REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SEMILLA DE CHÍA DE LA REGIÓN SUR DEL PERÚ A CANADÁ - 2015."

Proyecto de tesis presentado por:
VERÓNICA SILVANA LEE CARNERO

Para optar el Grado Académico de:
INGENIERA COMERCIAL con especialidad de NEGOCIOS INTERNACIONALES

AREQUIPA - PERU

2015

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

DEDICATORIA

A mi papito Tavo, quiero que desde donde estés te sientas orgulloso de mi, tu hijita querida.

AGRADECIMIENTO

Ante todo a Papito Dios, quien guía mis pasos; a mommy Amparo y a sis Cinthia, que incondicionalmente están ahí para mí; y a mi alma mater (UCSM), donde me forme profesionalmente.

"El secreto para la vida está en nunca perder la admiración."

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto de Tesis titulado **"Plan de Negocios para la Exportación de Semillas de Chía de la Región Sur del Perú a Canadá – 2015",** propone evaluar la factibilidad técnica, económica y financiera para su realización aprovechando las tendencias actuales de demanda de productos naturales.

El presente proyecto fue planteado, para la realización de un negocio de exportación de semillas de chía (partida arancelaria 12.07.99.99.00), una de las semillas oleaginosas más valiosa, debido a su contenido de proteínas; a uno de los países con mayor tendencia al consumo de productos naturales, que es Canadá.

Se realiza un análisis del mercado en cuanto a oferta y demanda; y se conoce que los principales productores de estas semillas son: Bolivia (39 613.00), Paraguay (35 477.00), México (17 638.00), Argentina (17 082.00) y Perú (11 421.00), cantidades expresadas en miles de dólares al año 2014, y por partida arancelaria.
En cuanto a la demanda de Canadá es de 25 millones 343 mil dólares americanos global mundial por partida arancelaria, y de Perú, es de 81 mil dólares, al 2014.

Se conforma una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, con seis (06) trabajadores, estará localizada en el cercado de Arequipa, y su función será el acopio de la producción de la región sur del país, para luego poder ser procesada (limpieza y empaque) y finalmente exportada.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Se obtiene datos por partida arancelaria y no por producto específico como semillas de Chía, ya que por este motivo se tiene una desventaja, por no poder conocer la cantidad exacta del producto.

Según evaluación de todos los costos que se tienen que dar para la realización de la empresa, demanda una inversión total de S/. 101 101.63 nuevos soles, las cuales serán respaldadas en un 60% con financiamiento y el 40% con un aporte propio.

Reporta que el proyecto es viable, con un beneficio sobre el costo del 123%, el valor actual neto es de S/. 191,600.86 nuevos soles, y la TIR reporta un 86%.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ABSTRACT

This thesis project titled "Business Plan for Export Chia Seed in the Southern Region of Peru to Canada - 2015", aims to assess the technical, economic and financial feasibility for implementation taking advantage of current trends in demand for natural products .

This project was proposed for the realization of export business chia seeds (tariff heading 12.07.99.99.00), one of the most valuable oil seeds because of its protein content; one of the countries with the highest propensity to consume natural products, which is Canada.

A market analysis in terms of demand and supply is performed; and it is known that the main producers of these seeds are: Bolivia (39 613.00), Paraguay (35 477.00), Mexico (17 638.00), Argentina (17 082.00) and Peru (11 421.00), amounts in thousands of dollars a year 2014, and by tariff heading.
As for the demand for Canada is 25 million 343 thousand US dollars overall world by tariff heading, and Peru, is $ 81,000, 2014.

an Individual Limited Liability Company Complies with six workers, will be located in the enclosure of Arequipa, and its function is the collection of production in the southern region of the country, and then to be processed (cleaning and packaging) and finally exported.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Data tariff heading (HS Code) and not as specific product Chia seed is obtained, and that for this reason it has a disadvantage, unable to know the exact quantity of product.

According to evaluation of all costs that must be given to the realization of the company, demand a total investment of S /. 101 101.63 soles, which will be supported by 60% to 40% financing with a contribution itself.
Reports that the project is viable, with a profit on the cost of 115%, the net present value is S /. 75 024.40 nuevos soles, and reports a 13% IRR.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ÍNDICE GENERAL

Resumen Ejecutivo iii
CAPÍTULO 1: NATURALEZA DEL PLAN DE NEGOCIOS 1
1.1 Descripción del Producto y Valor Distintivo: 1
1.1.1. Descripción General del Producto: 1
1.1.1.1. Funcionalidades Básicas: 1
1.1.1.2. Soporte Científico: 5
1.1.1.3. Origen de la Idea de negocio: 9
1.1.2. Valor distintivo para el Consumidor: 12
1.1.2.1. Público Objetivo al que va dirigido y las Necesidades que Satisface: 12
1.1.2.2. Valor Único y Distintivo: 12
1.2 Mercado Potencial: 13
1.2.1. Mercado: 13
1.2.1.1. Descripción del Mercado: 14
1.2.1.2. Tamaño del Mercado: 15
1.2.1.3. Grado de Consolidación del Sector: 31
1.2.2. Público Objetivo: 34
1.2.2.1. Canadá: 34
1.2.2.2. Características del Mercado: 35
1.2.2.3. Perú – Canadá: 37
1.2.2.4. Barreras de entrada y salida: 39
1.2.2.5. Segmentación de Clientes en base a Criterios Objetivos: 41
1.2.2.6. Factores Clave de Compra para los Consumidores: 42
1.3 Competencia: 43
1.3.1. Competencia Mundial: 43
1.3.2. Competencia Nacional: 44
1.3.3. Ventaja competitiva respecto a los competidores: 45
CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS 46
2.1 Plan Estratégico: 46

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.1.1. Sistema de Exportación: 46
2.1.1.1. Ferias Internacionales: 46
2.1.1.2. Requisitos Comerciales para la Exportación: 47
2.2 Plan de Marketing y Ventas: 52
2.2.1. Promoción del Producto: 53
2.2.1.1. Publicidad: 53
2.2.1.2. Promoción: 53
2.2.1.3. Relaciones Públicas: 54
2.2.2. Distribución del Producto: 54
2.2.2.1. Distribución: 54
2.2.2.2. Puntos de Venta: 55
2.2.3. Fijación y Políticas de Precio: 55
2.2.4. Plan de Introducción: 56
2.2.5. Riegos y Oportunidades del Mercado: 56
2.2.5.1. Riesgos: 56
2.2.5.2. Oportunidades: 57
2.3 Tecnología y Procesos: 57
2.3.1. Objetivos del Área de Producción: 57
2.3.2. Especificaciones del Producto: 58
2.3.3. Descripción del Proceso de Producción: 58
2.3.4. Características de la Tecnología: 61
2.3.5. Instalaciones: 63
2.3.6. Ubicación de la Empresa: 64
2.3.6.1. Macro Ubicación: 64
2.3.6.2. Micro Ubicación: 65
2.3.6.3. Factores de Ubicación: 66
2.3.6.4. Costos de Terreno y Gastos de Puesta en Marcha: 69
2.3.7. Mano de Obra Requerida: 70
2.3.7.1. Personal Administrativo y de Ventas: 71
2.3.7.2. Mano de Obra Directa: 71
2.3.7.3. Mano de Obra Indirecta: 71
2.3.8. Procedimientos de Mejora Continua: 71
2.3.9. Programa de Producción: 73

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.3.9.1. Siembra: 77
2.4 Organización: 78
2.4.1. Descripción de la empresa: 78
2.4.1.1. Tamaño de Empresa: 78
2.4.1.2. Conformación de la Empresa: 79
2.4.2. Constitución de la Empresa: 81
2.4.2.1. Minuta de Constitución: 81
2.4.2.2. Escritura Pública: 82
2.4.2.3. Inscripción en los Registros Públicos: 83
2.4.2.4. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC): 84
2.4.2.5. Registro de Trabajadores en EsSalud: 85
2.4.2.6. Tramitar Permisos, Autorizaciones o Registros Especiales: 86
2.4.2.7. Licencia Municipal Provisional: 87
2.4.3. Contabilidad: 89
2.4.4. Misión y Visión: 90
2.4.5. Estructura Organizacional 90
2.4.5.1. Objetivos 90
2.4.5.2. Organigrama: 91
2.4.5.3. Administración de Sueldos y Salarios: 100
2.4.5.4. Beneficios Sociales: 101
2.4.6. Evaluación del Desempeño: 103
2.4.7. Marco Legal de la Organización: 104
CAPÍTULO 3: RESULTADOS DEL PLAN DE NEGOCIOS 106
3.1 Análisis de Costos: 106
3.1.1. Análisis del Capital Humano: 106
3.1.1.1. Mano de Obra Directa: 106
3.1.1.2. Mano de Obra Indirecta: 107
3.1.1.3. Servicios Externos: 108
3.1.1.4. Costo Total de Capital Humano: 109
3.1.2. Costos de Producción: 109
3.1.2.1. Costos Fijos: 110
3.1.2.2. Costos Variables: 112
3.1.3. Tramites: 114

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.1.4. Inversión: 115
3.1.4.1. Inversión Tangible: 115
3.1.4.2. Inversión Intangible: 116
3.1.4.3. Inversión Total: 117
3.1.4.4. Fuente de Inversión: 117
3.2 Ventas: 121
3.3 Depreciación: 122
3.4 Flujo de Caja: 122
3.5 Análisis de Sensibilidad: 124
3.5.1 Escenario Optimista: 124
3.5.2 Escenario Pesimista: 127
CONCLUSIONES 131
RECOMENDACIONES 133
BIBLIOGRAFÍA 134
ANEXOS 135
ANEXO 1: PLAN DE TESIS 136

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1. COMPOSICIÓN DE LAS SEMILLAS DE CHÍA POR 100g 6
Cuadro 1.2. CRECIMIENTO DEL MERCADO MUNDIAL DE PRODUCTOS NATURALES (MILES DE MILLONES US$) 15
Cuadro 1.3. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES 17
Cuadro 1.4. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES 19
Cuadro 1.5. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – BOLIVIA.. 20
Cuadro 1.6.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – MÉXICO 21
Cuadro 1.6.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – MÉXICO 22
Cuadro 1.7.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – ARGENTINA 23
Cuadro 1.7.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – ARGENTINA 24
Cuadro 1.8. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PERÚ..... 25
Cuadro 1.9.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PARAGUAY 26
Cuadro 1.9.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PARAGUAY 27
Cuadro 1.10.Comportamiento Histórico 28
Cuadro 1.11. Principales Mercados 28
Cuadro 1.12. Principales Empresas Exportadoras 28
Cuadro 1.13. PERÚ: EXPORTACIONES DE CHÍA..... 29
Cuadro 1.14. PERÚ: SALDO COMERCIAL POR PARTIDA ARANCELARIA .. 30
Cuadro 1.15. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO MUNDIAL DE PRODUCTOS NATURALES 31
Cuadro 1.16. PAÍSES CON MAYORES MERCADOS PARA PRODUCTOS NATURALES 33
Cuadro 1.17. REGULACIONES Y NORMAS DE INGRESO 39
Cuadro 1.18. ESTÁNDARES Y CERTIFICACIONES 40
Cuadro 1.19. TIEMPO DE TRANSPORTE HACIA CANADÁ 41

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.20. COSTO DEL FLETE PROMEDIO HACIA CANADÁ 41
Cuadro 1.21. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE SEMILLAS DE CHÍA 44
Cuadro 1.22. PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS POR PARTIDA ARANCELARIA - 2014 45
Cuadro 2.1. FERIAS INTERNACIONALES EN CANADÁ 47
Cuadro 2.2. PROMOCIÓN DEL PRODUCTO 54
Cuadro 2.3. MAQUINARIA Y EQUIPO DIRECTO AL PRODUCTO 62
Cuadro 2.4. FACTORES DE UBICACIÓN: MÉTODO DE PUNTAJES PONDERADOS 67
Cuadro 2.5. CUADRO DE CALIFICACIÓN DE LOCALIZACIONES 68
Cuadro 2.6.A. COSTO DE TERRENO Y GASTOS DE PUESTA EN MARCHA 69
Cuadro 2.6.B. COSTO DE TERRENO Y GASTOS DE PUESTA EN MARCHA 69
Cuadro 2.7. MANO DE OBRA REQUERIDA 70
Cuadro 2.8. PROGRAMA DE PRODUCCION 76
Cuadro 2.9. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA LEY DE SOCIEDADES 80
Cuadro 2.10. CAPACITACIONES POR PUESTO DE TRABAJO 97
Cuadro 2.11. CURSOS DE CAPACITACION 98
Cuadro 2.12. CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES 99
Cuadro 2.13. RELACION DE SUELDOS/SALARIOS POR PUESTO DE TRABAJO 101
Cuadro 2.14. PORCENTAJES DE BENEFICIOS SOCIALES 102
Cuadro 3.1. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Mano de Obra Directa Mensual 107
Cuadro 3.2. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Mano de Obra Indirecta Mensual 108
Cuadro 3.3. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Servicios Externos Mensual 108
Cuadro 3.4. COSTO TOTAL DE CAPITAL HUMANO 109
Cuadro 3.5. COSTOS FIJOS POR ALQUILER DEL TERRENO MENSUAL (NUEVOS SOLES) 110

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.6. COSTOS FIJOS POR SUELDOS FIJOS MENSUAL (NUEVOS SOLES) 111
Cuadro 3.7. COSTOS FIJOS POR SERVICIOS DE TELEFONIA MENSUAL (NUEVOS SOLES) 111
Cuadro 3.8. COSTOS FIJOS POR PAGINA WEB MENSUAL (NUEVOS SOLES) 112
Cuadro 3.9. COSTOS VARIABLES POR COMBUSTIBLE MENSUAL (NUEVOS SOLES) 112
Cuadro 3.10. COSTOS VARIABLES POR MANO DE OBRA DIRECTA MENSUAL (NUEVOS SOLES) 113
Cuadro 3.11. COSTOS VARIABLES POR SERVICIOS DE LUZ Y AGUA MENSUAL (NUEVOS SOLES) 113
Cuadro 3.12. COSTOS VARIABLES POR ENVASE Y EMBALAJE MENSUAL (NUEVOS SOLES) 114
Cuadro 3.13. TRAMITES (NUEVOS SOLES) 114
Cuadro 3.14. INVERSION TANGIBLE: MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRABAJO (NUEVOS SOLES) 115
Cuadro 3.15. INVERSION TANGIBLE: PARA PRIMERA PRODUCCION MATERIA PRIMA (NUEVOS SOLES) 116
Cuadro 3.16. INVERSION INTANGIBLE (NUEVOS SOLES) 117
Cuadro 3.17. INVERSION TOTAL (NUEVOS SOLES) 117
Cuadro 3.18. FINANCIAMIENTO (NUEVOS SOLES) 118
Cuadro 3.19. TABLA DE FINANCIAMIENTO: FINANCIERA EDYFICAR 120
Cuadro 3.20. PRECIO DE VENTAS NUEVOS SOLES 121
Cuadro 3.21. DEPRECIACION 122
Cuadro 3.22. FLUJO DE CAJA MENSUAL (NUEVOS SOLES) 123
Cuadro 3.23. EVALUACION DE ESCENARIOS (ESCENARIO OPTIMISTA) 125
Cuadro 3.24. FLUJO DE CAJA MENSUAL – ESCENARIO OPTIMISTA (NUEVOS SOLES) 126
Cuadro 3.25. EVALUACION DE ESCENARIOS (ESCENARIO PESIMISTA) 128
Cuadro 3.26. FLUJO DE CAJA MENSUAL – ESCENARIO PESIMISTA (NUEVOS SOLES) 129

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1.1. CANADÁ: CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION..... 42
Esquema 2.1. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SISTEMA DE EXPORTACION 50
Esquema 2.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN 60
Esquema 2.3. ORGANIGRAMA PROPUESTO..... 92

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPÍTULO 1: NATURALEZA DEL PLAN DE NEGOCIOS

1.1 Descripción del Producto y Valor Distintivo:

Este apartado contiene una explicación detallada del concepto básico y de las características del producto, que son las semillas de Chía.

1.1.1. Descripción General del Producto:

1.1.1.1. Funcionalidades Básicas:

1.1.1.1.1. La Chía:

La Chía (Salvia hispánica L.) es una planta de la familia labiatae (Lamiaceae). Es una herbácea anual. Sus flores dan lugar a un fruto en forma de "aquenio indehiscente".[1]

La semilla es rica en mucílago, fécula y aceite; tiene unos 2 mm de largo por 1,5 mm de ancho. Es ovalada y lustrosa, de color pardo grisáceo a marrón oscuro.

La ciencia actual explica por qué las antiguas civilizaciones consideraban a la Chía un componente básico de su dieta. La composición química de la Chía y su valor nutricional, le confiere un gran potencial para la alimentación. Estas semillas ofrecen ahora al mundo una nueva oportunidad para mejorar la nutrición humana, siendo una fuente natural de ácidos grasos Omega-3, antioxidantes, proteínas, vitaminas, minerales y fibra dietética.

[1] Enciclopedia Wikipedia; https://es.wikipedia.org/wiki/Salvia_hispanica

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.1.1.1.2. Origen de la Chía:

En la época precolombina, la Chía (Salvia hispánica) era uno de los alimentos básicos de las civilizaciones de América Central, después del maíz, los porotos y antes que el amaranto.

El uso de la Chía en las ceremonias religiosas idolatras, fue el motivo por el cual los conquistadores españoles trataron de eliminarla y reemplazarla con especies traídas del viejo mundo.

La Chía tiene una larga historia como alimento humano. Su domesticación se remonta al año 2600 a.C. En el tiempo de la conquista, Mesoamérica tenia por los menos 20 especies botánicas domesticadas con usos diferentes. Cuatro de ellas sobresalían desde el punto de vista nutrimental: amaranto, porotos, Chía y maíz. Estos cuatro constituían los principales componentes de la dieta diaria.

La Chía se origina en las áreas montañosas que se extienden desde el oeste central de México hasta el norte de Guatemala. Las formas silvestres se dispersan a través de la sierra Madre occidental de Sonora y Chihuahua (México).[2]

[2] Manual de Cultivo de la Chía Boris Vargas; http://es.slideshare.net/JBorisVargas/manual-cultivo-de-la-chia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.1.1.3. Usos:

Las semillas remojadas en agua liberan el mucílago, produciendo un líquido gelatinoso, se usa para dar sabor con jugos vegetales o esencias, y se le consume como bebida refrescante.

También pueden secarse y molerse para preparar una harina fina y de sabor intenso, llamada pinole, que se consume principalmente como dulce.

Los brotes tiernos se consumen como verdura cruda o cocida y pueden ser usados en ensaladas.

La semilla de la Chía es desmenuzada y triturada para su consumo, así mejora sustancialmente el aprovechamiento de todos sus componentes por parte del organismo, hecho que no se logra con el consumo de la semilla entera, más aun considerando que es de un tamaño pequeño y con dificultad de ser masticada.[3]

1.1.1.1.4. Gastronomía:

Las semillas de Chía se están utilizando en la cocina como un aderezo, espolvoreándolas encima de las ensaladas, lácteos o de comidas horneadas.

También se puede remplazar los huevos o el aceite con gel de semilla de Chía; mezclando

[3] Semillas de Chía España; http://www.chiasemillas.es/propiedades.html

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

una cucharada de semillas de Chía con ¼ de taza de agua se obtiene aproximadamente el equivalente a un huevo o a un cuarto de taza de aceite para una receta. La mayoría de las recetas pueden tolerar cerca de un 25% de sustitución de semillas de Chía por huevos o aceite, sin una alteración notable en el sabor.

Se le da uso como un espesante, debido a que las semillas de Chía forman un gel en los líquidos, estas pueden ser añadidas a sopas, estofados, salsas y adobos para ayudar a espesar el líquido, en lugar de usar harina de trigo o de maíz.

Las semillas de Chía también se pueden licuar con batidos de fruta para hacer más espesa la textura normalmente provista por la fruta o el yogurt.
Si accidentalmente se ha añadido demasiado líquido a una receta, incluyendo los alimentos horneados, al añadir semillas de Chía puedes espesar la masa ya que absorbe el exceso de líquido.

También se puede añadir las semillas de Chía a las recetas tradicionales, ya que son muy versátiles y debido a su sabor, pueden ser mezcladas casi en cualquier receta regular. En algunos casos, será necesario agregar un poco más de líquido para evitar que se reseque o se espese la comida. Se necesita experimentar un poco para conseguir la

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

consistencia apropiada o la cantidad de semillas necesarias para su propia receta.[4]

1.1.1.2. Soporte Científico:

1.1.1.2.1. Clasificación:

La clasificación taxonómica de la Chía es la siguiente:

- Reino: Plantae
- Sub-reino: Tracheobionta
- Súper división: Spermatophyta
- División: Magnoliophyta
- Clase: Magnoliopsida – Dicotiledónea
- Sub-Clase: Asteridae
- Orden: Lamiales
- Familia: Lamiaceae
- Género: Salvia
- Especie: Hispánica

La Chía (Salvia hispánica L.) cuenta con varios nombres comunes como: Salvia española, Artemisa española, Chía mexicana, Chía negra o simplemente Chía.[5]

1.1.1.2.2. Composición:

La semilla de Chía está constituida principalmente por aceites (32-39%), no contiene colesterol, posee entre el 19% y el 23% de proteínas, además de calcio hierro fibra dietética y antioxidantes. Es reconocida como la mayor fuente vegetal de Omega-3.

[4] Diario El Comercio, Edición N° 057/2014.
[5] Manual de Cultivo de la Chía Boris Vargas; http://es.slideshare.net/JBorisVargas/manual-cultivo-de-la-chia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.1. COMPOSICIÓN DE LAS SEMILLAS DE CHÍA POR 100g

NUTRIENTE	CONTENIDO
Calorías (Kcal)	472
Carbohidratos (g)	47,87
Proteínas (g)	16,62
Grasas (g)	25,08
de las cuales saturadas (g)	10,54
de las cuales mono insaturadas (g)	7,26
de las cuales poliinsaturadas (g)	7,28
Fibra (g)	38
Vitamina B1 o Tiamina (mg)	0,87
Vitamina B2 o riboflavina (mg)	0,17
Vitamina B3 o niacina (mg)	5,82
Vitamina B5 o ácido pantoténico (mg)	0,94
Vitamina B9 o ácido fólico (mcg)	114
Vitamina C (mg)	15,7
Vitamina A (UI)	36
Calcio (mg)	529
Magnesio(mg)	77
Fósforo (mg)	604
Potasio (mg)	1031
Sodio (mg)	39
Zinc (mg)	5,32
Cobre (mg)	1,66
Manganeso (mg)	1,36

Fuente: Capitani, M.I.et all: (2014); Ayerza R. Coates (2013)

Elaboración: Propia

1.1.1.2.3. Características Orgánicas:

La Chía (Salvia hispánica L.) es una planta herbácea que tiene un promedio de un metro de altura y presenta hojas opuestas de 4 a 8 centímetros de largo y 3 a 5 de ancho, es cultivada a más de 600 msnm en suelos ligeros a medios, bien drenados y no tan húmedos se adapta a suelos ácidos como también a la sequía pero no soporta las heladas; necesita de sol y no da fruto si es que está expuesta a la sombra.; cuando

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

florece da lugar a un aquenio (tipo de fruto seco), cuya semilla es rica en mucílago, fécula y aceite; tiene unos 2 mm de largo por 1,5 de ancho, y es ovalada y lustrosa, de color pardo-grisáceo a rojizo.[6]

1.1.1.2.4. Especies y Variedades:

Todas las variedades de chía que se siembran actualmente en el Mundo han tenido su origen en Acatic, Jalisco - México ya que la variedad criolla de Acatic, es una mezcla de semillas de color negro en un 90% y de semillas blancas en un 10% aproximadamente.[7]

También se las diferencia por existir variedades en las que su pubescencia azul y otras por su pigmentación en el tallo.

La Chía blanca (conocida como Salva), de mayor precio en el mercado, suele ser difícil de conseguir comercialmente. Por su parte, la negra suele tener pequeñas cantidades de semillas blancas. Sin embargo, no parece haber grandes diferencias desde el punto de vista nutricional entre ambas.[8]

[6] Manual de Cultivo de la Chía Boris Vargas; http://es.slideshare.net/JBorisVargas/manual-cultivo-de-la-chia

[7] Chía Blanca México; http://chiablanca.com.mx/

[8] Semillas de Chía Negras y Blancas; http://www.ehowenespanol.com/diferencia-nutricional-semillas-chia-blancas-negras-info_119376/

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.1.1.2.5. Periodo de Siembra:

La preparación de la semilla o SEMILLA TRATADA es a base de Cal, Azufre y Ceniza u otro producto a fin de prevenir enfermedades y tratar de mejorar el PH del suelo.

- Para preparar terreno, se recomienda 1 rastra y después de unos 15 días se pasa la segunda rastra, en suelos con muchas semillas de maleza.
- Para la siembra, surcar ligeramente una sola línea con melga, entre 60 cm o 70 cm y se coloca la semilla a chorrillo continuo a lo largo del surco.
- Luego de 4 días de germinación, se le aplica producto a base de fosforo (abono líquido) y si hay presencia de enfermedades del cuello de la planta se aprovecha para aplicar ceniza y otros productos que deben ser recomendado por el técnico de campo.
- Entre los 15 y 45 días después de la germinación se realiza la primera carpida, si es necesario, luego se debe ralear, quedando entre 12 a 15 plantas por metro lineal de manera que tengamos en campo un promedio de 135,000 plantas.
- Después de 8 días del raleo, se aplica abono estimulante de crecimiento, desarrollo de raíces y ramas laterales.
- Posteriormente, se espera entre 20 a 30 días, si hay desarrollo irregular de las panojas se aplica productos a base de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

calcio y potasio, que serán indicado por el técnico de campo, para que gane peso y calidad de semilla.

Al llegar al punto de cosecha, se coordina con el técnico la época de corte, ya que se debe coordinar el trillado.[9]

1.1.1.3. Origen de la Idea de negocio:

Este plan de negocios para la exportación de semilla de Chía, se origina por el interés propio de parte de la autora, al ver la oportunidad de negocio existente para la comercialización de este producto específico; al conocer la tendencia de la demanda mundial de productos naturales; siendo la Chía, un producto que posee amplias propiedades nutricionales, dando beneficios para la salud humana. Es por ello que surge el interés de su comercialización.

1.1.1.3.1. Proceso Creativo para la determinación del Producto:

El mercado de productos naturales es uno de los de mayor crecimiento en el sector de alimentos, esto se debe a que cada vez más consumidores tienen una mayor preocupación por alimentarse saludablemente.[10] Se conoce que, se tendrá un crecimiento promedio de consumo de productos naturales proyectado

[9] Cultivo de la Chía; http://atsocaa.blogspot.com/2012/03/cultivo-de-chia.html
[10] Pro expansión; http://proexpansion.com/es/articles/1147-las-tendencias-en-el-mercado-mundial-de-organicos-2015

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

mundial desde el año 2003 al 2017 de 3.7% anual.[11]

Las semillas de Chía son un producto natural que ha vuelto a renacer en las últimas décadas y su demanda está incrementando, por sus amplios beneficios para el consumo e industria.

Posee muchos beneficios como los siguientes:[12]

- Reducir la azúcar en la sangre, previniendo la Diabetes.
- Rico en ácidos grasos esenciales, los cuales previenen enfermedades cardiacas.
- Posee valores más altos ante la linaza entre otros productos oleaginosos (fibra, calcio, manganeso, fosforo y/o proteínas), que mejoran la digestión y combaten el estreñimiento.
- Su consumo es benéfico para prevenir la acción de radicales libres que detonan enfermedades como el cáncer, por su actividad antioxidante superior a cualquier alimento completo, incluso los arándanos.
- El beta-sitosterol, el fitosterol más reconocido por su capacidad para reducir los niveles plasmáticos de colesterol, es el más abundante en la planta y, junto con su contenido en ácidos grasos omega-3,

[11] Estudio de Investigación Biocomercio Andino; http://blogs.upc.edu.pe/vu/sites/blogs.upc.edu.pe.vu/files/11650/bitacora-admin/Presentaci%C3%B3n%20CIMA.pdf

[12] En forma 180; http://enforma.salud180.com/nutricion-y-ejercicio/7-razones-para-consumir-semillas-de-chia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

explica que se destaque su capacidad para reducir el colesterol, según investigadores del Natural Standard Research Collaboration de Estados Unidos.

- De acuerdo con un estudio del Clinical Nutrition and Risk Factor Modification Centre de Toronto, Canadá, el consumo de chía combinado o como sustituto de otros granos para la elaboración de pan, podría brindar mayor sensación de saciedad y combatir el consumo excesivo de harinas.
- Según un estudio de la Universidad de Ohio en los Estados Unidos, la semilla de Chía reduce los niveles de ansiedad y ayuda a combatir la depresión, lo cual, además, permite controlar la ingesta excesiva de alimentos desde la parte anímica.

Las empresas del rubro están creciendo a ritmos de hasta 100%, por la innovación de los productos y el valor agregado que están empleando.[13]

[13] http://b2bctrade.blogspot.com/2013/04/data-business-chia-salvia-hispanic.html

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.2. Valor distintivo para el Consumidor:

1.1.2.1. Público Objetivo al que va dirigido y las Necesidades que Satisface:

1.1.2.1.1. Público Objetivo:

El público objetivo es un grupo de personas que desean y/o requieren un determinado producto.

El mercado potencial de las semillas de Chía es aquel que se preocupa por su salud, y que está en búsqueda de productos naturales que aporten a su alimentación alto grado de valor nutricional.

1.1.2.1.2. Necesidades que Satisface:

- Alimentación más saludable.
- Facilita la digestión.
- Aporte nutricional.
- Saciedad.

1.1.2.2. Valor Único y Distintivo:

La semilla de chía está compuesta de proteínas (15-25%), grasas (30-33%), hidratos de carbono (26-41%), fibra dietética alta (18-30%), ceniza (4-5%), minerales, vitaminas, y materia seca (90-93%). También contiene una alta cantidad de antioxidantes. Estudios realizados demostraron que la semilla de Chía contiene niveles seguros de metales pesados y que a su vez es libre de mico toxinas. Otra característica clave de la semilla de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Chía es que no contiene gluten, esencial para el consumo de los celíacos.[14]

Las semillas de Chía es una fuente de Omega-3; la oferta de ésta, en el mundo, es extremadamente escasa.

Las fuentes de Omega-3 con las cuales se puede comparar la semilla de Chía son las siguientes:

- Aceite de pescado.
- Aceite de canola.
- Aceite y grano de lino.
- Aceite de algas.

La Chía tiene ciertas ventajas comparativas sobre las fuentes alternativas de Omega 3, ya que aparte de ser un producto vegetal que no tiene colesterol, la Chía no contiene sodio.[15]

1.2 Mercado Potencial:

Este apartado contiene el análisis orientado a la identificación de necesidades y deseos del consumidor; y su satisfacción. Así mismo, para identificar al público objetivo.

1.2.1. Mercado:

El mercado es el contexto donde tienen lugar el intercambio del producto, existiendo una oferta y una demanda. (Compra/Venta).

La tarea más importante de la mercadotecnia es identificar las necesidades y los deseos que existen en el mercado, para poder satisfacerlos, a cambio de una utilidad o beneficio.

[14] The Promising Future of Chia, Salvia Hispanica L., 2012.

[15] Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura; http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/utf017arg/valles_calchaquies/08.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Las necesidades están relacionadas con los factores de satisfacción básicos y los deseos tienen que ver con los factores de satisfacción específicos.[16]

1.2.1.1. Descripción del Mercado:

La tendencia mundial, según la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), se caracteriza por mantener un estilo de vida saludable y están prestando especial atención a su nutrición. La salud y el bienestar son grandes preocupaciones para los consumidores de todas las edades. Por ello se han incorporado en el estilo de vida los productos saludables, buenos hábitos alimenticios y el ejercicio.

Esto ha generado una mayor expectativa de vida y a su vez un aumento de productos y servicios relacionados con la prevención de enfermedades (obesidad, diabetes, etc.).

Está característica, coloca a la Chía en el centro de atención de los consumidores, dada sus propiedades benéficas para la salud, en especial por su alto contenido de Omega 3, células antiinflamatorias; contiene antioxidantes y fibra dietética.[17]

[16] Del libro: Dirección de Mercadotecnia (Octava Edición) de Philip Kotler, Pág. 7; http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercadotecnia_definicion.htm

[17] FAO; http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/utf017arg/valles_calchaquies/08.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

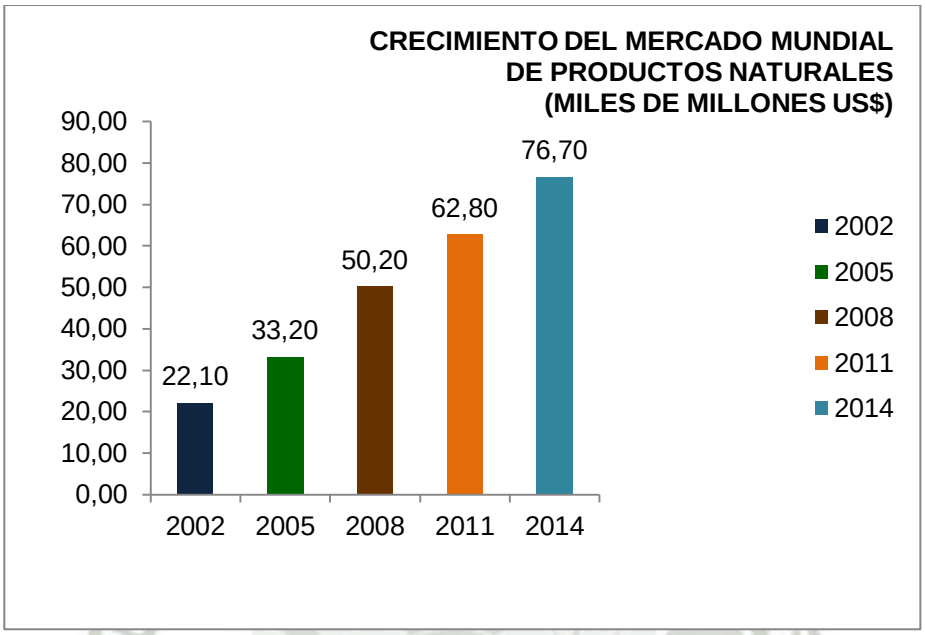
REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.2. CRECIMIENTO DEL MERCADO MUNDIAL DE PRODUCTOS NATURALES (MILES DE MILLONES US$) [18]

2002	2005	2008	2011	2014
22.10	33.20	50.20	62.80	76.70

Fuente y Elaboración: The World of Organic Agriculture 2013 FiBL –IFOAM



Fuente: The World of Organic Agriculture 2013 FiBL –IFOAM
Elaboración: Propia.

La tendencia mundial de productos naturales es creciente y se espera un crecimiento promedio mundial de 3.7% anual (proyectado del 2013-2017).[19]

1.2.1.2. Tamaño del Mercado:

Actualmente no existe una partida arancelaria (HS Code) específica para la Chía. Sin embargo, de acuerdo a información que se puede encontrar en la SUNAT, este producto se exporta desde Perú, en su mayoría, bajo la partida 12.07.99.99.00 (Los demás, Semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantado, excepto para siembra).

[18] The World of Organic Agriculture; http://www.agriculturaorganicaamericas.net/Regiones/Sur/
[19] Estudio de Investigación Biocomercio Andino; http://blogs.upc.edu.pe/vu/sites/blogs.upc.edu.pe.vu/files/11650/bitacora-admin/Presentaci%C3%B3n%20CIMA.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

A continuación, se muestra movimientos de importación y exportación mundial:

1.2.1.2.1. Demanda:

La demanda expresa qué cantidades de un bien está dispuesto a adquirir un consumidor a los diferentes precios del mismo. En términos generales se puede establecer que, a menor precio, la cantidad demandada aumentará.

Es importante conocer la demanda mundial de semillas de Chía, para poder hallar al consumidor potencial, y definir un mercado meta.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.3. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES

Partida Arancelaria 12.07.99 (Las demás Semillas, incluso quebrantadas)

Expresado en Miles de Dólares Americanos

	2014
Mundo	**935,885.00**
Estados Unidos de América	167,016.00
Alemania	112,341.00
Reino Unido	57,950.00
Países Bajos	57,259.00
República de Corea	53,862.00
España	39,206.00
Turquía	36,272.00
Austria	34,646.00
Canadá	25,343.00
Australia	24,754.00
India	22,135.00
Ghana	21,208.00
Taipéi Chino	16,748.00
Francia	14,001.00
China	13,278.00
Suecia	12,975.00
Bélgica	12,852.00
Polonia	12,209.00
Italia	12,120.00
Marruecos	11,652.00
República Democrática del Congo	11,060.00
Rusia	10,625.00
México	9,561.00
República Islámica de Irán	9,556.00
Perú	8,650.00
República Checa	7,941.00
Chile	7,738.00
Rumania	7,635.00
Suiza	6,586.00
Eslovenia	5,568.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

En el *cuadro 1.3.*, se muestran datos en miles de dólares americanos al año 2014, de los países destino de los productos de la partida arancelaria (12.07.99) a la que

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

pertenece las Semillas de Chía, se conoce como una partida bolsa, ya que no es exclusiva para este producto.

En adelante, se verificará por medio de otros criterios, cuál podrá ser el *mercado meta* de las semillas de Chía óptimo para el desarrollo de este proyecto, teniendo como base los datos del cuadro anterior.

1.2.1.2.2. Oferta:

La oferta es cantidad de un bien económico que los productores pondrán en el mercado (dado el nivel de precios y sus costes de producción).

Es necesario conocer de la oferta de semillas de Chía tanto mundial como nacional:

1.2.1.2.2.1. Oferta Mundial:

Se obtuvo datos de los principales países exportadores bajo la partida arancelaria (12.07.99):

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.4. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES

Partida Arancelaria 12.07.99 (Las demás Semillas, incluso quebrantadas)

Expresado en Miles de Dólares Americanos

	2014
Mundo	**790,552.00**
China	110,589.00
Burkina Faso	48,893.00
Países Bajos	48,585.00
Alemania	44,916.00
Austria	42,870.00
Bolivia	39,613.00
Paraguay	35,477.00
Rusia	35,126.00
Canadá	34,851.00
Etiopía	25,141.00
India	22,746.00
Indonesia	20,821.00
Estados Unidos de América	20,694.00
Hungría	20,487.00
España	17,683.00
México	17,638.00
Argentina	17,082.00
Ghana	16,176.00
Tanzania	13,403.00
Perú	11,421.00
Francia	11,220.00
Chile	9,093.00
Bulgaria	9,034.00
República de Corea	8,575.00
Ucrania	8,502.00
Dinamarca	7,997.00
Australia	7,326.00
Emiratos Árabes Unidos	7,141.00
República Checa	6,196.00
Rumania	5,870.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

En el *cuadro 1.4.*, se muestran datos en miles de dólares americanos al año 2014, de los países destino de los productos de la partida arancelaria (12.07.99) a la que

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

pertenece las Semillas de Chía, se conoce como una partida bolsa, ya que no es exclusiva para este producto.

Así mismo, se conoce que los principales países productores y exportadores de semillas de Chía son: **Bolivia, México, Argentina, Perú y Paraguay.**[20] Por lo que se ha visto por conveniente hacer un análisis de mercado más específico utilizando la partida arancelaria de 10 dígitos (12.07.99.99.00) que usa las Semillas de Chía:

1.2.1.2.2.1.1. Bolivia:

Los principales mercados destino de la semilla de Chía Boliviana están en Estados Unidos, Chile, Argentina y Australia.

Cuadro 1.5. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – BOLIVIA

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES BOLIVIA	2014
Mundo	**884.00**
Estados Unidos de América	358.00
Chile	346.00
Argentina	90.00
Australia	90.00
Bélgica	0.00
Brasil	0.00
Bulgaria	0.00
Canadá	0.00
Uruguay	0.00
China	0.00
Colombia	0.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

20

http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/233304510radF94B4.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Canadá no se refleja como uno de los destinos del producto por la partida arancelaria, en el año 2014, pero su hubieron exportaciones Bolivianas a éste país años anteriores; de 22, 140 y 766 miles de dólares americanos en el 2011, 2012 y 2013, respectivamente.[21]

1.2.1.2.2.1.2. México:

Los principales mercados destino de la semilla de Chía de México están en Estados Unidos, Alemania, Tapei Chino y Canadá.

Cuadro 1.6.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – MÉXICO

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES MÉXICO	2014
Mundo	17,637.00
Estados Unidos de América	9,721.00
Alemania	2,561.00
Taipéi Chino	977.00
Canadá	931.00
España	566.00
Corea	487.00
Australia	420.00
Países Bajos	372.00
India	209.00
Singapur	193.00
Nueva Zelandia	176.00
China	160.00
Emiratos Árabes Unidos	137.00
Malasia	136.00
Perú	100.00
Japón	98.00
Francia	98.00
Viet Nam	71.00
Macao, China	39.00
Tailandia	38.00
Hong Kong, China	33.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

21

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|068||||1207999900|||8|1|1|2|2|1|2|1|1

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.6.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – MÉXICO

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES MÉXICO	2014
Israel	16.00
República Checa	16.00
Chile	16.00
Suiza	16.00
Federación de Rusia	15.00
Eslovenia	14.00
Noruega	6.00
Reino Unido	6.00
Líbano	4.00
Hungría	3.00
Guatemala	2.00
Honduras	0.00
Austria	0.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Canadá se encuentra dentro de uno de los principales países destino del producto por partida arancelaria de México. En el 2013 se tuvo un valor de 1 millón 228 mil dólares americanos y en el 2012 de 403 mil dólares americanos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.2.1.2.2.1.3. Argentina:

Los principales mercados destino de la semilla de Chía de Argentina están en Estados Unidos, Alemania, Israel, Bolivia y Canadá.

Cuadro 1.7.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – ARGENTINA

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES ARGENTINA	2014
Mundo	17,081.00
Estados Unidos de América	9,082.00
Alemania	1,895.00
Israel	978.00
Bolivia	732.00
Canadá	689.00
Uruguay	636.00
Reino Unido	451.00
Chile	396.00
Australia	373.00
Dinamarca	308.00
España	290.00
Países Bajos	207.00
Nueva Zelandia	207.00
Portugal	193.00
Taipéi Chino	111.00
Sudáfrica	108.00
Bulgaria	88.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.7.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – ARGENTINA

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES ARGENTINA	2014
Italia	84.00
República Checa	51.00
Bélgica	48.00
Francia	37.00
Corea	24.00
Argelia	23.00
Perú	21.00
Lituania	18.00
Viet Nam	13.00
Polonia	11.00
Colombia	7.00
Brasil	0.00
Japón	0.00
Suecia	0.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Canadá se encuentra dentro de uno de los principales países destino del producto por partida arancelaria de Argentina. En el 2013 se tuvo un valor de 286 mil dólares americanos y en el 2012 de 501 mil dólares americanos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.1.2.2.1.4. Perú:

Los principales mercados destino de la semilla de Chía Peruana están en Estados Unidos y Alemania.

Cuadro 1.8. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PERÚ

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES PERÚ	2014
Mundo	8,935.00
Estados Unidos de América	7,136.00
Alemania	883.00
Australia	220.00
Dinamarca	153.00
Italia	149.00
Canadá	81.00
Taipéi Chino	68.00
Reino Unido	63.00
España	60.00
Japón	42.00
Francia	18.00
Malasia	15.00
Malta	13.00
Singapur	8.00
Egipto	7.00
India	4.00
Colombia	4.00
Hong Kong, China	3.00
Indonesia	3.00
República Checa	1.00
Sudáfrica	1.00
Turquía	1.00
Tailandia	1.00
Emiratos Árabes Unidos	0.00
Uruguay	0.00
Nueva Zelandia	0.00
Portugal	0.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Perú también exporta productos por medio de esta partida arancelaria a Canadá; y la tendencia va en incremento 14 y 17 mil dólares americanos en los años 2012 y 2013, respectivamente.

1.2.1.2.2.1.5. Paraguay:

Los principales mercados destino de la semilla de Chía Paraguaya están en Estados Unidos y Alemania.

Cuadro 1.9.A. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PARAGUAY

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES PARAGUAY	2014
Mundo	35,477.00
Estados Unidos de América	26,982.00
Alemania	3,871.00
Canadá	835.00
Australia	706.00
Perú	649.00
Países Bajos	598.00
Francia	224.00
Corea	214.00
Dinamarca	176.00
España	169.00
Polonia	156.00
Rusia	152.00
México	120.00
Japón	109.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.9.B. EXPORTACIONES POR PARTIDA ARANCELARIA – PARAGUAY

Partida Arancelaria: 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

EXPORTACIONES PARAGUAY	2014
Israel	98.00
Reino Unido	94.00
Chile	50.00
China	47.00
Sudáfrica	47.00
Uruguay	46.00
República Checa	38.00
Taipéi Chino	34.00
Suiza	30.00
Nueva Zelandia	30.00
Ucrania	2.00
Noruega	0.00
Rumania	0.00
Suecia	0.00

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Canadá se encuentra en como el tercer país destino de las exportaciones del producto bajo partida arancelaria del país Paraguay. En el 2013 y 2014 también se refleja como 507 y 1678 mil dólares americanos, respectivamente.

1.2.1.2.3. Oferta Nacional:

Se obtuvo datos de la partida arancelaria de las semillas de Chía 12.07.99.99.00 *(Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados, excepto para siembra),* que son los siguientes:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Exportaciones Peruanas

Cuadro 1.10.Comportamiento Histórico

Miles de Dólares FOB

2011	2012	2013	2014	2015
580	3,130.00	10,760.00	11,185.00	8,378.00

Fuente y Elaboración: ADEX DATA TRADE

La evolución de exportación del producto está siendo creciente.

Cuadro 1.11. Principales Mercados

MERCADOS PRINCIPALES	USD FOB
ESTADOS UNIDOS	3,034,876.47
PANAMÁ	1,914,992.10
AUSTRALIA	1,035,913.62
ALEMANIA	726,509.05
CANADÁ	180,408.12
OTROS	1,484,931.83

Fuente y Elaboración: ADEX DATA TRADE

Entre los mercados top se encuentran Estados Unidos, Panamá, Australia, Alemania y Canadá.

Cuadro 1.12. Principales Empresas Exportadoras

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS	USD FOB
EXPORTADORA AGRÍCOLA ORGÁNICA S.A.C.	3,181,660.38
AGROPECUARIA SAN FRANCISCO S.A.	1,006,559.84
AGRÍCOLA YACANTO S.A.	901,800.00
DE GUSTE GROUP S.A.C.	832,140.00
AGRO FERGI S.A.C.	269,987.13
OTROS	2,185,486.84

Fuente y Elaboración: ADEX DATA TRADE

Principales empresas exportadoras del producto, las cuales todas comercializan semillas de Chía.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Como también, se obtuvo datos en específico de los últimos 3 años, del producto (semillas de Chía), en cuanto a la cantidad exportada por Perú:

Cuadro 1.13. PERÚ: EXPORTACIONES DE CHÍA

Año	Valor FOB (US$)	Incremento %	Peso Neto Kg
2012	2,519,622.00	-	279,857.00
2013	10,782,454.00	327.94%	1,088,758.00
2014*	6,931,996.00	-	843,793.00

Fuente: SUNAT
Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU
* Las cifras del 2014 corresponden al periodo Enero – Junio.

De acuerdo a cifras de SUNAT, las exportaciones peruanas de chía hacia el mundo se registran a partir de 2012. Así en el año 2013, este monto alcanzó US$ 10.8 millones, teniendo como principales mercados de destino a Estados Unidos y Alemania, con 68% y 26% de participación, respectivamente. Adicionalmente, para el periodo enero – junio 2014, los envíos ya sumaron US$ 7 millones, con lo cual evidenciaron una variación positiva de 126%, y se espera que la tendencia creciente continúe. De otro lado, cabe mencionar que casi la totalidad de los envíos al exterior (96%), se realizan en grano.[22]

1.2.1.2.4. Saldo Comercial:[23]

Lista de los mercados socios para un producto comercializado por Perú.

Producto: 1207999900 Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados: Los demás: Los demás: Los demás: Los demás

[22] http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/153179743rad26D2B.pdf
[23] http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.14. PERÚ: SALDO COMERCIAL POR PARTIDA ARANCELARIA

Unidad: Miles Dólares Americanos

Socios	Saldo en valor en 2014	Valor exportada en 2014	Valor importada en 2014
Mundo	**2,323.00**	8,935.00	6,612.00
Estados Unidos de América	**7,136.00**	7,136.00	0
Alemania	**883**	883	0
Australia	**220**	220	0
Dinamarca	**153**	153	0
Italia	**149**	149	0
Canadá	**81**	81	0
Taipéi Chino	**68**	68	0
Reino Unido	**63**	63	0
España	**60**	60	0
Japón	**43**	43	0
Francia	**18**	18	0
Malasia	**15**	15	0
Malta	**13**	13	0
Singapur	**8**	8	0
Egipto	**7**	7	0
India	**4**	4	0
Colombia	**4**	4	0
Hong Kong, China	**3**	3	0
Indonesia	**3**	3	0
Sudáfrica	**1**	1	0
Turquía	**1**	1	0
Tailandia	**1**	1	0
República Checa	**1**	1	0
Ecuador	**-490**	0	490
México	**-102**	0	102
Costa Rica	**0**	0	0
Chile	**0**	0	0
Bolivia	**-5,384.00**	0	5,384.00
Argentina	**-24**	0	24
Emiratos Árabes Unidos	**0**	0	0
Uruguay	**0**	0	0
Nueva Zelandia	**0**	0	0
Paraguay	**-612**	0	612
Portugal	**0**	0	0

Fuente: UN COMTRADE
Elaboración: TRADE MAP

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.1.3. Grado de Consolidación del Sector:

Se pretende identificar la madurez del mercado y su consolidación, ya que permitirá disponer de información y estimaciones más fiables para el desarrollo del plan de negocio.

1.2.1.2.1. Distribución del Mercado Mundial de Productos Naturales:

El grado de consolidación de los productos naturales ya es un mercado maduro en Norte América como en Europa, lo cual ayuda a disponer de información y estimaciones más fiables para el desarrollo del plan de negocio. Esto también significa que las barreras de entrada en él serán muy fuertes, y se tendrá que establecer una estrategia de diferenciación muy acusada.

Por el contrario, los demás continentes no tienen un grado de consolidación de mercado maduro, en cuanto a productos orgánicos, lo que significa que se obtendrá estimaciones menos exactas, aunque con la ventaja de tener barreras de entrada más débiles.

Cuadro 1.15. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO MUNDIAL DE PRODUCTOS NATURALES

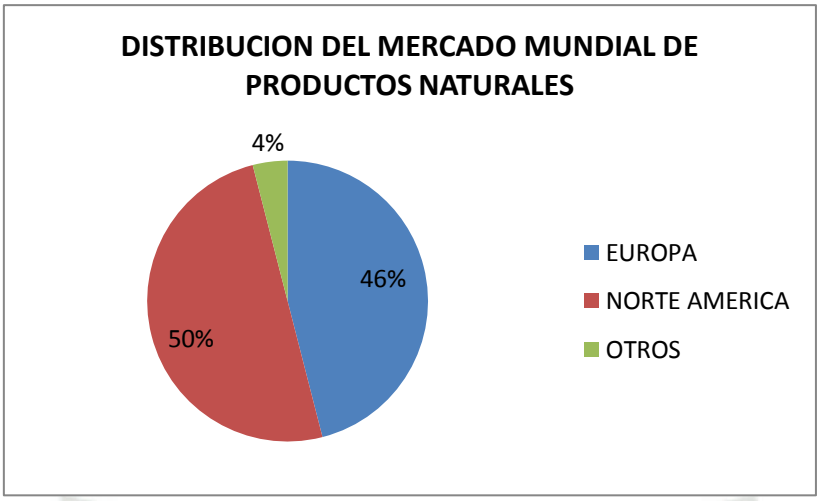
EUROPA	NORTE AMÉRICA	OTROS
46.00%	50.00%	4.00%

Fuente: The World of Organic Agriculture 2013 FiBL –IFOAM

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA



Fuente: The World of Organic Agriculture 2013 FiBL –IFOAM

Elaboración: Propia.

Tanto Norte América como Europa son mercados muy atractivos, ya que son mercados maduros en cuanto a lo que productos naturales se refieren.

1.2.1.2.2. Países con Mayores Mercados para Productos Naturales:

Al conocer la distribución del mercado mundial, también se requiere conocer, cuales son los países en específico que demandan productos orgánicos, se obtuvo los siguientes datos:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

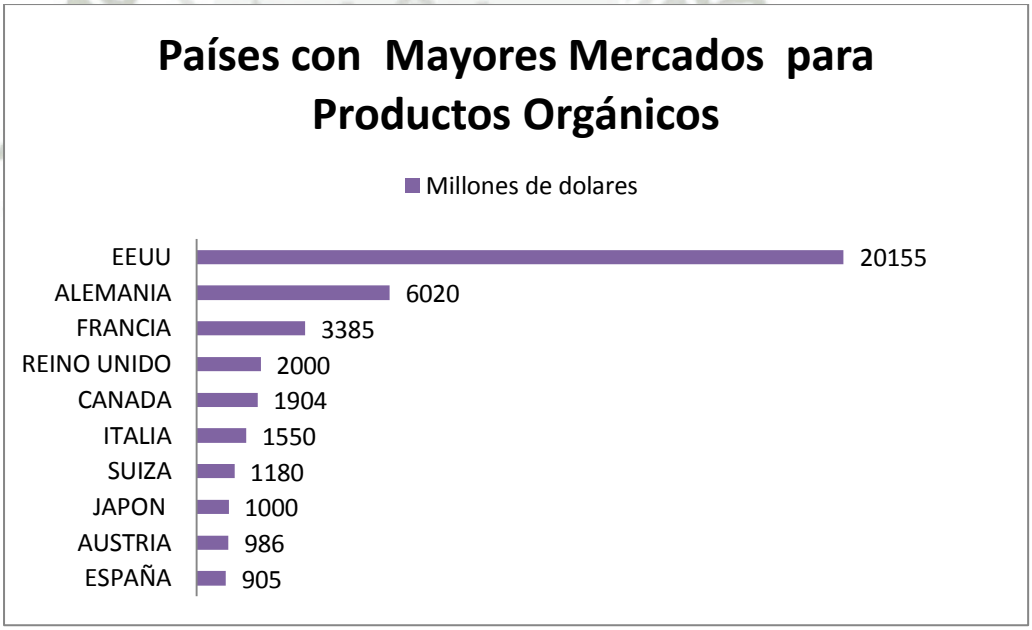
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.16. PAÍSES CON MAYORES MERCADOS PARA PRODUCTOS NATURALES

Expresado en millones de dólares americanos

País	
EEUU	20.155,00
ALEMANIA	6.020,00
FRANCIA	3.385,00
REINO UNIDO	2.000,00
CANADÁ	1.904,00
ITALIA	1.550,00
SUIZA	1.180,00
JAPÓN	1.000,00
AUSTRIA	986,00
ESPAÑA	905,00

Fuente: FiBL.org, Investigación 2012,
Basado en data de gobiernos, sector privado y compañías de investigación de mercados.
Elaboración: Instituto de Investigación para la Agricultura Orgánica – Euromonitor



Fuente: FiBL.org, Investigación 2012,
Basado en data de gobiernos, sector privado y compañías de investigación de mercados.
Elaboración: Instituto de Investigación para la Agricultura Orgánica – Euromonitor

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Se puede observar que, efectivamente, se tiene mayor consolidación en el mercado de Norte América, específicamente en Estados Unidos, siendo un mercado muy atractivo, pero al mismo tiempo por ser un mercado consolidado, las barreras de entrada serán bastante altas.

Canadá y México también pertenecen a Norte América, figurando Canadá dentro de los países con los mayores mercados para productos naturales.

1.2.2. Público Objetivo:

Al conocer el ámbito global del mercado de productos naturales, se decide por Canadá como Mercado Objetivo.
En cuanto a continentes la mayor concentración de tendencia de productos naturales se encuentra en Norte América.
Dentro de este, se encuentra, Estados Unidos, que es el país que tiene el mayor registro de importación del producto, a nivel mundial; por ser un país bastante grande y altamente consolidado. Canadá un país norteamericano, el cual también demanda bastante el producto ya que este es un mercado maduro en cuanto a productos naturales ya que cuida de su calidad de vida, y tampoco existen barreras de entrada muy altas en cuanto a competencia, donde se ve una buena oportunidad.

1.2.2.1. Canadá:

Canadá es un país soberano de Norteamérica, cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria federal. Su territorio está organizado en diez provincias y tres territorios. Su capital es la ciudad de Ottawa y la ciudad más poblada es Toronto.
Ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el océano Atlántico al

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur, y al noroeste con su estado federado Alaska. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, y también el más septentrional. Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica.[24]

1.2.2.2. Características del Mercado:

Con un PIB de US$ 1.8259 mil millones al año 2013[25], de acuerdo a cifras publicadas por el FMI, Canadá se ubica en el décimo-primer lugar dentro de las naciones más ricas del mundo y alcanza un ingreso per cápita de US$51.871.

A la vez, registra uno de los mayores niveles de importación per cápita del mundo, lo que sumado a su alto ingreso por habitante, lo vuelve un mercado muy atractivo y a la vez competitivo para los exportadores internacionales.

El territorio canadiense se divide administrativamente en 10 provincias y 3 territorios, siendo habitado por una población total 35,2 millones de personas. Las provincias de Ontario y Quebec, al este del país, son las más pobladas con 13,5 y 8,2 millones de habitantes respectivamente, concentrando a su vez 37,1% y 19,6% del PIB nacional, en cada caso. En tanto, en la costa oeste, British Columbia se posiciona como la tercera provincia más poblada con 4,6 millones de habitantes y 12,4% del PIB; mientras que Alberta, es la cuarta en

[24] Enciclopedia Wikipedia, definiciones: https://es.wikipedia.org/wiki/Canad%C3%A1
[25] Estimaciones FMI para el año 2013

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

términos de densidad poblacional con 4,0 millones de habitantes y 16,8% del PIB. [26]

Los principales polos de consumo del país se concentran al este, en las ciudades de Toronto (Ontario) y Montreal (Quebec) respectivamente, las que suman en conjunto 8 millones de habitantes, mientras en el extremo oeste del país, el mayor centro de consumo es la ciudad de Vancouver (British Columbia), con casi 2 millones habitantes.

Dada su extensión geográfica, Canadá posee puertos con acceso a ambos Océanos, específicamente Vancouver por el lado del Pacífico y Halifax, Montreal y Quebec City por el lado del Atlántico. No obstante, un importante flujo de bienes circula a través de los numerosos pasos fronterizos terrestres que comparte con EE.UU. a lo largo de 8.893 km de frontera común. De hecho, una parte de los bienes que llegan por tierra desde Estados Unidos, proviene desde terceros países (incluido Chile) en calidad de mercancías en tránsito con destino final Canadá. Canadá es un mercado abierto y competitivo, sin grandes restricciones o barreras al comercio. Junto con pertenecer al bloque comercial NAFTA con Estados Unidos y México, mantiene Tratados de Libre Comercio vigentes con Israel, Chile, Costa Rica, EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), Perú, Colombia, Jordania y Panamá.

[26] Distribución geográfica del PIB en base a cifras 2012 de Statistics Canada. A la fecha de publicación de este
informe, aún no se daba a conocer el desglose oficial 2013

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.2.3. Perú – Canadá:

- **Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá:**

  El Tratado de Libre Comercio (TLC) se firmó en Lima el 29 Mayo de 2008; y entró en vigencia el 01 de Agosto de 2009.

  En el 2010, Canadá ha sido el cuarto mercado de destino de exportación de productos Peruanos.

  Al 2010, las exportaciones peruanas a Canadá aumentaron 44% con respecto al 2009, de los cuales un 18% de aumento se registró en las exportaciones no tradicionales.[27]

  Este acuerdo es un tratado comercial de gran alcance, que incorpora, a la vez de obligaciones sobre libre comercio de bienes y servicios e inversiones, también capítulos y acuerdos paralelos sobre el Medio Ambiente y Cooperación Laboral, que establecen compromisos sustanciales para que Canadá y Perú cumplan estándares laborales que han asumido en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de 5 convenios multilaterales sobre protección ambiental.

  Se fortalecieron las relaciones comerciales dentro del marco del TLC entre ambos países, como el incremento en la frecuencia de los vuelos comerciales entre Perú y Canadá, el clima de oportunidades de inversión canadiense en nuestro país, y la posibilidad de que Canadá integre la Alianza del Pacifico.

[27] Acuerdos comerciales Perú: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=60&Itemid=83

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Se resalta el potencial que tiene el Perú en el sector de exportaciones no tradicionales hacia el mercado canadiense, principalmente en pesca, agroindustria y textiles.

Canadá en el 2011 se convirtió en el cuarto mercado de destino de las exportaciones peruanas alcanzando US$4231.7 millones de dólares, 25% más que en 2010.

- **Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC):**

  Creado en 1989; y desde 1999, el Perú participa de las reuniones del APEC, en las que ha obtenido beneficios como incrementar sus relaciones comerciales, de inversión y de cooperación, con las principales economías del mundo, como también el intercambio de experiencias de desarrollo.

  El Perú es el único miembro de la Comunidad Andina que participa en este bloque internacional y tiene además, una ubicación geoestratégica, pues es el puente natural del comercio entre los continentes asiático y sudamericano.

  APEC también es una plataforma para impulsar acuerdos de relaciones económicas internacionales con esa región a fin de conseguir que nuestro país se convierta en un socio estratégico del Asia y Oceanía dentro de América Latina. Ejemplos de ello son las negociaciones para los TLC con Singapur y Tailandia; el inicio de las negociaciones con Canadá y los Estudios Conjuntos de Factibilidad con China y Corea.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.2.2.4. Barreras de entrada y salida:

Se analiza las limitaciones y dificultades inherentes al mercado objetivo, que pueden condicionar al éxito de la iniciativa del plan de negocio.

Se debe conocer a profundidad el mercado, y específicamente, el ámbito del mismo condicionado por la geografía y el modelo de negocio.

1.1.2.2.1. Requisitos de Ingreso:

Se conoce las regulaciones y normas de ingreso al mercado Canadiense:

Cuadro 1.17. REGULACIONES Y NORMAS DE INGRESO

Organismo o Institución que Normaliza	Título de Ley, Norma, Reglamento	Fecha de Publicación	Vigente desde
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre productos agrícolas.	Diciembre 2005 (ultima enmenda)	2006
Canadian Food Inspection Agency	Ley sobre empaquetado y etiquetado para el consumidor.	Noviembre 2011 (ultima enmenda)	2011
Ministerio de Salud de Canadá	Ley de Seguridad de productos de consumo.	Junio 2011 (ultima enmenda)	2011

Fuente: Siicex; http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/153179743rad0D0F6.pdf
Elaboración: Propia

1.1.2.2.2. Estándares y Certificaciones:

Se debe contar con las siguientes certificaciones para poder ingresar al mercado canadiense:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.18. ESTÁNDARES Y CERTIFICACIONES

Nombre de la Certificación	Descripción
Certificación Orgánica Canadiense	Los productos alimentarios que cumplen con la norma canadiense sobre agricultura orgánica (en todas las etapas del proceso de producción) y que contienen al menos 95% de ingredientes biológicos, sin OGM (organismos genéticamente modificados), pueden portar el logo Orgánico de Canadá.
FairTrade	Este programa establece normas para que los productos comercializados, que llevan este logo, sean fabricados de forma justa social, económica y ambientalmente. Este programa busca el desarrollo sostenible, así como la mejora de los medios de subsistencia de agricultores de los países en desarrollo.
Certificación de alimentos sin gluten	Este programa es el único estándar voluntario concebido por fabricantes de productos alimentarios, medicamentos y farmacéuticos sin gluten. Busca diferenciar los productos sin gluten elaborados en fábricas certificadas de aquellos otros presentes en el mercado que indican poseer dicha propiedad. Además, tiene el respaldo de la Asociación Canadiense de enfermedades celiacas (ACMC, por sus siglas en francés).

Fuente: Siicex; http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/153179743rad0D0F6.pdf

1.1.2.2.3. Acceso Demográfico:

Debido a la extensa geografía que posee Canadá no existe una sola red de distribución. El gobierno Canadiense presenta este mercado, como la unión de varios mercados y cada uno tiene un grupo de diferentes compradores, proveedores y transportistas, con una propia legislación. La dificultad de acceder a las regiones y las características propias de cada mercado, dificulta la promoción e cualquier producto.

Las provincias más relevantes, en términos económicos son Ontario y Quebec.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.2.2.4. Transporte y Logística:

Los principales puertos marítimos son Halifax, Toronto, Montreal y Vancouver.

Cuadro 1.19. TIEMPO DE TRANSPORTE HACIA CANADÁ

Vía	Días de Transporte	Puerto de Llegada
Marítima	26 días	Toronto
Marítima	25 días	Montreal
Marítima	23 días	Vancouver

Fuente: Hapag-Loyd

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PromPeru

Los costos promedio asignados al transporte desde el terminal del Callao hacia el puerto de Vancouver, al 11 de marzo del 2014 son los siguientes:[28]

Cuadro 1.20. COSTO DEL FLETE PROMEDIO HACIA CANADÁ

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete por Contenedor
Hapag Lloyd	Marítimo	Contenedores 20'	US$ 1,221
Hapag Lloyd	Marítimo	Contenedores 40'	US$ 955

Fuente: Hapag-Loyd

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PromPeru

1.2.2.5. Segmentación de Clientes en base a Criterios Objetivos:

Según como se desarrollan los canales de distribución y comercialización para este tipo de productos en Canadá, se define que los clientes directos, serán empresas que consoliden el producto (importador canadiense) y lo distribuyan a mayoristas, minoristas, etc., hasta llegar al consumidor final.

[28] Siicex; http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/153179743rad0D0F6.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Esquema 1.1. CANADÁ: CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION

Fuente: TFO Canadá

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

1.2.2.6. Factores Clave de Compra para los Consumidores:

Los Canadienses se caracterizan por ser clientes exigentes y muy bien informados, lo que se traduce en una alta demanda por una oferta que realmente satisfaga las necesidades del consumidor final.

En este sentido cabe destacar que en este mercado, es una práctica común el cambio del producto o la devolución del dinero si el cliente no está satisfecho con el producto o servicio adquirido.

El consumidor canadiense tiene altos ingresos; está conformado por una presencia fuerte de grupos étnicos-migrantes y por una población vieja, lo que le permite ser parte de un mercado multicultural en expansión. Este intercambio cultural y generacional hace que las características del consumidor, sea un consumidor abierto y receptivo a probar nuevos productos.

El canadiense destina un alto porcentaje de sus ingresos a vivienda, transporte y comida.[29]

[29] Guía de Mercado – Canadá, PromPerú; http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/700745156rad0D09D.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.3 Competencia:

Este apartado contiene el análisis de la competencia tanto en el ámbito internacional como nacional del producto.

1.3.1. Competencia Mundial:

Bolivia es uno de los principales exportadores de Chía, durante el primer semestre de 2014, las ventas externas de semillas de chía bordearon los 19 millones de dólares por la venta de 3.769 toneladas. El monto en valor representa tres veces más a lo comercializado en la gestión pasada. En el período 2004-2013, las exportaciones de semillas de Chía acumularon cerca de 68 millones de dólares, por la venta de 17 mil toneladas. Alcanzó su máximo histórico en la gestión 2013, superando 17 veces a lo registrado en 2011, al pasar de 3 a 51 millones de dólares.

Entre ellos, como también esta Argentina que registra una superficie de producción anual netamente para exportación al año 2010 menor a 100 hectáreas; al 2011 menor a 2.000 hectáreas; al 2012 igual a 30.000 hectáreas; al 2013 70.000 hectáreas; y para este año se estima que serán 120.000 hectáreas.[30]

Asimismo, dentro de los principales países exportadores se encuentran México, que es de donde proviene dicha semilla, como Paraguay que en los últimos años ha crecido y se ha visto que es uno de los países que tiene la mejor calidad en chía, así como también Australia.

Dentro de los países principales de importación de chía están Estados Unidos, Alemania, Australia y Nueva Zelanda primordialmente. Luego se encuentran Taiwán Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong y Reino Unido, y por ultimo Canadá, Costa Rica, España y Ucrania.

[30] ITC Market Analysis

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.21. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE SEMILLAS DE CHÍA

Valor Exportado por Partida Arancelaria 12.07.99.99.00

Expresado en Miles de Dólares Americanos

	MERCADO:			
	CANADÁ		MUNDO	
	2013	2014	2013	2014
PERÚ	17.00	81.00	10,590.00	8,935.00
BOLIVIA	766.00	0.00	51,381.00	884.00
MÉXICO	1,228.00	931.00	18,487.00	17,638.00
ARGENTINA	386.00	689.00	13,739.00	17,082.00
PARAGUAY	1,678.00	835.00	32,673.00	35,477.00

Fuente: TRADE MAP
Elaboración: Propia

Los principales exportadores de Semillas de Chía son Bolivia, Paraguay, México, Argentina y Perú, en el cuadro anterior se muestra el nivel de sus exportaciones a Canadá como al resto del mundo.

1.3.2. Competencia Nacional:

Se muestra las principales empresas peruanas exportadoras de la partida arancelaria al año 2014.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 1.22. PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS POR PARTIDA ARANCELARIA - 2014

Empresa	Variación % Año 2013 al 2014	Participación % Año 2014
EXPORTADORA AGRÍCOLA ORGÁNICA S.A.C.	-26%	72%
DE GUSTE GROUP S.A.C.	102%	10%
PERUVIAN HERITAGE S.A.C.	123%	7%
ALISUR S.A.C.	798%	2%
VINCULOS AGRICOLAS EIRL	-30%	2%
GLOBENATURAL INTERNACIONAL SA	--	1%
GRUPO SAN NICOLAS SAC	-52%	1%
VILLA ANDINA SAC	--	1%
ORGANICOS DE LA COSTA SAC	--	1%
OTRAS EMPRESAS (36)	--	1%

Fuente: Siicex – COMTRADE

Elaboración: Propia

1.3.3. Ventaja competitiva respecto a los competidores:

El mercado de la semilla de chía es un mercado en crecimiento a nivel de demanda mundial, en el Perú existen pocas empresas dedicadas a este rubro (exportación de semillas de Chía, específicamente) lo cual es una ventaja que facilita la entrada al mercado con menores barreras, menor competencia y con bastante demanda como lo mencionamos.[31] Existen productores de chía, los cuales venden su producto al mercado local hasta quizá de manera informal; con este incentivo de ser un mercado en crecimiento rápido, los agricultores verán por conveniente realizar su siembra y así se podrá acopiar dicho producto en mayor cantidad. Tiene que ser una empresa de acopio porque la demanda externa generalmente es en grandes cantidades, es por ello que da razón a la creación de la empresa, la cual reunirá las semillas de chía en cantidad para así poder ser exportada.[32]

[31] http://www.clubdarwin.net/seccion/ingredientes/latinoamerica-producira-mas-chia-ante-gran-demanda-como-ingrediente-funcional

[32] http://issuu.com/normarm/docs/edici__n_n___39#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.1 Plan Estratégico:

Este apartado contiene el programa de ejecución que consiste en tener claro lo que pretendemos conseguir.

2.1.1. Sistema de Exportación:

Para poder iniciar el sistema de importación se debe conocer el proceso por el cual se lograran los objetivos planteados:

2.1.1.1. Ferias Internacionales:

Las Ferias internacionales son fuentes comerciales donde se exponen los productos proporcionando información al público asistente y sirviendo de punto de encuentro entre empresas y clientes.

Participar de ellas es una estrategia fundamental para nuestro sistema de exportación, porque se logra descubrir la amplitud y profundidad de muchos mercados a los que podemos abarcar.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 2.1. FERIAS INTERNACIONALES EN CANADÁ

Nombre de la Feria	Duración	Nº Expositores	Nº Visitantes
SIAL Canadá	3 días	750	14,000
CRFA Show) Canadian Restaurant and Foodservices Association)	3 días	615	13,000
Canadian Heath Food Association - CHFA West, East & Quebec	2 días por cada exhibición	650	-

Fuente: Hapag-Loyd
Elaboración: Inteligencia de Mercados – PromPeru

Sera el punto de entrada de este plan de negocios para el mercado Canadiense.

2.1.1.2. Requisitos Comerciales para la Exportación:

Para exportar las semillas de chía se requiere una licencia de SENASA, que nos valide la calidad y el proceso de envase de la chía. Por parte de Canadá, nos dice que las importaciones y exportaciones del país en referencia, deben cumplir con los requerimientos de la Ley de Permisos para la Exportación e Importación. Esta ley regula los permisos y licencias que deberán gestionar los exportadores e importadores canadienses para sus operaciones de comercio exterior.

Así como también se deberá conocer de los aranceles. El importador canadiense, utilizando la información del proveedor, debe proporcionar una descripción detallada de los productos, incluyendo los Códigos del Sistema Armónico de diez dígitos, y conocer su valor y origen. Para acceder al Arancel de Canadá deberá revisar la web del CBSA.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

El 97% de los productos peruanos exportados a Canadá cuentan con preferencia arancelaria por el Tratado de Libre Comercio suscrito con Canadá, el que está vigente desde agosto de 2009.

Las empresas exportadoras peruanas deberán gestionar el Certificado de Origen, para acceder al beneficio arancelario del TCL.

Los documentos necesarios para exportar a Canadá, deberían incluir: [33]

- **Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga:** Este contrato de transporte emitido por la transportadora marítima o aérea también es un recibo. Otorga el título a los bienes y las copias firmadas son prueba de derecho propietario.

- **Certificado de Origen (Formulario A):** La CBSA requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los bienes y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.

- **Factura Comercial:** Esta la usa el exportador para cobrar los bienes al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, pero el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del comprador y del vendedor, número de contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago.

[33] http://www.siicex.gob.pe/SIICEX/resources/calidad/FDA-%20Guia-de-Etiquetado-Canada-2009.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- **Permisos de Exportación:** Los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador.

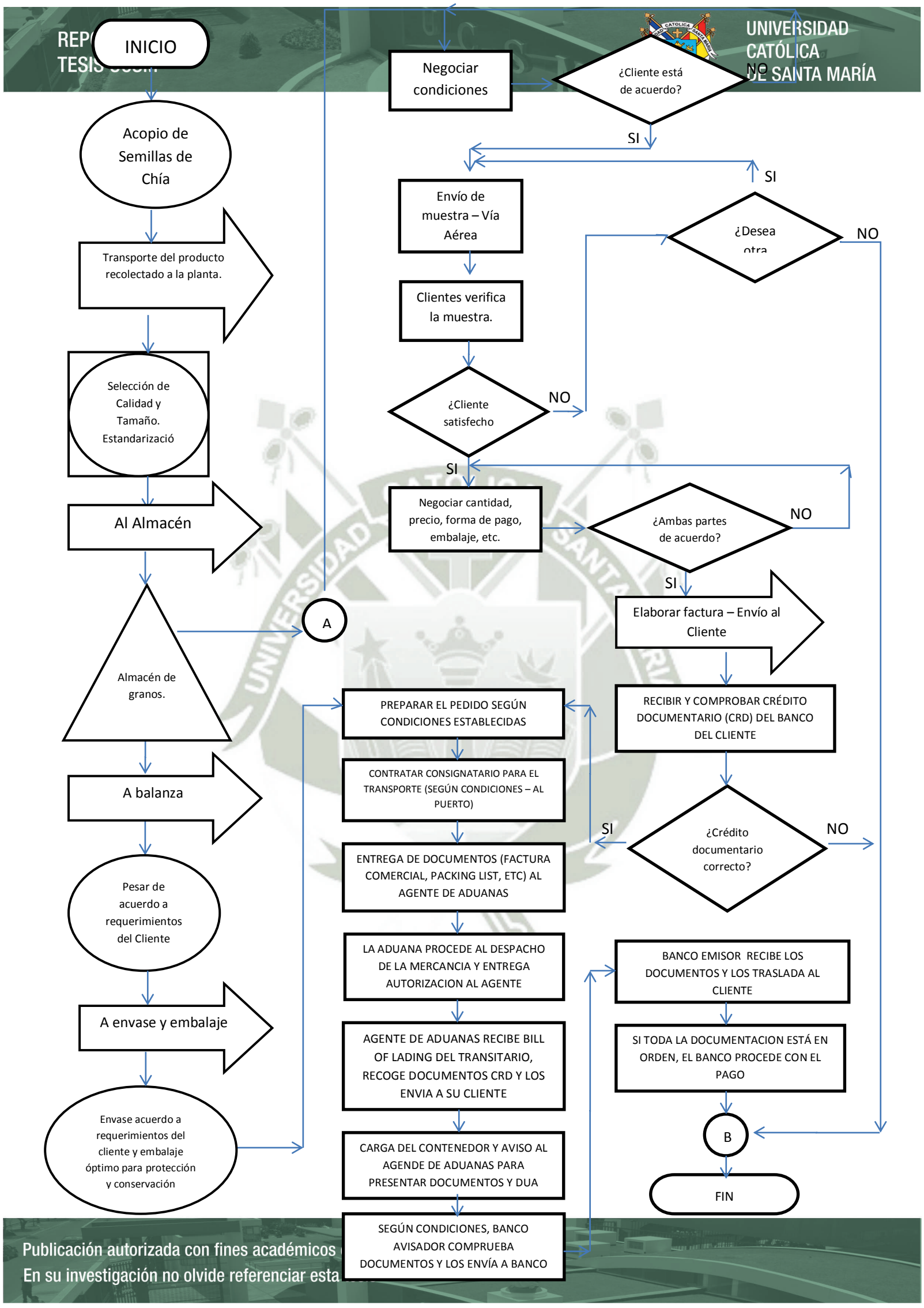
- **Certificados de Inspección:** Los certificados sanitarios y otros certificados son requeridos para algunos tipos de productos que ingresan a Canadá, incluyendo plantas, semillas, animales, farmacéuticos, material para viveros y carne.

- **Lista de Empaque:** eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial.

A continuación, se muestra un diagrama de flujo con el proceso por el cual se pasara para un buen sistema de exportación:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

Esquema 2.1. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SISTEMA DE EXPORTACION



Publicación autorizada con fines académicos
En su investigación no olvide referenciar esta

Elaboración: Propia

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Se dará inicio al proceso, por la actividad del ACOPIO de las semillas de Chía de los principales proveedores que se encuentran en los departamentos de Arequipa, Moquegua, Tacna y Cuzco. Dichas semillas serán transportadas a la planta procesadora donde pasaran por un proceso minucioso de selección para obtener un producto con pureza y calidad. Luego serán almacenadas, a temperaturas frescas las cuales optimicen y garanticen la conservación del producto.
Seguidamente se da un proceso a la par, el cual está determinado como A en el diagrama de flujo, que es el Proceso de Contacto con el Cliente.

Una vez que se tiene un posible cliente se da inicio al proceso de exportación:

- El primer paso es el contacto con el cliente negociando las condiciones, para luego poder hacer un envío de una muestra del producto al cliente vía aérea, el cliente al recibirla tiene la potestad de pedir alguna muestra más si la requiere y la desea, y si es que está satisfecho, se pasa al siguiente paso que es la negociación de la cantidad, el precio, la forma de pago, el embalaje, como el medio de transporte, etc. Al término de las negociaciones de las condiciones de la COMPRA – VENTA; tienen que estar de acuerdo ambas partes.

- Luego de que ambas partes están de acuerdo con la compra-venta se da lugar a la emisión de la factura y es enviada al cliente; luego el cliente recibe y comprueba el crédito documentario junto al banco con el que este trabaje, si todo está conforme se continua con el proceso preparando el siguen el pedido de acuerdo a las condiciones establecidas, por el contrario se da termino a la negociación; lo cual lo hemos determinado en el diagrama de flujo como B.

- En el momento que se tenga que preparar el pedido del cliente, se ha tenido que pasar por un proceso de pesado, envasado,

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

etiquetado y embalado para su optima presentación, conservación y protección; además que el cliente este de acuerdo con dichos términos y condiciones.

- Al tener listo el pedido del cliente, se contrata un consignatario para el transporte, según condiciones al puerto de embarque, se entrega los documentos como la factura comercial, el packing list al agente de aduanas, donde empieza un tercer proceso y este ya externo a la empresa.

- Donde luego el contenedor es cargado y se da aviso al agente de aduanas para presentar documentos y la Declaración única de aduanas de exportación.

- La aduana es donde procede al despacho de la mercancía y entrega la autorización al agente de aduanas. El agente de aduanas recibe el Bill of Lading del transitorio, y recoge documentos CRD para enviarlos al cliente.

- Luego según las condiciones el banco avisador comprueba los documentos y los envía al banco emisor; este al recibirlos los traslada al cliente.

- Al estar en orden la documentación, el banco procede con el pago.

2.2 Plan de Marketing y Ventas:

Este apartado contiene el análisis orientado a la identificación de métodos publicitarios y de marketing para llegar de manera efectiva al comprador. Así como también las modalidades de las ventas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.2.1. Promoción del Producto:

Se debe realizar un análisis de la Publicidad y de la Promoción de acuerdo al conocimiento que se tiene del mercado externo: Canadá. Como es de esperarse, se utilizará una mezcla de Publicidad, Promoción y Relaciones Públicas:

2.2.1.1. Publicidad:

Se debe determinar los objetivos, y estos serían:

- Lograr que el comprador se interese por nuestro producto y lo adquiera.
- Lograr que el producto ofrecido sea confiable para el cliente, generando la fidelización, y así aumentando cada vez más la producción/exportación.

Para esto, se hará la publicidad por medio de la página web que se creará y también por redes sociales.

2.2.1.2. Promoción:

Se debe determinar los objetivos que se buscarán realizando la promoción, y estos serían:

- Lograr que los compradores, se vean atraídos por las ventajas de adquirir nuestro producto por sobre el producto de los competidores.
- Lograr que los compradores puedan adquirir el producto a precios aún más bajos, aumentando su demanda por nuestro producto.

Para esto, se enviaran muestras para que puedan conocer el producto y puedan tener la confianza de tal. Haciendo que

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

nos pidan más volumen en su compra, para así acordar un precio ideal.

2.2.1.3. Relaciones Públicas:

Se debe determinar los objetivos que se buscarán manteniendo relaciones públicas, y estos serían:

- Lograr que los compradores, estén mejor identificados con nuestro producto, para que aumenten sus niveles de confianza al momento de realizar la compra, se llevara a cabo por medio de mailing y brochures.

Se creará una página web dinámica y, tener el acceso en redes sociales.

Cuadro 2.2. PROMOCIÓN DEL PRODUCTO

CREACIÓN DE PAGINA WEB, (INICIAL)	S/.	250,00
MANUTENCIÓN DE PAGINA WEB (PERIÓDICA: CADA 6 MESES)	S/.	250,00
TOTAL	**S/.**	**500,00**

Elaboración: Propia.

2.2.2. Distribución del Producto:

2.2.2.1. Distribución:

Es el proceso por el cual pasa un producto hasta que llegue a las manos del consumidor; son los canales de distribución a los distintos agentes que completan las etapas para que el producto llegue al consumidor final. Los más frecuentes son los mayoristas y los minoristas, como también otros agentes intermedios.

Por datos referidos en el punto 1.2.2.4. Barreras de Entrada, se ha visto por conveniente utilizar el medio de transporte

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

marítimo internacional, y el puerto de llegada seria Vancouver.

Se contactará con una empresa importadora del producto, y se acordará las facilidades para su envío y recepción.

2.2.2.2. Puntos de Venta: [34]

Un punto de venta se refiere a un lugar físico, seleccionado por la empresa para realizar la publicidad del producto y mediante una estrategia de venta predefinida que se considera potencial para ser vendida.

El punto de venta será directo con las oficinas administrativas de la empresa propuesta en el presente plan de negocios.

Estará ubicada en la ciudad de Arequipa, ya que será el centro de acopio del producto en toda la región sur del país; como también en una página virtual, para que pueda tener acceso y conocimiento desde cualquier parte del mundo. La empresa es del rubro agroexportador, por lo que necesita imagen y presencia en el exterior.

2.2.3. Fijación y Políticas de Precio:

La fijación del precio de ventas debe tener en cuenta la alta sensibilidad del mercado a oscilaciones de precios. Las alzas abruptas de los precios producen bajas acentuadas en las ventas.

Los precios son fijados principalmente por la libre oferta y demanda mundial que son las tendencias del consumo del producto en sí; inicialmente se en base al sistema productivo, y la cadena de

[34] Definición de distribución - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/distribucion/#ixzz3H5nHVmMK Definición de punto de venta - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/punto-de-venta/#ixzz3H5pSoFdL

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

distribución, y la suma de estos costos conforman la fijación del precio puesto en manos del consumidor.

Más adelante de desarrollará y *determinará la fijación de precios* ofrecido al sector.

2.2.4. Plan de Introducción:

En primera instancia ya que estamos entrando a un mercado donde ya hay empresas consolidadas en la exportación, una forma de promocionar el producto y que vamos a usar como estrategia es tener un precio competitivo del producto, de esta forma buscamos que los importadores se fijen en nosotros; para de ahí ser captado.

2.2.5. Riegos y Oportunidades del Mercado:

El rubro del mercado en el que se desarrollara la empresa es el agroexportador. El concepto de agro negocios se da como procesos verticales, cadenas de ecosistema-producto-cliente que crean, generan y agregan valor para un cliente o un determinado mercado, en este caso el mercado Canadiense.

2.2.5.1. Riesgos:

Tenemos un gran riesgo indirecto en el tema de las exportaciones y es el precio del combustible, ya que al elevarse aumenta los costos en el flete lo que se traduce al final a un aumento en el precio.

Los riesgos de este mercado son, en principio, ser una empresa nueva en tan gran mercado competitivo, para así poder lograr la lealtad de los clientes, por un tema de sensibilidad de precio. Otro gran riesgo seria que nuestros clientes se encuentran fuera del mercado nacional, por lo que los precios se elevan, y la comunicación se alarga.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.2.5.2. Oportunidades:

Viendo en cuanto a las oportunidades, primordialmente es el producto en sí; las semillas de Chía, están siendo consideradas en los últimos años como un “superalimento”, esto quiere decir que es uno de los alimentos que poseen alto valor nutricional, y por lo que su demanda ha ido incrementando muy rápidamente, otra oportunidad seria que nuestra región cuenta con los climas precisos para el desarrollo óptimo y de calidad de esta semilla. Todo esto suma a que Canadá, es un país exigente con los productos que importan así como el consumidor canadiense que se preocupa mucho por tener una buena calidad de vida, englobando todo lo que es saludable y nutritivo.

2.3 Tecnología y Procesos:

Este apartado contiene el análisis orientado a la identificación de los procesos para la producción así como los recursos y la tecnología a utilizar.

2.3.1. Objetivos del Área de Producción:

El objetivo general de esta Área es formular y desarrollar métodos óptimos para la obtención de las semillas de Chía garantizado.

La tarea principal de esta área es el acopio de las semillas de Chía a lo largo de la región Sur del Perú, esto se entiende por los departamentos de Arequipa, Moquegua, Tacna y Cuzco generando mayor productividad; para luego ser seleccionados por tamaños y calidades para obtener un producto estandarizado.

Las semillas serán almacenadas en sacos de 50kg apilados sobre parihuelas, donde podrán conservarse frescos y secos, para no

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

afectar en la calidad del producto y así poder tener stocks. Serán envasados al vacío, en distintas presentaciones por peso.

2.3.2. Especificaciones del Producto:

La presentación del producto para nuestro cliente, que serán mayoristas, irá en sacos de 50 kg y/o sacas de 1000 kg.[35]
En cuanto a la muestra que será enviada a nuestro cliente interesado será un empaque sellado al vacío por la cantidad de 2.00 kilogramos.

2.3.3. Descripción del Proceso de Producción:

La empresa se encargará principalmente del acopio de las semillas de Chía, las cuales serán recolectadas de puntos estratégicos, por zonas y tiempos de cosecha. Ya que la siembra de Chía (Salvia Hispánica L.) quedara en manos de los agricultores; conociendo que estos utilizaran las más modernas técnicas agronómicas conservacionistas de la siembra propiamente dicha, así como también los cuidados del cultivo y cosecha, teniendo cierto control en la calidad e inocuidad del producto.

Los lugares de recolección son Arequipa, Moquegua, Tacna y Cuzco. Se recolectara de acuerdo a los tiempos de cosecha, que es muy variado ya que estos departamentos tienen distintos tipos de climas como de suelos.

Las semillas de chía serán transportadas a la planta procesadora que tendrá certificación con HACCP. La semilla de chía pasara por diversos equipos de zarandeo, y mesas densimetrías para separar la semilla del residuo vegetal oriundo de la propia planta de chía, antes del embolsado, los granos puros pasaran por un detector de metales

[35] Hapag Lloyd; recomendaciones de envases y embalajes; PromPeru Guía de Mercado Canadá.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ferrosos y no ferrosos para garantizar que las semillas no estén contaminadas por metales.

Las bolsas que se utilizarán, serán de polipropileno micro perforado de máxima calidad, al momento de costurar la boca de las bolsas se colocará también una etiqueta y/o sello que contiene las características de la semilla y el número de cada lote, según lo determine y lo exija la ley canadiense.

Se conoce que la Chía posee en sus hojas propiedades que repelen a los insectos defoliadores, es por ello que no se utiliza insecticida para el control de insectos.
Después de todo el proceso agronómico, de cosecha, transporte, limpieza y embolsado, se tiene un producto terminado de excelente calidad de grado alimenticio.

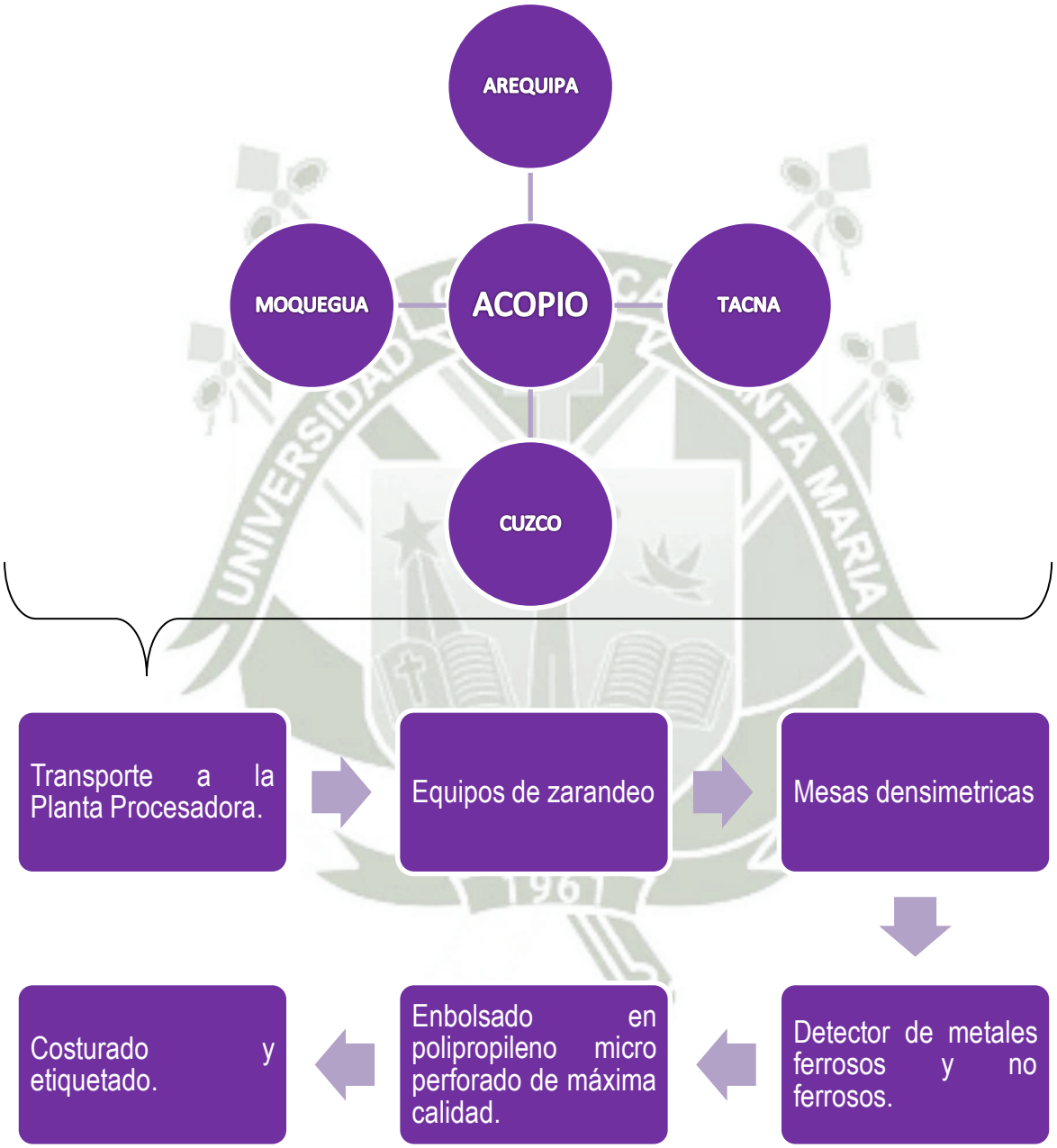
Las semillas no sufrirán ningún proceso de trasformación y/o modificación, ya que la planta de chía no tiene ningún mejoramiento o modificación genética, aun es una plata pura, se desconoce de estudios o trabajos de desarrollo de agroquímicos específicos para el control de hierbas invasoras en el cultivo de la chía.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Esquema 2.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN



Fuente y Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

En el *Esquema 2.2.*, se presenta el proceso por el cual se obtendrá el producto final para luego ser exportado.

2.3.4. Características de la Tecnología:

La maquinaria y equipo directo al producto que se utilizará son:

1. **Camioneta:** Para las visitas a los productores, para pactar las compras de la materia prima, así mismo el apoyo con la recolección del producto de los distintos lugares de acopio. Costo promedio de $10 000.
2. **Zarandas seleccionadoras:** Para el proceso de selección y estandarización del producto, serán elaboradas a pedido ya que las medidas requeridas son distintas a las del mercado por el tamaño de las semillas. Costo promedio $ 2 500.
3. **Mesas Densimétricas:** Se necesitaran para separar la semilla del residuo vegetal oriundo de la propia planta de chía. Costo promedio $2 500.
4. **Balanzas:** Se utilizaran para el pesado del producto. Necesitaremos de 2 balanzas para el acopio y 2 para el empaque. Costo promedio $ 1 500.
5. **Selladoras:** Para el cerrado de las bolsas en el empaquetado. 5 unidades. Precio promedio $ 1 000.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 2.3. MAQUINARIA Y EQUIPO DIRECTO AL PRODUCTO

EQUIPO	CANT.	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	PROVEEDOR	CAPACIDAD	PRECIO PROMEDIO
CAMIONETA	1	Modelo: N300 Work Potencia 106 hp Motor 1.5 l	Chevrolet	Capacidad de Carga 915 kg Tolva 2.7 m	$ 10.000,00
ZARANDA SELECCIONADORA	1	Seleccionadora de Semillas Modelo: LSG10 Dimensiones: Ancho 1.1 m. Alto 1.9 m. Largo 1.9 m. Peso 260 Kg Motor eléctrico monofásico, dos juegos de zarandas a elección	Sera hechas a pedido Tipo: BEC – CAR Implementos Agroindustriales	15 sacos 50 kg por hora aprox. (750 kg por hora)	$ 2.500,00
MESA DENSIMÉTRICA	1	Modelo P 10 INN Área del deck 3.7 m 2 Potencia 3 hp	Sera hecha a pedido Tipo: Innova Ingeniería	15 sacos por hora	$ 2.500,00
BALANZA	4	Electrónicas Carga interna y externa	Novva	1 000 kg 500 kg 50 kg	$ 1.500,00
SELLADORA	5	4 tipos de sellado zurcidora	Novva	Monofásica.	$ 1.000,00

Fuente: Varias (páginas web de las marcas)
Elaboración: Propia

TIPO DE CAMBIO	S/. 3,00

	CANT.	INVERSIÓN
CAMIONETA	1	S/. 30.000,00
ZARANDA SELECCIONADORA	1	S/. 7.500,00
MESA DENSIMETRICA	1	S/. 7.500,00
BALANZA	4	S/. 4.500,00
SELLADORA	5	S/. 3.000,00
TOTAL		**S/. 52.500,00**

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.3.5. Instalaciones:

Se adecuarán las instalaciones de acuerdo a lo se vaya requiriendo en el avance del ejercicio, especificando de acuerdo a funciones, se tiene lo siguiente:

- **Administración:** Se encargará de ver el funcionamiento en general de la empresa, se van a requerir los implementos necesarios para el buen funcionamiento de sus actividades: computadoras, escritorios, implementos de oficina etc.

- **Producción:** Es en si la planta procesadora certificada con HACCP. La semilla de chía pasara por diversos equipos de zarandeo, y mesas densimétricas para separar la semilla del residuo vegetal oriundo de la propia planta de chía, antes del embolsado, los granos puros pasaran por un detector de metales ferrosos y no ferrosos para garantizar que las semillas no estén contaminadas por metales. Así mismo, se encargara de realizar el embolsado, serán bolsas de polipropileno micro perforado de máxima calidad, al momento de costurar la boca de las bolsas se colocara también una etiqueta que contiene las características del grano y el número de cada lote.

- **Exportación:** Contacto con el exterior para las ventas del producto, estará enlazada con la administración y marketing, ya que debe seguir un proceso de medidas para poder hacer los contactos en el extranjero.

- **Marketing:** Notar publicidad y mercadeo de la empresa, para hacer ventas más evolutivas. Tendrá un espacio en las instalaciones de la empresa donde podrán desarrollar, crear y acceder desde ordenadores y los materiales requeridos para que se pueda llevar a cabo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En un inicio, no se invertirá mucho en infraestructura administrativa, ya que las tareas serán realizadas por el gerente-dueño principalmente. Se dará énfasis, básicamente a la construcción del área productiva, y un buen almacén, con las condiciones requeridas y necesarias para mantener el producto en un estado óptimo. Se contactará con un arquitecto, para que se vea la manera más conveniente de la distribución de las áreas en el lugar designado.

2.3.6. Ubicación de la Empresa:

La adecuada localización es de gran importancia, debido a que una buena localización hará que los costos de producción sean lo más bajo posible y por consiguiente llevara a obtener un precio bajo y a la vez competitivo, que permitirá ampliar la demanda del mercado consumidor.

La localización de planta consiste en analizar las variables que se denominan factores locacionales, a fin de buscar la ubicación en donde el resultado de estos factores conduzca a la maximización de las ganancias o beneficios o a la minimización de los costos.

2.3.6.1. Macro Ubicación:

Consiste en la elección de la región o localidad en donde estará circunscrita la planta comercializadora del proyecto.
Se refiere a la elección entre varias alternativas de una zona más o menos amplia.
Por tratarse de un proyecto de industrialización, su orientación está dirigida a la cercanía de los insumos y factores climatológicos.

Por lo tanto, la macro localización del proyecto es el departamento de Arequipa, por poseer un clima adecuado para la conservación de las semillas, también así como

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

también ser la segunda ciudad más importante del Perú, en cuanto a los lugares de acopio que se tienen, esta es la principal, así también como el acceso del ejecutor.

2.3.6.2. Micro Ubicación:

Decidida la Macro localización, el análisis de Micro localización consistirá en determinar la ubicación definitiva de la planta comercializadora dentro de la Región Arequipa.

- **Factores Locacionales:**

  Son las variables correspondientes a los rubros más significativos que inciden sobre las inversiones y sobre los resultados de la gestión.
  Para efectos de determinar las alternativas de localización y de la elección de la alternativa óptima, se ha considerado los siguientes factores de localización.

- **Alternativas de Micro Localización:**

  Basándonos en los factores de localización se proponen 3 alternativas de localización:

  1. Cercado - Parque Industrial
  2. Cayma (parte alta, Carmen Alto, La Tomilla)
  3. Sabandia

Estas tres alternativas de localización serán evaluadas para determinar la localización óptima.

2.3.6.2.1. Relación: Ubicación – Materia Prima

Se conoce que los departamentos de Arequipa y Cuzco son los principales productores de Chía, lugares de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

donde la empresa acopia dichas semillas, es por ello que se tuvo como primordial lugar de ubicación de la empresa sea la ciudad de Arequipa.

2.3.6.2.2. Relación: Ubicación – Accesibilidad

Arequipa es el departamento que se encuentra en medio de acuerdo a distancia de los departamentos de acopio. Así esto hará que sea más factible y eficiente la recolección.

2.3.6.2.3. Relación: Ubicación – Precio

De acuerdo a este punto se han elegido 3 alternativas de localización que son Cercado, Cayma y Sabandia; los cuales van a tener que ser evaluados en cuanto al alquiler o compra del terreno o planta en cuestión.

2.3.6.3. Factores de Ubicación:

Este punto será para determinar donde estará ubicada nuestra planta de procesamiento y la empresa en sí, nos ayuda a evaluar los factores en beneficio y en contra para poder obtener la mejor locación.

2.3.6.3.1. Análisis Cualitativo: Método de Puntajes Ponderados

Este modelo permite una fácil identificación de los costos difíciles de evaluar que están relacionados con la localización de instalaciones.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Los pasos a seguir son:

- Desarrollar una lista de factores relevantes (factores que afectan la selección de la localización).
- Asignar un peso a cada factor para reflejar su importancia relativa en los objetivos de la compañía.
- Desarrollar una escala para cada factor (por ejemplo, 1-10 o 1-100 puntos).
- Hacer que la administración califique cada localidad para cada factor, utilizando la escala del paso 3.
- Multiplicar cada calificación por los pesos de cada factor, y totalizar la calificación para cada localidad.
- Hacer una recomendación basada en la máxima calificación en puntaje, considerando los resultados de sistemas cuantitativos también.

Cuadro 2.4. FACTORES DE UBICACIÓN: MÉTODO DE PUNTAJES PONDERADOS

Alternativas de localización.		Factores de localización	Coeficiente de ponderación.	Escala de calificación
Cercado	**A**	Materia prima X1	X1 = 15	Muy bueno = 3
Cayma	**B**	Mano de obra X2	X2 = 12	Bueno = 2
Sabandia	**C**	Energía Eléctrica X3	X3 = 08	Regular = 1
		Vías de comunicación X4	X4 = 06	Malo = 0
		Agua X5	X5 = 03	

Fuente: Puntajes Ponderados
Elaboración: Propia

En el Cuadro anterior, nos muestra las alternativas donde posiblemente estará ubicada nuestra empresa, y hemos resaltado los factores más importantes que son: Materia prima, Mano de obra, Agua, Vías de Comunicación, y Energía Eléctrica; y se le ha dado un coeficiente de ponderación a cada factor sobra 20 puntos. Se tiene

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

una escala de calificación de 0 a 3 para poder realizar la ponderación.

2.3.6.3.2. Cuadro de Calificación:

En este cuadro realizamos la ponderación con relación con los datos dados en el cuadro anterior.

Se multiplican el coeficiente de ponderación por los puntos de la escala de calificación para obtener los ponderados. Luego se suma la totalidad de cada localización, y es así que se obtiene la favorita.

Cuadro 2.5. CUADRO DE CALIFICACIÓN DE LOCALIZACIONES

Factores	Coeficiente de Ponderación	Alternativas de localización			Alternativas de localización ponderada		
		A	B	C	A	B	C
X1	15	2	2	2	30	30	30
X2	12	3	2	1	36	24	12
X3	8	3	3	1	24	24	8
X4	6	2	3	2	12	18	12
X5	3	3	3	1	9	9	3
					111	105	65

Elaboración: Propia

La localización optima es en el distrito de Cercado – Parque Industrial 111 (Primer mejor), seguida del distrito de Cayma - parte alta, Carmen Alto, La tomilla 105 (segundo mejor).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.3.6.4. Costos de Terreno y Gastos de Puesta en Marcha:

Los factores analizar para este proyecto son: Costo de Terreno y costo de Gastos de puesta en marcha.

El terreno que se va a adquirir en esta zona del cercado estará ubicado específicamente en el Parque Industrial, el cual será por medio de una compra, para poder así construir nuestras instalaciones. Así mismo se verán los factores directos para la puesta en marcha de la empresa.

Cuadro 2.6.A. COSTO DE TERRENO Y GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Zona: Cercado (MENSUAL)		
Alquiler de Terreno	S/.	600.00
Costos de Transporte	S/.	300.00
Mantenimiento del local	S/.	490.00
Maquinaria y Equipo	S/.	300.00
TOTAL	**S/.**	**1,690.00**

Elaboración: Propia

En el cuadro anterior, vemos los costos y gastos mensuales que se tendrían al elegir la zona del Cercado como nuestra ubicación.

Cuadro 2.6.B. COSTO DE TERRENO Y GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Zona: Cayma (MENSUAL)		
Alquiler de Terreno	S/.	580.00
Costos de Transporte	S/.	470.00
Mantenimiento del local	S/.	490.00
Maquinaria y Equipo	S/.	300.00
TOTAL	**S/.**	**1,840.00**

Elaboración: Propia

En el cuadro anterior, vemos los costos y gastos mensuales que se tendrían al elegir la zona del Cayma como nuestra ubicación.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Los costos de terreno son ligeramente diferenciados, pero la necesidad de ubicarnos lo más cerca posible al mercado de insumos de mejor calidad y menor costo, así como sus condiciones climatológicas, nos llevan a elegir los terrenos existentes en la Zona de Cercado.

2.3.7. Mano de Obra Requerida:

Punto importante que se debe analizar para la conformación de la empresa, ya que se debe analizar si existe la oferta requerida así como también capacitada y las posibles soluciones.

Personal Total: Es el personal que se requerirá para el proyecto sin tomar en cuenta la duplicidad de funciones es de 6 personas.

Cuadro 2.7. MANO DE OBRA REQUERIDA

	CANTIDAD
Mano de Obra Directa	
Supervisor de Producción	1
Obrero de Planta	1
Total de mano de obra directa	**2**
Mano de Obra Indirecta	
Ingeniero de Calidad	1
Total de mano de obra indirecta	**1**
Personal Adm. y de Ventas	
Gerente General - Dueño	1
Contador	1
Guardián de Seguridad	1
Total de personal Adm. Y de Ventas	**3**
TOTAL MANO DE OBRA	**6**

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.3.7.1. Personal Administrativo y de Ventas:

Este grupo humano se encargará básicamente de las decisiones de planeación y ejecución del plan estratégico que tomará la empresa, será básicamente dado por el gerente general. Contando con el apoyo de un contador externo. Así mismo, se contará con un guardián de seguridad, que se encargará del registro de todos los movimientos diarios de entrada y salida de la empresa.

2.3.7.2. Mano de Obra Directa:

En este caso en particular, para poner en marcha la empresa, no se necesita de mucha ingeniería para el procesamiento del producto ya que existen maquinarias especializadas que reemplazan el trabajo del hombre, tan solo se necesitará la inspección de estos, como maniobras mínimas del producto.

2.3.7.3. Mano de Obra Indirecta:

Estos son las personas relacionadas de manera indirecta al producto en cuestión, en este caso se contará con un ingeniero de calidad, el cual analizara el producto y dará visto bueno para que la certificación HACCP y las valuaciones ante SENASA, que se obtendrá sea conforme a las reglas.

2.3.8. Procedimientos de Mejora Continua:

Los procedimientos de la mejora continua de la capacidad y resultados, debe ser el objetivo permanente de la organización. Para ello se utilizará el ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Adjust), el cual se basa en el principio de mejora continua de la gestión de la calidad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Ésta es una de las bases que inspiran la filosofía de la gestión excelente.

"Mejora mañana lo que puedas mejorar hoy, pero mejora todos los días."

La base del modelo de mejora continua es la autoevaluación. En ella detectamos puntos fuertes, que hay que tratar de mantener y áreas de mejora, cuyo objetivo deberá ser un proyecto de mejora.

El ciclo PDCA de mejora continua se basa en lo siguiente:

- Plan (planificar):
  - Organización lógica del trabajo,
  - Identificación del problema y planificación,
  - Observaciones y análisis,
  - Establecimiento de objetivos a alcanzar.
  - Establecimiento de indicadores de control.

- Do (hacer):
  - Correcta realización de las tareas planificadas
  - Preparación exhaustiva y sistemática de lo previsto.
  - Aplicación controlada del plan.
  - Verificación de la aplicación.

- Check (comprobar):
  - Comprobación de los logros obtenidos
  - Verificación de los resultados de las acciones realizadas.
  - Comparación con los objetivos.

- Adjust (ajustar):
  - Posibilidad de aprovechar y extender aprendizajes y experiencias adquiridas en otros casos.
  - Analizar los datos obtenidos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Proponer alternativa de mejora.
- Estandarización y consolidación.
- Preparación de la siguiente etapa del plan.

La excelencia ha de alcanzarse mediante un proceso de mejora continua. Mejora, en todos los campos, de las capacidades del personal, eficiencia de los recursos, de las relaciones con el público, entre los miembros de la organización, con la sociedad; y en cuanto a lo que vaya requiriendo la organización en el camino, y que se traduzca en una mejora de la calidad del producto que se ofrece.[36]

2.3.9. Programa de Producción:

El proceso productivo es un conjunto de procedimientos técnicos que se utilizaran en el proyecto para poder cumplir con el propósito y los objetivos del mismo, es decir la obtención de productos a partir de la materia prima e insumos destinados para la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

PROGRAMA DE PRODUCCION DE LA EMPRESA ACOPIADORA Y EXPORTADORA DE SEMILLAS DE CHIA EN UN PERIODO DE 5 AÑOS

1. **Pedido del producto:** Es el primer paso que la empresa debe realizar antes del acopio, para poder asegurar la mercadería para cuando ya sea cosechada. Se realizaran los pedidos simultáneamente con el proceso de siembra.

(Mes 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37, 41, 45, 49, 53 y 57).

[36] http://www.guiadelacalidad.com/modelo-efqm/mejora-continua

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2. **Proceso de Siembra:** Este es una labor externa a la empresa, pero de suma importancia ya que en cuanto a esto, la empresa realizará sus pedidos de mercadería y la estructuración en sí, de su proceso productivo. Se debe conocer que la siembra se debe dar en las estaciones soleadas, y pocas precipitaciones. Y esto varía de acuerdo al lugar de siembra.

(Mes 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37, 41, 45, 49, 53 y 57).

3. **Cosecha de las Semillas de Chía:** El tiempo de cosecha se da aproximadamente a los 120 a 150 días después de la siembra. Es ahí donde la empresa estará lista para recoger sus pedidos.

(Mes 4-5, 8-9, 12-13, 16-17, 20-21, 24-25, 28-29, 32-33, 36-37, 40-41, 44-45, 48-49, 52-53, 56-57 y 60-…).

4. **Acopio:** Es la función de la empresa recolectar el producto de las distintas zonas de acopio y proveedores, ya que varía mucho de acuerdo a los lugares de siembra. (en cuanto a clima, suelo, etc.). Es por ello que se tomara por medida tener un programa de producción distinto por zona de acopio.

(Mes 1-2, 5-6, 9-10, 13-14, 17-18, 21-22, 25-26, 29-30, 33-34, 37-38, 41-42, 45-46, 49-50,53-54 y 57-58.

5. **Limpieza:** Luego de la recolección, el producto es llevado a nuestra planta para poder ser sometido al proceso de limpieza.

(Mes 2-3, 6-7, 10-11, 14-15, 18-19, 22-23, 26-27, 30-31, 34-35, 38-39, 42-43, 46-47, 50-51, 54-55, 58-59).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

6. **Almacenamiento:** Luego de ser limpiado, el producto está listo para ser empaquetado de acuerdo a los requerimientos del cliente y distribuidos/exportados. A la espera de esto, el producto será almacenado.

(Mes 3-4, 7-8, 11-12, 15-16, 19-20, 23-24, 27-28, 31-32, 35-36, 39-40, 43-44, 47-48, 51-52, 55-56 y 59-60).

7. **Empaque:** Al momento de tener un cierre de venta, el producto será empaquetado.

(Mes 3-4, 7-8, 11-12, 15-16, 19-20, 23-24, 27-28, 31-32, 35-36, 39-40, 43-44, 47-48, 51-52, 55-56 y 59-60).

8. **Distribución:** La venta en sí.

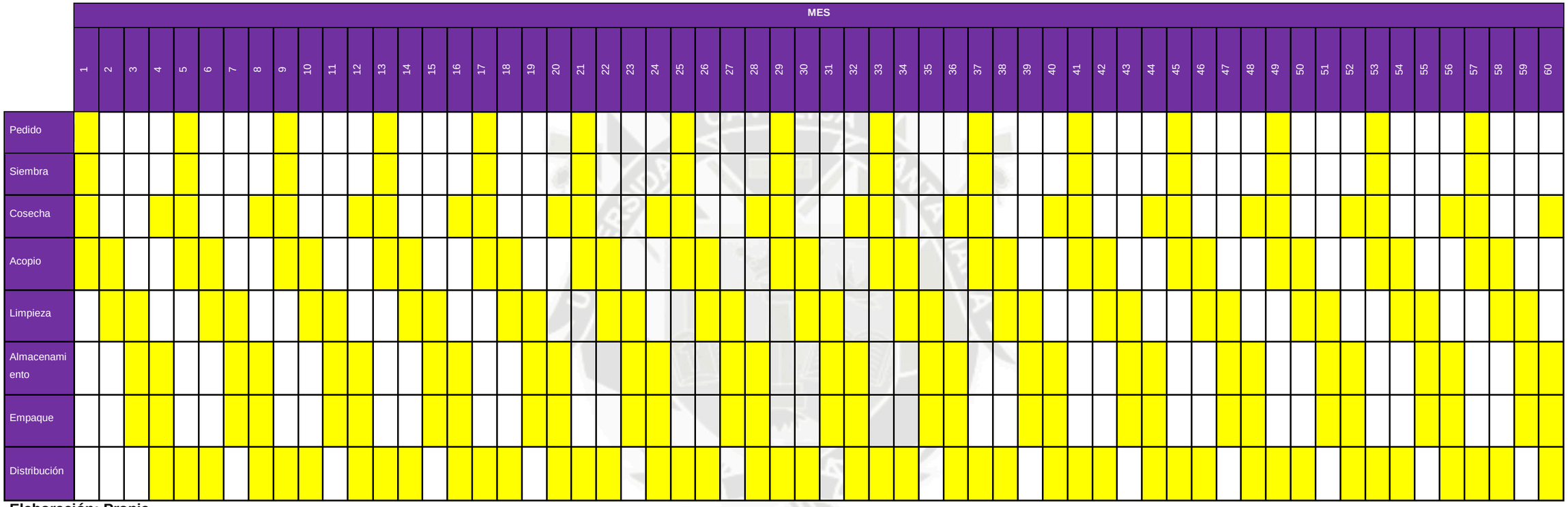
(Mes 4-5-6, 8-9-10, 12-13-14, 16-17-18, 20-21-22, 24-25-26, 28-29-30, 32-33-34, 36-37-38, 40-41-42. 44-45-46, 48-49-50, 52-53-54, 56-57-58 y 60-…)

El Diagrama de Gantt nos sirve para realizar determinadas programaciones, en este caso le daremos su uso para enfocarnos en el programa de producción de las semillas de chía, y se dará en un periodo de 60 meses o 5 años por ser el periodo promedio para la realización del proyecto.

Se colocaran los tiempos promedios de la actividad a realizar:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

Cuadro 2.8. PROGRAMA DE PRODUCCION



Elaboración: Propia

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En el cuadro anterior, se observan las tareas en los tiempos promedios a realizar por los meses descritos en 5 años, notamos que es una tarea continua, asegurando la productividad.

El cultivo de la Chía cuando florece da lugar a un aquenio (tipo de fruto seco), cuya semilla es rica en mucílago, fécula y aceite; tiene unos 2 mm de largo por 1,5 de ancho, y es ovalada y lustrosa, de color pardo-grisáceo a rojizo.[37]

La semilla de Chía proporciona una fuente muy valiosa de fibra, proteínas, altos niveles de ácidos grasos, omega 3 y 6; y minerales esenciales; puede ser consumida tal y como se obtiene de la planta, es decir, cruda; o molida, disuelta en agua, y puede ser un ingrediente de diversos platillos. Todas las propiedades de la chía la hacen un auténtico súper alimento.[38]

2.3.9.1. Siembra:

La Chía (Salvia hispánica L.) es una planta herbácea que tiene un promedio de un metro de altura y presenta hojas opuestas de 4 a 8 centímetros de largo y 3 a 5 de ancho, es cultivada a más de 600msnm en suelos ligeros a medios, bien drenados y no tan húmedos se adapta a suelos ácidos como también a la sequía pero no soporta las heladas; necesita de sol y no da fruto si es que está expuesta a la sombra.

Para una manzana (7,026 m^2), se utilizan 6 libras de semilla calculando 40 plantas por metro cuadrado bien distribuidas se recomienda hacer el voleo después de una lluvia para evitar daños por insecto como la hormiga y ayudar a la germinación.[39]

[37] mrivas@apen.org.ni. (2013). "NICARAGUA: PIONERA Y LÍDER EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHÍA EN LA REGIÓN". 06-09-2014, de APEN Sitio web: http://www.apen.org.ni/media/cedoc/Presentaci%C3%B3n_Foro_de_Ch%C3%ADa_1.pdf

[38] http://salud.ellasabe.com/plantas-medicinales/101-semilla-de-chia-propiedades-y-beneficios

[39] http://cecoopsemein.com/Manual_de_poduccion_de_CHIA_SALVIA_HISPANICA.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.4 Organización:

Este apartado contiene una explicación específica de la conformación de la empresa.

2.4.1. Descripción de la empresa:

La empresa estará dedicada al acopio y exportación de semillas de Chía, encontrándose en el sector Agrario en el rubro de Comercio.

2.4.1.1. Tamaño de Empresa:

Se conformará una **Pequeña Empresa:**[40]
Se define entre 1 a 50 trabajadores y sus ingresos son no menores de 150 UIT y de hasta 850 UIT anuales. Sabiendo que para este 2015 la UIT tiene un valor de S/.3850.00 nuevo soles según la base legal D.S. N° 374-2014-EF, regida por la SUNAT.

Estará sujeta al Régimen Laboral Especial el cual dicta:

- Remuneración: S/. 750.00 (mínimo).
- Jornada-horarios: 8 horas diarias o 48 horas semanales.
- Jornada nocturna: No se aplica.
- Descanso semanal: 24 horas y pago por sobretiempo.
- Vacaciones: 15 días, reducción a 7 días.
- Indemnización especial: No hay.
- Seguro social: Trabajador y conductor son asegurados regulares.
- Pensiones: Trabajador y conductor deciden si aportan al sistema pensionario.

[40] Pequeña y mediana empresa; http://pymex.pe/emprendedores/conoce-las-obligaciones-laborales-para-una-mype#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Además los derechos excluidos del régimen laboral especial son:

- Compensación por tiempo de servicios.
- Gratificaciones de julio y diciembre.
- Participación en las utilidades. (tienen menos de 20 trabajadores)
- Póliza de seguro de vida.
- Asignación familiar.
- Sobretasa en trabajo nocturno cuando es habitual.

2.4.1.2. Conformación de la Empresa:

Sociedad se define como una asociación voluntaria, duradera y organizada de personas que ponen en común un fondo patrimonial con el objeto de colaborar en la explotación de una empresa y guiados por una ánimo de lucro personal a través de la participación en el reparto de las ganancias que se obtengan.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 2.9. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A LA LEY DE SOCIEDADES

	SOCIEDAD ANONIMA ABIERTA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
N° DE SOCIOS	Más de 20 socios	De 2 a 20 socios	Hasta 20 socios	1 propietario
DIRECTORIO	Existe	Existe	No existe	No existe
CAPITAL	A través de acciones y figuran en el Registro Público de mercado de valores.	A través de acciones y no figuran en el Registro Público de mercado de valores.	Dividido en participaciones iguales. No tienen acciones.	Del propietario
SIGLAS	S.A.A.	S.A.C.	S.R.L.	E.I.R.L.

Fuente Ley General de las Sociedades.

Elaboración: Propia

Al ser una pequeña empresa y básicamente por no existir socios, se optará por **conformar una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)**

Ésta, es una persona jurídica, conformada exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, que realizan actividades de carácter netamente comercial.[41]

[41] Ley General de las Sociedades – Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Ed. 7°

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.4.2. Constitución de la Empresa:

2.4.2.1. Minuta de Constitución:

Es un documento especial de carácter privado, en el que el propietario o dueño y/o los socios suscriben un contrato. Contendrá el pacto social y los estatutos. Será redactado y autorizado por un abogado.

Los requisitos para su elaboración son:

- **La Reserva del Nombre en Registros Públicos:**
  Permite comprobar que no existen otras personas con nombre similar o igual inscritas en el registro, e impide la inscripción de cualquier otra empresa con un nombre similar al reservado.

- **Presentación de los Documentos Personales:**
  - Copia Simple de DNI vigente del titular o de los socios.
  - Las personas casadas adjuntaran copia del documento de identidad del cónyuge.

- **Descripción de la Actividad Económica:**
  Redactarlo en un documento y firmarlo por las partes interesadas.

- **Capital de la Empresa:**
  Indicar el aporte del titular o de los socios para la constitución de empresas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Los aportes se detallan en Bienes Dinerarios y Bienes No Dinerarios:

- **Bienes Dinerarios:** Aporte del capital en efectivo. Elaborada la minuta y con una copia misma, se debe efectuar el depósito bancario a nombre de la empresa y adjuntar las constancia en original y copia.
- **Bienes No Dinerarios:** Aporte del capital en maquinarias, equipos, muebles o enseres. La lista detallada del aporte de bienes debe presentarte en una Declaración Jurada Simple.

- **Estatuto:**

  Adjunta el Estatuto que regirá a la empresa: Régimen del Directorio, La Gerencia, La Junta General, los deberes y derechos de los socios o accionistas, etc.

2.4.2.2. Escritura Pública:

La Escritura Pública es todo documento matriz incorporado al protocolo notarial, autorizado por el notario. Sirve para darle formalidad a la minuta.

Para su elaboración el notario requiere de los siguientes documentos:

- Minuta de constitución de la empresa (incluyendo una copia simple).
- Pago de los derechos notariales.

Una vez otorgada la escritura pública de constitución, el notario o el titular de la empresa podrán realizar la inscripción de la empresa en Registros Públicos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.4.2.3. Inscripción en los Registros Públicos:

Como se decidió conformar un registro de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), se debe contar con los siguientes documentos para la inscripción en los Registros Públicos:

- Formato de Solicitud debidamente llenado y suscrito.
- Copia del DNI del representante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura Pública otorgada personalmente por el Titular.
- Comprobante de depósito por el pago de derechos registrales (tasas).
- Otros documentos; según calificación registral y disposiciones vigentes.

Los Derechos Registrales (Tasas) son:

- 1.08% UIT por derechos de calificación.
- 3/1000 del valor del capital por derechos de inscripción: 3 soles por cada 1000 soles.

Calificación del Título:

La calificación del título está a cargo de un registrador público de la oficina registral competente, que debe extender el asiento de inscripción en un plazo de 01 día útil. A partir de la fecha y hora de la presentación de los respectivos documentos, la empresa gozara de los derechos y beneficios que brinda la inscripción.

A partir de la inscripción registral, la sociedad adquiere personalidad jurídica.

En caso que el titulo haya sido observado, tendrá que subsanar e inconveniente dentro de los 35 días de presentada a Registros Públicos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Luego de calificar el Titulo, la oficina registral le entrega una Constancia de Inscripción y una Copia Simple del Asiento Registral.[42]

2.4.2.4. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC):

El RUC es un registro que contiene información del contribuyente como los datos de identificación, las actividades económicas, el domicilio fiscal, así como los tributos a los que se encuentra afectos. Este registro se encuentra a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), entidad que tiene por finalidad administrar, fiscalizar y recaudar los tributos contribuidos para que el Estado pueda cumplir con sus fines.
La SUNAT identifica como contribuyente otorgando de manera inmediata y gratuita, un número de RUC, que consta de 11 dígitos.
Antes de la obtención del RUC, se necesita conocer si se quiere ser persona natural o jurídica, como también el tipo de régimen de Impuesto a la Renta al cual se acogerá la empresa.

Existen 3 tipos de regímenes:

- Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS), este se acoge solo a personas naturales.
- Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER).
- Régimen General de Impuesto a la Renta (RG).

Al régimen que se acogerá la empresa será **al Régimen General.**

Los requisitos para la inscripción del RUC son:

Presentar el original y la copia de los siguientes documentos:

[42] SUNAT – Exporta Fácil; http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso3.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Documento de identidad del representante legal.
- Para sustentar el domicilio fiscal presentar uno de los siguientes documentos: Recibo de agua, luz, telefonía (con fecha de vencimiento de los dos últimos meses) o de la última declaración jurada de predio o autovalúo.
- La partida registral certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos. Dicho documento no podrá tener una antigüedad mayor a 30 días calendario.
- En el caso de la declaración de establecimientos anexos, deberá exhibir el original y presentar fotocopia de uno de los documentos que sustentan el domicilio del local anexo.[43]

2.4.2.5. Registro de Trabajadores en EsSalud:

EsSalud es un organismo público descentralizado, con personería jurídica de derecho público interno, cuya finalidad es dar cobertura a los asegurados y a sus derechohabientes a través del otorgamiento de prestaciones de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, prestaciones económicas, y prestaciones sociales que corresponden al régimen contributivo de la Seguridad Social en Salud, en un marco de equidad, solidaridad, eficiencia y facilidad de acceso a los servicios de salud.

La afiliación de los trabajadores se realiza a través del Programa de Declaración Telemática (PDT), si la empresa cuenta con 5 a más trabajadores, y en el Formulario N° 402, si cuenta con menos de 5 trabajadores, siempre y cuando no esté obligado a utilizar PDT. Esta declaración, así como el

[43] SUNAT – Exporta Fácil; http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso4.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

pago correspondiente, deberá realizarse mensualmente en las entidades bancarias autorizadas conforme a la fecha establecida por SUNAT, y estará a cargo de la entidad empleadora.

Asimismo, a través de esta declaración, el empleador consignara como contribución el 9% de su sueldo total percibido, el cual no deberá ser menor al 9% de la Remuneración Mínima Vital vigente.

En los casos de las empresas que presenten PDT, deberán declarar a los derechohabientes a través de este programa.

En los casos de las empresas que declaran con formulario N°402, deberán realizar el registro de los derechohabientes ante EsSalud conforme a los requisitos señalados.

Una vez realizada la declaración de los trabajadores se podrá consultar, en la página web de EsSalud o en cualquier agencia, el centro asistencial asignado a cada uno de ellos.[44]

2.4.2.6. Tramitar Permisos, Autorizaciones o Registros Especiales:

Las autorizaciones o registros especiales son permisos o requisitos que pide la autoridad competente, según el área de especialización del negocio, para garantizar que las prácticas sean compatibles con el interés colectivo y la calidad de vida ciudadana. Para ese fin si las actividades están relacionadas con la salud, salud ambiental, educación, alimentación, agricultura, comercio exterior, turismo, explotación minera, uso de la energía, seguridad, propiedad intelectual, entre otras áreas, se debe observar ciertas normas.

[44] SUNAT – Exporta Fácil; http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso5.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Para la actividad de la empresa se necesita la autorización y permisos especiales del Ministerio de Agricultura (MINAG), del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA); en cuanto a un Certificado de funcionamiento de Plantas de Tratamiento y/o empaque, según el reglamento de cuarentena vegetal Decreto Supremo N°32-2003-AG, siendo el área responsable a Dirección Ejecutiva de SENASA local y el derecho de pago es del 5% UIT. También está la Inscripción y re evaluación de registros de empresas, establecimientos comerciales y almacenes, según el reglamento para el registro y control de plaguicidas químicos de uso agrícola, Decreto supremo N° 16-2000-AG, siendo la Subdirección de Insumos Agrícolas o Dirección Ejecutiva de SENASA local y los derechos de pago son 20% UIT por cada registro, 5% UIT anual por mantenimiento, 10% UIT por registro de establecimiento comercial y almacén y 2% UIT anual por su mantenimiento. [45]

2.4.2.7. Licencia Municipal Provisional:

Una licencia Municipal de Funcionamiento es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de actividades económicas en su jurisdicción. Esta autorización constituye uno de los mecanismos de equilibrio entre el derecho que tengo a ejercer una actividad comercial privada y convivir adecuadamente con mi comunidad.

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento se exigen los siguientes requisitos:

- Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada que incluya el

[45] SUNAT – Exporta Fácil; http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso7.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

número de RUC y DNI o carnet de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales según corresponda.; como también el DNI o carnet de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.

- Vigencia de poder del representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos.
- Declaración jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad de Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.
- Adicionalmente, de ser el caso, serán exigibles los siguientes requisitos:
  - Copia simple de título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
  - Informar sobre el número de estacionamientos de acuerdo con la normativa vigente, en la declaración jurada.
  - Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que, conforme a ley, la requieran de manera previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento.
  - Copia simple de la autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la ley N°28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación.

Verificados los requisitos señalados, se procederá al pago de la tasa respectiva fijada por cada municipalidad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.4.3. Contabilidad:

La contabilidad de la empresa será llevada por un tercero, tal estudio contable se encargara de todo el manejo de los libros contables.

De acuerdo al régimen acogido, que es el Régimen General, se debe llevar contabilidad completa, así como adicionalmente, cualquier otro libro especial a que estuviera obligado por el tipo de organización u otras circunstancias particulares.

Los libros que debe llevar de forma obligatoria, según lo establecido por las normas tributarias son:

- Libro de Inventarios y Balances, el cual debe contener los siguientes anexos:
    1. Balance de Comprobación Anual.
    2. Detalle anual de saldos de las cuentas contables.
    3. Control mensual de la cuenta: 10. Caja y Bancos.
    4. Control anual de las cuentas: 20. Mercaderías 21. Productos Terminados.
    5. Control mensual de los bienes del Activo Fijo Propios.
    6. Control mensual del Activo Fijo de Terceros.

- Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.
- Libro de Planillas de Sueldos y Salarios en caso de tener trabajadores dependientes.
- Libro de retenciones de Renta de 5ta Categoría.

Los libros contables deben ser legalizados por un notario, en la primera hoja útil del libro contable. Si se utiliza registros por medios computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta. La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notario o juez de paz si no hay notario en el lugar.

La contabilidad es necesaria porque me permite llevar en orden el giro de la empresa. Si no existiera la contabilidad, tendría un desorden total, y la empresa carecería de sentido. Por medio de la contabilidad, puedo conocer en cualquier época del año, la marcha y el curso de los negocios, la historia detallada de las operaciones realizadas y su resultado: ya sean los beneficios o las pérdidas que me producen la empresa.[46]

2.4.4. Misión y Visión:

- Misión:
  Exportar semillas de Chía al mercado canadiense, con el compromiso de cumplir con todos los estándares y normas establecidas; otorgando a nuestros clientes un grado de satisfacción óptimo.

- Visión:
  Consolidad una empresa comercializadora de semillas de Chía en el mercado nacional e internacional.

2.4.5. Estructura Organizacional

2.4.5.1. Objetivos

El principal objetivo de esta área es tener la correcta dirección de las funciones fundamentales que son: planificar, organizar, gestionar y controlar.
En específico determinaremos los siguientes objetivos como fundamentales:

[46] SUNAT – Exporta Fácil; http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso9.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- Describir a los empleados clave y su trayectoria (currículo).
- Detallar los compromisos de la directiva (incluyendo los financieros).
- Demostrar que todas las habilidades necesarias están presentes.
- Elaborar el organigrama.

Se elaborará un “manual de procedimientos” para lograr los objetivos con mayor eficiencia y eficacia, así mismo, para lograr una mejor coordinación del trabajo de la empresa a partir de la planeación y dirección de las actividades.
Se reconocerán los recursos humanos y materiales con los que cuenta la empresa, para que a partir de ello se planeen las actividades a desarrollar en el negocio.

Las tareas y la estrategia para lograrlos constituyen la función de planificación, mientras que su desarrollo requiere establecer la estructura orgánica que lo permita.

2.4.5.2. Organigrama:

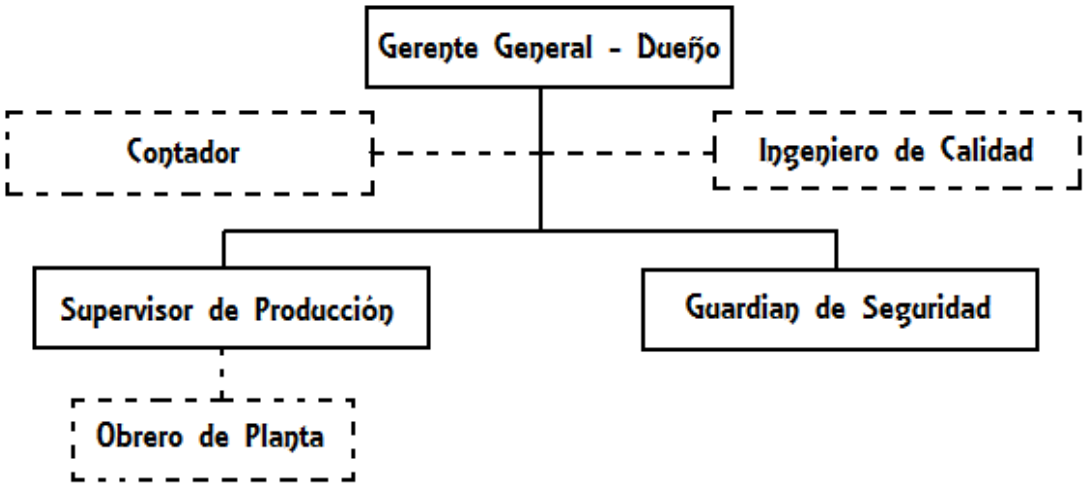
La estructura organizacional es un concepto fundamentalmente jerárquico de subordinación dentro de la organización que colabora y contribuye a servir a un objetivo común.
La organización puede estructurarse de diferentes maneras y estilos, dependiendo de sus objetivos, el entorno y los medios disponibles. La estructura de la organización determinará los modos en los que opera en el mercado y los objetivos que podrá alcanzar.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Enseguida, el organigrama de la empresa:

Esquema 2.3. ORGANIGRAMA PROPUESTO



Elaboración: Propia

Conociendo que se conformará una **pequeña empresa, EIRL**; el organigrama para la empresa estará dado por el Gerente General, que es el dueño de la empresa; como también se contará con servicios indirectos prestados por terceros que serán de un contador, de un ingeniero de calidad. Se contará con un guardián de seguridad, así como un supervisor de producción, y bajo responsabilidad de este último estará un obrero de planta, contratado únicamente en los periodos de producción.

2.4.5.2.1. Funciones Específicas por Puesto:

Se conocerá las funciones específicas de cada puesto para poder alcanzar los objetivos dados de la empresa organizadamente:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- ✓ **Gerente General - Dueño:**

  El gerente general es el representante de la empresa, siendo su misión la dirección general de la empresa.

  Entre las Funciones principales están:

  - Fijar las políticas de trabajo de la empresa.
  - Aprobar o desaprobar los estados Financieros de la empresa.
  - Aprobar o desaprobar los planes de desarrollo que se propongan por la empresa.
  - Desarrollar planes y tomar decisiones de nivel estratégico de la empresa.

  Dado el tamaño de la empresa (promedio, por el nivel de producción), el gerente general tendrá a su cargo la administración del personal, para lo cual, elaborará la política de trabajo del personal y todo lo relacionado con los recursos humanos de lo empresa.

  Así como también, deberá ver la parte administrativa (de planificar, ejecutar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa).

  - Trazar los objetivos de la organización, en cuanto a metas de producción, ventas, económicas, así como interpersonales.
  - Administración de recursos humanos.
  - Demostrar que todas las habilidades necesarias están presentes.
  - Elaborar el organigrama de la empresa.

  Se encargará así mismo, del marketing y ventas; planificar y ejecutar todas las actividades relacionadas con el proceso de venta de las

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

semillas de Chía. Así mismo establecerá la política de créditos y cobranzas:

- Elaborar la estrategia promocional del producto.
- Planificar y seleccionar los canales de distribución para la venta del producto.
- Analizar la investigación de mercado, para conocer el tamaño del mercado y la participación de la empresa en éste.
- Así misma evaluar la posible expansión de los puntos de venta.
- Elaborar el presupuesto comercial.
- Elaborar la política de ventas de la empresa.

✓ **Supervisor de Producción:**

El Supervisor de Producción es la persona encargada de planificar y ejecutar todas las actividades relacionadas con el giro principal de la empresa que son:

- Programar y ejecutar los programas de acopio y producción de la empresa.
- Ejercer control de calidad sobre los productos elaborados en la planta.
- Rendir informes periódicos a la gerencia sobre la producción.
- Supervisar al personal de producción.

✓ **Obrero:**

El obrero es la persona operativa en el área de producción, que está directamente relacionada con el giro de la empresa, este se encargará de:

- Presentar una tabla de control diario en cuanto a producción; y semanal del funcionamiento de la maquinaria.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Proceso de limpieza y embolsado de las semillas de chía.

✓ **Guardián de Seguridad:**

El guardián se encargara de velar por la seguridad de la empresa en sí:

- Registro diario de entrada y salida de personas a la empresa.
- Recepcionar las liquidaciones de compra de los proveedores.
- Registrar la entrada y salida de mercadería de la empresa. Así mismo, como en los casos de los muebles y enseres de la empresa.

✓ **Contador:**

La contabilidad de la empresa estará a cargo por un tercero.

✓ **Ingeniero de Calidad:**

El Ingeniero de Calidad será la persona encargada de dar el registro y visto bueno del producto final, en este caso de la semilla de Chía ya empaquetada que estará lista para ser vendida.

2.4.5.2.2. Capacitación del Personal:

El objetivo general de la capacitación es lograr la adaptación de personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica, en una organización.

Entre los objetivos principales de la Capacitación se encuentran los siguientes:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- Incrementar la productividad.
- Promover un ambiente de mayor seguridad en el empleo.
- Facilitar la supervisión del personal.
- Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para el eficiente desempeño del trabajador.
- Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados.
- Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros.
- Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología.
- Lograr cambios en el comportamiento del empleado con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa, logrando condiciones de trabajo más satisfactorias.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En el siguiente cuadro se describirá las capacitaciones que se deben dar por cada puesto de trabajo del organigrama de la empresa.

Cuadro 2.10. CAPACITACIONES POR PUESTO DE TRABAJO

PUESTO	CAPACITACION	FRECUENCIA
Gerente General - Dueño	-Cierre de Ventas -Nuevos Mercados -Liderazgo	3 veces por año
Supervisor de Producción	-Calidad y seguridad -Mejora del producto -Liderazgo	3 veces por año
Obrero	-Calidad y seguridad -Liderazgo	1 vez por año
Guardián de Seguridad	-Control de registros -Liderazgo	2 veces por año
Contador	-Liderazgo	1 vez por año
Ingeniero de Calidad	-Liderazgo	1 vez por año

Elaboración: Propia

Se ha de tener en cuenta que todo el personal incluido el Gerente General, tendrán una vez por año una charla de liderazgo y crecimiento personal para la motivación de ellos mismos y entre compañeros.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

En el siguiente cuadro, se mostraran los cursos de capacitación que serán dictados y en cuanto a los objetivos y costos que tiene la empresa para su desarrollo:

Cuadro 2.11. CURSOS DE CAPACITACION

CURSO	Objetivos	Horas	Frecuencia	Costo
Nuevos Mercados	Fidelizar mercados.	3 horas	1 vez por año	S/. 200.00
Cierre de Ventas	Eficiencia y rapidez de ventas.	2 horas	1 vez por año	S/. 200.00
Calidad y Seguridad	Incrementar producción.	2 horas	1 vez por año	S/. 200.00
Mejora del Producto	Aceptación del producto en mercados externos.	2 horas	1 vez por año	S/. 200.00
Control de Registros	Brindar mayor seguridad a la empresa.	1.5 horas	1 vez por año	S/. -
Liderazgo	Mejorar las relaciones interpersonales. Motivación.	1.5 horas	1 vez por año	S/. -

Elaboración: Propia

En cuanto a las capacitaciones que tendrán un costo serán dictadas por terceros como ADEX, IPEX, etc. Pero también vemos que habrán capacitaciones que serán internas y dadas por el mismo personal.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Finalmente se elaborará un cronograma con los cursos y cuando se dictaran:

Cuadro 2.12. CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES

CURSO	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Nuevos Mercados												
Cierre de Ventas												
Calidad y Seguridad												
Mejora del Producto												
Control de Registros												
Liderazgo												

Elaboración: Propia

El cronograma de capacitaciones se dará a lo largo de los 12 meses del año de la siguiente manera:

- ✓ **Curso de Cierre de Ventas:** Será dado por un tercero para el Gerente General. Dictado en el mes de febrero.

- ✓ **Curso de Calidad y Seguridad:** Será dado por un tercero para el Supervisor de Producción y el Obrero de Planta. Dictado en el mes de marzo.

- ✓ **Curso de Liderazgo:** Será realizado y dado por los mismos miembros de la empresa, todos participaran de ello como ponentes y público. Dictado en el mes de junio.

- ✓ **Curso de Mejora del Producto:** Será dado por un tercero para el Supervisor de Producción. Dictado en el mes de setiembre.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- ✓ **Curso de Nuevos Mercados:** Será dado por un tercero para el Gerente. Dictado en el mes de octubre.

- ✓ **Curso de Control de Registros:** Será dado por el Gerente para el Guardián de Seguridad. Dictado en el mes de diciembre.

2.4.5.3. Administración de Sueldos y Salarios:

La Administración de Sueldos y Salarios es una parte de la administración del personal que estudia los principios y técnicas para lograr que la remuneración global que recibe el trabajador, sea adecuada a la importancia de su puesto, a su eficiencia personal, a sus necesidades y a las posibilidades de la empresa.

- **Sueldo**: Es el monto económico, pero en forma periódica o continuada.

- **Salario**: El salario es el monto económico que recibe un obrero por su trabajo.

A continuación, se designaran los sueldos y salarios por puesto predeterminado de la empresa:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 2.13. RELACION DE SUELDOS/SALARIOS POR PUESTO DE TRABAJO

PUESTO	SUELDO	SALARIO
Mano de Obra Directa		
Supervisor de Producción	S/. 1,000.00	
Obrero de Planta		S/. 600.00
Total de mano de obra directa	**S/. 1,000.00**	**S/. 600.00**
Mano de Obra Indirecta		
Ingeniero de Calidad		S/. 750.00
Total de mano de obra indirecta	**S/. -**	**S/. 750.00**
Personal Adm. y de Ventas		
Gerente General - Dueño	S/. 2,000.00	
Contador		S/. 750.00
Guardián de Seguridad	S/. 750.00	
Total de personal Adm. Y de Ventas	**S/. 2,750.00**	**S/. 750.00**
TOTAL SUELDOS/ SALARIOS	**S/. 3,750.00**	**S/. 2,100.00**

Elaboración: Propia

En el cuadro se muestran los sueldos que están sujetos a planillas de los trabajadores permanentes de la empresa, a excepción del Contador, el Ingeniero de calidad y el Obrero de Planta, a los cuales se les pagará un salario sin derecho a planillas por ser ajenos a la empresa.

2.4.5.4. Beneficios Sociales:

Los beneficios sociales, son todas aquellas ventajas patrimoniales, adicionales a la remuneración básica recibida por el trabajador en su condición de tal. No importa su carácter remunerativo, el monto o la periodicidad del pago, lo relevante es lo que percibe el trabajador por su condición y por mandato legal.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Nuestra legislación prevé para los trabajadores seis beneficios económicos de origen legal que se abonan durante la relación laboral, de las cuales se señalan a continuación:

a) Las gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad.
b) La compensación por tiempo de servicios (CTS).
c) El pago durante las vacaciones.
d) El pago por el sistema de pensiones.
e) El pago por el Seguro Social de Salud o EsSalud.

A continuación, se mostrará un cuadro relacionado a los porcentajes representativos de los beneficios sociales que pertenecen al trabajador.

Cuadro 2.14. PORCENTAJES DE BENEFICIOS SOCIALES

BENEFICIOS SOCIALES	%
AFP	13.47%
Seguro de Salud	9.00%
CTS	12.50%
Vacaciones Truncas	7.00%
Gratificaciones Truncas	1.60%
TOTAL	**43.57%**

Elaboración: Propia

Se puede concluir que el costo real de contratar un trabajador, representará para la empresa, un 43.57% más del sueldo base que recibirá el trabajador.

El cálculo de porcentajes fue obtenido por el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo.[47]

[47] Ministerio de Trabajo; http://www.trabajo.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?__page=3&codTema=0&tip=20

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.4.6. Evaluación del Desempeño:

La evaluación del desempeño es un proceso por el cual una organización mide la contribución que le aporta un empleado; es importante este control para conocer si es que lo planeado está siendo ejecutado eficientemente, mediante un proceso de retro alimentación.

La empresa determinará a cada uno de sus trabajadores una tarea de evaluación, de la siguiente manera:

Cuadro 2.15. MODELO DE EVALUACION DEL DESEMPEÑO

El evaluador debe puntuar la presencia de un conjunto de rasgos y/o conductas en una escala de 1 al 5.					
EVALUADOR:			**PERIODO EVALUADO:**		
EVALUADO:			**DEPARTAMETO:**		
FECHA DE EVALUACION:					
CAPACIDAD PARA REALIZAR EL TRABAJO	PREPARACION OPTIMA	CONOCE BIEN SU TRABAJO	DEBE SER GUIADO CON FRECUENCIA	NECESITA CONTINUA SUPERVISION	INCAPAZ DE EJECUTAR LAS TAREAS
CALIDAD DEL TRABAJO	MUY CUIDADOSO	HABITUALMENTE DILIGENTE	CUIDADO NORMAL	ERRORES FRECUENTES	ERRORES EXCESIVOS
CANTIDAD DEL TRABAJO	VOLUMEN NOTABLE	SUPERIOR A LA MEDIA	CANTIDAD SUFICIENTE	ESCASO	INSUFICIENTE
DISCIPLINA	NADA	POCO	MEDIANAMENTE	BASTANTE	MUCHO
PUNTUALIDAD	NADA	POCO	MEDIANAMENTE	BASTANTE	MUCHO
COLABORACION	NADA	POCO	MEDIANAMENTE	BASTANTE	MUCHO

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

El formato anterior muestra cómo es que se medirá el desempeño de cada trabajador, y será evaluado por su subordinado o encargado directo. En rangos de escalas del 1 al 5 propiamente dichas. Se realizara dicha evaluación mensualmente.

2.4.7. Marco Legal de la Organización:

El marco legal de la organización son los decretos, leyes y demás reglamentos que componen a la ley y por los cuales se rige la empresa, es el conjunto de disposiciones que regulan las acciones de una organización.

Es importante conocer el marco legal porque son las normas que interactúan permanentemente y regulan los deberes y derechos de la organización que establece para los miembros.

- *Política sobre la administración del personal*.- Se incluirá la explicación del proceso de selección, capacitación y reclutamiento del personal. Se utilizará un sistema de perfiles del puesto.
- *Política sobre remuneraciones*.- Se contará con un sistema de remuneraciones, compensaciones y estímulos, explicando cómo será realizado; y cómo se implementan los estímulos de puntualidad, productividad y creatividad.
- *Política de aseguramiento de calidad*.- Se involucra la calidad en el trabajo administrativo y técnico, en los procesos de producción, productos finales y comercialización de los mismos.
  La empresa contara con certificaciones de calidad para generar mayor confianza hacia la empresa.
- *Política sobre la producción*.- Es importante incluir en el Plan de Negocios las características que se solicitan a los proveedores de los insumos, los procesos de producción, las normas de seguridad del personal. Compare con estándares internacionales de calidad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

– *Política sobre la exportación.*- Se involucra a la ley general de aduanas, así como los reglamentos de las tablas de sanciones aplicables a infracciones previstas y el procedimiento de la exportación definitiva.

Las leyes y reglamentos de los cuales se está basando la empresa son los siguientes:

- Ley N° 28015. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.
- Texto único ordenado de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 129-2004-EF publicado el 12.09.2004.
- Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 011-2005-EF publicado el 26.01.2005.
- Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Supremo N° 013-2005-EF publicado el 28.01.2005.
- Ley de Simplificación Aduanera – Ley N° 29176, publicada el 03.01.2008 y Fe de erratas publicada el 09.01.2008.
- Procedimiento de exportación Definitiva INTA-PG.02, aprobado por Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N°000440-2005-SUNAT/A publicada el 22.10.2005.
- TUO del D. Leg. 728 – Ley de Productividad y Competitividad Laboral D.S. N°001-96-TR (26.01.1996).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CAPÍTULO 3: RESULTADOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

3.1 Análisis de Costos:

Este apartado contiene el análisis de los costos que involucran la realización del plan de negocios para la exportación de semillas de chía, así como reconocer la viabilidad económica y financiera del proyecto, elaborando una proyección del flujo de inversión.

3.1.1. Análisis del Capital Humano:

Este apartado contiene el Análisis del Capital Humano tiene como objeto principal diagnosticar, estructurar y calificar al actual grupo de personas que componen la empresa, así como diagnosticar las prácticas y procesos que se llevan a cabo para conseguir la cantidad de personas necesarias, con las capacidades adecuadas, en el lugar requerido, en el momento oportuno y bajo el criterio de eficiencia.
A continuación se conocerá cuáles son los costos del capital humano que la empresa requiere:

3.1.1.1. Mano de Obra Directa:

La mano de obra directa está dada en las áreas que tienen una relación directa con la producción. En este caso todos los trabajadores que intervienen física y mentalmente en el proceso de acopio, limpieza, almacenamiento y empaque del producto.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.1. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Mano de Obra Directa Mensual

MOD	CANTIDAD	REMUNERACION MENSUAL	BENEFICIOS SOCIALES 43.57%	COSTO TOTAL MENSUAL
SUPERVISOR DE PRODUCCION	1	S/. 1,000.00	S/. 435.70	S/. 1,435.70
			TOTAL	S/. 1,435.70

Elaboración: Propia

El cuadro anterior nos muestra el costo total mensual del capital humano directo que requiere la empresa para su ejercicio; que es el Supervisor de Producción. Tiene derecho a planillas, por ende cuentan con el beneficio social.

3.1.1.2. Mano de Obra Indirecta:

La mano de obra indirecta está dada en las áreas que no tienen una relación directa con la producción; es decir esta cada en las áreas que no intervienen directamente con el giro de la empresa. En este caso todos los trabajadores que intervienen física y mentalmente en el proceso administrativo y de ventas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.2. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Mano de Obra Indirecta Mensual

MOI	CANTIDAD	REMUNERACION MENSUAL	BENEFICIOS SOCIALES 43.57%	COSTO TOTAL MENSUAL
GERENTE GENERAL - DUEÑO	1	S/. 2,000.00	S/. 871.40	S/. 2,871.40
GUARDIAN DE SEGURIDAD	1	S/. 750.00	S/. 326.78	S/. 1,076.78
			TOTAL	S/. 3,948.18

Elaboración: Propia

El cuadro anterior nos muestra el costo total mensual del capital humano indirecto que requiere la empresa para su ejercicio; que son el Gerente General – Dueño y el Guardián de Seguridad. Todos ellos tienen derecho a planillas, por ende cuentan con el beneficio social.

3.1.1.3. Servicios Externos:

Los servicios externos son las actividades que se realizan para la empresa, o que la empresa dio a terceros para su ejecución.

Cuadro 3.3. COSTOS DEL CAPITAL HUMANO: Servicios Externos Mensual

	CANTIDAD	REMUNERACION MENSUAL	BENEFICIOS SOCIALES 43.57%	COSTO TOTAL MENSUAL
OBRERO	1	S/. 600.00	S/. 0.00	S/. 600.00
CONTADOR	1	S/. 750.00	S/. 0.00	S/. 750.00
INGENIERO DE CALIDAD	1	S/. 750.00	S/. 0.00	S/. 750.00
			TOTAL	S/. 2,100.00

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

El cuadro anterior nos muestra el costo total mensual del capital humano que brinda servicios a la empresa pero que no se encuentran en planillas por ende no cuentan con el beneficio social. Estos son el Contador, el Ingeniero de calidad y el Obrero de la planta.

3.1.1.4. Costo Total de Capital Humano:

Conociendo los costos mensuales que implican en cuanto al capital humano, se realizara un resumen de costos anuales:

Cuadro 3.4. COSTO TOTAL DE CAPITAL HUMANO

	COSTO TOTAL MENSUAL				
MOD	S/.	1,435.70			
MOI	S/.	3,948.18			
SERVICIOS EXTERNOS	S/.	2,100.00			
TOTAL	S/.	7,483.88	X 12 MESES	S/.	89,806.50

Elaboración: Propia

Vemos que el costo total del capital humano anual es de S/. 89,806.50 nuevos soles.

3.1.2. Costos de Producción:

El cálculo de los costos de producción se realizará contando con los precios de los distintos recursos requeridos, para esto se contará con la orientación de un contador.

Los costos ocasionados por la operación de la planta están conformados por los costos de producción, costos administrativos, costos financieros y costos de comercialización.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.1.2.1. Costos Fijos:

Los costos fijos son aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de la empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios. Es importante su conocimiento porque tendrán incidencia en el costo final del producto.

3.1.2.1.1. Alquiler:

El alquiler del terreno es de vital importancia porque es el lugar donde se realizarán las actividades principales de la empresa. Como se analizó anteriormente, tenemos que:

Cuadro 3.5. COSTOS FIJOS POR ALQUILER DEL TERRENO MENSUAL (NUEVOS SOLES)

ALQUILER DEL TERRENO	S/.	600.00

Elaboración: Propia

El alquiler a pagar mensual es de S/ 600.00 nuevos soles pago adelantado, con un mes más de pago de garantía. Con contrato renovable cada año.

3.1.2.1.2. Sueldos Fijos:

Los sueldos fijos son los pagos al personal que estarán permanentemente laborando en la empresa, entre ellos se encuentran todos los que conforman el organigrama visto en el punto 2.4.5 y 2.4.6.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.6. COSTOS FIJOS POR SUELDOS FIJOS MENSUAL (NUEVOS SOLES)

TOTAL DE SUELDOS FIJOS	S/.	7,483.88

Elaboración: Propia

El total de los sueldos fijos mensual es: S/.7 483.88.

3.1.2.1.3. Teléfono:

La contratación de un servicio telefónico será necesaria para las operaciones diarias de la empresa, por lo tanto se ha decidido contratar los servicios de la empresa Movistar, porque sus servicios se acomodan de la mejor manera a los requerimientos de la empresa.

Cuadro 3.7. COSTOS FIJOS POR SERVICIOS DE TELEFONIA MENSUAL (NUEVOS SOLES)

SERVICIOS DE TELEFONIA	S/.	150.00

Elaboración: Propia

Los costos de telefonía suman un monto de S/. 150.00 nuevos soles, disgregados en telefonía fija para la oficina y móviles para cada uno de los trabajadores.

3.1.2.1.4. Página Web:

La creación de una Página Web para la empresa será de vital importancia para la comunicación y publicidad con nuestros clientes.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.8. COSTOS FIJOS POR PAGINA WEB MENSUAL

(NUEVOS SOLES)

PUBLICIDAD (PAGINA WEB)	S/.	250.00
** Pago inicial y pago periódico cada 6 meses.*		

Elaboración: Propia

El costo de la creación de la pagina web será de S/. 250.00 nuevos soles, y a su vez se le dara una actualizacion y mantenimiento cada 6 meses, realizando el mismo pago.

3.1.2.2. Costos Variables:

Los costos variables son aquellos que se modifican de acuerdo a variaciones del volumen de producción, es importante su análisis porque tendrán incidencia en el costo final del producto.

3.1.2.2.1. Combustible:

El combustible será empleado para la camioneta que se adquirirá para el contacto con los proveedores (visitas) y/o acopio de la semilla de chía.

Cuadro 3.9. COSTOS VARIABLES POR COMBUSTIBLE MENSUAL

(NUEVOS SOLES)

COMBUSTIBLE	S/.	150.00

Elaboración: Propia

Se calcula un monto del S/.150.00 mensual.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.1.2.2.2. Mano de Obra Directa:

Probablemente pueda requerirse el servicio de algún obrero de planta adicional, cuando existan épocas de producción elevada, es por ello que se ha visto por conveniente asumir este costo con un sueldo mínimo para el trabajador.

Cuadro 3.10. COSTOS VARIABLES POR MANO DE OBRA DIRECTA MENSUAL (NUEVOS SOLES)

OBRERO DE PLANTA	S/. 750.00
** Si la producción lo requiere.*	

Elaboración: Propia

La prestación del servicio de un obrero de planta adicional será S/. 750.00 nuevos soles.

3.1.2.2.3. Servicios de Luz y Agua:

Los servicios prestados de luz y agua son un costo variable porque dependerán de la producción.

Cuadro 3.11. COSTOS VARIABLES POR SERVICIOS DE LUZ Y AGUA MENSUAL (NUEVOS SOLES)

SERVICIOS DE LUZ	S/. 200.00
SERVICIOS DE AGUA	S/. 40.00
TOTAL	**S/. 240.00**

Elaboración: Propia

Los servicios de luz y de agua totalizan: S/. 240.00 nuevos soles.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.2.2.4. Envase y Embalaje:

Los envases son los contenedores del producto, en este caso bolsas de polipropileno, y con su etiqueta con la descripción del producto, Así como el embalaje donde van a estar contenidas las bolsas en su presentación final.

Cuadro 3.12. COSTOS VARIABLES POR ENVASE Y EMBALAJE MENSUAL (NUEVOS SOLES)

ENVASE Y EMBALAJE	S/. 100.00

Elaboración: Propia

Se suma un total de S/. 100.00 nuevos soles.

3.1.3. Tramites:

Los trámites a realizar son los que pondrán en marcha la labor de la empresa, como los procedimientos legales para la conformación de la empresa, la autorización de funcionamiento, así como los certificados que requiere el producto, entro otros. Es de mucha relevancia realizarlos para estar en orden con las leyes que rige el estado.

Cuadro 3.13. TRAMITES (NUEVOS SOLES)

	TRAMITES
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	S/. 850.00
MINUTA DE ESCRITURA	S/. 350.00
REGISTROS PUBLICOS	S/. 550.00
CERTIFICADO DE SEGURIDAD	S/. 700.00
CERTIFICACION DE HACCP	S/. 800.00
TOTAL	**S/. 3,250.00**

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Como se observa, se tiene un total de S/. 3 250.00 en relación a los tramites a realizar para la iniciación de la empresa.

3.1.4. Inversión:

Inversión es el empleo de un capital con la finalidad de incrementarlo; la empresa realizará la inversión en ciertos bienes con el ánimo de obtener unos Ingresos o Rentas a lo largo del tiempo. Será analizado para conocer en detalle factores como el periodo de recuperación, etc.

3.1.4.1. Inversión Tangible:

Para el presente proyecto, la inversión fija tangible está básicamente compuesta por la inversión en maquinaria y equipo; y la compra de la primera materia prima, la cual consta de:

Cuadro 3.14. INVERSION TANGIBLE: MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRABAJO (NUEVOS SOLES)

	CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	INVERSION	
CAMIONETA	1	unidad	S/.	30,000.00
ZARANDA SELECCIONADORA	1	unidad	S/.	7,500.00
MESA DENSIMETRICA	1	unidad	S/.	7,500.00
BALANZA	4	unidad	S/.	4,500.00
SELLADORA	5	unidad	S/.	3,000.00
COMPUTADORAS	3	unidad	S/.	3,000.00
ESCRITORIOS	3	unidad	S/.	750.00
EPPS (EQ. PROTECCION PERSONAL)	6	unidad	S/.	600.00
UTILES DE ESCRITORIO			S/.	200.00
		TOTAL	S/.	57,050.00

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

El total de inversión tangible en cuanto a maquinaria y equipo de trabajo es de S/. 57 050.00 nuevos soles.

Cuadro 3.15. INVERSION TANGIBLE: PARA PRIMERA PRODUCCION MATERIA PRIMA (NUEVOS SOLES)

	CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	INVERSION
COSTO DE PRIMERA COMPRA DE M.P.	2000	Kilogramos	S/. 14,000.00
		TOTAL	S/. 14,000.00

** Precio en Chacra S/.7.00*

Elaboración: Propia

El total de inversión tangible en cuanto a la primera compra de materia prima es de S/. 14 000.00 nuevos soles. Contando que el precio de adquisición de la materia prima en chacra es de S/. 7.00 nuevos soles el kilogramo.[48]

Como se observa, se tiene una inversión total tangible de S/.71 050.00 nuevos soles.

3.1.4.2. Inversión Intangible:

Para el presente proyecto, la inversión fija intangible está compuesta por:

- Trámites legales para el inicio de las operaciones.
- Tres (03) primeros sueldos de los trabajadores, ya que esto se debe tener previsto por que las ganancias por las operaciones se verán a partir del tercer mes.
- Feria Internacional para incursión con el producto.
- Capacitaciones de los trabajadores.

[48] Datos espejo, información de recopilada por el Ministerio de Agricutura.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.16. INVERSION INTANGIBLE (NUEVOS SOLES)

	INVERSION	
TRAMITES LEGALES PARA INICIO DE LAS OPERACIONES	S/.	3,250.00
TRES PRIMEROS SUELDOS DE TRABAJADORES	S/.	22,451.63
FERIA INTERNACIONAL	S/.	4,350.00
CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES MESES FEB MAR SET OCT	S/.	800.00
TOTAL	S/.	30,851.63

Elaboración: Propia

El total de inversión intangible es de S/. 30 851.63 nuevos soles.

3.1.4.3. Inversión Total:

La inversión total es la suma de la inversión tangible e intangible.

Cuadro 3.17. INVERSION TOTAL (NUEVOS SOLES)

	MONTO	
INVERSION TANGIBLE: MAQUINARIA Y EQUIPO	S/.	57,050.00
INVERSION TANGIBLE: PARA PRIMERA PRODUCCION MATERIA PRIMA	S/.	14,000.00
INVERSION INTANGIBLE	S/.	30,051.63
TOTAL	S/.	101,101.63

Elaboración: Propia

La inversión total es de S/.101 101.63 nuevos soles.

3.1.4.4. Fuente de Inversión:

Los recursos económicos necesarios provendrán de las siguientes fuentes de financiamiento:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

3.1.4.4.1. Aporte Propio:

Son las contribuciones de recursos reales y financieros efectuados por personas naturales o jurídicas a favor del proyecto, a cambio del derecho sobre una parte proporcional de una propiedad, utilidades y gestión del mismo. En general, los derechos por medio de estos aportes se denominan "acciones nominales" o particiones sociales.

3.1.4.4.1.1. Condiciones de Aporte Propio:

Ya que se constituye una EIRL y es un único dueño propietario; este tendrá que dar este aporte del 40% de la totalidad de la inversión, ya sea en efectivo o en bienes.

3.1.4.4.2. Préstamo:

Se ha determinado que la entidad financiera que completará el financiamiento requerido será la Financiera EDYFICAR, que con la finalidad de propiciar un mejor y mayor acceso al financiamiento por parte de la micro y pequeña empresa, ha desarrollado una tecnología de financiamiento basada en la generación de valor de los procesos productivos y de los riesgos que estos involucran.

Cuadro 3.18. FINANCIAMIENTO (NUEVOS SOLES)

FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	TOTAL	
PRESTAMO	60%	S/.	60,660.98
APORTE PROPIO	40%	S/.	40,440.65
TOTAL	100%	S/.	101,101.63

Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.1.4.4.3.1. Condiciones de Crédito:

Se financiará las inversiones. En el cuadro anterior se explica parte del financiamiento, mostrando a continuación las condiciones de crédito dadas por FINANCIERA EDYFICAR. Estará dado en nuevos soles, cuotas trimestrales, contando con una tasa efectiva anual.

- **Monto financiado** **:** 60 660.98
- **Tasa de interés** **:** 19.68% anual
- **Plazo de gracia** **:** 0 meses
- **Plaza de amortización** **:** 5 años
- **Forma de pago** **:** cuotas trimestrales

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Cuadro 3.19. TABLA DE FINANCIAMIENTO: FINANCIERA EDYFICAR

PERIODO	MONTO	INTERÉS	AMORTIZ.	SALDO	CUOTA
1	S/. 60,660.98	S/. 2,426.88	S/. 2,036.95	S/. 58,624.03	S/. 4,463.83
2	S/. 58,624.03	S/. 2,345.39	S/. 2,118.44	S/. 56,505.59	S/. 4,463.83
3	S/. 56,505.59	S/. 2,260.64	S/. 2,203.19	S/. 54,302.40	S/. 4,463.83
4	S/. 54,302.40	S/. 2,172.49	S/. 2,291.34	S/. 52,011.06	S/. 4,463.83
5	S/. 52,011.06	S/. 2,080.82	S/. 2,383.01	S/. 49,628.05	S/. 4,463.83
6	S/. 49,628.05	S/. 1,985.49	S/. 2,478.34	S/. 47,149.71	S/. 4,463.83
7	S/. 47,149.71	S/. 1,886.33	S/. 2,577.50	S/. 44,572.21	S/. 4,463.83
8	S/. 44,572.21	S/. 1,783.21	S/. 2,680.62	S/. 41,891.60	S/. 4,463.83
9	S/. 41,891.60	S/. 1,675.97	S/. 2,787.86	S/. 39,103.74	S/. 4,463.83
10	S/. 39,103.74	S/. 1,564.44	S/. 2,899.39	S/. 36,204.34	S/. 4,463.83
11	S/. 36,204.34	S/. 1,448.44	S/. 3,015.39	S/. 33,188.95	S/. 4,463.83
12	S/. 33,188.95	S/. 1,327.80	S/. 3,136.03	S/. 30,052.92	S/. 4,463.83
13	S/. 30,052.92	S/. 1,202.34	S/. 3,261.49	S/. 26,791.43	S/. 4,463.83
14	S/. 26,791.43	S/. 1,071.85	S/. 3,391.98	S/. 23,399.45	S/. 4,463.83
15	S/. 23,399.45	S/. 936.15	S/. 3,527.68	S/. 19,871.77	S/. 4,463.83
16	S/. 19,871.77	S/. 795.02	S/. 3,668.81	S/. 16,202.96	S/. 4,463.83
17	S/. 16,202.96	S/. 648.24	S/. 3,815.59	S/. 12,387.36	S/. 4,463.83
18	S/. 12,387.36	S/. 495.59	S/. 3,968.24	S/. 8,419.12	S/. 4,463.83
19	S/. 8,419.12	S/. 336.83	S/. 4,127.00	S/. 4,292.11	S/. 4,463.83
20	S/. 4,292.11	S/. 171.72	S/. 4,292.11	S/. 0.00	S/. 4,463.83

Financiamiento	S/. 60,660.98	
i real anual	16.99%	16.99%
i real trimestral	4.00%	4.00%

i efect. anual	19.68%
i efect. trimestral	4.59%
Inflac. anual	2.30%

Fuente: Simulador EDYFICAR

Elaboración: Propia

Vemos que la cuota trimestral por 5 años será de S/. 4 463.83 nuevos soles.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.2 Ventas:

Este apartado contiene las ventas, que es la función principal de la empresa, están dadas de acuerdo a los pedidos que se tengan de parte de los clientes en el extranjero, es decir de Canadá. [49]

Cuadro 3.20. PRECIO DE VENTAS NUEVOS SOLES

PRECIO MATERIA PRIMA EN CHACRA (1kg)	S/. 7,00	
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 0,18	
COSTO VARIABLE UNITARIO TOTAL	**S/. 7,18**	
COSTO FIJO UNITARIO TOTAL	S/. 3,03	
COSTO UNITARIO TOTAL EN PERU	**S/. 10,20**	
MARGEN DE RENTABILIDAD 30%	S/. 3,06	
PRECIO DE VENTA UNITARIO EN PERU	**S/. 13,27**	EXW
GASTOS DE ENVASE Y EMBALAJE EXPORTACION	S/. 0,04	
GASTOS DE BROKER	S/. 1,50	
MARGEN DE RENTABILIDAD POR EXPORTACION 20%	S/. 2,65	
PRECIO DE VENTA PARA LA EXPORTACION	**S/. 17,46**	FOB

**Promedio 2800 kg por mes de producción*
Elaboración: Propia

Como se ve en el cuadro anterior, el precio de la adquisición de la materia prima es decir el precio de la chía en la chacra es de S/. 7.00 nuevos soles por kilogramo.
Agregándole a este precio los costos variables por unidad, se tiene el costo variable unitario total del S/. 7.18 nuevos soles.
Al agregarle el costo fijo unitario total, se tiene el costo total unitario en Perú de S/. 10.20 nuevos soles.

Se desea tener un 30% de rentabilidad en el negocio; por ende
El precio final para la venta de un kilogramo de semillas de chía en Perú es de S/. 13.27 nuevos soles (EXW).

[49] Se obtuvo datos de investigación de campo, y conclusiones generales de lecturas, y se determinó precios de acuerdo a requerimientos y necesidades.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Requiriendo los envases y embalajes así como los servicios que nos brindara un bróker para estar listo para su exportación, así mismo obteniendo un margen por la exportación del 20% este precio de venta se eleva a los S/. 17.46 nuevos soles. (FOB). Un equivalente a $ 5.82 dólares americanos aproximadamente.

3.3 Depreciación:

Este apartado contiene la depreciación de los bienes obtenidos, siendo el siguiente:

Cuadro 3.21. DEPRECIACION

	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	%	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL
CAMIONETA	1	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00	20%	S/. 6,000.00	S/. 500.00
ZARANDA SELECCIONADORA	1	S/. 7,500.00	S/. 7,500.00	10%	S/. 50.00	S/. 62.50
MESA DENSIMETRICA	1	S/. 7,500.00	S/. 7,500.00	10%	S/. 750.00	S/. 62.50
BALANZA	4	S/. 1,125.00	S/. 4,500.00	10%	S/. 450.00	S/. 37.50
SELLADORA	5	S/. 600.00	S/. 3,000.00	10%	S/. 300.00	S/. 25.00
COMPUTADORAS	3	S/. 1,000.00	S/. 3,000.00	25%	S/. 750.00	S/. 62.50
ESCRITORIOS	3	S/. 250.00	S/. 750.00	10%	S/. 75.00	S/. 6.25
				TOTAL	**S/. 9,075.00**	**S/. 756.25**

Elaboración: Propia

3.4 Flujo de Caja:

Este apartado contiene el Flujo de Caja es importante porque permite conocer los ingresos y egresos en un periodo determinado. Es muy importante en la toma de decisiones de una empresa, o un proyecto. Se analizará el flujo de caja económico y financiero seguidamente:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

Cuadro 3.22. FLUJO DE CAJA MENSUAL (NUEVOS SOLES)

AÑOS	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS	-101.101,63	244.376,23	305.470,28	366.564,34	366.564,34	427.658,39	1.609.531,95
Inversión	-101.101,63						-101.101,63
Exportacion de Semillas de Chía		244.376,23	305.470,28	366.564,34	366.564,34	427.658,39	1.710.633,58
EGRESOS		188.459,88	249.986,50	279.561,50	279.036,50	308.911,50	1.305.955,88
COSTOS DE PRODUCCION		100.871,30	143.803,40	168.428,40	168.428,40	193.053,40	774.584,90
COMPRA DE MATERIA PRIMA		84.000,00	122.500,00	147.000,00	147.000,00	171.500,00	672.000,00
COSTOS DIRECTOS:		13.421,30	17.853,40	17.978,40	17.978,40	18.103,40	85.334,90
Personal de Planta Fijo		12.921,30	17.228,40	17.228,40	17.228,40	17.228,40	0,00
Personal de Planta Temporal		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Insumos: Envase		500,00	625,00	750,00	750,00	875,00	3.500,00
COSTOS INDIRECTOS		3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	17.250,00
Combustible		1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	5.250,00
Energía Eléctrica		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	12.000,00
COSTOS DE ADMINISTRACION		57.013,58	71.108,10	71.108,10	71.108,10	71.108,10	341.445,98
MANO DE OBRA INDIRECTA		35.533,58	47.378,10	47.378,10	47.378,10	47.378,10	225.045,98
SERVICIOS DE AGUA		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	2.400,00
SERVICIOS DE TELEFONIA		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00
ALQUILER DE TERRENO		7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	36.000,00
SERVICIOS EXTERNOS		12.000,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	69.000,00
Ss. Externos Fijos		6.750,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	42.750,00
Ss. Externos Temporal		5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	26.250,00
COSTOS DE VENTAS		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
Publicidad		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
COSTOS DE EXPORTACION		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
Gastos de Bróker		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
SALDO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-101.101,63	55.916,35	55.483,78	87.002,84	87.527,84	118.746,89	303.576,08
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		16.774,91	16.645,13	26.100,85	26.258,35	35.624,07	121.403,31
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	-101.101,63	39.141,45	38.838,65	60.901,99	61.269,49	83.122,83	182.172,77
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
Valor de Recupero		0,00	0,00	0,00	0,00	7.500,00	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-101.101,63	48.216,45	47.163,65	68.926,99	68.769,49	98.122,83	222.597,77
PRESTAMO	60.660,98						60.660,98
AMORTIZACION		17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	89.276,60
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-40.440,65	30.361,12	29.308,33	51.071,67	50.914,17	80.267,50	133.321,16

Elaboración: Propia

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

TASA	14.00%
VAN	S/. 191,600.86
TIR	86%
B/C	123%

El valor que el VAN reporta es de S/. 191,600.86 lo que significa que el proyecto tiene esta rentabilidad por lo que si puede ser viable.

El valor del 86% de la TIR es la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto nos da por la inversión en él. Se tiene también el porcentaje de Beneficio Costo del 123% lo cual nos indica que los ingresos son un 123% mayor que los egresos.

3.5 Análisis de Sensibilidad:

Este apartado contiene el Análisis de Sensibilidad que es utilizado para valorar las inversiones de acuerdo a las posibles variaciones que pueda suscitar el mercado.

3.5.1 Escenario Optimista:

En este escenario se expone al proyecto en un cambio en el mercado a favor del mismo, donde el valor de las ventas se incrementa.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

Cuadro 3.23. EVALUACION DE ESCENARIOS (ESCENARIO OPTIMISTA)

ESCENARIO OPTIMISTA			AÑOS				
	%	PRECIO	1	2	3	4	5
* INCREMENTO ANUAL EN PRECIO DE VENTA	3%	S/. 17,46	S/. 17,98	S/. 18,52	S/. 19,07	S/. 19,65	S/. 20,24
* INCREMENTO ANUAL EN VENTAS	2%	KILOS POR AÑO	14280,00	17850,00	21420,00	21420,00	24990,00
		VENTAS ANUAL	S/. 256.741,66	S/. 330.554,89	S/. 408.565,84	S/. 420.822,82	S/. 505.688,75

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 3.24. FLUJO DE CAJA MENSUAL – ESCENARIO OPTIMISTA (NUEVOS SOLES)

AÑOS	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS	-101.101,63	256.741,66	330.554,89	408.565,84	420.822,82	505.688,75	1.821.272,34
Inversión	-101.101,63						-101.101,63
Exportación de Semillas de Chía		256.741,66	330.554,89	408.565,84	420.822,82	505.688,75	1.922.373,97
EGRESOS		192.659,88	254.186,50	283.761,50	283.236,50	313.111,50	1.326.955,88
COSTOS DE PRODUCCION		105.071,30	148.003,40	172.628,40	172.628,40	197.253,40	795.584,90
COMPRA DE MATERIA PRIMA		84.000,00	122.500,00	147.000,00	147.000,00	171.500,00	672.000,00
COSTOS DIRECTOS:		17.621,30	22.053,40	22.178,40	22.178,40	22.303,40	106.334,90
Personal de Planta Fijo		12.921,30	17.228,40	17.228,40	17.228,40	17.228,40	81.834,90
Personal de Planta Temporal		4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	21.000,00
Insumos: Envase		500,00	625,00	750,00	750,00	875,00	3.500,00
COSTOS INDIRECTOS		3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	17.250,00
Combustible		1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	5.250,00
Energía Eléctrica		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	12.000,00
COSTOS DE ADMINISTRACION		57.013,58	71.108,10	71.108,10	71.108,10	71.108,10	341.445,98
MANO DE OBRA INDIRECTA		35.533,58	47.378,10	47.378,10	47.378,10	47.378,10	225.045,98
SERVICIOS DE AGUA		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	2.400,00
SERVICIOS DE TELEFONIA		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00
ALQUILER DE TERRENO		7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	36.000,00
SERVICIOS EXTERNOS		12.000,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	69.000,00
Ss. Externos Fijos		6.750,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	42.750,00
Ss. Externos Temporal		5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	26.250,00
COSTOS DE VENTAS		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
Publicidad		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
COSTOS DE EXPORTACION		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
Gastos de Bróker		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
SALDO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-101.101,63	64.081,79	76.368,39	124.804,34	137.586,32	192.577,25	494.316,47
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		19.224,54	22.910,52	37.441,30	41.275,90	57.773,18	178.625,43
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	-101.101,63	44.857,25	53.457,87	87.363,04	96.310,42	134.804,08	315.691,04
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
Valor de Recupero		0,00	0,00	0,00	0,00	7.500,00	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-101.101,63	53.932,25	61.782,87	95.388,04	103.810,42	149.804,08	356.116,04
PRESTAMO	60.660,98						60.660,98
AMORTIZACION		17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	89.276,60
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-40.440,65	36.076,93	43.927,55	77.532,72	85.955,10	131.948,76	266.839,44

Elaboración: Propia

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

TASA	14.00%

VAN	S/. 270,753.42
TIR	116%
B/C	137%

En este escenario, el valor que el VAN reporta es de S/. 270,753.42, lo que significa que el proyecto tiene esta rentabilidad por lo que si puede ser viable.

El valor del 116% de la TIR es la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto nos da por la inversión en él. Se tiene también el porcentaje de Beneficio Costo del 137% lo cual nos indica que los ingresos son en este porcentaje mayor que los egresos.

3.5.2 Escenario Pesimista:

En este escenario se expone al proyecto en un cambio en el mercado en contra del mismo, donde el valor de las ventas se disminuye y el valor de la producción aumenta.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

Cuadro 3.25. EVALUACION DE ESCENARIOS (ESCENARIO PESIMISTA)

ESCENARIO PESIMISTA			AÑOS				
	%	COSTO DE M.P.	1	2	3	4	5
* INCREMENTO ANUAL EN PRECIO DE COMPRA DE M.P	5%	S/. 7,00	S/. 7,35	S/. 7,72	S/. 8,10	S/. 8,51	S/. 8,93
		KILOS POR AÑO	12.000,00	17.500,00	21.000,00	21.000,00	24.500,00
		COMPRAS EN SOLES	S/. 88.200,00	S/. 135.056,25	S/. 170.170,88	S/. 178.679,42	S/. 218.882,29
* DECREMENTO ANUAL EN VENTAS	2,0 %	KILOS POR AÑO	13720,00	17150,00	20580,00	20580,00	24010,00
* DECREMENTO DE PRECIO DE VENTAS	%	PRECIO					
	2%	S/. 17,46	17,11	16,76	16,43	16,10	15,78
		VENTAS ANUAL	S/. 234.698,93	S/. 287.506,18	S/. 338.107,27	S/. 331.345,13	S/. 378.837,93

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 3.26. FLUJO DE CAJA MENSUAL – ESCENARIO PESIMISTA (NUEVOS SOLES)

AÑOS	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS	-101.101,63	234.698,93	287.506,18	338.107,27	331.345,13	378.837,93	1.469.393,82
Inversión	-101.101,63						-101.101,63
Exportación de Semillas de Chía		234.698,93	287.506,18	338.107,27	331.345,13	378.837,93	1.570.495,44
EGRESOS		196.859,88	266.742,75	306.932,38	314.915,92	360.493,79	1.445.944,71
COSTOS DE PRODUCCION		109.271,30	160.559,65	195.799,28	204.307,82	244.635,69	914.573,73
COMPRA DE MATERIA PRIMA		88.200,00	135.056,25	170.170,88	178.679,42	218.882,29	790.988,83
COSTOS DIRECTOS:		17.621,30	22.053,40	22.178,40	22.178,40	22.303,40	106.334,90
Personal de Planta Fijo		12.921,30	17.228,40	17.228,40	17.228,40	17.228,40	81.834,90
Personal de Planta Temporal		4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	21.000,00
Insumos: Envase		500,00	625,00	750,00	750,00	875,00	3.500,00
COSTOS INDIRECTOS		3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	3.450,00	17.250,00
Combustible		1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	5.250,00
Energía Eléctrica		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	12.000,00
COSTOS DE ADMINISTRACION		57.013,58	71.108,10	71.108,10	71.108,10	71.108,10	341.445,98
MANO DE OBRA INDIRECTA		35.533,58	47.378,10	47.378,10	47.378,10	47.378,10	225.045,98
SERVICIOS DE AGUA		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	2.400,00
SERVICIOS DE TELEFONIA		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	9.000,00
ALQUILER DE TERRENO		7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	36.000,00
SERVICIOS EXTERNOS		12.000,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	14.250,00	69.000,00
Ss. Externos Fijos		6.750,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	42.750,00
Ss. Externos Temporal		5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	5.250,00	26.250,00
COSTOS DE VENTAS		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
Publicidad		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00
COSTOS DE EXPORTACION		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
Gastos de Bróker		21.000,00	26.250,00	31.500,00	31.500,00	36.750,00	147.000,00
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
SALDO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-101.101,63	37.839,05	20.763,43	31.174,90	16.429,21	18.344,14	23.449,11
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		11.351,72	6.229,03	9.352,47	4.928,76	5.503,24	37.365,22
SALDO DESPUES DE IMPUESTOS	-101.101,63	26.487,34	14.534,40	21.822,43	11.500,45	12.840,90	-13.916,11
DEPRECIACION		9.075,00	8.325,00	8.025,00	7.500,00	7.500,00	40.425,00
Valor de Recupero		0,00	0,00	0,00	0,00	7.500,00	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-101.101,63	35.562,34	22.859,40	29.847,43	19.000,45	27.840,90	26.508,89
PRESTAMO	60.660,98						60.660,98
AMORTIZACION		17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	17.855,32	89.276,60
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-40.440,65	17.707,02	5.004,08	11.992,11	1.145,13	9.985,58	-62.767,71

Elaboración: Propia

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

TASA	14.00%

VAN	S/. 73,126.19
TIR	5%
B/C	102%

En este escenario, el valor que el VAN reporta una rentabilidad de S/. 73,126.19. mucho menor a la esperada. El valor del 5% de la TIR es la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto nos da por la inversión en él. Y así poniéndonos en el menor caso tendrá un 5% de rentabilidad. Se tiene también el porcentaje de Beneficio Costo del 102% lo cual nos indica que los ingresos son mayores en este porcentaje a los egresos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CONCLUSIONES

- Se indagó sobre la producción de chía en la región sur del Perú, en la cual se obtuvo que está dada en la costa y sierra de los departamentos correspondientes a Arequipa, Moquegua, Tacna y Cuzco. Siendo el de mayor producción Cuzco, seguido de Arequipa. No se descarta la intensificación y fomento para incrementar la siembra del producto, ya que Perú tiene una oferta muy baja en comparación de los demás países. Se obtiene en específico que la exportación de Perú de semillas de chía al 2014 fue de 1 millón 539 mil dólares americanos expresados en valores FOB, y en este 2015 está hasta el momento en 855 mil dólares americanos.

- Se obtuvo que el principal productor/exportador de semillas de Chía es Bolivia con 39 millones 613 mil dólares americanos, debido a la calidad con la que presentan el producto, seguido de Paraguay, México Argentina y Perú. No obstante, no se descarta que el crecimiento del mercado en Perú está siendo creciente, por su mayor cultivo.

- El mercado principal de esta semilla es Estados Unidos y Alemania, principales países destino del producto, pero también se conoce que el mercado de América del Norte se encuentra con mayor madurez en cuanto al consumo y atracción de productos natrales. Se conoce que Canadá demandó $ 25 millones 343 mil dólares americanos en el año 2014 (Según partida arancelaria).

- Se eligió a Canadá el mercado destino del producto, por ser un país con óptima calidad de vida y con bastante interés por los productos naturales, se hace un análisis en cuanto a costos para conocer por qué medio de transporte será el envío optimo; se opta por ser marítimo y a los principales puertos de Canadá. De acuerdo a rutas preestablecidas por la naviera Hapag Loyd. Se conoce que es Ottawa, la ciudad principal y comercial de Canadá.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- Se evalúa y se conforma una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) compuesta por seis (06) trabajadores.

- Los precios en el mundo tienen un promedio de 15 dólares americanos por kilogramo de chía, en venta final al consumidor.
  Siendo el canal de distribución, venta al mayorista canadiense; quien se encargará de distribuirlo internamente, hasta que llegue a manos del consumidor final, se fijan precios para este, que oscilan dente los 5 a 10 dólares americanos.

- Se realizó una evaluación económica y financiera determinado los ingresos por ventas y los gastos que requiere. Dando lugar que el proyecto es viable, con un VAN de S/. 191 600.86 nuevos soles y una TIR del 86%.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

RECOMENDACIONES

El presente proyecto, puede ser base de investigaciones referidas a:

- Técnicas para el incremento de la productividad de las semillas de chía en el sector agrario para el Perú.
- Desarrollo de la imagen de la organización para incrementar sus ventas.
- Especialización en maquinarias procesadoras para la limpieza de las semillas de chía, optimizando su calidad de exportación.
- Oportunidad de abrir nuevos mercados de semillas de chía.
- Incentivo a productores para su siembra.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

BIBLIOGRAFÍA

- http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/GM%20servicios%20-%20Canad%C3%A1%202013.pdf
- http://issuu.com/normarm/docs/edici__n_n___39#
- http://www.larepublica.pe/18-09-2013/promueven-siembra-de-chia-por-alta-rentabilidad
- http://www.peruregional.com/18627
- mrivas@apen.org.ni. (2013). “NICARAGUA: PIONERA Y LÍDER EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHÍA EN LA REGIÓN”. 06-09-2014, de APEN Sitio web:
- http://www.apen.org.ni/media/cedoc/Presentaci%C3%B3n_Foro_de_Ch%C3%ADa_1.pdf
- Manual de Cultivo de la Chía Boris Vargas; http://es.slideshare.net/JBorisVargas/manual-cultivo-de-la-chia
- Capitani, M.I.et all: (2014); Ayerza R. Coates (2013)
- The World of Organic Agriculture 2013 FiBL –IFOAM
- http://www.siicex.gob.pe/SIICEX/resources/calidad/FDA-%20Guia-de-Etiquetado-Canada-2009.pdf
- Ministerio de Trabajo; http://www.trabajo.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?__page=3&codTema=0&tip=20
- Guía de Mercado – Canadá, PromPeru; http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/700745156rad0D09D.pdf
- Guía de Mercado – Canadá, PromPeru; http://www.siicex.gob.pe/SIICEX/resources/calidad/FDA-%20Guia-de-Etiquetado-Canada-2009.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ANEXOS

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 1: PLAN DE TESIS

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO:

1.1. Problema:

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHÍA DE LA REGIÓN SUR DEL PERÚ A CANADÁ - 2015."

Se plantea el proyecto para la realización de un negocio, así poder conocer la viabilidad técnica, económica y financiera de la exportación de semillas de Chía de la región Sur del Perú al mercado Canadiense.

1.2. Descripción del Problema:

Hoy en día, las tendencias de llevar una vida más saludable y lucir bien físicamente, están siendo factores demanda de cuidados en la alimentación como el ejercitarse cotidianamente, reflejándose en una mejor calidad de vida.

En la actualidad, El consumo mundial de productos naturales está incrementando; que hace que la calidad de vida para poder llevar una vida saludable en la alimentación así como y desde fines del siglo pasado el mercado de las semillas de Chía ha vuelto a renacer; este es un producto natural que posee un alto grado de valor nutricional. Siendo un producto natural con alto contenido de aceites buenos y esenciales, así como también alta calidad en fibra; es libre de gluten y posee alto grado de proteínas y minerales.[50] Es por ello que está siendo cultivada nuevamente y cada vez a mayor medida

[50] Salvia hispánica. http://es.wikipedia.org/wiki/Salvia_hispanica

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

por distintos países latinoamericanos como Perú, Argentina, México, Bolivia y Paraguay; ya que posee una gran demanda internacional.[51]

La tendencia mundial al consumo de productos naturales se ve remarcada en Norte América y Europa, siendo continentes de países, en cuanto a la preocupación en la calidad de vida de sus ciudadanos principalmente se encuentra Canadá, ya que es el país con mayor incremento de demanda de productos naturales y sanos.[52]

Todo esto, se ve como una oportunidad para generar negocio. Perú es uno de los principales países productores de estas semillas, se ve oportuno el análisis de este negocio de exportación, el mismo que permitirá conocer su viabilidad, con alternativas solución a la oportunidad dada para la región, tanto a los agricultores y/o comercializadores, ya que todo es una cadena productiva.[53]

5.2.1. Campo, Área y Línea de Investigación:

- **Campo** **:** Ciencias Económicas Administrativas.
- **Área** **:** Ingeniería Comercial.
- **Línea** **:** Negocios Internacionales.

[51] Norma Rojas, Directora y Editora general. (Mayo - Junio 2014). Chía: La oportunidad es ahora. Agro Negocios Perú, Edición N°39, 38-39.

[52] Canadá: un mercado emergente para productos orgánicos. http://webiica.iica.ac.cr/comuniica/n_17/art.asp?art=3

[53] Norma Rojas, Directora y Editora general. (Mayo-Junio 2014). Chía: La oportunidad es ahora. Agro Negocios Perú, Edición N°39, 38-39.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

5.2.2. Tipo y Nivel del Problema:

5.2.2.1. Tipo de Investigación:

Por la fuente, es una investigación **documental** (se recopilan solamente datos secundarios).

5.2.2.2. Nivel del problema de Investigación:

Descriptiva y explicativa.

Descriptiva, porque se basa en hechos y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta, y **explicativa** porque pretende conducir a un sentido de comprensión de las tendencias.

5.2.3. Variables, Indicadores y Medios:

a) Análisis de Variables:

- **Variable Dependiente:**
  Exportación de semillas de Chía de la región sur del Perú.

- **Variable Independiente:**
  Elaboración de un Plan de Negocios para exportar semillas de Chía de la región sur del Perú.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

b) Operacionalización de Variables:

Cuadro 1.1. INDICADORES E INDICADORES

Variables	Indicadores	Sub Indicadores	Medios
Variable Independiente "Plan de Negocios"	Demanda	Nivel de Consumo, Población Objetivo	Libros, Páginas web, Instituciones Públicas, Estadísticas.
	Oferta	Precio, Producción	
	Distribución	Medios, Costo	
	Organización	Tipo de agente exportador, características	
Variable Dependiente "Exportación de semilla de Chía"	Proceso Productivo	Actividades, Operaciones	
	Limitaciones	Debilidades, Amenazas	
	Estrategias	Tipo, Cantidad	

Fuente y Elaboración: Propia

5.2.4. Interrogantes Básicas:

5.2.4.1. Formulación del Problema:

¿Cuál será la viabilidad, técnica, económica y financiera de la realización de un negocio de exportación de semillas de Chía de la región Sur del Perú al mercado de Canadá?

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

5.2.4.2. Sistematización del Problema:

- ¿Existen limitaciones y/o problemáticas para el desarrollo del plan de negocios?

- ¿Existe una óptima de producción de Chía (Salvia hispánica L.) en la región Sur del Perú adecuado u óptimo para que sea viable el acopio y exportación de dicho producto?

- ¿Cuáles son los principales países exportadores e importadores de semilla de Chía?

- ¿Cuál será el mercado objetivo de las semillas de Chía y qué tipo de certificación de calidad requiere dicho producto para tal destino?

- ¿Cuáles son los precios que se están manejando en el mercado y cuáles son los aranceles que se aplicaran para la exportación de semillas de Chía?

- ¿Cuáles van a ser las estrategias de marketing y ventas para ingresar al mercado objetivo?

- ¿Cuál será el Presupuesto de ingresos y egresos, el beneficio financiero, la rentabilidad del proyecto y el periodo de retorno de la inversión que viabilice el plan de negocios exportación de semillas de Chía?

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- ¿Cuál será la estructura orgánica y el tipo de Administración que permita un manejo gerencial eficiente del plan de negocios de acopio y exportación de semillas de Chía?

1.3. Justificación:

1.3.1. Justificación Teórica:

Se tiene conocimientos para la elaboración de planes de negocios, operatividad aduanera, negocios internacionales y finanzas para la evaluación del proyecto, es por ello que debido a la creciente demanda del consumidor internacional de las semillas de Chía por sus valores nutricionales, es necesario cubrir la necesidad del mercado y oportuno para incursionar en un nuevo negocio de exportación.

1.3.2. Justificación Metodológica:

La observación como técnica, es un procedimiento de recolección de todos los datos e información necesaria para dicha investigación. Esta servirá para complementar el trabajo y ayudar a asegurar una investigación completa.

Los instrumentos como material bibliográfico, fichas de datos, investigación virtual ayudan a fundamentar los datos observados.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.3.3. Justificación Práctica:

1.3.3.1. Justificación Social:

El acopio de la semilla de chía implica el incentivo a que los agricultores siembren dicho producto, lo que generará un aumento de la mano de obra. Así como también se verá reflejado el beneficio en los consumidores del producto ya que las propiedades de este conllevan a mejorar su calidad de vida-salud.

1.3.3.2. Justificación Profesional:

El plan de negocios proporcionará el conocimiento de la viabilidad del negocio de exportación de semillas de Chía, y a raíz de ello, promoviendo mayor investigación en distintos campos de estudio.

1.3.3.3. Justificación Personal:

La realización de este plan de negocios permitirá poner en práctica los conocimientos de la autora, así mismo como la obtención de su título profesional.

El interés de la autora es poder ejecutar el proyecto generándole rentabilidad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.4. Objetivos:

1.4.1. Objetivo General:

Determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del Plan de Negocios para el acopio y la comercialización de semillas de Chía producida en la región Sur del Perú, teniendo como mercado meta a Canadá.

1.4.2. Objetivos Específicos:

- Determinar las limitaciones y/o problemáticas para el desarrollo del plan de negocios.

- Analizar, recopilar y sistematizar la información sobre la producción de Chía (Salvia hispánica L.) en la región Sur del Perú para conocer si es viable su acopio y sucesiva exportación.

- Conocer cuáles son los principales países exportadores e importadores de semilla de Chía.

- Desarrollar un estudio de mercado que ayude a determinar cuál será el mercado objetivo de nuestro Plan de Negocio, así como también que tipo de certificación de calidad requiere dicho producto para tal destino.

- Analizar, recopilar y sistematizar cuales son los precios que se están manejando en el mercado, como también determinar

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

cuáles son aranceles que se aplicaran para la exportación de semillas de Chía.

- Desarrollar estrategias de marketing y ventas para el ingreso al mercado objetivo.

- Realizar la evaluación económica y financiera para determinar el Presupuesto de ingresos y egresos, la rentabilidad del proyecto y el periodo de retorno de la inversión que viabilice el plan de negocios de acopio y exportación de semillas de Chía.

- Determinar cuál será la estructura orgánica y el tipo de Administración que permita un manejo gerencial eficiente del Plan de Negocios de acopio y exportación de semillas de Chía.

1.5. Marco Teórico:

1.5.1. Esquema Estructural:

Capítulo 1: Naturaleza del Plan de Negocios

1.1 Descripción del Producto y Valor Distintivo

1.1.1. Descripción General del Producto

1.1.1.1. Funcionalidades Básicas

1.1.1.2. Soporte Científico

1.1.1.3. Origen de la Idea de negocio

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.1.2. Valor distintivo para el Consumidor

1.1.2.1. Público Objetivo al que va dirigido y las necesidades que satisface

1.1.2.2. Valor único y distintivo

1.2 Mercado Potencial

1.2.1. Mercado

1.2.1.1. Descripción del Mercado

1.2.1.2. Tamaño del Mercado

1.2.1.3. Grado de Consolidación del Sector

1.2.2. Público Objetivo

1.2.2.1. Canadá

1.2.2.2. Características del Mercado

1.2.2.3. Perú – Canadá

1.2.2.4. Barreras de entrada y salida

1.2.2.5. Segmentación de Clientes en base a Criterios Objetivos

1.2.2.6. Factores Clave de Compra para los Consumidores

1.3 Competencia

1.3.1. Competencia Mundial

1.3.2. Competencia Nacional

1.3.3. Ventaja competitiva respecto a los competidores

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Capítulo 2: Desarrollo del Plan de Negocios

2.1 Plan Estratégico

2.1.1. Sistema de Exportación

2.1.1.1. Ferias Internacionales

2.1.1.2. Requisitos Comerciales para la Exportación

2.2 Plan de Marketing y Ventas

2.2.1. Promoción del Producto

2.2.1.1. Publicidad

2.2.1.2. Promoción

2.2.1.3. Relaciones Públicas

2.2.2. Distribución del Producto

2.2.2.1. Distribución

2.2.2.2. Puntos de Venta

2.2.3. Fijación y Políticas de Precio

2.2.4. Plan de Introducción

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.2.5. Riegos y Oportunidades del Mercado

2.2.5.1. Riesgos

2.2.5.2. Oportunidades

2.3 Tecnología y Procesos

2.3.1. Objetivos del Área de Producción

2.3.2. Especificaciones del Producto

2.3.3. Descripción del Proceso de Producción

2.3.4. Características de la Tecnología

2.3.5. Instalaciones

2.3.6. Ubicación de la Empresa

2.3.6.1. Macro Ubicación

2.3.6.2. Micro Ubicación

2.3.6.3. Factores de Ubicación

2.3.6.4. Costos de Terreno y Gastos de Puesta en Marcha

2.3.7. Mano de Obra Requerida

2.3.7.1. Personal Administrativo y de Ventas

2.3.7.2. Mano de Obra Directa

2.3.7.3. Mano de Obra Indirecta

2.3.8. Procedimientos de Mejora Continua

2.3.9. Programa de Producción

2.3.9.1. Siembra

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.4 Organización

2.4.1. Descripción de la empresa

2.4.1.1. Tamaño de Empresa

2.4.1.2. Conformación de la Empresa

2.4.2. Constitución de la Empresa

2.4.2.1. Minuta de Constitución

2.4.2.2. Escritura Pública

2.4.2.3. Inscripción en los Registros Públicos

2.4.2.4. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

2.4.2.5. Registro de Trabajadores en Es Salud

2.4.2.6. Tramitar Permisos, Autorizaciones o Registros Especiales

2.4.2.7. Licencia Municipal Provisional

2.4.3. Contabilidad

2.4.4. Misión y Visión

2.4.5. Estructura Organizacional

2.4.5.1. Objetivos

2.4.5.2. Organigrama

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.4.6. Administración de Sueldos y Salarios

2.4.6.1. Beneficios Sociales

2.4.7. Evaluación del Desempeño

2.4.8. Marco Legal de la Organización

Capítulo 3: Resultados del Plan de Negocios

3.1 Análisis de Costos

3.1.1. Análisis del Capital Humano

3.1.1.1. Mano de Obra Directa

3.1.1.2. Mano de Obra Indirecta

3.1.1.3. Servicios Externos

3.1.1.4. Costo Total de Capital Humano

3.1.2. Costos de Producción

3.1.2.1. Costos Fijos

3.1.2.2. Costos Variables

3.1.3. Trámites

3.1.4. Inversión

3.1.4.1. Inversión Tangible

3.1.4.2. Inversión Intangible

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.1.4.3. Inversión Total

3.1.4.4. Fuente de Inversión

3.2 Ventas

3.3 Depreciación

3.4 Flujo de Caja

3.5 Análisis de Sensibilidad

3.5.1 Escenario Optimista

3.5.2 Escenario Pesimista

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.5.2. Bibliografía Básica:

- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. - www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/GM%20servicios%20-%20Canad%C3%A1%202013.pdf
- Trade Map, estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. - www.trademap.org/Index.aspx
- Asociación de Exportadores – ADEX - www.adexperu.org.pe/
- mrivas@apen.org.ni. (2013). "NICARAGUA: PIONERA Y LÍDER EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHÍA EN LA REGIÓN". 06-09-2014, de APEN Sitio web: www.apen.org.ni/media/cedoc/Presentaci%C3%B3n_Foro_de_Ch%C3%ADa_1.pdf
- Revista de Agronegocios Edición N° 39 http://issuu.com/normarm/docs/edici__n_n___39#
- Diarios en general: La Republica El Comercio.
  www.larepublica.pe/18-09-2013/promueven-siembra-de-chia-por-alta-rentabilidad
  www.elcomercio.pe/
  www.peruregional.com/18627
- Sierra Exportadora - www.sierraexportadora.gob.pe/
- Hapag-Lloyd - Global container liner shipping www.hapag-lloyd.com

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.5.3. Terminología:

1.5.3.1. Acopiar:

Juntar, reunir en cantidad algo, y más comúnmente granos, provisiones, etc. [54]

1.5.3.2. Exportación:

Una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. La complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden presentarse, además, se pueden dar toda una serie de fenómenos fiscales.[55]

1.5.3.3. Semilla de Chía:

Chía s f **1** (*Salvia hispánica*) Planta anual, de cerca de 1.5 m de altura, de tallo velloso, cuadrangular y acanalado, de hojas opuestas, con bordes aserrados; sus flores son azules, en forma de espiga; cada una contiene cuatro frutos pequeños. **2** Semilla de esta planta, de 2 cm de largo, de color café grisáceo y manchas rojizas; es esponjosa y aceitosa; se usa para preparar bebidas

[54] http://lema.rae.es/drae/?val=acopio

[55] http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n#cite_note-1

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

refrescantes y se obtiene de ella un aceite secante: *agua de chía*.[56]

1.5.3.4. Oferta:

Toda empresa produce bienes que luego pone a la venta en un mercado. Estos bienes son la cantidad ofertada por cada empresa. Esta cantidad producida y ofrecida depende del nivel de precios al que se pueda vender el producto en el mercado.[57]

1.5.3.5. Demanda:

La demanda de un bien describe la relación entre las cantidades del mismo que los consumidores adquirirán a diferentes precios del mercado.[58]

1.5.3.6. Precio:

Es lo que debe darse a cambio de una cosa, expresándose generalmente ese contravalor en unidades monetarias, si bien en el trueque es la cantidad de otro bien o servicio.[59]

1.5.3.7. Plan de Negocios:

Un plan de negocios es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán

[56] http://diccionario.sensagent.com/chia/es-es/

[57] BELTRAN, A. y CUEVA, H.: Evaluación Privada de Proyectos 2003, pág. 153

[58] BELTRAN, A. y CUEVA, H.: Evaluación Privada de Proyectos 2003, pág. 152

[59] TAMAMES, Ramón; GALLEGO, Santiago: Diccionario de Economía y Finanzas, 1994, pág.422

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.[60]

1.5.3.8. Aranceles:

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países, no se aplican aranceles a las exportaciones.[61]

1.5.3.9. Inversión:

Es el gasto de dinero que se realiza en un proyecto, con la intención de que los flujos de caja más que compensen el capital invertido.[62]

1.5.4. Antecedentes:

La tesis “Estudio de Pre Factibilidad Técnico-Económica del Cultivo de (Salvia hispánica L.) en Chile, presentada por Alejandro C. De Kartzow G, Ingeniero Agrónomo. Magister en Gestión. Doctor en Ciencias Empresariales. Profesor Facultad de Agronomía P.U.C.V. 2013; expone las distintas características propias del cultivo de Chía, lo cual permite tener el conocimiento de sus propiedades, aspectos relacionado, consumo, recomendaciones en cuanto a su tratamiento, entre otras.[63]

[60] http://definicion.de/plan-de-negocios/
[61] ttps://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=287&Itemid=100852&lang=es
[62] TAMAMES, Ramón; GALLEGO, Santiago: Diccionario de Economía y Finanzas, 1994, pág.307

[63] Fundación para la innovación Agraria. www.fia.cl/Portals/0/UCP/Documentos/Informe%20Est%20Tec%20Econ%20de%20Chia%20en%20Chile.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.5.5. Importancia del Plan de Negocios:

El Plan de Negocios es un documento escrito, cuya finalidad es documentar la información más relevante relacionada con la idea de negocio y su mercado. El Plan de Negocios puede verse como un mapa donde se identifican claramente los objetivos de la empresa, las rutas a seguir para alcanzar los objetivos, los obstáculos que se enfrentarán en el camino, las herramientas que a utilizar para superar los obstáculos y los mecanismos para medir el avance del proceso.[64]

Muchos autores coinciden en que la importancia del Plan de Negocios radica en minimizar el riesgo de la incertidumbre del negocio, Sahlman (1997) indica que "un buen plan de negocios es como tomar una foto de un evento futuro, pero el mejor plan de negocios va más allá, son como películas del futuro, en los que se muestra a la gente la oportunidad y el contexto desde múltiples Ángulos. También ofrece la posibilidad de reaccionar ante una acción" (pág. 97-108) por lo que puede deducirse la importancia del plan de negocios para evitar una mala o deficiente toma de decisiones en un futuro, ayuda a reducir los problemas y las personas que elaboran el plan pueden corregir las deficiencias y proseguir u optar por posponer o declinar la posibilidad.

Barrow (2002) nos dice que es mejor fracasar en un plan de negocios escrito que perder el dinero. "La planificación le da la oportunidad de equivocarse en un papel antes de hacerlo en la

64 www.uvg.edu.gt/DQF/Plan-de-negocios-29-03-2012-Examen-final/Importancia-del-Plan-de-Negocios.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

vida real. Puede poner a prueba su propuesta empresarial antes de actuar" (p26).

Un plan de negocios nos permite conceptualizar y llevar al mínimo los riesgos de la implementación, definir la estrategia de desarrollo e incluir metas y objetivos, algunas de las ventajas al desarrollarlo pueden ser: [65]

- Obtener financiamiento.
- Poder incluirse en el proceso de incubación.
- Estructurar las ideas sobre el negocio.
- Elaborar un plan de crecimiento para el negocio.
- Identificar el valor del negocio y preparar un plan de venta del mismo.
- Identificar nuevos mercados y nuevas oportunidades de comercialización.
- Verificar la rentabilidad del negocio.
- Estructurar un plan personal paralelo al del negocio.
- Dimensionar las cargas de trabajo que surgirán de este negocio.

1.5.6. Canadá:

Canadá es un país ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacifico al oeste y hacia el norte el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al

[65] www.uvg.edu.gt/DQF/Plan-de-negocios-29-03-2012-Examen-final/Importancia-del-Plan-de-Negocios.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

sur y con Alaska al noroeste.[66] Organizado en diez provincias y tres territorios, es el segundo país más extenso del mundo. Su capital es Ottawa y la ciudad más poblada es Toronto.[67]
Su moneda es el dólar canadiense. (CAD)

1.5.6.1. Geografía y Clima:

Canadá cuenta con un litoral muy extenso en un total de 9'984,670 km^2, cuenta con ocho regiones de bosques distintos, incluyendo una amplia zona de taiga (territorio inhabitado cubierto de bosques). Debido a su gran tamaño cuenta con una asombrosa cantidad de lagos, más que cualquier otro país esto significa que contiene gran parte del agua dulce del mundo. También tiene glaciares que contienen agua dulce en las montañas Costeras y en las montañas Rocosas. Área total en tierra es de 9'093,507 km^2 y de agua 891,163 km^2.

En cuanto al clima, varía de templado en el sur a sub-ártico y ártico en el norte. La temperatura promedio varía en verano e invierno de acuerdo a la ubicación, en zonas del interior la temperatura puede varias entre -15ºC e inclusive llegar a -40ºC. En las regiones sin consta la nieve puede llegar a cubrirlas durante seis meses.
En la costa de la Columbia británica, el clima es muy distinto, encontramos un clima templado en la mayoría del año. En la costa este y oeste las temperatura usual es 20ºC, mientras que entre las costas la temperatura en

[66] http://es.wikipedia.org/wiki/Canad%C3%A1#Etimolog.C3.ADa
[67] http://www.canadainternational.gc.ca/

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

verano varía entre 25ºC y 30ºC con ondas de calor que superan los 40ºC.[68]

1.5.6.2. Economía:

Canadá cuenta con un PBI per cápita increíblemente alto, siendo una de las naciones más ricas del mundo. Cuenta con una economía mixta con un indicé de libertad económica mayor que el de los Estados Unidos. El organismo financiero internacional dio a conocer una proyección según la cual la economía de Canadá crecerá un 2.2% en este presente año, una ligera alza frente al crecimiento estimado del 1.7% en el año 2013.[69]

En 2012 las importaciones canadienses ascendieron a más de 462 mil millones de dólares de los cuales sus principales proveedores fueron Estados Unidos (50%), China (11%) y México (6%).

1.5.6.3. Demografía:

En los últimos informes acerca de la población de Canadá, dicho país cerró el año 2013 con 35, 105,000.00 personas, teniendo un incremento de 403,000.00 personas más en comparación al 2012. Canadá tiene cuatro habitantes por $km^{2.}$

La mayor parte de la población se concentra en las ciudades de Quebec, Toronto, Montreal, Ottawa, Vancouver y Alberta, reuniendo un 80% de la población.[70]

[68] www.canadainternational.gc.ca/
[69] Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/GM%20servicios%20-%20Canad%C3%A1%202013.pdf
[21] http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/canada

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.5.7. Las Semillas de Chía:

El cultivo de la Chía cuando florece da lugar a un aquenio (tipo de fruto seco), cuya semilla es rica en mucílago, fécula y aceite; tiene unos 2 mm de largo por 1,5 de ancho, y es ovalada y lustrosa, de color pardo-grisáceo a rojizo.[71]

La semilla de chía proporciona una fuente muy valiosa de fibra, proteínas, altos niveles de ácidos grasos, omega 3 y 6; y minerales esenciales; puede ser consumida tal y como se obtiene de la planta, es decir, cruda; o molida, disuelta en agua, y puede ser un ingrediente de diversos platillos. Todas las propiedades de la chía la hacen un auténtico súper alimento.[72]

1.5.7.1. Siembra:

La Chía (Salvia hispánica L.) es una planta herbácea que tiene un promedio de un metro de altura y presenta hojas opuestas de 4 a 8 centímetros de largo y 3 a 5 de ancho, es cultivada a más de 600msnm en suelos ligeros a medios, bien drenados y no tan húmedos se adapta a suelos ácidos como también a la sequía pero no soporta las heladas; necesita de sol y no da fruto si es que está expuesta a la sombra.

[71] mrivas@apen.org.ni. (2013). "NICARAGUA: PIONERA Y LÍDER EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHÍA EN LA REGIÓN". 06-09-2014, de APEN Sitio web: www.apen.org.ni/media/cedoc/Presentaci%C3%B3n_Foro_de_Ch%C3%ADa_1.pdf

[72] http://salud.ellasabe.com/plantas-medicinales/101-semilla-de-chia-propiedades-y-beneficios

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Para una manzana (7,026 m^2), se utilizan 6 libras de semilla calculando 40 plantas por metro cuadrado bien distribuidas se recomienda hacer el voleo después de una lluvia para evitar daños por insecto como la hormiga y ayudar a la germinación.[73]

1.5.8. Principales Consumidores:

En el siguiente cuadro se muestra los principales países destino de chía, en un global mundial.

Cuadro 1.2. REPORTE DE EXPORTACIONES DE CHÍA AÑO 2013 POR DESTINOS

PAIS DE DESTINO	VALOR FOB DE LA SERIE EN US$	PESO NETO (KILOS)	PESO BRUTO (KILOS)
ESTADOS UNIDOS	$ 6,252,021.00	616,566.00	624,601.00
ALEMANIA	$ 2,561,125.00	248,840.00	249,901.00
AUSTRALIA	$ 174,305.00	15,000.00	15,173.00
NUEVA ZELANDA	$ 119,815.00	10,780.00	10,953.00
TAIWAN	$ 95,912.00	7,008.00	7,070.00
EMIRATOS ARABES UNIDOS	$ 33,048.00	4,242.00	4,660.00
HONGKONG	$ 30,493.00	3,000.00	3,068.00
REINO UNIDO	$ 21,654.00	3,000.00	3,016.00
CANADA	$ 17,189.00	1,871.00	1,891.00
COSTA RICA	$ 11,059.00	1,000.00	1,010.00
ESPAÑA	$ 5,967.00	348.00	366.00
UCRANIA	$ 24.00	1.00	1.00
TOTAL	$ 9,322,612.00	911,656.00	921,710.00

Fuente: COMTRADE - ITC Market Analysis

Elaboración: Propia

[73] http://cecoopsemein.com/Manual_de_poduccion_de_CHIA_SALVIA_HISPANICA.pdf

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.5.9. Principales Exportadores:

Bolivia es uno de los principales exportadores de chía, durante el primer semestre de 2014, las ventas externas de semillas de chía bordearon los 19 millones de dólares por la venta de 3.769 toneladas. El monto en valor representa tres veces más a lo comercializado en la gestión pasada. En el período 2004-2013, las exportaciones de semillas de chía acumularon cerca de 68 millones de dólares, por la venta de 17 mil toneladas. Alcanzó su máximo histórico en la gestión 2013, superando 17 veces a lo registrado en 2011, al pasar de 3 a 51 millones de dólares.[74]

Entre ellos, como también esta Argentina que registra una superficie de producción anual netamente para exportación al año 2010 menor a 100 hectáreas; al 2011 menor a 2.000 hectáreas; al 2012 igual a 30.000 hectáreas; al 2013 70.000 hectáreas; y para este año se estima que serán 120.000 hectáreas.

Asimismo, dentro de los principales países exportadores se encuentran México, que es de donde proviene dicha semilla, como Nicaragua que en los últimos años ha crecido y se ha visto que es uno de los países que tiene la mejor calidad en chía, así como también Paraguay.

[74] ww.erbol.com.bo/noticia/economia/28082014/ibce_bolivia_triplica_valor_de_exportacion_de_chia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Perú cuenta con las siguientes empresas exportadoras de semillas de Chía, con un valor FOB al 2013 de US$ 9, 322,609.00.[75]

Cuadro 1.3. REPORTE DE EXPORTACIONES DE CHÍA AÑO 2013 POR EMPRESAS

NOMBRE DE EXPORTADOR	VALOR FOB DE LA SERIE EN US$	PESO NETO (KILOS)	PESO BRUTO (KILOS)
EXPORTADORA AGRÍCOLA ORGÁNICA S.A.C.	7,764,242.00	742,697.00	750,975.00
DE GUSTE GROUP S.A.C.	453,518.00	44,910.00	45,103.00
INVERSIONES ALFAR S.A.	425,167.00	49,072.00	49,655.00
GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.	211,032.00	20,908.00	21,106.00
VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L.	205,627.00	22,627.00	22,924.00
GRUPO INCA S.A.C.	130,330.00	16,200.00	16,200.00
AGRORINO S.A.C.	41,440.00	4,000.00	4,000.00
GRUPO ORGÁNICO NACIONAL S.A.	33,048.00	4,242.00	4,660.00
INTERLOOM S.A.C.	21,654.00	3,000.00	3,016.00
ALISUR S.A.C.	17,186.00	1,871.00	1,891.00
MAKE A DEAL S.A.C.	11,059.00	1,000.00	1,010.00
INKA NATURA WORLD PERU EXPORT S.A.C.	5,967.00	348.00	366.00
AGRISALBA S.A.	2,315.00	780.00	803.00
J&M DESING EXPORT S.A.C.	24.00	1.00	1.00
TOTAL	**9,322,609.00**	**911,656.00**	**921,710.00**

Fuente: AgroNegociosPerú.
Elaboración: AgroNegociosPerú.

1.5.10. Las Semillas de Chía en Canadá:

La categoría de alimentos orgánicos en Canadá es joven, diversa y altamente fragmentada, con productos de un cierto rango de categorías relacionadas. Por ejemplo, en la categoría de productos alimenticios orgánicos empaquetados, el ambiente competitivo se compone normalmente de un gran número de marcas más pequeñas con precios "Premium",

[75] http://issuu.com/normarm/docs/edici__n_n___39#

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

donde los precios Premium superan desde un 10 hasta un 50% a los precios de los productos alimenticios empaquetados tradicionales.[76]

La semilla de chía es un producto que recién está ingresando al mercado canadiense pero con una elevada acogida, por ser un producto natural y con bastantes propiedades saludables.

1.6. Hipótesis:

Considerando que, es oportuno cubrir la demanda mundial creciente y existente de productos naturales hacia un mercado meta que es Canadá; es probable que, la determinación técnica, económica y financiera del plan de negocios para la exportación de semillas de Chía producida en la región Sur del Perú; sea viable.

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Tipos de Estudio:

No Experimental, lo que significa que recolecta datos de un solo momento y en un tiempo único.

2.2. Método de Investigación:

Transversal, describe variables y analiza su incidencia e interrelación en un momento dado.

[76] http://webiica.iica.ac.cr/comuniica/n_17/art.asp?art=3

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.3. Fuentes de Información:

Esta investigación se obtendrá de fuentes **secundarias**, que se basan específicamente en las técnicas e instrumentos a utilizar.

2.4. Técnicas e Instrumentos:

2.4.1. Técnicas:

La técnica a utilizar es por **observación documental** y **búsqueda bibliográfica**.

La observación como técnica, es un procedimiento de recolección de todos los datos e información necesaria para dicha investigación, donde utilizaremos los sentidos para observar hechos y realidades en el mercado exportador actual de Chía y el desarrollo comercial. Esta técnica servirá para complementar el trabajo y ayudar a asegurar una investigación completa.

2.4.2. Instrumentos:

Los instrumentos a emplearse serán los siguientes:

- **Material Bibliográfico:**

  El uso del material bibliográfico será para obtener mayor información en cuanto al conocimiento de la semilla de chía, su producción anual, su exportación, etc.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

- **Internet:**

  El uso de internet será para obtener información nacional e internacional sobre las semillas de Chía, como también obtener los precios internacionales, demanda en Canadá, tendencias de consumo, principales exportadores e importadores, etc.

- **Ficha de Observación:**

  Se enfocará para la recolección de datos de fuente primaria y secundaria confiable, tales como: Gobierno Regional, Gerencia Regional de la Producción, Gerencia Regional de Agricultura, Sunat, etc.
  Se pretende obtener datos precisos con respecto al tema de investigación, relacionando las variables propuestas para el mismo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.5. Estructura de los Instrumentos:

Cuadro 2.1. ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS

Variables	Indicadores	Sub Indicadores	Técnica	Instrumentos
Variable Independiente "Plan de Negocios"	Demanda	Nivel de Consumo, Población Objetivo	Observación	Ficha de Observación
	Oferta	Precio, Producción	Observación	Ficha de Observación
	Distribución	Medios, Costo	Observación	Ficha de Observación
	Organización	Tipo de agente exportador, características	Observación	Ficha de Observación
Variable Dependiente "Exportación de Semilla de Chía"	Proceso Productivo	Actividades, Operaciones	Observación	Ficha de Observación
	Limitaciones	Debilidades, Amenazas	Observación	Ficha de Observación
	Estrategias	Tipo, Cantidad	Observación	Ficha de Observación

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Campo de Verificación:

2.6.1. Ámbito:

La investigación será realizada en la ciudad de Arequipa y Regiones circundantes al ámbito, el sector a ser analizado será el agrícola – producción de Semilla de Chía, actividad y procedimiento empresarial e influencia de la comercialización del producto.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.6.2. Temporalidad:

El periodo de tiempo para el desarrollo del presente trabajo de investigación será de 5 meses, iniciando en marzo 2015.

2.6.3. Unidades de estudio:

Mercado de Semilla de Chía en Canadá:

Universo: Producción.
Muestra: Producto que cumple con las características del mercado objetivo.

2.7. Estrategia de Recolección de Datos:

Se formularán estrategias con la finalidad de estructurar el mecanismo de la investigación.

2.7.1. Contacto con la Unidad de Estudio:

- Se dará mediante recopilación de datos por medio del instrumento del internet, revistas, periódicos, así como entidades que puedan brindar información, de acuerdo al sector comprometido con la producción, para tener acceso a la información sin inconvenientes.

- Preparar el instrumento para la toma de datos mencionados anteriormente (observación, vía web, fichas de datos).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.7.2. Toma de Datos:

- El instrumento de medición será la ficha de observación, para la toma de datos.

- Se deberá realizar la recopilación de datos cumpliendo el rol de fechas establecido.

- Estos datos serán clasificados por fecha y zona productiva.

2.7.3. Análisis y Procesamiento de Datos:

- Mostrar de manera visual el estado actual de la producción.

- Se va a determinar cuáles son los puntos a favor y contra de la producción en cuanto al manejo presupuestal.

2.7.4. Criterios para el Manejo de Resultados:

Para el análisis se requerirá y será fundamental la obtención de los resultados, es por eso que estos deben ser tomados con sumo cuidado y llevados a análisis utilizando métodos que permitan vislumbrar la situación las zonas productivas y en consecuencia plantear soluciones que permitan resolver las interrogantes básicas que fueron planteadas al inicio del estudio.

En esta investigación se hará uso de herramientas de gestión para determinar las oportunidades y riesgos del plan de exportación.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.8. Recursos Necesarios:

2.8.1. Recursos Humanos:

El único recurso humano que se utilizará será la investigadora, durante la presente investigación.

2.8.2. Recursos Físicos:

Se dará en un ambiente particular de trabajo de acuerdo a lo que la investigadora requiera, así como también en la Biblioteca de la Universidad Católica de Santa María.

2.8.3. Recursos Financieros:

El trabajo será financiado por la propia investigadora, según:

Cuadro 2.2. RECURSOS FINANCIEROS

Concepto	Costo / unidad (S/.)	Total costo (S/.)
Ficha de Observación	15.00	15.00
Movilidad	80.00	80.00
Copias Tesis	160.00	160.00
TOTAL		**255.00**

Fuente y Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.9. Cronograma de Trabajo:

A continuación se presenta el cronograma de trabajo por meses:

Cuadro 2.3. CRONOGRAMA DE TRABAJO (meses)

N°	ACTIVIDAD	1	2	3	4	5
1	Selección de Proyecto					
2	Recolección de la Información Secundaria					
3	Elaboración y procesamiento de Data					
4	Elaboración de Cuadros y Formatos					
5	Consolidación de toda la Información del Proyecto					
6	Validación de Información					
7	Estructuración de Tesis					
8	Desarrollo de otros puntos					
9	Recolección y Procesamiento de información Primaria					
10	Presentación de Borradores y Corrección de Errores					
11	Presentación Final					

Fuente y Elaboración: Propia

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

2.10. Matriz de Consistencia:

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	Variables	Indicadores	Sub Indicadores	Medios
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHÍA DE LA REGIÓN SUR DEL PERÚ A CANADÁ - 2015	**GENERAL:** Determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del Plan de Negocios para el acopio y la comercialización de semillas de Chía producida en la región Sur del Perú, teniendo como mercado meta a Canadá. **ESPECÍFICOS:** - Determinar las limitaciones y/o problemáticas para el desarrollo del plan de negocios. - Analizar, recopilar y sistematizar la información sobre la producción de Chía (Salvia hispánica L.) en la región Sur del Perú para conocer si es viable su acopio y sucesiva exportación. - Conocer cuáles son los principales países exportadores e importadores de semilla de Chía y cuál es la oferta y demanda internacional real de dicho producto. - Desarrollar un estudio de mercado que ayude a determinar cuál será el mercado objetivo de nuestro Plan de Negocio, así como también que tipo de certificación de calidad requiere dicho producto para tal destino. - Analizar, recopilar y sistematizar cuales son los precios que se están manejando en el mercado, como también determinar cuáles son aranceles que se aplicaran para la exportación de semillas de Chía. - Desarrollar estrategias de marketing y ventas para el ingreso al mercado objetivo. - Realizar la evaluación económica y financiera para determinar el Presupuesto de ingresos y egresos, la rentabilidad del proyecto y el periodo de retorno de la inversión que viabilice el plan de negocios de acopio y exportación de semillas de Chía. - Determinar cuál será la estructura orgánica y el tipo de Administración que permita un manejo gerencial eficiente del Plan de Negocios de acopio y exportación de semillas de Chía.	Considerando que, es necesario oportuno cubrir la demanda mundial creciente y existente de productos naturales; es probable que, la determinación técnica, económica y financiera del plan de negocios para la exportación de semillas de Chía producida en la región Sur del Perú sea viable.	**Variable Independiente "Plan de Negocios"**	Demanda	Nivel de Consumo, Población Objetivo	Libros, Páginas web, Instituciones Públicas, Estadísticas.
				Oferta	Precio, Producción	
				Distribución	Medios, Costo	
				Organización	Tipo de agente exportador, características	
			Variable Dependiente "Exportación de semilla de Chía"	Proceso Productivo	Actividades, Operaciones	
				Limitaciones	Debilidades, Amenazas	
				Estrategias	Tipo, Cantidad	

Fuente y Elaboración: Propia