiento (drives),

- Grabadora de Voz,
- Material de escritorio, entre otros.

Recursos Financieros

PERSONAL	ACTIVIDAD COSTO				
	NOMBRES	CARGO	TOTAL HORAS	COSTO	TOTAL
Allison Concha Asin	Investigador	450	-	-	-
			S/.	S/.	
SERVICIOS	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
Fotocopias	Una	300	0.1	50	
Impresiones	Una	300	0.2	100	
Empastes	Uno	2	10	20	
Internet	Meses	4	50	200	
SUB TOTAL					370
GASTOS DE ESCRITORIO	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
Papel Bond	Mill	2	24	48	
Lapiceros	Un	8	1	8	
CDs	Un	5	1	5	
SUB TOTAL					61
OTROS	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
Pasajes Internos					300
SUB TOTAL					300
TOTAL GENERAL					731

Fuente: Elaboración Propia

4. Validación de los Instrumentos

Para el presente trabajo de investigación se utilizarán los siguientes instrumentos:

- Libros de comercio internacional
- Listado de páginas web.
- Cuadros estadísticos.
- Flujo de caja de la empresa
- Histórico de ventas

5. Planteamiento metodológico

5.1. Diseño de Investigación

El presente trabajo es de diseño No experimental debido a que no existe manipulación de las variables, sino más bien el objetivo del estudio es la observación del fenómeno para su posterior descripción.

5.2. Tipo de Investigación

El presente trabajo es de tipo transversal debido a que se recolectarán los datos en un tiempo determinado y buscan describir las variables solo en ese momento.

IV. CRONOGRAMA DE LA INVESTIGACIÓN

TIEMPO	PERIODO 1				PERIODO 2				PERIODO 3				PERIODO 4				PERIODO 5			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Redacción del Plan de Tesis		■	■	■																
2 Presentación del Plan de investigación					■	■														
3 Aceptación del Plan de Investigación							■	■												
4 Elaboración del Marco Teórico									■	■										
5 Recolección y procesamiento de Datos											■	■								
6 Análisis de los Datos													■	■						
7 Redacción del borrador de la Tesis														■	■					
8 Revisión y corrección del borrador de Tesis																	■	■		
9 Presentación de la Tesis																			■	■

Fuente: Elaboración Propia

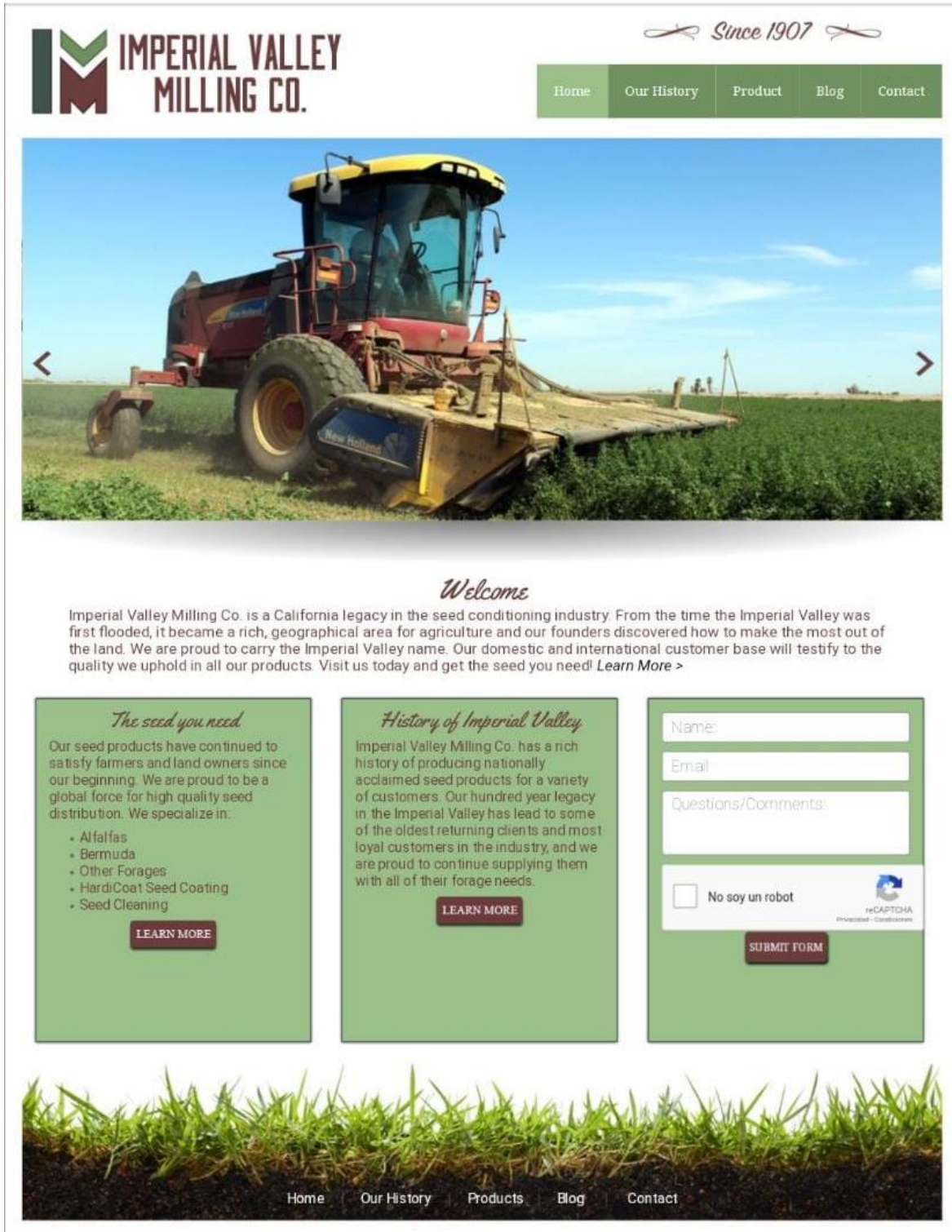
Anexo B Matriz de consistencia

PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALFALFA PARA SIEMBRA, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA Agro Asin E.I.R.L., EN EL AÑO 2019*									
Problema Principal	Formulación del problema		Objetivos		Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Diseño de Investigación
	Interrogante Principal	Interrogante Específica	Objetivo Principal	Objetivo Específicos	Hipótesis Principal				
PROPUESTA DE PLAN DE IMPORTACIÓN DE SEMILLAS DE ALFALFA PARA SIEMBRA, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA Agro Asin E.I.R.L., EN EL AÑO 2019..	¿Es factible incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra?	¿Cuál es la situación del mercado que permite establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa?	Incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.	Determinar la situación del mercado que permita establecer la demanda potencial y comercialización para la implementación de una propuesta de importación de semillas de alfalfa para siembra para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa.	H1: Es factible incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra. H0: No es factible incrementar la rentabilidad económica de la empresa Agro Asin E.I.R.L mediante una propuesta de un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra.	Variable Independiente: Plan de importación de semillas de alfalfa para siembra	Estudio de Mercado	Oferta (Datos de Cantidades de exportación de Semillas) Demanda (Proyección de ventas) Precio (del mercado) Proveedores (Países y MO) Comercialización (Segmentación de Mercado)	<p>Tipo de Investigación: No Experimental</p> <p>Nivel de Investigación: Descriptiva - Exploratoria - Aplicativa</p> <p>Método de Investigación: Mixta (Cuantitativa y Cualitativa)</p> <p>Población: Agro Asin E.I.R.L.</p> <p>Muestra: Proveedores de Productos a comercializar</p> <p>Técnica: Levantamiento de información</p>
		¿Cuáles son los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa para siembra por la empresa Agro Asin EIRL?		Detallar los requerimientos técnicos y legales para importar semillas de alfalfa de siembra por la empresa Agro Asin EIRL.				Localización Tamaño Proceso Logístico Organización y Administración Proceso de Importación	
		¿Cuál sería la capacidad de importación de la empresa Agrosin EIRL para la compra internacional de semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2019?		Indicar la capacidad de importación de la empresa Agrosin EIRL para importar semillas de alfalfa para siembra en la ciudad de Arequipa 2019.				Inversión Total del proyecto Financiamiento del proyecto Presupuesto de ingresos Presupuesto de gastos Punto de equilibrio Estados financieros	
		¿Cuál es el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2019?		Determinar el diagnóstico Económico y Financiero de aplicar un plan de importación de semillas de alfalfa para siembra, para la empresa Agro Asin EIRL en la ciudad de Arequipa 2019.		Variable dependiente: Rentabilidad económica de la empresa	Evaluación Económico - Financiera	VAN Relación B/C TIR EVA	

Fuente: Elaboración Propia

Anexo C Página web del proveedor internacional

imperialvalleymilling.com



The screenshot shows the homepage of Imperial Valley Milling Co. The website features a green and white color scheme. At the top left is the company logo, a stylized 'M' with a green and red gradient, followed by the text 'IMPERIAL VALLEY MILLING CO.'. To the right of the logo is a navigation menu with buttons for 'Home', 'Our History', 'Product', 'Blog', and 'Contact'. Above the navigation menu is the text 'Since 1907' flanked by decorative flourishes. Below the navigation menu is a large image of a red New Holland combine harvester in a field. Below the image is a 'Welcome' section with a paragraph of text and a 'Learn More >' link. To the left of the 'Learn More >' link is a 'The seed you need' section with a list of products and a 'LEARN MORE' button. To the right of the 'Learn More >' link is a 'History of Imperial Valley' section with a paragraph of text and a 'LEARN MORE' button. To the right of the 'History of Imperial Valley' section is a contact form with fields for 'Name:', 'Email', and 'Questions/Comments:', a 'No soy un robot' checkbox, a reCAPTCHA logo, and a 'SUBMIT FORM' button. At the bottom of the page is a navigation menu with buttons for 'Home', 'Our History', 'Products', 'Blog', and 'Contact'.

IMPERIAL VALLEY MILLING CO.

Since 1907

Home Our History Product Blog Contact

Welcome

Imperial Valley Milling Co. is a California legacy in the seed conditioning industry. From the time the Imperial Valley was first flooded, it became a rich, geographical area for agriculture and our founders discovered how to make the most out of the land. We are proud to carry the Imperial Valley name. Our domestic and international customer base will testify to the quality we uphold in all our products. Visit us today and get the seed you need! [Learn More >](#)

The seed you need.

Our seed products have continued to satisfy farmers and land owners since our beginning. We are proud to be a global force for high quality seed distribution. We specialize in:

- Alfalfas
- Bermuda
- Other Forages
- HardiCoat Seed Coating
- Seed Cleaning

[LEARN MORE](#)

History of Imperial Valley

Imperial Valley Milling Co. has a rich history of producing nationally acclaimed seed products for a variety of customers. Our hundred year legacy in the Imperial Valley has lead to some of the oldest returning clients and most loyal customers in the industry, and we are proud to continue supplying them with all of their forage needs.

[LEARN MORE](#)

Name:

Email:

Questions/Comments:

No soy un robot

reCAPTCHA

Privacy - Cookies

[SUBMIT FORM](#)

Home Our History Products Blog Contact

Anexo D Formato de procedimiento de sanidad vegetal

(Formato cod.: CVI-01.1)

SOLICITUD DE PERMISO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

PARTE I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	2	R.U.C. / DNI	
3	DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.			
4	URBANIZACIÓN	5	DISTRITO	
6	PROVINCIA			
7	DEPARTAMENTO	8	TELÉFONO	
9	FAX	10	EMAIL	
11	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL		12	N° DNI:

PARTE II. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

13	P.A	14	NOMBRE COMÚN	15	NOMBRE CIENTÍFICO	16	CANTID. Y TIPO DE ENVASE	17	PESO NETO (KG)/ CANTIDAD DE PLANTAS
18	PAÍS DE ORIGEN		19	LUGAR DE PRODUCCIÓN		20	PAÍS DE PROCEDENCIA		
21	USO O DESTINO				22	PUESTO DE CONTROL DE INGRESO			

*** EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI EL PRODUCTO CUENTA CON REQUISITOS FITOSANITARIOS ESTABLECIDOS**

Declaro bajo juramento que los datos consignados en la presente solicitud son verídicos y me someto a las sanciones de orden jurídico-técnico-administrativo por el incumplimiento, inexactitud o falsedad de lo declarado

Lugar y fecha,

.....
IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

NOTA: SOLICITUD DE PERMISO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN DE SOLO UN EMBARQUE

Anexo E Solicitud para obtención de Informe de Inspección y Verificación/Autorización de Plaguicidas e Insumos veterinarios para la Importación de Plantas

(Formato cod.: CVI-02/07)

SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN DEL INFORME DE INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN / AUTORIZACIÓN DE PLAGUICIDAS E INSUMOS VETERINARIOS (IIV/APIV) PARA LA IMPORTACIÓN O TRANSITO INTERNACIONAL DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES U OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

SEÑOR RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL:

PARTE I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE											
1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					2 R.U.C. O DNI. N°						
3 DOMICILIO LEGAL A.V./Calle/Jr.											
4 URBANIZACIÓN				5 DISTRITO				6 PROVINCIA			
7 DEPARTAMENTO			8 TELÉFONO			9 FAX			10 EMAIL		
11 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL										12 N° DNI:	
PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS											
13 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL					14 R.U.C. N°						
15 DOMICILIO LEGAL A.V./Calle/Jr.											
16 URBANIZACIÓN				17 DISTRITO				18 PROVINCIA			
19 DEPARTAMENTO			20 TELÉFONO			21 FAX			22 EMAIL		
23 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL										24 N° DNI:	
PARTE III. DEL TRAMITE SOLICITADO											
IMPORTACIÓN CON PFI N°						TRANSITO INTERNACIONAL PFTI N°					
SIN PFI						DONACIÓN <input type="checkbox"/> RECHAZO EN DESTINO <input type="checkbox"/> PRODUCTO DE CRF 2 <input type="checkbox"/> GERMOPLASMA DE SEMILLA SEXUAL <input type="checkbox"/> MUESTRAS(*) <input type="checkbox"/>					
SE ACOGE AL PROCEDIMIENTO DE GUARDA CUSTODIA:						SI <input type="checkbox"/>			NO <input type="checkbox"/>		
PARTE IV. DE LOS REGISTROS REQUERIDOS											
1 REGISTRO DE IMPORTADORES, LUGAR DE PRODUCCIÓN Y N° <input type="text"/>					MATERIAL SUJETO A CUARENTENA POSENTRADA						
2 REGISTRO DE IMPORTADORES DE GERMOPLASMA DE SEMILLAS SEXUALES N° <input type="text"/>					3 REGISTRO DE ALMACÉN PARA GUARDA CUSTODIA N° <input type="text"/>						
PARTE V: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO											
25 P.A.			26 NOMBRE COMÚN			27 NOMBRE CIENTÍFICO			28 CANTID. Y TIPO DE ENVASE		
29 CANTIDAD DE PLANTAS			30 PESO NETO (Kg)			31 USO			32 NOMBRE DEL PREDIO AL CUAL SE DESTINA PARA SEGUIMIENTO POSENTRADA		
PARTE VI: DATOS DEL ENVÍO											
33 PAÍS DE ORIGEN				34 LUGAR DE PRODUCCIÓN				35 PAÍS DE PROCEDENCIA			
36 LUGAR DE UBICACIÓN DEL ENVÍO				37 PUESTO DE CONTROL DE INGRESO				38 PUESTO DE CONTROL DE PASO			
39 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (ORIGINAL)											
MODO				PUERTO DE EMBARQUE				NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE			
40 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (DIVISIÓN EN TRANSITO U ORIGEN)											
MODO	CÓDIGO DE ADUANA	AÑO DE MANIFIESTO	NUMERO DE MANIFIESTO	PUERTO DE EMBARQUE	CÓDIGO DE LÍNEA	NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE (25)					
PARTE VII: DEL TRANSITO INTERNACIONAL											
41 PAÍS DE DESTINO					42 PUESTO DE CONTROL DE SALIDA						

* Frutos y hierbas secas naturalmente, granos: hasta 1 kg. Productos molidos, en polvo, harinas o con secado industrial: hasta 2 kg. No se considera como muestra a los productos vegetales frescos y material de propagación (semillas, plantas o partes de ellas)

* EN CASO DE LAS IMPORTACIONES, EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI CONTIENE:

- 1 Certificado Fitosanitario o Certificado Fitosanitario de Reexportación (cuando corresponda)
- 2 Copia simple de DUA o DS numerada en caso que el SENASA no cuente con interconexión a la SUNAT
- 3 Boleta de pago o validación de pago en el sistema.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Anexo F Solicitud del registro de almacén para Guarda Custodia

(Formato cod.: CVI-03)

SOLICITUD DEL REGISTRO DE ALMACÉN PARA GUARDA CUSTODIA

SEÑOR JEFE DE ÁREA DE SANIDAD VEGETAL DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

PARTE I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA SOLICITANTE						
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL				2	R.U.C. N°
3	DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.					
4	URBANIZACIÓN	5	DISTRITO	6	PROVINCIA	
7	DEPARTAMENTO	8	TELÉFONO	9	FAX	
10	EMAIL				12	N° DNI:
11	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL					
PARTE II. DATOS GENERALES						
13	PRODUCTO A IMPORTAR		14	PESO (Kg)	15	FRECUENCIA DE IMPORTACIÓN (Veces por año)
16	PUESTO DE CONTROL DE INGRESO					
PARTE III: DATOS DEL ALMACÉN A EVALUAR						
Almacén <input type="checkbox"/>		Contenedor <input type="checkbox"/>				
17	NOMBRE/IDENTIFICACIÓN DEL ALMACÉN O CONTENEDOR		18	DIRECCIÓN	19	ÁREA A EVALUAR (m2)
20	DEPARTAMENTO		21	PROVINCIA	22	DISTRITO
23	REFERENCIAS DE UBICACIÓN					

*** EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI SE ADJUNTA LOS SIGUIENTES REQUISITOS**

- 1 Copia simple del documento de constitución en caso de persona jurídica o del documento de identidad.
- 2 Copia de Documento que pruebe la propiedad o alquiler del almacén.
- 3 Plano de ubicación y memoria descriptiva del almacén el mismo que debe detallar las condiciones de seguridad para resguardo físico y sanitario de la carga.
- 4 Boleta de pago o validación de pago en el sistema.

Declaro bajo juramento que los datos consignados en la presente solicitud son verídicos y me someto a las sanciones de orden jurídico-técnico-administrativo por el incumplimiento, inexactitud o falsedad de lo declarado

Lugar y fecha,

.....
IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Anexo G Solicitud del registro de importaciones, lugar de producción y responsables técnicos de material sujeto a cuarentena Post-entrada

(Formato cod.: CVI-04)

SOLICITUD DEL REGISTRO DE IMPORTADORES, LUGAR DE PRODUCCIÓN Y RESPONSABLES TÉCNICOS DE MATERIAL SUJETO A CUARENTENA POS ENTRADA

SEÑOR DIRECTOR DE LA SUBDIRECCIÓN DE CUARENTENA VEGETAL:

PARTE I. INFORMACIÓN -DEL IMPORTADOR						
1	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL				2	R.U.C. N°
3	DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.					
4	URBANIZACIÓN	5	DISTRITO	6	PROVINCIA	
7	DEPARTAMENTO	8	TELÉFONO	9	FAX	
10	EMAIL				11	N° DNI:
12	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL				13	N° DNI:
PARTE II. DATOS DE RESPONSABLES TÉCNICO						
14	NOMBRE (Apellidos y nombres)		15	N° de DNI		
16	N° de DNI		17	(*) N° de COLEGIATURA (Colegio de Ingenieros del Perú)		
PARTE III. DATOS DE EQUIPO TÉCNICO						
18	NOMBRE (Apellidos y nombres)				19	N° de DNI
PARTE IV: DATOS GENERALES DE LOS PRODUCTOS A INSTALAR EN EL LUGAR DE PRODUCCIÓN						
20	PRODUCTO	21	PLANTA O PARTE DE PLANTA	22	ORIGEN	
23	CANTIDAD (N°)					
PARTE V: DATOS DE LOS LUGARES DE PRODUCCIÓN A REGISTRAR						
24	NOMBRE DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN	25	ÁREA (m2)	26	DEPARTAMENTO	
27	PROVINCIA	28	DISTRITO			

*** EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI SE ADJUNTA LOS SIGUIENTES REQUISITOS:**

- 1 Copia del Documento de identidad y del Título profesional de Ingeniero agrónomo de quien se solicita como Responsable Técnico.
- 2 Copia simple del Documento Identidad de la persona(s) que conforman equipo técnico de apoyo.
- 3 Memoria descriptiva de los lugares a ser utilizados para la cuarentena posentrada, donde se incluya un croquis de la ubicación del o de los lugares a ser utilizados, así como las condiciones de aislamiento que minimicen el riesgo de establecimiento y diseminación de plagas reglamentadas, detallando el historial de siembra, la distribución de los lotes, construcciones, cercos periféricos y otros detalles.
- 4 Boleta de pago o validación de pago en el sistema

Declaro bajo juramento que los datos consignados en la presente solicitud son verídicos y me someto a las sanciones de orden jurídico-técnico-administrativo por el incumplimiento, inexactitud o falsedad de lo declarado

Lugar y fecha,

.....

IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Anexo H Solicitud para la obtención e informe de inspección y verificación, autorización de plaguicidas e insumos veterinarios para importación de plantas

(Formato cod.: CVI-02/07)

SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN EL INFORME DE INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN / AUTORIZACIÓN DE PLAGUICIDAS E INSUMOS VETERINARIOS (IIV/APIV) PARA LA IMPORTACIÓN O TRANSITO INTERNACIONAL DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES U OTROS ARTICULOS REGLAMENTADOS

SEÑOR RESPONSABLE DEL PUESTO DE CONTROL:

PARTE I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL		2 R.U.C. O DNI. N°	
3 DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.			
4 URBANIZACIÓN	5 DISTRITO	6 PROVINCIA	
7 DEPARTAMENTO	8 TELÉFONO	9 FAX	10 EMAIL
11 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL			12 N° DNI:

PARTE II. INFORMACIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS

13 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL		14 R.U.C. N°	
15 DOMICILIO LEGAL AV./Calle/Jr.			
16 URBANIZACIÓN	17 DISTRITO	18 PROVINCIA	
19 DEPARTAMENTO	20 TELÉFONO	21 FAX	22 EMAIL
23 NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL			24 N° DNI:

PARTE III. DEL TRAMITE SOLICITADO

IMPORTACIÓN CON PFI N°	TRANSITO INTERNACIONAL PFTI N°
SIN PFI	DONACIÓN
	RECHAZO EN DESTINO
	PRODUCTO DE CRF 2
	GERMOPLASMA DE SEMILLA SEXUAL
	MUESTRAS(*)
SE ACOGE AL PROCEDIMIENTO DE GUARDA CUSTODIA: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	

PARTE IV. DE LOS REGISTROS REQUERIDOS

1 REGISTRO DE IMPORTADORES, LUGAR DE PRODUCCIÓN Y N°	<input type="checkbox"/>
MATERIAL SUJETO A CUARENTENA POSESTRADA	
2 REGISTRO DE IMPORTADORES DE GERMOPLASMA DE SEMILLAS SEXUALES	N° <input type="checkbox"/>
3 REGISTRO DE ALMACÉN PARA GUARDA CUSTODIA	N° <input type="checkbox"/>

PARTE V: DATOS DE LA PLANTA, PRODUCTO VEGETAL U OTRO ARTÍCULO REGLAMENTADO

25 P.A	26 NOMBRE COMÚN	27 NOMBRE CIENTÍFICO	28 CANTID. Y TIPO DE ENVASE
29 CANTIDAD DE PLANTAS	30 PESO NETO (Kg)	31 USO	32 NOMBRE DEL PREDIO AL CUAL SE DESTINA PARA SEGUIMIENTO POSESTRADA

PARTE VI: DATOS DEL ENVÍO

33 PAÍS DE ORIGEN	34 LUGAR DE PRODUCCIÓN	35 PAÍS DE PROCEDENCIA				
36 LUGAR DE UBICACIÓN DEL ENVÍO	37 PUESTO DE CONTROL DE INGRESO	38 PUESTO DE CONTROL DE PASO				
39 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (ORIGINAL)						
MODO	PUERTO DE EMBARQUE	NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE				
40 IDENTIFICADOR DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE (DIVISIÓN EN TRANSITO U ORIGEN)						
MODO	CÓDIGO DE ADUANA	AÑO DE MANIFIESTO	NUMERO DE MANIFIESTO	PUERTO DE EMBARQUE	CÓDIGO DE LÍNEA	NUMERO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE (25)

PARTE VII: DEL TRANSITO INTERNACIONAL

41 PAÍS DE DESTINO	42 PUESTO DE CONTROL DE SALIDA
--------------------	--------------------------------

* Frutos y hierbas secas naturalmente, granos: hasta 1 kg. Productos molidos, en polvo, harinas o con secado industrial: hasta 2 kg.
No se considera como muestra a los productos vegetales frescos y material de propagación (semillas, plantas o partes de ellas)

*** EN CASO DE LAS IMPORTACIONES, EL EXPEDIENTE SOLO SERA TRAMITADO SI CONTIENE:**

- 1 Certificado Fitosanitario o Certificado Fitosanitario de Reexportación (cuando corresponda)
- 2 Copia simple de DUA o DS numerada en caso que el SENASA no cuente con interconexión a la SUNAT
- 3 Boleta de pago o validación de pago en el sistema.

Para lo cual me comprometo a asumir los costos que demande la misma y al cumplimiento de las medidas que disponga el Inspector de Cuarentena del SENASA.

Lugar y fecha,

.....

IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA Y NOMBRE COMPLETO
SELLO DE LA EMPRESA

Anexo I Solicitud de declaración de comercialización de semillas, para la obtención de Constancia de Declaración de Comerciante de Semillas

Formulario 02

Solicitud de
Declaración de
comerciantes de
Semillas

Señor.-

Director de la Dirección de Gestión de la Innovación Agraria

Por medio de la presente me dirijo a usted, a efectos de declarar nuestra actividad en la comercialización de semillas, para lo cual detallo la siguiente información:

Datos del Comerciante de Semillas									
01	Tipo Razón Social	02	Razón Social	03	N° Tomo/Ficha/Partida Regis	04	RUC		
	<input type="checkbox"/> P. Natural <input type="checkbox"/> P. Jurídica								
05	Apellido Paterno	6	Apellido Materno	7	Nombre(s)				
8	Tipo Doc.	9	N° Doc						
	<input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> CE								
10	Domicilio Legal	11	Departamento	12	Provincia	13	Distrito		
14	Referencia Dirección	15	Teléfono	16	Fax	17	Correo electrónico		
Especie(s) y Cultivar(es) a Comercializar									
18	Cultivo	19	Especie	20	Cultivar(es)				
a									
b									
c									
d									
e									
f									
Ubicación de Establecimiento Comercial (principal y sucursales)									
21	Dirección	22	Nombre comercial	23	Departamento	24	Provincia	25	Distrito
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									

Declaro bajo juramento tener conocimiento de las disposiciones establecidas en la Ley N° 27262 modificada por Decreto Legislativo N° 1080 y en el Reglamento General de la Ley General de Semillas aprobado por Decreto Supremo N° 006-2012-AG, así como asumir la responsabilidad por la calidad de la semilla que se encuentra bajo nuestra propiedad y en comercialización.

Lugar y Fecha _____

Firma _____
Apellidos y nombres

Anexo J Información para el cálculo de COK

Tasa libre de riesgo

Rentabilidad del bono Estados Unidos 5 años

Nueva York

Añadir a cartera

Crear alerta

↓ **0,430** -0,030 (-6,57%)

03:04:22 - Info en tiempo real. (Aviso legal)

Tipo: Bono
Grupo: Estado
Mercado: Estados Unidos

Último cierre: 0,460 | Rango día: 0,430 - 0,446

Compra Venta

General Gráfico Noticias & análisis Técnico Foro

Resumen | Información histórica

Estados Unidos 5 años Datos Históricos Rendimiento de Bonos

Plazo:

Diario

Descargar datos

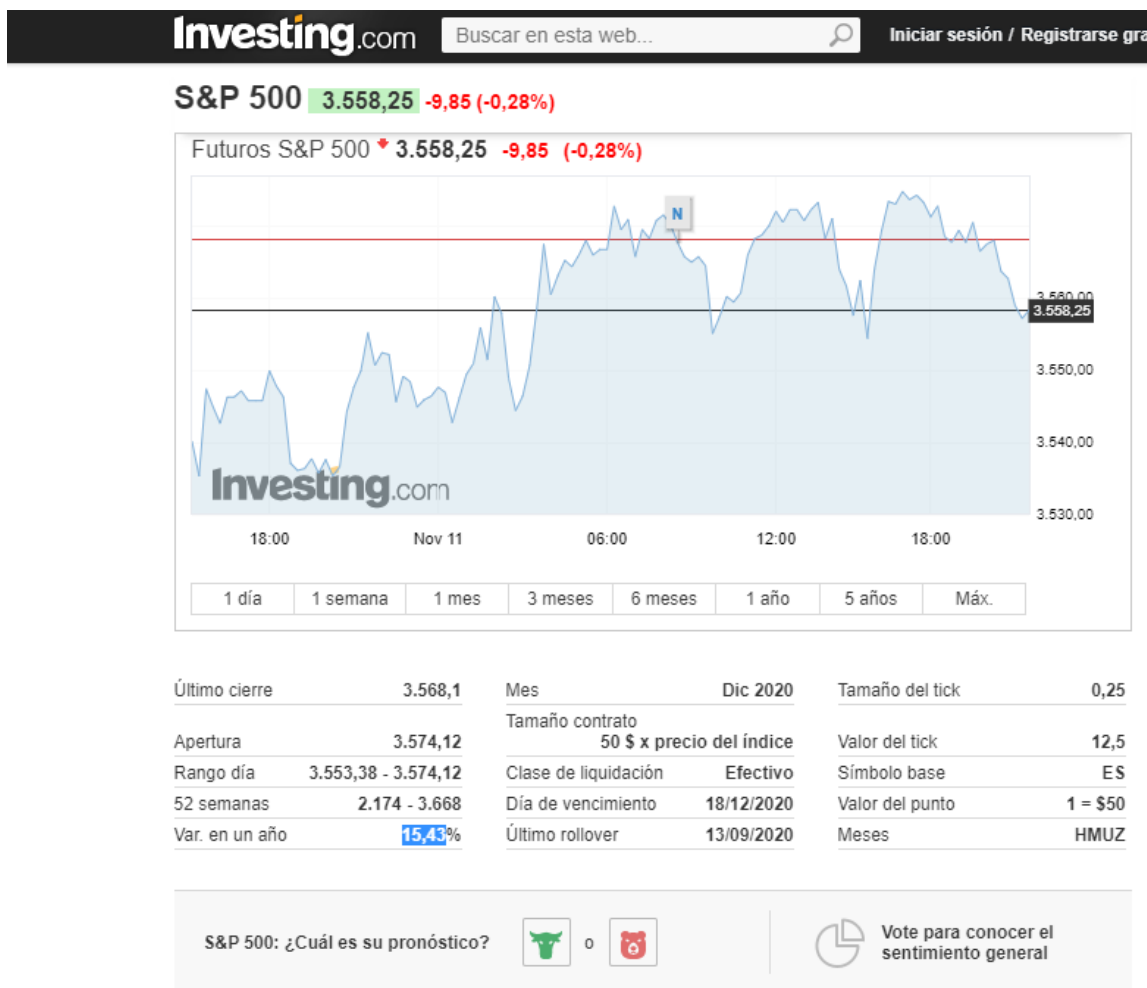
11/10/2020 - 11/11/2020

Fecha	Último	Apertura	Máximo	Mínimo	% var.
12.11.2020	0,430	0,435	0,435	0,430	-5,29%
11.11.2020	0,454	0,454	0,454	0,454	0,00%
10.11.2020	0,454	0,428	0,462	0,419	6,03%
09.11.2020	0,428	0,364	0,465	0,345	17,00%
08.11.2020	0,366	0,367	0,369	0,366	1,33%
06.11.2020	0,361	0,326	0,375	0,326	9,69%



Nota: Obtenido del siguiente enlace <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield-historical-data> el día 11 de noviembre del 2020

Índice del mercado S&P 500



Nota: Obtenido del siguiente enlace <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield-historical-data> el día 11 de noviembre del 2020

Beta despalancada

Investing.com

Minsur 1,670 0,000 (0,00%)

Resumen MINSUR



Último cierre	1,67	Rango día	1,67 - 1,67	Ingresos	13,46M
Apertura	1,67	52 semanas	1,16 - 1,85	BPA	- 0,14
Volumen	4.410	Cap. mercado	1,64B	Dividendo	N/A (N/A)
Vol. promedio (3m)	100.295,09	PER	N/A	Beta	1,63
Var. en un año	12,84%	Acc. en circulación	980.219.178	Fecha próx. resultados	N/A

Nota: Obtenido del siguiente enlace <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield-historical-data> el día 11 de noviembre del 2020

Riesgo país

Riesgo país

Riesgo país de Perú bajó tres puntos básicos y cerró en 1.13 puntos porcentuales

Perú, con 1.13 puntos porcentuales, reportó el riesgo país más bajo de la región, según el banco de inversión JP Morgan.

Economía

18:55

Riesgo país de Perú subió siete puntos básicos y cerró en 1.16 puntos porcentuales

Perú, con 1.16 puntos porcentuales, reportó el riesgo país más bajo de la región, según el banco de inversión JP Morgan.

Economía

2020-11-10

Riesgo país de Perú bajó siete puntos básicos y cerró en 1.09 puntos porcentuales

Perú, con 1.09 puntos porcentuales, reportó el riesgo país más bajo de la región, según el banco de inversión JP Morgan.

Nota: Obtenido del siguiente enlace <https://gestion.pe/noticias/riesgo-pais/?ref=gesr> el día 11 de noviembre del 2020