CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL

PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS AL MERCADO DE EE.UU, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C DEL DISTRITO DE JAYANCA - 2018

TESIS

Presentado para obtener el Título Profesional de Ingeniero / Licenciado en Ingeniería Comercial

AUTORES:

Cruz Vallejos Diego Alonso

Santamaría Paulino Cristhian Junior

ASESORA:

Lic. Paola Angélica Corvacho Valderrama

Chiclayo, Noviembre del 2019
“PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS AL MERCADO DE EE.UU, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C DEL DISTRITO DE JAYANCA – 2018”

Elaborada por:

_____________________________     ________________________________
Cruz Vallejos Diego Alonso     Santamaría Paulino Cristhian Junior
AUTOR                         AUTOR

______________________________
Lic. Paola Angélica Corvacho Valderrama
ASESORA

Aprobado por

______________________________
Mg. Jury Yesenia Aquino Trujillo
PRESIDENTE

______________________________
Mg. Enrique Santos Nauca Torres
SECRETARIO

______________________________
Mg. Nilthon Ivan Pisfil Benites
VOCAL
“PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS AL MERCADO DE EE.UU, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C DEL DISTRITO DE JAYANCA – 2018”

ÍNDICE

ÍNDICE.................................................................................................................................................. iii
DEDICATORIA........................................................................................................................................ x
RESUMEN.................................................................................................................................................. xii
ABSTRACT .............................................................................................................................................. xiii
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN........................................................................................................... 14
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL.......................................................................... 16
  2.1. Antecedentes de la Investigación ......................................................................................... 16
  2.2. Aspecto Teórico - Conceptual ............................................................................................. 19
  2.3. Definición Operacional de las Variables ............................................................................. 24
  3.1. Tipo y diseño de la investigación ......................................................................................... 29
  3.2. Población y Muestra: ........................................................................................................... 29
  3.3. Métodos, Técnicas e instrumentos y procedimiento de recolección de datos .......... 29
  3.4. Métodos y Técnicas para el procesamiento de datos ..................................................... 31
  3.5. Aspectos Éticos: ................................................................................................................ 31
  3.6. Criterios de cientificidad..................................................................................................... 31
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .............................................................................. 32
  4.1. Presentación de los Resultados. .......................................................................................... 32
PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS .......................................................... 35
  4.2. Discusión de los resultados ................................................................................................. 211
CONCLUSIONES.......................................................................................................................... 214
RECOMENDACIONES .................................................................................................................. 215
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS ............................................................................................... 216
ANEXOS............................................................................................................................................ 220
ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación Arancelaria de Espárragos Frescos..........................................................40
Tabla 2 Partida Arancelaria Norteamericana..................................................................................41
Tabla 3 Ficha Técnica Comercial del Espárragos Fresco...............................................................41
Tabla 4 Importadores mundiales de Espárragos frescos, expresado en miles de millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 – 2018.................................................................42
Tabla 5 Importadores mundiales de Espárragos frescos, expresado en Toneladas, periodo 2014 - 2018..........................................................................................................................44
Tabla 6 Exportadores Mundiales de espárragos frescos, expresado en miles de millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 – 2018.................................................................46
Tabla 7 Exportadores mundiales de Espárragos frescos, expresado en toneladas, periodo 2014 - 2018..........................................................................................................................48
Tabla 8 Exportaciones Peruanas de espárragos frescos, expresados en millones de dólares FOB ($), periodo 2014 - 2018........................................................................................................50
Tabla 9 Exportaciones Peruanas de Espárragos frescos, expresado en tonaladas, periodo 2014 - 2018..............................................................................................................................52
Tabla 10 Calificación para la adaptación del producto.....................................................................54
Tabla 11 Ingreso Per cápita de los países potenciales, expresados en miles de dólares americanos ($), periodo 2015 - 2018........................................................................................................55
Tabla 12 Calificación según Ingreso per cápita de los países preseleccionados.........................55
Tabla 13 Calificación según cercania Geográfica de los países preseleccionados.....................59
Tabla 14 Cronograma de rondas de negociación.........................................................................61
Tabla 15 Calificación según cercania psicográfica para los países preseleccionados...............67
Tabla 16 Riesgo País, para los países pre seleccionados, periodo 2018........................................67
Tabla 17 Evaluacion del Riesgo País de Estados Unidos.................................................................68
Tabla 18 Evaluación del Riesgo País de Reino Unido.....................................................................69
Tabla 19 Evaluación Riesgo País de Países Bajos.........................................................................70
Tabla 20 Calificación para el Riesgo País de los países preseleccionados.................................70
Tabla 21 Exportaciones mundiales de Espárragos Frescos por los países preseleccionados, expresados en miles de millones de dólares americanos FOB $, periodo 2017 - 2018...........71
Tabla 22 Importaciones mundiales de Espárragos Frescos por los países preseleccionados, expresado en miles de millones de dolares FOB $, periodo 2017 - 2018.....................................72
Tabla 23 PBI de los países preseleccionados, expresado miles de millones de dólares americanos $, periodo 2016 - 2017. ......................................................................................................72
Tabla 24 Grado de Apertura Comercial de los países preseleccionados, periodo 2016 - 2017. .................................................................................................................................................. 72
Tabla 25 Calificación para el Grado de Apertura Comercial ................................................................. 73
Tabla 26 Matriz Scrini de los países preseleccionados. ........................................................................ 73
Tabla 27 Comercio Exterior de Estados Unidos .......................................................................................... 75
Tabla 28 Arancel aplicado para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos................................................................................................................................. 75
Tabla 29. Importaciones de espárragos frescos desde el país de Perú, periodo 2014 - 2018...88
Tabla 30 Principales proveedores de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos, expresados en millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 - 2018. ......................... 89
Tabla 31. Producción de espárragos frescos en Estados Unidos, expresado (Miles de Tonelada). ........................................................................................................................................................................ 89
Tabla 32. Importaciones de espárragos frescos por ciudades, provenientes de Perú, (millones de US$ Americanos)... ........................................................................................................................... 91
Tabla 33. Consumo Aparente de espárragos frescos en el mercado de Estados Unidos, expresado en toneladas, periodo 2014 – 2018................................................................. 96
Tabla 34 Análisis de Precio de Exportación de Espárragos frescos al país de Estados Unidos, periodo 2014 - 2018 .................................................................................................................. 97
Tabla 35 Principales empresas exportadoras, periodo 2018................................................................. 99
Tabla 36 Espárragos: Producción, Superficie y Rendimiento según departamentos, periodo 2017. .......................................................................................................................................... 103
Tabla 37 Composición en 100 gr de Espárragos verde fresco. ................................................................. 105
Tabla 38 Factores optimos de los suelos para el cultivo de espárragos. ............................................. 107
Tabla 39 Factores Hídricos para la producción de espárragos. ................................................................. 132
Tabla 40. Encargados de cada Área, de la EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C. ..... 142
Tabla 41. Agroquímicos utilizados por Agrícola Maquen S.A.C, para el cultivo de espárragos frescos...................................................................................................................................... 143
Tabla 42. Fertilizantes utilizados por Agrícola Maquen S.A.C, para el cultivo de espárragos frescos ................................................................................................................................................. 145
Tabla 43. Caracteristicas Generales del Producto. .................................................................................. 147
Tabla 44. Longitud de acuerdo a los tipos de espárrago verde fresco. .................................................. 147
Tabla 45. Calibre y Diametro dependiendo a la categoria de los Espárragos verdes frescos.148
Tabla 46. Requisitos de Calidad, aspectos y tolerancia respectivas para los espárragos verdes frescos.................................................................................................................................................................149
Tabla 47. Medida del Contenedor 40’ REEFER HIGH CUBE. .................................................................158
Tabla 48. Ventajas y limitaciones del Transporte marítimo.........................................................................159
Tabla 49. Costo de Infraestructura e instalacion..........................................................................................173
Tabla 50. Inversión en Maquinaria ...............................................................................................................173
Tabla 51. Inversión en equipos de Transporte...............................................................................................174
Tabla 52. Inversión en equipos de Medición.................................................................................................174
Tabla 53. Inversión Planta General ...............................................................................................................175
Tabla 54. Muebles y enseres .......................................................................................................................176
Tabla 55. Activos tangibles .........................................................................................................................176
Tabla 56. Activos intangibles .....................................................................................................................177
Tabla 57. Estructura de inversiones ............................................................................................................177
Tabla 58. Capital de trabajo ......................................................................................................................178
Tabla 59. Tabla de Depreciación ...............................................................................................................179
Tabla 60. Amortización .............................................................................................................................180
Tabla 61. Ventas y toneladas .....................................................................................................................181
Tabla 62. Proyección de Ventas ...............................................................................................................181
Tabla 63. Insumos ....................................................................................................................................182
Tabla 64. Proyección de Compras de insumos ............................................................................................183
Tabla 65. Proyección de Servicios de Tercerización ........................................................................................183
Tabla 66. Proyección de gastos de exportación .........................................................................................184
Tabla 67. Proyección de costos indirectos de fabricación ..............................................................................185
Tabla 68. Gastos administrativos .............................................................................................................186
Tabla 69. Gastos de ventas ........................................................................................................................187
Tabla 70. Datos de la planilla (costo) de los trabajadores por regímenes laborales.................................189
Tabla 71. Estructura de costos y gastos ....................................................................................................190
Tabla 72. Estructura de financiamiento y en porcentaje del proyecto.........................................................191
Tabla 73. Cuadro de Servicio de la Deuda ................................................................................................191
Tabla 74. Financiamiento de las inversiones ...............................................................................................191
Tabla 75. Cronograma de pago de la deuda TEA ......................................................................................192
Tabla 76. Cuadro resumen por años .........................................................................................................194
Tabla 77. Estado de situación financiera inicial ........................................................................................194
Tabla 78. Estado de resultados proyectado ...............................................................................................195
Tabla 79. Flujo de caja proyectado 

Tabla 80. VAN y TIR proyectado 

Tabla 81. Flujo de caja en disminución de precios 

Tabla 82. VAN y TIR ante disminución 

Tabla 83. Datos de simulación 

Tabla 84. Escenarios 

Tabla 85. Flujo de caja en simulación 

Tabla 86. VAN y TIR de simulación 

Tabla 87. Análisis unidimensional 

Tabla 88. Análisis bidimensional 

Tabla 89. Estado de situación financiera al final del año 

Tabla 90. Estado de ganancias y pérdidas proyectado
ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Países importadores de espárragos frescos, periodo 2014 - 2018.................................43
Figura 2. Importación mundial de espárragos frescos, expresado en toneladas, periodo 2014-2018 .........................................................................................................................45
Figura 3. Países exportadores de espárragos frescos, periodo 2014 – 2018..........................47
Figura 4. Exportadores mundiales de espárragos frescos, expresado en toneladas, periodo 204– 2018. ........................................................................................................................................49
Figura 5. Exportaciones peruanas de Espárragos frescos, periodo 2014 - 2018. .................51
Figura 7. Estados Unidos y Perú. ..................................................................................................56
Figura 8. Reino Unido y Perú. ....................................................................................................57
Figura 9. Países Bajos y Perú. ....................................................................................................58
Figura 10. Envasado. ....................................................................................................................79
Figura 11. Empaque. ....................................................................................................................80
Figura 12. Embalaje ....................................................................................................................81
Figura 13. Etiqueta .......................................................................................................................82
Figura 15. Certificado de Origen para el País de Estados Unidos .............................................87
Figura 16. Proveedores de Espárragos frescos al mercado de Estados Unidos 2014 - 2018 ...90
Figura 17. Producción de espárragos frescos en Estados Unidos ..........................................92
Figura 18. Evolución del consumo aparente de espárragos frescos en el país de Estados Unidos expresados en toneladas .................................................................96
Figura 19. Precios de Exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos (US$/Kg). ........................................................................................................................................97
Figura 20. Localización ..............................................................................................................102
Figura 21. Evolución de las Exportaciones Peruanas de Espárragos verdes Frescos a Estados Unidos, expresado en miles de millones de dólares FOB US$. .........................106
Figura 22. Ubicación del Almacén ............................................................................................107
Figura 23. Preparación del suelo y desinfección .......................................................................108
Figura 24. Siembra .....................................................................................................................109
Figura 25. Transplante ..............................................................................................................110
Figura 26. Cosecha ....................................................................................................................111
Figura 27. Recojo de espárragos verdes frescos .......................................................................112
Figura 28. Operación de traslado de los espárragos frescos al área de almacen en la empresa.

Figura 29. Recepción de materia prima.

Figura 30. Pesado.

Figura 31. Lavado de materia prima.

Figura 32. Hidroenfriado.

Figura 33. Almacenamiento en cámara de materia prima.

Figura 34. Lavado en duchas.

Figura 35. Selección.

Figura 36. Formación, corte y atado del pesado.

Figura 37. Armado y codificación de cajas.

Figura 38. Encajado.

Figura 39. Hidroenfriado del producto terminado.

Figura 40. Paletizado.

Figura 41. Almacenamiento en cámara de producto terminado.

Figura 42. Embarque.

Figura 43. Transaporte y entrega de carga a los operadores logísticos.

Figura 44. Puerto de embarque.

Figura 45. FlujoGRAMA de producción de espárragos verdes frescos.

Figura 46. Cámara frigorífica.

Figura 47. Hidrocooler.

Figura 48. Montacarga.

Figura 49. Faja Transportadora.

Figura 50. Motor diésel.

Figura 51. Bomba de agua.

Figura 52. Balanza Electrónica.

Figura 53. Balanza de Plataforma.
DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por los triunfos y los momentos difíciles que me ha enseñado a valorarlo cada día más y permitirme haber llegado en este momento tan importante en nuestra formación profesional. A mi madre por ser el pilar más importante y acompañarme durante todo mi proyecto estudiantil y de vida. A mi padre que con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mis Profesores por su apoyo y valiosa guía y asesoramiento en toda esta etapa de vida estudiantil universitaria.

Santamaría Paulino Cristhian Junior

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme haber llegado ha este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre por ser el pilar más importante en mi vida y por demostrarme siempre su cariño y su apoyo incondicional en los momentos mas difíciles. A mi padre por todo el esfuerzo y todos los consejos que ha tenido hacia mi persona para ser un profesional. A mi pareja que cumple una papel muy importante en mi vida, por que supo darme esos últimos empujes a seguir adelante con este trabajo, me supo dar fuerzas, consejos y su apoyo incondicional. A mi hijo que es el amor de mi vida y la personita por la que día a día luche para ser alguien mejor. Y por último y no menos importante a mi tio y abuelo, que a pesar de nuestra distancia física, siento que están siempre conmigo y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ellos como lo es para mí.

Cruz Vallejos Diego Alonso
AGRADECIMIENTO

En primer lugar le doy gracias a Dios por ser mi guía, a mi familia a quienes debo agradecer todo lo que soy y todo lo que puedo llegar a ser, agradecer a nuestra Asesora Lic. Paola Corvacho Valderrama por su paciencia, apoyo y amistad para culminar con éxito este trabajo de tesis, y también agradecer a todos los docentes de la Universidad Privada Juan Mejía Baca por inculcaros conocimientos, consejos que ayudaron mucho a terminar con éxito nuestra carrera profesional.

Santamaría Paulino Cristhian Junior

En primer lugar doy infinitamente gracias a Dios, por haberme dado fuerzas y valor para culminar esta etapa de mi vida.

Agradecía también la confianza y el apoyo brindado por parte de mi madre, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi padre por todo el apoyo brindado a lo largo de mi carrera.

A mi novia Sandra e hijo Liam Jared de Jesús, que han sabido apoyarme para continuar y nunca renunciar, gracias por su amor incondicional y por su ayuda en mi proyecto los amo.

A mi gran amigo Junior Santamaría Paulino, por que con nuestras valiosas aportaciones hicimos posible este proyecto y por la gran calidad humana que me ha demostrado con su amistad.

Y por último y no menos importante a nuestra asesora Paola Corvacho Valderrama por toda la colaboración brindada durante el desarrollo de este proyecto, por que siempre estuvo pendiente si las cosas iban bien o mal, por sus constantes correcciones, gracias por todo.

Cruz Vallejo Diego Alonso
RESUMEN

Actualmente el mercado mundial, presenta grandes expectativas sobre la dinámica comercial de espárragos frescos, abarcando el procesamiento e industrialización de productos elaborados a partir de ello. Eso ha permitido que el Perú experimente una situación comercial internacionalmente favorable, debido al acaparamiento de nuevos mercados, en donde existen grandes posibilidades para la inserción de nuestros productos, como el espárrago fresco, por lo cual se formula como problema ¿Cómo fortalecer la Exportación de Espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la Empresa Agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca - 2018? Frente a esta situación se plantea como objetivo general proponer un plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la Empresa Agrícola Maquen S.A.C de distrito de Jayanca – 2018. Como objetivos específicos se presentan Analizar la capacidad de producción de Espárragos frescos en la empresa Agrícola Maquen S.A.C que determine la oportunidad de exportación del producto, estudiar las características del mercado Internacional del esparrago fresco en especial el de los Estados Unidos, determinar la gestión exportadora que se requiere para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos, examinar la factibilidad financiera que nos traería la exportación de espárragos fresco y diseñar la propuesta de plan de exportación de Espárragos frescos, como hipótesis se pretende que un Plan de exportación incrementará la rentabilidad de la empresa Agrícola Maquen S.A.C. del distrito Jayanca 2018. Por lo cual la investigación es de tipo descriptivo y propositivo, realizándose una entrevista y análisis documental. Como resultados se obtuvo que la Empresa Agricola Maquen S.A.C se proyecta exportar espárragos a Miami, siendo viable financieramente con una VAN de $ 626,357.72 y una TIR de 79.12%. La investigación concluyó que se aumentó la rentabilidad de la empresa medido estos a través de sus ratios financieros.

Palabras claves: Exportación, espárragos, rentabilidad.
ABSTRACT

Currently, the world market has great expectations about the commercial dynamics of fresh asparagus, covering the processing and industrialization of products made from it. That has allowed Peru to experience an internationally favorable commercial situation, due to the hoarding of new markets, where there are great possibilities for the insertion of our products, such as fresh asparagus, which is why it is formulated as a problem How to strengthen Asparagus Export fresh to the US market, to increase profitability in the Maquen SAC Agricultural Company of the Jayanca district - 2018? Given this situation, the general objective is to propose an export plan for fresh asparagus to the US market, to increase profitability in the Maquen SC Agricultural Company of Jayanca district - 2018. As specific objectives are presented Analyze the capacity of Fresh Asparagus production at the Maquen SAC Agricultural company that determines the export opportunity of the product, study the characteristics of the International fresh asparagus market, especially that of the United States, determine the export management required for the export of fresh asparagus to United States market, examine the financial feasibility that fresh asparagus exports would bring us and design the proposal for fresh Asparagus export plan, as an hypothesis it is intended that an Export Plan will improve the profitability of the Maquen SAC Agricultural Company from the Jayanca district 2018. Therefore, the research is descriptive and purposeful, with an interview and documentary analysis. As a result it was obtained that Empresa Agricola Maquen S.A.C plans to export asparagus to Miami, being financially viable with a VAN of $ 626,357.72 and an TIR of 79.12%. The investigation concluded that the profitability of the company was measured as measured by its financial ratios.

Keywords: Export, asparagus, profitability.
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años el Perú ha venido teniendo crecimientos fuertes en su economía, y entre los protagonistas está el sector agrícola, teniendo en el 2016 un crecimiento del 7.63% favorecido principalmente por la actividad agroexportadora, dentro de las cuales se encuentra la de producción de espárragos. Los estudios realizados por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) manifiesta que el primer trimestre del 2017 la exportación de espárrago fresco en el Perú alcanzaron los US$ 47.7 millones a un precio promedio de US$ 3.91 el kilo. Esto ha permitido que el crecimiento de la producción de las empresas aumente aceleradamente y traiga consigo un mayor dinamismo en la economía peruana.

Observando estos crecimientos, se tuvo a bien estudiar la situación de este mercado a fin de poder determinar la viabilidad exportadora para así también permitir a la empresa incrementar su rentabilidad. Aprovechando su producción en todo el año, sabiendo que Estados Unidos es el primer país al que se le vende este producto. Cabe mencionar que la zona de Jayanca actualmente está sobresaliendo en la producción de espárragos.


Esta investigación fue justificada porque el Espárrago fresco es un producto con mucha demanda a nivel Internacional, el cual vamos a desarrollar un Plan de Exportación a la Empresa Agrícola Maquen S.A.C. para el inicio de sus actividades exportadoras a EE.UU. y así incrementar su rentabilidad, siendo EE.UU el principal país al cual se le exporta este producto.
La investigación trasciende en importancia en el desarrollo de nuestra formación profesional, así como una guía a profesionales interesados en el tema de estudio, y en ampliar nuestras capacidades y conocimientos adquiridos en aulas de nuestra Universidad Juan Mejía Baca, y con ello brindar un aporte a la Empresa Agrícola Maquen en posibilitar la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos.

Desde el punto de vista metodológico, se plantea un problema de investigación, debiendo demostrar la hipótesis dada, que va a permitir desarrollar la secuencia pertinente para poder exportar el espárrago fresco a mercados potenciales.

Finalmente la importancia trasciende en desarrollar un Plan de Exportación de espárragos frescos para el mercado de EE.UU, para incrementar su rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018 , generando puestos de trabajo a los pobladores del departamento de Lambayeque en todos sus eslabones de desarrollo e ingresos económicos a nuestra región.

Dicha investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera: Capítulo I. introducción, Capítulo II. Marco teórico- conceptual; en el cual se establecen los Antecedentes de la investigación, el aspecto teórico – conceptual y la definición operacional de las variables. El capítulo III de material y métodos, en el cual se detalla el tipo y diseño de la investigación, la población y muestra, los métodos, técnicas e instrumentos y procedimiento de recolección de datos, los métodos y técnicas para el procesamiento de datos, los aspectos éticos y los criterios de cientificidad. El Capítulo IV de Resultados y discusión, se realiza la presentación y discusión de los resultados. las conclusiones y luego las recomendaciones.
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación

En el caso Internacional, la Evidencia para el caso Mexicano se encuentra Jaime (2015). En su tesis denominada “La competitividad en la exportación de espárragos sonorense hacia Estados Unidos en el marco del TLCAN”, tesis realizada para la obtención del Título Profesional de economista. Esta investigación aborda el tema del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las normas y procedimientos de comercialización de los productos de los tres países, Estados Unidos, Canadá y México, por lo tanto Estados Unidos importa la mayoría del espárrago producida por México no solo porque no podría abastecer al mercado mundial solo con su producción, sino que también el espárrago mexicano es de mayor calidad que la de Estados Unidos. Debido a que México cuenta con plantaciones y con mano de obra que pone mayor atención en los cuidados del cultivo, principalmente en la poda, a diferencia de Estados Unidos que cuenta con más edad y con una producción muy mecanizada.

La Evidencia para el caso de España se encuentra Garde (2010). En su tesis titulada: “Estudio de los hábitos de consumo de espárragos de los consumidores de la zona productora y de Pamplona”. Dicho autor concluyó lo siguiente: La producción y superficie cultivada del “Espárrago de Navarra” ha descendido en los últimos años porque no pueden competir con los bajos precios de los espárragos procedentes de China y Perú por lo tanto el 78,5% de los encuestados sólo consumen “Espárragos de Navarra” con Denominación Específica porque consideran que su calidad es magnífica y mejora la rentabilidad para Pamplona, sin embargo el 11,5% de los consumidores que se descartan por los espárragos procedentes de China o Perú lo hacen únicamente por su precio.

Con respecto a Alemania se encuentra Borthiry (2011) En su tesis titulada: “Estudio de pre factibilidad para la exportación de espárragos orgánicos argentinos en Alemania”. Para lograr el grado de Magister en Marketing Internacional concluyó que el estudio de pre factibilidad para la exportación de espárragos orgánicos argentinos en Alemania, registró en la última década un desarrollo considerable mejorando la rentabilidad para el país, siendo el principal productor de espárragos blancos dentro de la Unión Europea hasta el día de hoy. Para muchas empresas ha sido un reto organizativo lograr una óptima gestión bajo estas condiciones; especialmente para empresas pequeñas. Otras firmas finalmente han conseguido tener, a pesar del frío, algunas cantidades de buena calidad que han colocado en el mercado local.
En el caso Holanda se encuentran Rivera & Rodríguez (2013). El objetivo de este informe es incrementar la rentabilidad del productor, como una alternativa de producción en el que se inicia en una actividad agrícola y generar información para otros estudios o futuros inversores en el sector agropecuario. Los mercados europeos son atractivos para los exportadores y el arancel es del 6%.

Para el Caso Nacional, De acuerdo a Delgado (2018). La presente tesis titulada Productividad regional y exportación de espárragos frescos durante el periodo 2008 – 2017, tiene como objeto de investigación determinar la relación que existe entre la productividad regional y exportación del espárrago en los años antes mencionados. El espárrago es una planta herbácea perenne, cuyo cultivo puede durar bastante tiempo alrededor de 8 a 10 años. La planta del espárrago está formada por tallos aéreos ramificados y una parte subterránea constituida por raíces y yemas. En nuestro país, se produce básicamente dos tipos de espárragos el espárrago blanco, que crece bajo tierra y se usa principalmente para las conservas y por otro lado el espárrago verde que principalmente se exporta fresco a distintos mercados.

Con respecto a Albuquerque (2014). En su tesis denominada “Factores que determinan la demanda internacional del espárrago fresco del Perú, Periodo 1992 - 2013”, tesis realizada para la obtención del Título Profesional de Economista. El objetivo de este informe final de tesis es demostrar que los factores que determinan la demanda internacional del espárrago fresco del Perú durante el periodo 1992-2013, fueron el precio del espárrago peruano, precio del espárrago de otros orígenes y los ingresos de los consumidores del exterior. Se evidenció que el principal producto sustituto del espárrago fresco peruano es el espárrago fresco mexicano, la variación del precio de México se relaciona de forma directa con la demanda del producto peruano; un incremento en el precio de México hace que la dirección de la demanda gire en mayor grado hacia Perú y se amplíe la oportunidad de incrementar el volumen de nuestras exportaciones por lo tanto los países competidores son México, EEUU, España; el producto de estos orígenes es el principal sustituto del producto peruano.

Según López Goicochea (2016). En su tesis denominada “El Mercado de Estados Unidos constituye una oportunidad de negocio para incrementar la exportación de espárragos frescos desde Paiján: 2017 - 2021”, el presente informe de tesis consistió en realizar un análisis en las exportaciones nacional, en La libertad y en la zona de Paiján para dar una ilustración del comportamiento histórico y actual del comportamiento del espárrago peruano en el mercado.
internacional, también se realizó una proyección para tener una imagen de cómo será el comportamiento futuro del espárrago para poder tener una idea para incursionar en el negocio del espárrago; finalmente se realizó un estudio económico y financiero de la Red de organizaciones Productivas Agrícolas de Paiján, demostrando una viabilidad favorable al inversor que desee poner su dinero en el sector del esparaguero. A lo largo del informe se encontró al espárrago peruano como el principal proveedor de Estados Unidos, siendo éste mercado como el principal destino para incrementar las exportaciones del producto, por su sabor y propiedades que tiene el espárrago. Finalmente se concluyó que el espárrago es un sector viable para la inversión con fin de incrementar la producción, la exportación y en consecuencia los ingresos de todos los allegados a esta área, y de manera directa a la Red de Organizaciones Productivas Agrícolas de Paiján.

Para el caso Local, el Distrito de Jayanca se encuentra Beta (2014). Es la empresa Angroindustrial que lidera exportación de espárragos de enero a octubre, luego le siguen las agroexportadoras Danper Trujillo y Global Fresh, según el ranking difundido por ComexPerú. El Complejo Agroindustrial Beta sumó US$ 52 millones por su envíos de espárragos entre enero y octubre de este año, lo que supone una caída de -3.3% frente al mismo periodo del año pasado. No obstante, se mantiene a la cabeza de las exportaciones de este producto.

Según SIICEX (Sistema Integrado de información de comercio exterior), en la región Lambayeque, las principales empresas exportadoras la que lidera actualmente es el complejo Industrial Beta S.A. (16%), seguido de Danper Trujillo S.A.C. (8%) Sociedad Agrícola Drokasa S.A. (5%) y otras empresas, las cual describe en sus estudios que en el año 2017, el principal mercado de destino del esparrago peruano fue Estados unidos (63%), seguido de Reino Unido (11%) y Países bajos (10%) del total exportado.

Según Santisteban (2016). En su tesis titulada “Procesamiento de espárragos verdes frescos para su exportación”, tesis realizada para obtener el título profesional de Ingeniería de Industrias Alimentarias. Tiene como finalidad dar a conocer las operaciones unitarias de todo el proceso de esparrago verde fresco y su exportación a los diferentes mercados internacionales, así mismo todos los requisitos que se debe cumplir o requerimientos que se exige para su exportación, Según indicaciones de la NTP 011.109:2008. Se concluyó que que el espárrago peruano es de excelente calidad y que para garantizar que esta se mantenga hasta el consumidor final se debe tener mucho cuidado en el proceso, así como garantizar una correcta cadena de frío en toda la actividad productiva.
2.2. Aspecto Teórico - Conceptual

2.2.1. Aspecto Teórico

2.2.1.1. Plan de Exportación

Es una idea de negocio hacia el ámbito Internacional. Al apuntar hacia el mercado exterior, el plan de exportación busca que producto de la empresa es seleccionado para exportar, que país será seleccionado como mercado objetivo, que modificaciones debería sufrir dicho producto para vencer las exigencias del mercado, el perfil del cliente, es decir, el consumidor, los canales de distribución, el precio de exportación (PromPerú, 2016).

2.2.1.2. Características del Plan de Exportación.

- Favorece el proceso de internacionalización de la empresa frente a la aceleración y dinamismo del comercio mundial.
- Compromiso de actuación por parte de todos los niveles según la estructura organizacional u organización de la empresa.
- No debe ser un obstáculo sino una oportunidad.
- El Plan de Exportación debe ser flexible en cuanto debe estar ajustado a revisión, correcciones, ajustes, seguimiento y evaluación.
- El procedimiento para lograr la elaboración del Plan de Exportación es genérico.
- Cuando se formula el Plan de Exportación los objetivos y estrategias surgen de los problemas y oportunidades comerciales.
- Debe ser considerado no como un costo sino como una inversión.

2.2.1.3. Dimensiones de la variable Plan de Exportación:

- **Producto:** Para nuestro proyecto es necesario seleccionar productos en función de los requisitos para que sean exportables. Deben ser rentables, competitivos y existir dentro de su empresa capacidad de producción, además de una creciente demanda del mismo en el mercado. Una vez seleccionados es necesario describirlos en sus características esenciales y técnicas con el fin de clasificarlos en el sistema armonizado (casi todos los países desarrollados y muchos en vías de desarrollo utilizan este sistema). Un producto representa un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicios, etc) que el comprador acepta, en un principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades, cuando se comercializa el producto se denomina en mercancía y cuando se transporta, el producto se denomina carga. Por lo tanto, un producto o servicio no existe hasta que genere y responda a una necesidad o deseo (PromPerú, 2016).
- **Análisis del mercado Objetivo:** El propósito de un estudio de mercado es identificar oportunidades comerciales en los mercados extranjeros que sean atractivos para la empresa y obtener la información suficiente con el fin de determinar la fórmula de comercialización para sus productos en esos mercados. En el estudio de mercado se apoyan las decisiones estratégicas de mercadeo que debe tomar el empresario que desea exportar; brinda información relevante sobre el mercado, intermediarios, canales de comercialización, la competencia tanto nacionales como internacionales, el consumidor y el contexto internacional en que se opera (FOES, 2009).

- **Criterios de selección de mercado:** El mercado internacional lo compone el conjunto de posibles compradores situados en cualquier parte del globo terráqueo sin embargo tenemos que recordar que no es homogéneo, hay diferencias significativas entre los posibles clientes de las diversas regiones y países, con cultura, nivel de desarrollo, medio ambiente, estructuras sociales, políticas y normatividad. Por lo tanto deberá conocer la situación del ámbito global identificando principales países exportadores, importadores y consumidores. En esta parte de la investigación tendrá que seleccionar su país o región meta e identificar las características de sus clientes y segmentar, elaborando el perfil del consumidor con sus gustos y preferencias. Finalmente tendrá que conocer las llamadas restricciones o regulaciones que pueden ser arancelarias y no arancelarias como permisos, precios oficiales, normas de calidad, etiquetado, normas técnicas, etc. La toma de decisión de la selección del país donde se producirá la implantación productiva o comercial de la empresa en el proceso de internacionalización de la misma es de vital importancia (PromPerú, 2016).

- **Tamaño y Localización de producción:** La localización óptima de la producción es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). Para ello es necesario tener una vía de transporte adecuado para poder llegar al punto de producción (PromPerú, 2016).

- **Proceso de Producción:** Es la producción de bienes y servicios que consiste básicamente en un proceso de transformación el cual sigue unos planes organizados de actuación, según el cual las entradas de factores de producción, como materiales, conocimientos y habilidades, se convierten en los productos deseados, mediante la aplicación de mano de obra capacitada y eficiente, de una determinada tecnología y de la aportación necesaria de capital (PromPerú, 2016).

- **Análisis de los factores de Producción:** Para poder lograr una administración de la producción altamente efectiva, es necesario medir los procesos productivos para afrontar con éxito las necesidades del mercado, tanto presentes como futuras.
En esa marcha hacia el futuro no puede permitirse quedarse atrás y precisamente nosotros representamos una excelente oportunidad para diseñar, optimizar, medir y controlar los productos y procesos de su organización.

Evaluamos la productividad con objeto de que disponga de elementos objetivos y confiables con los cuales podrá determinar parámetros de desempeño en cada uno de los equipos o máquinas, puestos de trabajo u operaciones que intervienen en la producción.

Recursos de la sociedad que se utilizan en el proceso productivo. Se dividen en tres grandes grupos: la tierra, trabajo, maquinaria. La tierra o en términos más generales, los recursos naturales, representa los dones de la naturaleza a nuestros procesos productivos. Consiste en la tierra que se utiliza con fines agrícolas o para viviendas, fabricas y carreteras (Robert, 2014).

- **Logística de Exportación:** La gestión de la función logística controla todas las actividades existentes en la cadena “cliente – proveedor”, aquí se incluyen las siguientes acciones: compras, transporte, inventarios, despacho aduanero, contratos, negociación, documentos y trámites, distribución, procesos y pedidos, nivel de servicio al cliente, así como la planificación y control de todas estas actividades. En la actualidad es conveniente plantear las actividades empresariales analizando sus relaciones con el sistema logístico de la empresa, que se ha convertido en uno de los pilares básicos de su organización. Anteriormente la logística era solamente, tener el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno, al menor costo posible, actualmente éstas actividades aparentemente sencillas han sido redefinidas y ahora son todo un proceso. Hoy en día la logística es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento. Existe gran cantidad de definiciones sobre la Logística. En el plano de los grandes conceptos, podríamos decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad de forma que su resultado sea óptimo. En el de las realidades prácticas y debido a su origen militar podemos definirla como la organización de las actividades de aprovisionamiento de materias primas, productos semielaborados y componentes desde las fuentes de suministro de materias primas a los centros de producción y de estos, ya transformadas por el proceso productivo, a las plataformas o almacenes de distribución de forma que lleguen al mercado en perfectas condiciones y con un coste mínimo. Por tanto, la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad. La logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto (PromPerú, 2016).
**Análisis Financiero:** En el inicio de todo proyecto uno de los temas que más interesan al exportador es conocer el monto de la inversión, pero sobre todo, cuál será la ganancia que obtendrá de este negocio. Es importante entonces resolver algunas interrogantes como: ¿cuánto voy a ganar?, ¿Cuánto necesito invertir?, ¿Cuánto con el capital necesario o requiero financiamiento?, ¿Cuándo recuperaré la inversión?. Para responder a esto una vez terminados los estudios de mercado, logísticos y técnicos, se determina la rentabilidad económico-financiera. Si una vez realizado nuestro análisis no se presentan los resultados deseados será importante regresar a revisar los costos de producción o los costos de distribución (PromPerú, 2016).

**2.2.1.2. Rentabilidad**

Es el porcentaje del margen de contribución, variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa. En donde el margen de contribución es la diferencia resultante entre las ventas del fabricante y la sumatoria de los costos variables de producción (mano de obra, materiales, empaque, etc) y los costos variables de venta (comisiones, descuentos, etc) en el Estado de Pérdidas (Angulo Oyala, 2000).

\[
\text{Rentabilidad}(R) = \frac{\text{Ingresos} - \text{inversión}}{\text{Inversión}}, \quad R = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Inversión}}, \quad R = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Inversión}} - 1
\]

**Análisis de rentabilidad**

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

**2.2.1.2.1. Dimensiones de la variable Rentabilidad:**

**Ratios de Rentabilidad**

Son medidas que evalúan, por un lado, la capacidad de la empresa para generar utilidades, a través de los recursos que emplea, sean estos propios o ajenos y, por el otro, la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo.

Es de suma importancia ya que, si la compañía deja de registrar ganancias, su estructura de capital se verá afectada, a causa de que tendría que adquirir deuda para solventar sus operaciones, o los accionistas se verían obligados a inyectar liquidez para mantener el giro del negocio (Olivera Milla, 2011).
• **Rentabilidad de Activos (ROA)**
  
  Esta razón mide la habilidad de la administración para generar utilidades con los recursos que dispone. Tambien se le conoce con el nombre “Rendimiento sobre la inversión”. Se determina dividiendo la utilidad neta entre el total de activo.
  
  \[
  ROA = \frac{UTILIDAD\ NETA}{TOTAL\ DE\ ACTIVO}
  \]

• **Rendimiento del capital (ROE)**
  
  Ratio que mide la eficiencia de la dirección, para generar retornos a partir de los aportes de los socios; es decir, indica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas en un periodo determinado.
  
  \[
  ROE = \frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO\ NETO}
  \]

• **Utilidad por acción (EPS)**
  
  Es una relación que cuantifica la rentabilidad que obtienen los accionistas comunes de la empresa, por cada acción ordinaria que posean, a partir de la utilidad después de intereses e impuestos.
  
  \[
  EPS = \frac{UTILIDAD\ NETA - DIVIDENDOS\ PREFERENTES}{ACCIONES\ COMUNES}
  \]

\[
AC = \frac{CAPITAL\ EN\ ACCIONES\ COMUNES\ U\ ORDINARIOS}{VALOR\ DE\ ACCIONES\ COMUNES\ U\ ORDINARIOS}
\]

• **Margen de utilidad Operativa (MUO)**
  
  Esta medida indica la cantidad de ganancias operativas (beneficios antes de intereses e impuestos) por cada unidad de venta, y se calcula comparando la utilidad operativa con el nivel de las ventas netas.
  
  \[
  MUO = \frac{UTILIDAD\ OPERATIVA}{VENTAS\ NETAS}
  \]

• **Margen de utilidad neta (MUN)**
También conocida como “Tasa de Margen Neto” es un indicador que relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas netas y mide los beneficios que obtiene la firma por cada unidad monetaria vendida.

\[
\text{MUN} = \frac{\text{UTILIDADES NETAS}}{\text{VENTAS NETAS}}
\]

2.2.2. Aspecto Conceptual

2.2.1.2. Plan de exportación

El plan de exportación es la guía que muestra el empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito (Lerma Kirchner, 2010).

2.2.1.3. Espárragos


El espárrago comestible o turión constituye el tallo aéreo de la planta, el cual es grueso y carnoso. Es consumido como producto fresco, enlatado y deshidratado en la elaboración de platos o en su estado natural (Bravo León, 2007).

2.2.1.4. Mercado

Lugar donde asisten las fuerzas de la oferta (vendedores) y demanda (compradores) para realizar transacciones de compra y venta de bienes y servicios a un precio pactado (Regalado Alcocer, 2017).

2.2.1.5. Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de peritir la eleccion entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas (Sánchez Ballesta, 2002).

2.3. Definición Operacional de las Variables

Variable independiente: Plan de Exportación
Es una idea de negocio hacia el ámbito Internacional. Busca que producto de la empresa es seleccionado para exportar, que país será seleccionado como mercado objetivo, que modificaciones debería sufrir dicho producto para vencer las exigencias del mercado, el perfil del cliente.

**Variable dependiente: Rentabilidad**

Es el porcentaje del margen de contribución variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa.
<table>
<thead>
<tr>
<th>PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</th>
<th>VARIABLES</th>
<th>DEFINICIÓN</th>
<th>DIMENSIONES</th>
<th>INDICADORES</th>
<th>TECNÍCAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>El Producto</td>
<td>Volumen de Producción por campaña / N° de campañas anuales</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>El Producto</td>
<td>Certificaciones implementadas / solicitadas</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>El Producto</td>
<td>Precio Promedio de venta en fundo</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>El Producto</td>
<td>Tipos de envases / embalajes</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Análisis del Mercado Objetivo</td>
<td>barreras de entrada (arancelarias y No Arancelarias)</td>
<td>Revisión</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Análisis del Mercado Objetivo</td>
<td>Segmentación y Tamaño del Mercado (N° de clientes y tipos de clientes)</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Análisis del Mercado Objetivo</td>
<td>Participación en el mercado</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Análisis del Mercado Objetivo</td>
<td>Precios en mercado de destino</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Principales Importaciones mundiales</td>
<td>Revisión</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Principales Exportaciones Mundiales</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Principales competidores nacionales</td>
<td>Revisión</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Selección del Mercado Objetivo</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Principales barreras de entrada al mercado objetivo</td>
<td>Revisión</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Posibles lugares de producción</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Distancia de fundo a puerto</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Acceso a recurso hídrico y electricidad</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>acceso a vías de transporte adecuadas</td>
<td>Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PROYECTO INVESTIGACIÓN</td>
<td>Plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad en la empresa agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018</td>
<td>Criterios de Selección del Mercado objetivo</td>
<td>Acceso a mano de obra</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**INDEPENDIENTE PLAN DE EXPORTACIÓN**

Es una idea de negocio hacia el ámbito Internacional. Busca que producto de la empresa es seleccionado para exportar, que país será seleccionado como mercado objetivo, que modificaciones debería sufrir dicho producto para vencer las exigencias del mercado, el perfil del cliente.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tamaño y Localización de la producción</th>
<th>Acceso a servicios packing</th>
<th>Entrevista</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Proceso de Producción</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Mano de obra especializada</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Acceso a tecnologías</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Tipo de Equipos y Maquinaria</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Insumos necesarios</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Tipo de riego tecnificado</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td>Análisis de los factores de la producción</td>
<td>Estado de las hectáreas</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Maquinaria y Equipos</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Mano de Obra</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Materia Prima</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td>logística de exportación</td>
<td>Cartas de intención de compra</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Medios de pago</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Operadores logístico que podría contratar</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Empresa de transporte interno y externo</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Tipo de aseguradoras de mercancías</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>INCOTERMS negociados</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td>Análisis financiero</td>
<td>Tipos Financiamiento</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Tasas de interés del mercado</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Pago de Impuesto a la Renta</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Monto de devolución del IGV</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Monto de Restitución Arancelaria</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td>DEPENDIENTE</td>
<td>RENTABILIDAD</td>
<td>Ratios de Rentabilidad</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------</td>
<td>--------------</td>
<td>------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Es el porcentaje del margen de contribución variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa.</td>
<td>Rentabilidad de Activos (ROA)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Rendimiento del capital (ROE)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Margen de utilidad Operativa (MUO)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
CAPITULO III. MATERIAL Y MÉTODOS

3.1. Tipo y diseño de la investigación

Esta investigación es de tipo descriptivo y propositivo:

La investigación es descriptiva, porque analizará el problema, la realidad de los hechos y sus características esenciales. Consiste en medir en un grupo de personas u objetos una o generalmente más variables y proporcionar su descripción. Siendo estudios puramente descriptivos que cuando establecen hipótesis, estás es también descriptivas la cual se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que investiga (Hernandez Sampieri, 2003, pág. 74).

La investigación es propositiva, porque es una actuación crítica y creativa, caracterizada por planear opciones o alternativas de solución a los problemas suscitados por una situación, genera conocimiento, a partir de cada uno de los integrantes de los grupos de investigación.

El enfoque de la investigación es mixta puesto que se incluye aquí la parte cuantitativa y cualitativa, debido a que se considera la elaboración de ratios con datos cuantitativos y el análisis documental para la parte de la entrevista.

3.2. Población y Muestra:

En este caso, por ser la población pequeña, finita y por considerarse de fácil manipulación por parte de los autores, la muestra selecciona consistió en la representación total (100%) de dicha población, la cual está conformada por:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Entrevistados</th>
<th>Cargo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Orlando Santisteban Bances</td>
<td>Gerente General.</td>
</tr>
<tr>
<td>Abimael Flores Bazán</td>
<td>Administrador/Contador.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.3. Métodos, Técnicas e instrumentos y procedimiento de recolección de datos

3.3.1. Métodos de Investigación.

Método Inductivo.

Cegarra Sánchez (2012) menciona que “consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados
universales, tales como hipótesis o teorías (p. 83).” En el desarrollo de la investigación se realizaron entrevistas al representante de la empresa y expertos en la materia de los cuales se obtuvieron resultados. Estos resultados se utilizaron para conseguir conclusiones generales acerca de las tendencias de consumo del mercado objetivo y análisis socio económico de la empresa Agrícola Maquen S.A.C.

**Metodo Deductivo.**

Cegarra Sánchez (2012) explica que “consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquéllas (p. 82).” Este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. Las situaciones problemáticas descritas al inicio de la investigación fueron consideradas para definir la realidad de la empresa. Esta similitud fue confirmada a través de los resultados obtenidos en la entrevista realizada al representante de la empresa.

**3.3.2. Tecnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos nos basaremos en la Revisión Bibliográfica y documental, es utilizado para recopilar información teórica, en los diversos textos que abordan la temática sobre la evaluación del desempeño, para ello se elaboraran fichas bibliográficas, textuales, con una idea analizada, que sirvieran de soporte para la elaboración del marco teórico del estudio, también sirva para tener conocimiento del funcionamiento de la organización objeto de análisis.

También como instrumento de recolección de datos partiremos de una entrevista hecho de que es un proceso de comunicación que se realiza normalmente entre dos personas; en este proceso el entrevistado obtiene información del entrevistado de forma directa. Si se generalizara una entrevista sería en una conversación entre dos personas por el propio hecho de comunicarse, en cuya acción una parte obtendrá información de la otra y viceversa. En tal caso los roles de entrevistador / entrevistado irían cambiando a lo largo de la conversación.

Se ha visto conveniente para esta investigación realizar una entrevista semiestructurada, con preguntas abiertas dando oportunidad a recibir más matices de la respuesta, permite ir entrelazando temas, pero requiere de una gran atención por parte del investigador para poder encauzar y estirar cada pregunta en tema.
3.4. **Métodos y Técnicas para el procesamiento de datos.**

Se utilizó para el análisis e interpretación de los datos la estadística descriptiva mediante la presentación de tablas y figuras. Asimismo, se interpretó la entrevista realizada a los dos colaboradores.

Para la realización del proceso de los datos recurrimos a la hoja de cálculo Microsoft Excel, y del procesador de textos Microsoft Word. Se utilizó revisión bibliográfica y documental, la cual fue utilizada para recopilar información teórica, en los diversos textos que abordaban la temática sobre la evaluación del desempeño, para ello se elaboraron fichas bibliográficas, textuales, con una idea analizada, que sirvieron de soporte para la elaboración del marco teórico del estudio, que también sirve para tener conocimiento del funcionamiento de la organización objeto de análisis.

3.5. **Aspectos Éticos:**

Todas las definiciones recogidas por nosotros y analizadas para poder llegar a un acuerdo sobre el concepto de investigación, implican un proceso encaminado a ampliar el cuerpo de conocimientos que se poseen, o resolver interrogantes o algunas existentes en dicho conocimiento y que no pueden ser resueltas con los conocimientos que poseemos.

Se respetará el derecho de autor, para lo cual citaremos a quién pertenece tal información y la fuente de obtención.

3.6. **Criterios de cientificidad.**

Los criterios considerados en la investigación fueron la consistencia interna, la cual se tuvo en cuenta en la validación de los instrumentos por tres expertos del tema. Y la objetividad, la cual fue aplicada porque se consideró los datos tal y como se presentaron sin ser sesgados por intereses personales.
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación de los Resultados.

De acuerdo a nuestro problema científico y objetivos generales y específicos, se presentará un Plan de Exportación para la empresa Ageícola Maquen S.A.C la cual es una propuesta como solución al problema de investigación.

4.1.1. Analizar la capacidad de producción de Espárragos frescos en la empresa Agrícola Maquen S.A.C que determine la oportunidad de exportación del producto.

Son 2 campañas por año, en los meses de Mayo a Agosto y Noviembre a Enero. El volumen de producción estima a 452800 kg de espárrago. 400 toneladas por campaña (aprox.). La empresa cuenta con certificaciones de Global Gap y de SENASA. Además de ello, el precio si varía. El precio promedio es de $1.30 dólares americanos.

Los Tipos de envases y embalajes con que cuentan a la hora del proceso de producción de espárragos, son las cajas de 5kg en proceso de maquila.

Asimismo, en el proceso de producción, afirmaron en las entrevistas que no se cuenta con mano de obra especializada solo con el servicio de proceso de maquila, prestado por terceros. Además de considerar que sí reemplazarían a la mano de obra por tecnología, por lo cual están en proyección para la construcción de planta procesadora. Actualmente se cuenta con equipos y maquinarias en trabajos de campo. Tractores con implementos de rotativa y desbrozadora. De la misma manera, se cuenta con fertilizantes y agroquímicos evaluados y certificados para el consumo humano. Y el tipo de riego tecnificado que utilizan en el proceso de producción de espárragos es el tecnificado por goteo.

El 30 de Enero ha sido el fin de cosecha de la campaña 2018-II. Esta es considerada como la primera etapa de producción para la siguiente campaña.

En cuanto al tamaño y localización de la producción:

Mayormente el cultivo de espárrago es producido en la costa. Ica, La Libertad y Lambayeque son grandes productores de espárrago, una de las características del terreno, es que debe ser arenoso.

Además de ello, si cuentan con acceso a recurso hídrico y electricidad, asimismo con el acceso a mano de obra, los cuales son los obreros en las distintas labores de campo como, área de filtrado, fitosanitario, almacen, cosecha y acopio. En campaña de cosecha se necesita un aproximado de 86 obreros en campo.
Por otro lado, la empresa si cuenta con acceso a servicios packing realizados por la Empresa Agroempaques Paijan SAC en cuanto al servicio de proceso de maquila para exportación de espárrago.

4.1.2. Estudiar las características del mercado Internacional del espárrago fresco en especial el de los Estados Unidos.

En cuanto a la segmentación y tamaño de mercado, la cantidad mínima que se estimó exportar 3 palas, que corresponden a 1500 Kg de espárrago maquilado por envío. Por lo cual los dos tipos de clientes que se consideran son:

Clientes de EE.UU. Tambo Sur y New Son Yeng Produce
Clientes de Holanda: Four Seasons Fruit supply

Se estima un pequeño porcentaje no mayor al 5 %, porque recién se empieza a incursionar en el mercado, y ya existen empresas posicionadas en el sector.

4.1.3. Determinar la gestión exportadora que se requiere para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos.

4.1.4. Examinar la factibilidad financiera que nos traería la exportación de espárragos fresco.

En cuanto al análisis financiero, los entrevistados manifestaron que no hay alguna entidad que financie la siembra de espárragos, sino que se cuenta con inversión propia. Además de ello, la empresa Maquen S.A.C., si cumple con la obligación al Pago de Impuesto a la Renta y con todas las obligaciones tributarias. Por otro lado, no se cuenta con un monto de devolución del IGV.

Mientras tanto en los indicadores de rentabilidad de la empresa se manifestaron los siguientes:

En la Rentabilidad de Activo (ROA) de la empresa Maquen S.A.C.

Rentabilidad de los activos = \[ \frac{Utilidad \text{ neta}}{Total \text{ activos}} \] = \[ \frac{415,009.53}{1,711,662.09} \] = 0.10

Significa que los activos son el 10 % rentable. Cada sol de activos genera 0.10 céntimos de utilidades.
En la Rentabilidad de Capital (ROE):

\[
\text{Rentabilidad patrimonial} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{415,009.53}{4,049,675.65} = 0.10
\]

Esto significa que el patrimonio genero una utilidad equivalente al 0.10% del valor de este.

El Margen de utilidad Operativa (MUO) que maneja la empresa Maquen S.A.C es:

\[
\text{Margen de utilidad Operativa (MUO)} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}} = \frac{465,003.67}{2,922,641.51} = 0.16
\]

En este caso, la utilidad operativa es el 16% del volumen de ventas es decir, el nivel de utilidad operativa de la empresa es de 0.16 céntimos por cada unidad monetaria vendida.

El Margen de utilidad Neta (MUN) que maneja la empresa Maquen S.A.C es:

\[
\text{Rentabilidad de las ventas netas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{415,009.53}{2,922,641.51} = 0.24
\]

En este caso, la utilidad neta es el 24% del volumen de ventas es decir, el nivel de utilidad de la empresa es de 0.24 por cada unidad monetaria vendida.

4.1.5. Diseñar el Plan de Exportación de Espárragos Frescos
PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS

RESUMEN EJECUTIVO

En la dinámica de negocios actual las exportaciones es un término que influye no solo en las empresas grandes sino también en las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPE) del Perú. Las exportaciones es la forma más común de ofrecer un producto en mercados internacionales, por lo tanto se hace necesaria una herramienta que describa de manera estructurada, clara y objetiva los procesos que implican esta actividad, a continuación se realizará la propuesta de un Plan de Exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU, para incrementar la rentabilidad de la empresa Agrícola Maquen S.A.C. del Distrito de Jayanca.

La producción y demanda de espárragos frescos en nuestro país se ha visto en un crecimiento, llegando a ser el segundo país más productor de espárragos frescos en el mundo con una producción neta de 380,702.00 toneladas producidas en el año 2017. En el Perú las empresas exportadoras más importantes de espárragos frescos son: Complejo Agroindustrial Beta S.A, Danper Trujillo S.A.C y Sociedad Agrícola Drokasa S.A, siendo estas empresas las encargadas de la producción, elaboración y comercialización, el plan de exportación va a ser muy importante para la empresa Agrícola Maquen S.A.C, el cual les va a permitir competir con estas grandes empresas a futuro. El plan de exportación tiene como objetivo principal la comercialización de nuestro producto bandera que es el espárrago fresco al mercado Estadounidense, primer consumidor mundial de nuestro producto.

Para poder aspirar a penetrar nuestro producto a este mercado, se debe tener un producto de calidad, saludable y con un alto índice nutricional, teniendo en cuenta que los consumidores estadounidenses le dan mucho énfasis a un producto muy nutritivo, además contar con buena capacidad productiva, financiera, con una buena planta, mano de obra especializada y muy bien capacitada, contar con una visión internacional de los socios y líderes de la empresa, además de conocimientos básicos de exportación. Para determinar la situación de la producción en la
empresa se hizo una entrevista al gerente general y administrador de la empresa para poder tener en claro cuanto era la capacidad productora que ellos presentaban para poder cubrir una demanda en el mercado objetivo. Además de un producto adecuado, se debe realizar la planificación correcta, especialmente en nuestro mercado objetivo que es Estados Unidos, por lo tanto se debe identificar las barreras de acceso, tanto arancelarias como no arancelarias, gustos y preferencias del consumidor, establecer canales de distribución, fijación de precios y comunicación adecuada para hacer de la exportación un negocio rentable y así contribuir a la economía del país.
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1. Antecedentes

La empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C con RUC N° 20487589919 fue constituida por Escritura Pública extendida el 14 de Febrero del 2011, su actividad principal es el cultivo y comercialización de hortalizas y legumbres, su domicilio legal es Av. Miguel Grau N° 889 – Jayanca, cuenta con un predio denominado “FUNDO MAQUEN” la cual está extendido en 65.459 hectárias, ubicada en carretera / Pampa de Lino – Jayanca.

El monto de capital social es de S/ 4’559,550.00 (Cuatro millones quinientos cincuenta y nuevo mil quinientos cincuenta y 00/100 Soles) representado y dividido en 455,955 (Cuatrocientos cincuenta y cinco mil novecientos cincuenta y cinco) acciones con un valor nominal de S/ 10.00 cada una íntegramente suscritas y pagadas. Este capital está dividido de la siguiente manera:

- María Matilde Maquen Fiestas, con 261,800 acciones nominativas, equivalente a S/ 2’618,000.00 (Dos millones dieciocho mil y 00/100 Soles).
- Gabriela Matilde Maquen Fiestas, con 400 acciones nominativas, equivalente a S/4,000.00 (Cuatro mil y 00/100 Soles).
- Orlando Santisteban Bances, con 193,755 acciones nominativas, equivalente a S/ 1’937,755.00 (Un millón novecientos treinta y siete mil quinientos cincuenta y 00/100 Soles).

Entre los cuales esta designado como Gerente General de la Sociedad mediante Asamblea General al Sr. Orlando Santisteban Bances, con D.N.I N° 17594159, quien ejercerá el cargo con las facultades de representación estabecidn en la Segunda Clausula Adicional del Estatuto Social, así como las atribuciones contenidas en el Artículo 188° de la Ley General de Sociedades – Ley 26887.
1.2. Datos Generales de la Empresa

1.2.1. Razón Social : AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C

1.2.2. RUC : 20487589919

1.2.3. Actividad Económica : Cultivo de hortaliza y legumbres.

1.2.4. CIIU : 0112

1.2.5. Ubicación Geográfica : Departamento Lambayeque
Provincia de Lambayeque
Distrito de Jayanca

1.2.6. Domicilio Fiscal : Av. Miguel Grau N°889 – Cercado Lambayeque

1.2.7. Tipo de Contribuyente : Persona Jurídica

1.2.8. Tipo de Empresa : Empresa Sociedad Anónima Cerrada

1.2.9. Régimen : Régimen General
CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL

2.1. El Producto

2.1.1. Definición

Los espárragos son tallos jóvenes y tiernos de la esparraguera, planta herbácea de la familia de las Liliáceas que alcanza hasta metro y medio de altura. A esta familia pertenecen también otros vegetales como las cebollas y los puertos. Sin embargo, el espárrago no se parece a ellos ni tiene el mismo sabor. Muchas de las plantas de esta familia, pertenecientes a géneros diversos, forman bulbos o engrosamientos subterráneos del tallo, y todas ellas son ricas en aceites esenciales sulfurados muy volátiles y de efectos beneficiosos para la salud.

Los espárragos frescos tendrán una longitud 12cm a 17cm y un diámetro mínimo de 5mm (variación máxima de 8mm en un solo manjo), es presentado en tres distintas categorías Extra (Calidad Superior, muy bien formados y prácticamente rectos) luego la categoría I (buena calidad y están bien formados), de puntas compactas, el corte de la base de los turiones será lo más perpendicular, y por último la categoría II (No pueden Clasificarse en las categorías superiores pero satisfacen los requisitos mínimos), así mismo deben de mantenerse en una temperatura de aproximadamente 0°C. Se ofrecerán los espárragos verdes frescos atados en manojos con ligas de caucho y empacados en cajas de plástico corrugado con un peso de 5kg (11 libras) cada caja y a un precio de acuerdo por temporada FCA (Free Career - Franco Transportista – libre transportista). El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación (Consumer, 2017).

2.1.2. Justificación

El Proyecto para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos, es coherente con la política nacional y regional que buscan mejorar la competitividad de las exportaciones contribuyendo con un producto que genera valor agregado y mejora la imagen del país.

Cumple así con la visión del PENX que declara que el “Perú, país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado”. Asimismo se enmarca
dentro del objetivo general del Proyecto “Cooperación UE- Perú en Materia de Asistencia Técnica Relativa al Comercio”, que es contribuir al desarrollo económico y social del Perú y promover su imagen como país exportador, mediante el desarrollo y consolidación de sus exportaciones y su integración comercial, regional e internacional; mediante el apoyo a la implementación y desarrollo del Plan Estratégico Nacional Exportador1 (PENX) 2015-2021, en sus componentes sobre oferta exportable, desarrollo de mercados y ampliación de cultura exportadora.

El conjunto de las políticas nacionales para el crecimiento sostenido de las exportaciones se encuentra enmarcado en el Plan Estratégico Nacional Exportador2 (PENX), cuyos cuatro lineamientos son:
- El desarrollo de la oferta exportable
- El desarrollo de los mercados internacionales de destino
- La facilitación de comercio exterior
- El fortalecimiento de una cultura nacional exportadora.

2.1.3. Beneficios Presentados

El espárrago contiene fibra, vitamina C, vitamina B1 (tiamina), vitamina B6; es bajo en grasa, no contiene colesterol y es muy bajo en calorías. En cuanto al potasio, los espárragos aportan el 10% del requerimiento diario del organismo; también aportan pequeñas cantidades de flúor, cobre, zinc, manganeso y yodo, lo que significa un buen aporte de minerales. Existe un aumento sostenido en el consumo de espárragos en los Estados Unidos debido a todas las ventajas que ofrece para el bienestar de la salud, porque se trata de un vegetal con propiedades rejuvenecedoras, cuyo consumo puede ayudar a mantener la juventud durante más tiempo, los espárragos contiene más cantidad de ácido fólico, el cual contribuye a la creación de células nuevas y junto con el hierro a la creación de glóbulos rojos (SIICEX, 2017).

2.1.4. Clasificación Arancelaria

Tabla 1
Clasificación Arancelaria de Espárragos Frescos.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Partida Arancelaria</th>
<th>Descripción Arancelaria</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0709200000</td>
<td>Espárragos, frescos o refrigerados</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SIICEX
Elaboración: Propia
Tabla 2
Partida Arancelaria Norteamericana.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Partida Arancelaria</th>
<th>Descripción Arancelaria</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0709209090</td>
<td>Espárragos, frescos o enfriados</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

2.1.5. Ficha Técnica Comercial

Tabla 3
Ficha Técnica Comercial del Espárragos Fresco.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Descripción</th>
<th>Espárrago Fresco</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Zonas Productoras</td>
<td>Ancash, Lima, La Libertad, Ica y Lambayeque</td>
</tr>
<tr>
<td>Campañas</td>
<td>Dada la delicada naturaleza de espárrago destinado al mercado fresco, y su relativa corta vida útil, normalmente se transporta por vía aérea. Necesita una temperatura de 2°C y una Humedad de Relativa de 95-100% para 3 semanas de vida útil. Para largos viajes puede ser el transporte vía marítima en contenedores refrigerados de atmósfera, se envasan en cajas individuales,se les rocía agua de 1° a 2° Celsius, luego pasan por un túnel llamado Hidrocooler donde reciben una temperatura de -30°C para luego ser embalados en paletas de madera que son almacenadas en cámaras de conservación en frío, para la exportación las cajas se exportan en contenedores refrigerados.</td>
</tr>
<tr>
<td>Certificaciones</td>
<td>• Certificación BRC y el IFC.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Certificado Sanitario.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Certificación Global Gap.</td>
</tr>
<tr>
<td>Especies y Variedades</td>
<td>Variedades de color verde claro o blanco</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Connovers colosal.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Mammmouth White.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Variedades de color verde oscuro</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Martha y Mary Washington.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Palmetto.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Argentenil.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SIICEX
Elaboración: Propia
2.2. Criterios de Selección de Mercado Objetivo

2.2.1. Análisis de la Importaciones Mundiales

Tabla 4
Importadores mundiales de Espárragos frescos, expresado en miles de millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 – 2018.

<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var %</th>
<th>Part</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Mundo</td>
<td>1,376,672.000</td>
<td>1,372,422.000</td>
<td>1,483,242.000</td>
<td>1,539,261.000</td>
<td>1,516,659.000</td>
<td>39%</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Estados Unidos de América</td>
<td>608,750.000</td>
<td>660,979.000</td>
<td>715,589.000</td>
<td>776,289.000</td>
<td>718,598.000</td>
<td>-7%</td>
<td>47.38</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Alemania</td>
<td>112,667.000</td>
<td>92,787.000</td>
<td>102,526.000</td>
<td>99,349.000</td>
<td>107,406.000</td>
<td>8%</td>
<td>7.08</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Canadá</td>
<td>83,310.000</td>
<td>78,120.000</td>
<td>78,743.000</td>
<td>85,604.000</td>
<td>85,134.000</td>
<td>-1%</td>
<td>5.61</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Reino Unido</td>
<td>77,073.000</td>
<td>77,313.000</td>
<td>77,966.000</td>
<td>75,698.000</td>
<td>75,046.000</td>
<td>-1%</td>
<td>4.95</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>63,180.000</td>
<td>61,472.000</td>
<td>64,010.000</td>
<td>68,641.000</td>
<td>78,599.000</td>
<td>15%</td>
<td>5.18</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Japón</td>
<td>71,252.000</td>
<td>56,473.000</td>
<td>70,920.000</td>
<td>64,455.000</td>
<td>67,166.000</td>
<td>4%</td>
<td>4.43</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>España</td>
<td>44,747.000</td>
<td>41,874.000</td>
<td>51,555.000</td>
<td>52,676.000</td>
<td>61,010.000</td>
<td>16%</td>
<td>4.02</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Suiza</td>
<td>55,779.000</td>
<td>54,508.000</td>
<td>57,384.000</td>
<td>52,284.000</td>
<td>52,113.000</td>
<td>0%</td>
<td>3.44</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Francia</td>
<td>53,400.000</td>
<td>50,311.000</td>
<td>55,095.000</td>
<td>52,223.000</td>
<td>53,588.000</td>
<td>3%</td>
<td>3.53</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>206,510.000</td>
<td>198,571.000</td>
<td>209,426.000</td>
<td>212,042.000</td>
<td>217,999.000</td>
<td>3%</td>
<td>14.37</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>1,376,668.000</td>
<td>1,372,408.000</td>
<td>1,483,214.000</td>
<td>1,539,261.000</td>
<td>1,516,659.000</td>
<td>39%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

En la Tabla 4 se observa que, durante el período en estudio 2014 – 2018 los mayores importadores de Espárragos frescos son Estados Unidos y Alemania con una cantidad de valor FOB de $718,598.000 y $107,406.000 respectivamente, sin embargo notese que en el año 2018 con respecto al 2017 la variación más alta es la de Alemania con un 8%.
A Nivel mundial el país que mas participación representa en la importación de espárragos frescos es Estados Unidos con el 47,38%, país que cuenta con un consumo promedio de 122.47 Kg de hortalizas. El producto peruano es valorado no solo porque pueden disponer de él durante todo el año, sino también por sus propiedades y calidad, mientras que la producción en otros países es estacional. El segundo país importador es Alemania con una participación de 7,08% , Canadá con 5,61% , Países Bajos 5,18%, Reino Unido 4,95% , Japón 4,43% , España 4,02% , Suiza 3,44% , Francia 3,53%.

Figura 1 Países importadores de espárragos frescos, periodo 2014 - 2018.
En la tabla 5 se puede observar que durante el periodo 2014 – 2018, los dos primeros países importadores con mayor cantidad importada son Estados Unidos y Alemania con una cantidad expresada en toneladas de, 257,531.000 y 24,324.000. Se puede notar que Estados Unidos es el país con mayor participación mundial en el mercado, sin embargo notese que en el año 2018 respecto al 2017, la variación mas alta es del 13%.

<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var %</th>
<th>Part</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mundo</td>
<td>386,854.000</td>
<td>348,139.000</td>
<td>373,123.000</td>
<td>389,121.000</td>
<td>429,800.000</td>
<td>89%</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Estados Unidos de América</td>
<td>220,643.000</td>
<td>195,687.000</td>
<td>214,735.000</td>
<td>227,888.000</td>
<td>257,531.000</td>
<td>13%</td>
<td>59.92</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Alemania</td>
<td>26,648.000</td>
<td>23,746.000</td>
<td>24,376.000</td>
<td>24,902.000</td>
<td>24,324.000</td>
<td>-2%</td>
<td>5.66</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Canadá</td>
<td>22,482.000</td>
<td>18,182.000</td>
<td>19,224.000</td>
<td>20,114.000</td>
<td>23,736.000</td>
<td>18%</td>
<td>5.52</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Francia</td>
<td>13,976.000</td>
<td>14,057.000</td>
<td>14,643.000</td>
<td>14,320.000</td>
<td>14,078.000</td>
<td>-2%</td>
<td>3.28</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Reino Unido</td>
<td>14,211.000</td>
<td>13,358.000</td>
<td>12,860.000</td>
<td>12,026.000</td>
<td>13,113.000</td>
<td>9%</td>
<td>3.05</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>España</td>
<td>9,553.000</td>
<td>8,826.000</td>
<td>11,358.000</td>
<td>11,569.000</td>
<td>13,982.000</td>
<td>21%</td>
<td>3.25</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>12,517.000</td>
<td>11,076.000</td>
<td>10,928.000</td>
<td>11,499.000</td>
<td>14,597.000</td>
<td>27%</td>
<td>3.40</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Japón</td>
<td>11,741.000</td>
<td>8,927.000</td>
<td>10,802.000</td>
<td>10,082.000</td>
<td>10,827.000</td>
<td>7%</td>
<td>2.52</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Suiza</td>
<td>9,729.000</td>
<td>9,514.000</td>
<td>9,187.000</td>
<td>9,095.000</td>
<td>8,580.000</td>
<td>-6%</td>
<td>2.00</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>45,354.000</td>
<td>44,763.000</td>
<td>44,939.000</td>
<td>47,625.000</td>
<td>49,032.000</td>
<td>3%</td>
<td>11.41</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>386,854.000</td>
<td>348,139.000</td>
<td>373,052.000</td>
<td>389,120.000</td>
<td>429,800.000</td>
<td>89%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

Tabla 5

Se observa la participación de los países importadores de espárragos frescos expresado en toneladas. Estados Unidos tiene una amplia diferencia con el resto de países, teniendo una participación de 59.92 ya que es el primer importador de Espárragos frescos a nivel mundial, seguido de Alemania con una participación de 5.66 y Canadá con 5.52.
2.2.2. Análisis de las Exportaciones Mundiales

**Tabla 6**

*Exportadores Mundiales de espárragos frescos, expresado en miles de millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 – 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var %</th>
<th>Part</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Mundo</td>
<td>1,140,520.000</td>
<td>1,157,580.000</td>
<td>1,314,770.000</td>
<td>1,368,525.000</td>
<td>1,327,036.000</td>
<td>25%</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Perú</td>
<td>251,139.000</td>
<td>284,707.000</td>
<td>386,827.000</td>
<td>460,038.000</td>
<td>406,529.000</td>
<td>-12%</td>
<td>30.63</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Estados Unidos de América</td>
<td>384,490.000</td>
<td>421,490.000</td>
<td>422,443.000</td>
<td>409,147.000</td>
<td>378,070.000</td>
<td>-8%</td>
<td>28.49</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>147,702.000</td>
<td>119,548.000</td>
<td>144,330.000</td>
<td>149,567.000</td>
<td>173,228.000</td>
<td>16%</td>
<td>13.05</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>España</td>
<td>111,853.000</td>
<td>95,732.000</td>
<td>107,327.000</td>
<td>98,742.000</td>
<td>101,613.000</td>
<td>3%</td>
<td>7.66</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Italia</td>
<td>63,898.000</td>
<td>70,893.000</td>
<td>64,792.000</td>
<td>73,314.000</td>
<td>83,222.000</td>
<td>14%</td>
<td>6.27</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Alemania</td>
<td>25,420.000</td>
<td>23,314.000</td>
<td>32,218.000</td>
<td>31,082.000</td>
<td>32,646.000</td>
<td>5%</td>
<td>2.46</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Francia</td>
<td>22,571.000</td>
<td>24,858.000</td>
<td>26,100.000</td>
<td>22,323.000</td>
<td>24,388.000</td>
<td>9%</td>
<td>1.84</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Australia</td>
<td>17,531.000</td>
<td>18,313.000</td>
<td>24,120.000</td>
<td>22,321.000</td>
<td>21,915.000</td>
<td>-2%</td>
<td>1.65</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>91,637.000</td>
<td>76,741.000</td>
<td>82,264.000</td>
<td>79,111.000</td>
<td>84,220.000</td>
<td>6%</td>
<td>6.35</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>1,140,520.000</td>
<td>1,157,557.000</td>
<td>1,314,770.000</td>
<td>1,368,525.000</td>
<td>1,327,036.000</td>
<td>25%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Fuente: Trademap
Elaboración: Propia*

En la Tabla 6 se puede observar que Perú es el segundo país que lidera las exportaciones mundiales de espárragos frescos con una participación del 28.49%, hoy en día México es el país que lidera las exportaciones con una participación del 30.63%, lo cual se ve reflejado en las economías de ambos, teniendo un incremento en el PBI Nacional. Cabe señalar que el volumen exportado de espárragos ha caído a pesar que la producción nacional ha tenido un ligero incremento. Esto se da porque las condiciones adversas han generado variaciones en la calidad de los cultivos obligando a los productores a destinar parte de su producción al mercado local.

México cuenta con una participación de 30.63%, debido a que el cultivo de espárragos ha tenido un importante crecimiento en su volumen y valor de producción, entre el año 2014 y 2018, esto se debe que están utilizando nuevos métodos de cultivo para mejorar su producción, y aprovechan los suelos arenosos del norte del país en donde se da muy bien este cultivo; que no exige mucha agua, y a la oportunidad de sembrarlo en otoño e invierno, época del año en la que el continente europeo lo produce en menores cantidades. Mientras que Perú tiene una participación del 28.49%, esta caída se debería a una menor producción nacional, resultado de la disminución de la productividad por la antigüedad de los cultivos. Además las tierras usadas para producir espárragos estarían pasando a ser empleadas en la producción de otros cultivos con mayor rentabilidad, otra causa de esta caída vendría a ser el alta de su precio exportado. Por ultimo le sigue Estados Unidos de America teniendo una participación del 13.05% a nivel mundial. Los países bajos tuvieron una participación de exportación mundial con un 7.66%.
<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var %</th>
<th>Part</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>México</td>
<td>129,655.000</td>
<td>105,738.000</td>
<td>141,158.000</td>
<td>160,939.000</td>
<td>168,990.000</td>
<td>5%</td>
<td>39.03</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Perú</td>
<td>133,186.000</td>
<td>129,979.000</td>
<td>123,830.000</td>
<td>115,143.000</td>
<td>131,050.000</td>
<td>14%</td>
<td>30.27</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Estados Unidos de Amér</td>
<td>38,633.000</td>
<td>29,460.000</td>
<td>37,507.000</td>
<td>39,646.000</td>
<td>47,056.000</td>
<td>19%</td>
<td>10.87</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>España</td>
<td>19,669.000</td>
<td>21,299.000</td>
<td>17,334.000</td>
<td>21,477.000</td>
<td>24,797.000</td>
<td>15%</td>
<td>5.73</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>23,222.000</td>
<td>16,158.000</td>
<td>20,336.000</td>
<td>19,334.000</td>
<td>19,798.000</td>
<td>2%</td>
<td>4.57</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Italia</td>
<td>6,229.000</td>
<td>6,139.000</td>
<td>8,531.000</td>
<td>7,972.000</td>
<td>7,609.000</td>
<td>-5%</td>
<td>1.76</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Grecia</td>
<td>6,874.000</td>
<td>4,968.000</td>
<td>5,796.000</td>
<td>5,133.000</td>
<td>5,343.000</td>
<td>4%</td>
<td>1.23</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Alemania</td>
<td>4,255.000</td>
<td>3,994.000</td>
<td>4,439.000</td>
<td>4,791.000</td>
<td>4,047.000</td>
<td>-16%</td>
<td>0.93</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Francia</td>
<td>3,914.000</td>
<td>4,537.000</td>
<td>4,374.000</td>
<td>4,030.000</td>
<td>4,013.000</td>
<td>0%</td>
<td>0.93</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>20,255.000</td>
<td>20,179.000</td>
<td>20,737.000</td>
<td>20,210.000</td>
<td>20,274.000</td>
<td>0%</td>
<td>4.68</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>385,892.000</td>
<td>342,452.000</td>
<td>384,043.000</td>
<td>398,676.000</td>
<td>432,977.000</td>
<td>39%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

En la tabla 7 se observa que, durante el periodo 2014 – 2018, los dos primeros países exportadores con mayor cantidad exportada son México y Perú con una cantidad expresada en toneladas de 168,990.000 y 131,050.000. Se puede notar que Perú es el segundo país con mayor participación mundial en el mercado, sin embargo notese que en el año 2018 respecto al 2017, la variación mayor de 14%.
México es el primer país que envía mayor cantidad de espárragos frescos en el mundo, teniendo una participación de 39.03, dejando así al Perú como el segundo país que envía mayor cantidad de espárragos frescos al mundo, con una paraticipacion de 30.27, viéndose reflejado en un incremento de las exportaciones nacionales y siendo la hortaliza más exportada en el Perú.
### 2.2.3. Análisis de las Exportaciones Nacionales

#### Tabla 8
*Exportaciones Peruanas de espárragos frescos, expresados en millones de dólares FOB ($), periodo 2014 - 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var %</th>
<th>Part</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Mundo</td>
<td>384,490.000</td>
<td>421,490.000</td>
<td>422,443.000</td>
<td>409,147.000</td>
<td>378,070.000</td>
<td>94%</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Estados Unidos de América</td>
<td>235,083.000</td>
<td>272,429.000</td>
<td>268,565.000</td>
<td>260,007.000</td>
<td>227,815.000</td>
<td>-12%</td>
<td>60.26</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Reino Unido</td>
<td>42,068.000</td>
<td>44,820.000</td>
<td>46,949.000</td>
<td>43,279.000</td>
<td>41,882.000</td>
<td>-3%</td>
<td>11.08</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>42,004.000</td>
<td>42,416.000</td>
<td>40,880.000</td>
<td>40,423.000</td>
<td>41,055.000</td>
<td>2%</td>
<td>10.86</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>España</td>
<td>24,110.000</td>
<td>24,549.000</td>
<td>28,997.000</td>
<td>30,087.000</td>
<td>29,139.000</td>
<td>-3%</td>
<td>7.71</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Brasil</td>
<td>4,069.000</td>
<td>3,765.000</td>
<td>3,828.000</td>
<td>4,628.000</td>
<td>4,742.000</td>
<td>2%</td>
<td>1.25</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Australia</td>
<td>8,132.000</td>
<td>5,422.000</td>
<td>4,217.000</td>
<td>3,157.000</td>
<td>3,775.000</td>
<td>20%</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Bélgica</td>
<td>1,544.000</td>
<td>678.000</td>
<td>2,241.000</td>
<td>3,543.000</td>
<td>3,421.000</td>
<td>-3%</td>
<td>0.90</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Alemania</td>
<td>2,675.000</td>
<td>2,324.000</td>
<td>3,424.000</td>
<td>1,558.000</td>
<td>2,945.000</td>
<td>89%</td>
<td>0.78</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Francia</td>
<td>3,231.000</td>
<td>3,592.000</td>
<td>3,396.000</td>
<td>2,734.000</td>
<td>2,699.000</td>
<td>-1%</td>
<td>0.71</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>21,576.000</td>
<td>21,494.000</td>
<td>19,946.000</td>
<td>19,730.000</td>
<td>20,598.000</td>
<td>4%</td>
<td>5.45</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>384,492.000</td>
<td>421,489.000</td>
<td>422,443.000</td>
<td>409,146.000</td>
<td>378,071.000</td>
<td>94%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

El principal destino de exportaciones de espárragos frescos es Estados Unidos de América con un valor de US$227 millones en 2018, lo que evidencia una caída del 12% con respecto al año anterior, que se exportó US$260 millones. Le sigue Reino unido (US$41 millones, -3%), Países bajos (US$41 millones, 2%).
Las exportaciones peruanas de espárragos frescos son altamente demandados en el mundo debido a su calidad y sabor. Nuestro país cuenta con las condiciones climáticas para producir esta hortaliza durante todo el año, esto representa una ventaja para el Perú, pues le permite abastecer continuamente al mercado externo, la cual es liderada por los Estados Unidos (60.26%), Reino Unido (11.08%), Países bajos (10.86%). El consumo percapita en los Estados unidos ha tenido un incremento sostenidamente a lo largo de los últimos 15 años. En otras palabras, el mercado de Espárragos frescos en estados unidos representa una gran oportunidad para el Perú, lo cual deberíamos aprovecharlo mejor.

En la Tabla 9 podemos visualizar, que durante el periodo 2014 – 2018 ha tenido un constante desequilibrio en cuanto a las toneladas enviadas. El país al que mayor cantidad de espárragos se envía es Estados Unidos, teniendo una participación de 69.7, seguido de Países bajos con 7.69, seguido de España con un 7.43 y, sin embargo notese que en el año 2018 respecto al 2017, la variación mas alta la tuvo Alemani con 94%.

Se puede observar los países a donde el Perú exporta espárragos frescos, liderando el mercado Estados Unidos con una participación de 69.7, seguido Países bajos con una participación de 7.69, en el tercer luego podemos apreciar que se encuentra España con una participación de 7.43.
2.2.4. Selección del Mercado Objetivo

Para seleccionar el mercado de destino se ha realizado un análisis comparativo de tres mercados (Estados Unidos, Reino Unido y Países Bajos), teniendo en cuenta los siguientes criterios.

2.2.4.1. Adaptación del Producto

**Tabla 10**
*Calificación para la adaptación del producto.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>Ponderado</th>
<th>Calificación</th>
<th>Resultado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>25</td>
<td>9</td>
<td>225</td>
</tr>
<tr>
<td>Raino Unido</td>
<td>25</td>
<td>5</td>
<td>125</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>25</td>
<td>7</td>
<td>175</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: FAO
Elaboración: Propia

En la tabla 10 se puede observar la calificación de adaptación del producto, tomando en cuenta como es que se adaptado el producto a los gustos y preferencias de los consumidores. Hemos dado más calificación al país de Estados Unidos, ya que es un país que valora mucho los espárragos frescos peruanos no solo porque pueden disponer de él durante todo el año, mientras que la producción en otros países es estacional, sino también por sus propiedades y calidad. Países bajos el 80% del consumo de frutas y verduras esta representado por espárragos, mangos, bananos, palta, uva de mesa y mandarinas, le hemos dado menos ponderación por su menor población. Reino unido es un país que se caracteriza por consumir las frutas y verduras mayormente en conservas.
2.2.4.2. Capacidad económica

Tabla 11
_Ingreso Per cápita de los países potenciales, expresados en millones de dólares americanos ($), periodo 2015 - 2018._

<table>
<thead>
<tr>
<th>País</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>56.718</td>
<td>57.559</td>
<td>59.792</td>
<td>62.641</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>44.495</td>
<td>40.535</td>
<td>39.591</td>
<td>42.616</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>45.206</td>
<td>45.658</td>
<td>48.088</td>
<td>40.128</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Propia

En la tabla 11, podemos observar el PIB per cápita de cada país preseleccionados, el cual se va calcular de la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más cualquier impuesto sobre el producto y menos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Estados Unidos en el tercer trimestre del año 2018 ha crecido un 0,8 % respecto al trimestre anterior, estados unidos se encuentra en un buen lugar en cuanto a nivel de vida de sus habitantes, ya que ocupa el puesto número 6 de los 50 países que publican esta información. Países bajos tiene un PIB per cápita trimestral de $13.322, mayor que el mismo trimestre del año anterior, países bajos ocupa el puesto 10 de los 50 países que publican estos datos. El PIB per cápita de Reino Unido en 2018 ha crecido un 1,4% respecto al 2017, se encuentra en un buen lugar en cuanto al nivel de vida de sus habitantes, ya que ocupa el puesto 23 de los 50 países que ocupan esta información. (BANCO MUNDIAL, 2019)

Tabla 12
_Calificación según Ingreso per cápita de los países preseleccionados._

<table>
<thead>
<tr>
<th>Paises</th>
<th>Ponderado</th>
<th>Calificacion</th>
<th>Resultado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>20</td>
<td>8</td>
<td>160</td>
</tr>
<tr>
<td>Raino Unido</td>
<td>20</td>
<td>5</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>20</td>
<td>6</td>
<td>120</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Propia
2.2.4.3. Cercanía Geográfica

Estados Unidos

El intercambio comercial entre Perú y Estados Unidos es más factible, debido a la cercanía geográfica que existe, teniendo en cuenta la distancia (2099.02 mi – 3887.38 km) y el tiempo (11 días con 17 horas), para el traslado de la mercancía por vía marítima. Si la transacción se realizará del Puerto Paita al Puerto Miami Beach, Florida, tardaría aproximadamente 11 días.

Por otro lado cabe resaltar que existe un bajo precio del transporte interior, es decir llevar el contenedor del puerto de Miami Beach a la dirección del cliente, el cual nos permite posicionarnos adecuadamente en el mercado. El puerto de Miami cuenta con características y envergadura de gran nivel. Cada año este puerto recibe todo tipo de carga, recientemente se inauguró un nuevo túnel de acceso rápido que conecta al puerto directamente con el sistema de carreteras de los Estados Unidos, lo que agiliza el tiempo para el movimiento de mercancías de importación y exportación.
El intercambio comercial entre Perú y Reino Unido no es muy factible, debido a la cercanía geográfica que existe, teniendo en cuenta la distancia (5661.45 mi – 10485 km) y el tiempo (23 días con 3 horas), para el traslado de la mercancía por vía marítima. Si la transacción se realizara del Puerto Paita al Puerto de Londres, tardaría aproximadamente 23 días. Por otro lado cabe resaltar que existe un alto precio del transporte interior, es decir llevar el contenedor del puerto de Londres a la dirección del cliente, esto conllevaría un incremento del precio del producto, el cual no se posicionará adecuadamente en el mercado. El Puerto de London es el principal puerto de Reino Unido, el cual controlará miles de contenedores frigoríficos, utilizando los servicios en el puerto y el centro logístico y se ahorrarán mas de 32 km de transporte, se ahorraría a la cadena de suministro mas de 50 millones de libras solo en transporte terrestre.
El intercambio comercial entre Perú y Países Bajos no es muy factible, debido a la cercanía geográfica que existe, teniendo en cuenta la distancia (5705.77 mi – 10567.09 km) y el tiempo (23 días con 7 horas), para el traslado de la mercancía por via marítima. Si la transacción se realizara del Puerto Paita al Puerto de Rotterdam, tardaría aproximadamente 23 días. Por otro lado cabe resaltar que existe un alto precio del transporte interior, es decir llevar el contenedor del puerto de Rotterdam a la dirección del cliente, esto conllevaría un incremento del precio del producto, el cual no se posicionara adecuadamente en el mercado. Los Países Bajos cuentan con una excelente infraestructura portuaria, tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares. Una de las mayores fortalezas es contar con el puerto de Rotterdam, puesto que es el principal de Europa y del mundo donde la mayoría de líneas marítimas conectan y distribuyen carga a diferentes lugares en el mundo. El Puerto de Rotterdam, está situado al suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalación multipropósito, con capacidad para recibir cualquier tipo de embarcaciones de última generación, en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto de Europa. Dentro de las instalaciones cuenta con una completa gama de empresas especializadas en almacenamiento, trasbordo, transporte, transformación industrial y servicios auxiliares.
### Tabla 13
**Calificación según cercanía Geográfica de los países preseleccionados.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>Ponderado</th>
<th>Calificación</th>
<th>Resultado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>15</td>
<td>8</td>
<td>120</td>
</tr>
<tr>
<td>Raino Unido</td>
<td>15</td>
<td>4</td>
<td>60</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>15</td>
<td>7</td>
<td>105</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Searates
Elaboración: Propia

#### 2.2.4.4. Cercanía Psicográfica

**Estados Unidos**

**Perfil del Consumidor**

- **Comportamiento del consumidor:** El consumidor de Estados Unidos ha cambiado en cuanto a su percepción de compra. Hoy en día el consumidor gasta su dinero con más cuidado y se preocupa más por el tipo de producto que está buscando. Igualmente, como respuesta a la crisis mundial, el consumidor norteamericano aumentó su sensibilidad a los precios. El gasto de consumo respresenta más de dos tercios de la actividad económica de EE.UU, razón por el cual los consumidores se muestran muy abiertos a adquirir productos extranjeros, ya que les gusta la variedad y es muy diverso a sus intereses y gustos. Actualmente el consumidor norteamericano esta mas informado sobre la industria alimentaria y toma decisiones alimenticias basadas en la información nutricional del empaque que presenta cada producto, es por ello que se observa una tendencia a buscar alimentos más saludables y de alta calidad.

- **Forma de Negociar:** El empresario norteamericano se caracteriza por sacar el mayor provecho posible de la negociación, las cuales son personas oportunistas, persistentes y están dispuestos a correr riesgos, suelen explorar todas las opciones cuando la negociación esta estancada para buscar una solución, ya que creen que sí existe. El punto central de las negociaciones radica en la rentabilidad, cuanto mayores sean los beneficios y mas cortos sean los plazos mayor será considerada la propuesta. Se debe de utilizar un lenguaje claro y directo, ya que de lo contrario se va a interpretar como una falta de sinceridad y desconfianza. Durante la conversación se debe de mantener un dialogo fluido, ya que es mas enriquecedor para la negociación, los empresarios estadounidenses son bastantes directos a la hora de demostrar su desacuerdo frente alguna cuestión, ellos no hacen mucho énfasis en intercambio de tarjetas profesionales, le dan mas énfasis a las tarjetas de visita. Los empresarios americanos son muy admiradores de los planes de negocio, es por ello que
se recomienda presentar un buen plan de negocio con unas buenas propuestas (SantanderTrade, 2018).

Prácticas Comerciales

Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos

Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga - ATPDEA

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, este sistema estuvo vigente hasta el 2001. La Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) fue promulgada por el Presidente de los Estados Unidos el 6 de agosto de 2002. Esta ley constituyó un régimen de excepción del pago de aranceles otorgados unilateralmente por Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con el objeto de renovar los beneficios del ATPA y extender las preferencias comerciales al sector de prendas de vestir (que anteriormente no se acogía al beneficio). Esta concesión unilateral buscó promover las exportaciones de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial capaz de generar fuentes de trabajo alternativas y el apoyo a la sustitución de cultivo de la hoja de coca y en la lucha contra el narcotráfico. El ATPDEA se renovaba periódicamente, y estuvo vigente hasta diciembre de 2010.

Tratado de Libre Comercio – TLC

El 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anunció la intención del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos de iniciar negociaciones con Colombia y Perú así como con Ecuador y Bolivia. Las negociaciones empezaron el año 2004, lográndose finalizar después de 13 rondas de negociación según el siguiente cronograma:
Tabla 14  
*Cronograma de rondas de negociación.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ronda</th>
<th>Fecha</th>
<th>Lugar</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>I</td>
<td>18 y 19 de mayo de 2004</td>
<td>Cartagena de Indias - Colombia</td>
</tr>
<tr>
<td>II</td>
<td>14 - 18 de Junio de 2004</td>
<td>Atlanta - Estados Unidos</td>
</tr>
<tr>
<td>III</td>
<td>26 - 30 de Julio de 2004</td>
<td>Lima - Perú</td>
</tr>
<tr>
<td>IV</td>
<td>13 - 17 de septiembre de 2004</td>
<td>San Juan - Puerto Rico</td>
</tr>
<tr>
<td>V</td>
<td>25 - 29 de Octubre de 2004</td>
<td>Guayaquil - Ecuador</td>
</tr>
<tr>
<td>VI</td>
<td>29 de Noviembre - 5 de Diciembre de 2004</td>
<td>Arizona - Estados Unidos</td>
</tr>
<tr>
<td>VII</td>
<td>7 - 11 de Febrero del 2005</td>
<td>Cartagena de Indias - Colombia</td>
</tr>
<tr>
<td>VIII</td>
<td>14 - 18 de Marzo</td>
<td>Washington D.C - Estados Unidos</td>
</tr>
<tr>
<td>IX</td>
<td>18 - 22 de Abril de 2005</td>
<td>Lima - Perú</td>
</tr>
<tr>
<td>X</td>
<td>6 - 10 de Junio de 2005</td>
<td>Guayaquil - Ecuador</td>
</tr>
<tr>
<td>XI</td>
<td>18 - 22 de Junio de 2005</td>
<td>Miami - Estados Unidos</td>
</tr>
<tr>
<td>XII</td>
<td>19 - 23 de Septiembre de 2005</td>
<td>Cartagena de Indias - Colombia</td>
</tr>
<tr>
<td>XIII</td>
<td>14 - 22 de Noviembre de 2005 - 5 - 7 de Diciembre</td>
<td>Washington D.C - Estados Unidos</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Mincetur  
Elaboración: Propia

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos se firmó en Washington en el 2006, entrando en vigencia el 1° de Febrero del 2009

**Objetivos Generales**

El TLC consolida el acceso preferencial del Perú a la economía más grande del mundo, lo que le permite ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas.

- Garantiza el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la economía más grande del mundo.
- Incrementa y diversifica las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios, barreras arancelarias y tiene en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Atrae flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, en un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuye a mejorar calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos, de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo y el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establece reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalecen la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crea mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y define mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Refuerza la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejora la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reduce la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementa la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Eleva la productividad de las empresas peruanas, al facilitar la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado (Mincetur, 2017).

Reino Unido

Perfil del consumidor

- **Comportamiento del consumidor:** Los consumidores británicos responden bien a la publicidad y comprarán siempre y cuando encuentren alguna ventaja como el precio, la calidad, un diseño superior, la marca o beneficios para el medioambiente. Resulta importante disponer de un servicio de post-venta, ya que los consumidores no dudan en quejarse y defender sus derechos. Los consumidores más jóvenes afrontan una serie de desafíos financieros, como el aumento del valor de la vivienda o el peso de la deuda de estudios. Los smartphones se han vuelto el dispositivo más popular para conectarse a la red, y su uso ha afectado un amplio rango de costumbres de consumo. Los consumidores ponen cada vez más cuidado en las prácticas éticas de las empresas, y muchos afirman que han abandonado ciertas marcas debido a su comportamiento corporativo: según la agencia MediaCom, la mitad de los consumidores del Reino Unido está dispuesta a pagar más por una marca que apoya una causa que considera importante. Con el envejecimiento de la población, las personas mayores activas representan un segmento importante de consumidores. Reino Unido cuenta con una economía estable, centrada en los servicios, una tasa de empleo alta y largas horas de trabajo, los ingresos del consumidor y sus gastos han
aumentado en los últimos años. Sin embargo en el 2016 se enfrió la confianza de los consumidores y tuvo un ligero efecto en la disposición para gastar de los hogares.

El cambio de presidente ha traído como consecuencia la desconfianza de los consumidores, debido a una inflación acelerada causa en buena parte por la caída de la libra.

- **Formas de Negociar:** No es fácil conseguir una entrevista con una empresa inglesa, así que si se consigue hay que aprovecharla al máximo, se debe de tener en cuenta que las empresas inglesas solo tienen reuniones con empresas con las que sí les puede interesar hacer negocios, ya que ellos valoran mucho su tiempo. Es posible que antes de conceder la entrevista soliciten catálogos de los productos y lista de precios para analizar si realmente les interesa. Los empresarios británicos se caracterizan por tener un trato bastante frío, distante y muy profesional, al momento de pactar una reunión con un empresario británico debemos tener en cuenta los horarios y días de trabajo comercial con los que se manejan, ellos trabajan de lunes a viernes, desde las 9:00 de la mañana hasta las 17:00, los días sabados la mayoría de las oficinas no trabajan y las que lo hacen solo atienden durante el horario de la mañana.

En las reuniones siempre se comienza y finaliza con una charla de carácter informal para generar un buen clima y causar una buena impresión, sabiendo que son buenos negociadores y suelen imponer su ritmo de trabajo, de igual manera suelen ser buenos y fieles pagadores en termino, por lo general el plazo suele ser entre 30 y 60 días.

En cuanto a las presentaciones, deben ser formales, educadas y mostrar respeto por sus tradiciones y costumbres, un dato que se debe de tener en cuenta es que se manejan y prefieren hablar, frente a cuestiones de importes y costos, en términos de libras esterlinas la cual es su moneda. Evitando hablar en dólares y euros, ya que no son sus monedas a utilizar.

Para cerrar la negociación con empresarios británicos se debe de dejar escritos todas las negociaciones que han alcanzado, para evitar cualquier mal entendido o problemas de interpretación (SantanderTrade, 2019).
Practicas Comerciales

Actualmente Perú no cuenta con un Acuerdo Comercial con Reino Unido, ya que tomó la decisión de retirarse del bloque comercial de la Unión Europea, una decisión agridulce para todos los líderes de la Unión Europea, el cual tuvieron una reunión las 28 naciones para sellar un acuerdo sobre la salida de Reino Unido el 30 de marzo del 2019. El país Británico busca acuerdos comerciales con economías en crecimiento de todo el mundo ante su inmediata salida de la Unión Europea.

El Perú es precisamente uno de los países con los que Reino Unido busca reforzar su lazos comerciales por el potencial de los productos agrícolas y otros bienes de calidad. Representantes del Gobierno británico visitaron al Perú a inicios de año y volvieron hacerlo la semana pasada para abrir un proceso de negociación.

El objetivo general de este acuerdo es garantizar y facilitar la cooperación en salud entre ambos países. El Reino Unido cuenta con un muy buen respetado sistema público de salud, llamado el Servicio Nacional de Salud y es posibles que los elementos de ese sistema se puedan traer. La clase media en crecimiento y la mayor prosperidad en el Perú impulsan una necesidad y deseo de mas servicios de salud y ahí reside una oportunidad real para la cooperación entre el Reino Unido y Perú.

Países Bajos

Perfil del consumidor

- **Comportamiento del consumidor:** Los Países Bajos son la séptima economía mundial en términos de PIB, y los holandeses gozan de un fuerte poder adquisitivo. Sin embargo, desde la crisis económica mundial, los consumidores siguen siendo prudentes, y son muy sensibles a los precios y las ofertas especiales. Ademáis, suelen buscar la calidad del producto, y están dispuestos a comprar algo cuando consideran que el precio está acorde con la calidad. Por lo general, no suelen preferir los productos holandeses por encima de sus equivalentes extranjeros. Son sensibles a la publicidad y una buena campaña publicitaria favorecerá sin duda el aumento de las ventas. Se tiende a buscar productos prácticos, sanos y duraderos. El comportamiento de compra de los consumidores cambia constantemente debido a la oferta creciente de empresas internacionales y de los progresos tecnológicos.

- **Formas de negociar:** Los Holandeses son personas pragmáticas, tanto social como empresarialmente hablando, son bastante trabajadores y por regla general suelen hablar varios idiomas, que estudian desde pequeños en el colegio. Una cualidad muy valorada por los empresarios Holandeses aparte de la educación general, es la puntualidad. Cuando se
acude a una reunión o cita es recomendable llegar un poco antes de la hora pactada. Si por cualquier inconveniente o motivo no pudiera llegar a tiempo a su cita, es correcto ponerse en contacto y brindarle una explicación del cambio de planes. Acudir tarde a una cita será un mal comienzo para la negociación ya que generaría una desconfianza en el empresario. Una vez hechas las presentaciones (dar la mano e identificarse), sí se puede hacer el intercambio de tarjetas de visita, aunque hay ocasiones que se intercambien con posterioridad a la reunión, en un momento de descanso o durante conversación posteriores.

Los holandeses son personas muy hábiles para los negocios, es por ello que tienen la fama de ser empresarios éxitos en el mundo, se caracterizan por ser personas que valoran mucho su tiempo por lo que al momento de hacer negociaciones son agiles y rápidos. Si tienes que exponer información sobre un producto o servicio, se deberá de hacer de forma breve, clara y concisa. Los detalles poco importantes es mejor ahorrárselo, no deben de rrellenar mucho sus presentaciones. Si su presentación no le parece muy practica, es posible que tenga un futuro poco exitoso, suelen ser muy claros y directos y no tienen inconvenientes alguno en dar u “si” o un “no” por respuesta. Finalmente una vez firmado el acuerdo, todas las gestiones se suelen hacer de forma agil y rápida, pues son personas muy eficientes en los negocios y grandes profesionales (SantanderTrade, 2019).

Prácticas Comerciales
Las negociaciones para un Acuerdo Comercial culminaron el 28 de febrero de 2010, durante la IX Ronda que se realizó en la ciudad de Bruselas. Luego el Acuerdo se sometió a un proceso de revisión legal, a fin de obtener un texto jurídica y lingüísticamente coherente, en sus versiones en inglés y castellano, el mismo que fue rubricado para continuar con los trámites internos de formalización de cada una de las Partes, los cuales incluían la traducción a los 21 idiomas oficiales de la UE y la presentación del Acuerdo ante las autoridades de la UE. El anuncio formal de la culminación del proceso de negociación se realizó en una ceremonia en Bruselas el 13 de abril de 2011, con la presencia de las autoridades de comercio de los países miembros. En dicha oportunidad se indicó que el Acuerdo Comercial quedaba expedito para la fase formal de toma de decisiones, de conformidad con los respectivos procedimientos legales, de cada una de las Partes, lo que conllevaría a la firma, adopción y puesta en vigencia del Acuerdo. Asimismo, el 18 de mayo de 2011, durante la VI Cumbre ALC-UE celebrada en Madrid se expidió la Declaración de Conclusión de las Negociaciones de un Acuerdo Comercial y se
pusieron a disposición del público en general a través de los sitios oficiales de cada una de las Partes.

Posteriormente, en el marco de la Sesión Nº 3170 del Consejo de la Unión Europea, llevada a cabo el 31 de mayo de 2012, se aprobó la firma y aplicación provisional del Acuerdo Comercial entre la UE – Perú y Colombia. Lo que permitió que, a pesar de la "naturaleza mixta" del Acuerdo Comercial, éste pueda ser aplicado en forma sustancial sin requerir la ratificación de los 27 Estados Miembros de la UE.

Posteriormente, el 26 de junio de 2012 en la ciudad de Bruselas, se llevó a cabo la suscripción del Acuerdo Comercial. Luego de lo cual, era necesaria su aprobación tanto por parte del Parlamento Europeo como del Congreso de la República de Perú, en sujeción a lo dispuesto por sus respectivos sistemas en materia de incorporación de Tratados y/o Acuerdos.

Al respecto, es preciso indicar que entre los temas contemplados en el Acuerdo que requerían la aprobación de los parlamentos nacionales de los Estados Miembros de la UE figuraban los de: desarme y no proliferación de armas de destrucción masiva; sanciones en materia de propiedad intelectual; transparencia y procedimientos administrativos.

Finalmente, el 11 de diciembre de 2012, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría el Acuerdo Comercial. Mientras que por su parte, el Congreso de la República de Perú hizo lo mismo el 12 de diciembre de 2012, durante la Sesión Plenaria en donde se aprobó por unanimidad la Resolución Legislativa Nº 29974. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

**Objetivos generales:**

Como política de Estado, el Acuerdo Comercial con la UE forma parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando mayores mercados y creando mejores oportunidades de desarrollo a través de la atracción de inversión.

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la UE haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las ventajas que se tienen en el SGP Plus, que son preferencias unilaterales, temporales y parciales.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del Perú para la definición de los plazos de desgravación.
- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de los peruanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos de mayor calidad y variedad.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en los Estados de la UE y definir mecanismos transparentes y eficaces para resolver eventuales conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a disminuir el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

**Tabla 15**
*Calificación según cercanía psicográfica para los países preseleccionados.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>Ponderado</th>
<th>Calificacion</th>
<th>Resultado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>15</td>
<td>6</td>
<td>90</td>
</tr>
<tr>
<td>Raino Unido</td>
<td>15</td>
<td>5</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>15</td>
<td>7</td>
<td>105</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SantanderTrade
Elaboración: Propia

2.2.4.5. **Riesgo País**

**Tabla 16**
*Riesgo País, para los países pre seleccionados, periodo 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>País</th>
<th>Riesgo País</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>A2</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>A3</td>
</tr>
<tr>
<td>Países bajos</td>
<td>A1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: COFACE
Elaboración: Propia
**Riesgo País Estados Unidos**

Estados Unidos presenta un Riesgo País A2, lo que quiere decir que la probalidad de impago es poco aunque el entorno económico y político del país o el comportamiento de pago de las empresas es un poco peor que en los países con clasificación A1. Teniendo en cuenta que el crecimiento se desacelerará en 2019, reflejando la inversión empresarial, lo cual se espera sea considerablemente menos vibrante después de haber sido impulsado en el 2018 por las reformas fiscales del presidente Donald Trump (reducción de impuestos corporativos del 35% al 21%). Además, los márgenes de ganancia de ganancia empresariales seguirán siendo afectadas por el aumento de los costos de los insumos en relación con los derechos de aduana impuesto a una amplia gama de productos, incluidos el acero y aluminio. El crédito también será mas costoso debido a la continua restricción de la política monetaria, ya que el Sistema de la Reserva Federal (FED), planea seguir aumentando la tasa de interés en el 2019, luego de subirla 1.5% a 2.5% en el 2018.

A pesar de la firma del acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canada (USMCA), las exportaciones se han vuelto menos competitivas debido a la presión debido al alza del dólar causada por el ajuste monetario del Sistema de la Reserva Federal. A medida que las importaciones se desaceleran lentamente, debido a la medida de proteccionismo, el comercio exterior pesará mas en el crecimiento (COFACE, 2019)

**Tabla 17**

*Evaluacion del Riesgo País de Estados Unidos.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fortaleza</th>
<th>Debilidades</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mercado laboral flexible.</td>
<td>Baja participación en el mercado laboral.</td>
</tr>
<tr>
<td>El pleno empleo es uno de los objetivos de la Reserva Federal.</td>
<td>Hogares poco flexibles geográficamente.</td>
</tr>
<tr>
<td>El papel predominante del dólar en la economía global.</td>
<td>Alta deuda familiar.</td>
</tr>
<tr>
<td>Casi el 60% de la deuda pública en poder de los residentes.</td>
<td>Paisaje político polarizado.</td>
</tr>
<tr>
<td>Líder en investigación e innovación.</td>
<td>Baja tasa de fertilidad.</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa de impuestos corporativos reducidas.</td>
<td>Infraestructura obsoleta.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: COFACE
Elaboración: Propia
**Riesgo País Reino Unido**

Reino Unido presenta un Riesgo País A3, lo que quiere decir que el comportamiento de pago en general es menos bueno que en las anteriores categorías, esto podría estar afectado por una modificación del entorno económico y política del país. Teniendo en cuenta que la magnitud de la desaceleración en el crecimiento en 2019 dependerá de los términos de la salida de Reino Unido de la Unión Europea. La inversión en equipo y construcción seguirá siendo lenta debido a los mayores costos crediticios, ya que la tasa de interés incrementará gradualmente 0.25 puntos por año del 2017 al 2019, además de llegar un acuerdo sobre la salida de Reino Unidos de la Unión Europea, las incertidumbres sobre la futura relación comercial con la UE traerán como consecuencia el desarrollo de la capacidad de producción, incluida la cadena de valor. Al mismo tiempo se espera que el consumo en los hogares disminuya ligeramente debido debido a una creación de empleos menos dinámica y un bajo crecimiento de salario real. Sin embargo sujeto a la aprobación del presupuesto 2019, el consumo de los hogares se verá respaldado desde abril por el aumento del 4.9% en el salario mínimo. Por otra parte el contexto actual de restricciones financieras y baja confianza de los hogares, que no es propicio para grandes compras (COFACE, 2019).

**Tabla 18**
*Evaluación del Riesgo País de Reino Unido.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fortaleza</th>
<th>Debilidades</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- Producción de hidrocarburos que cubren tres cuartas partes de las necesidades energéticas.</td>
<td>- Incertidumbre sobre la relación futura con la UE.</td>
</tr>
<tr>
<td>- Sectores de vanguardia (aeroespacial, farmacéutico, automotriz.</td>
<td>- Alta deuda del gobierno y de los hogares (124% del ingreso disponible).</td>
</tr>
<tr>
<td>- Servicios financieros.</td>
<td>- Baja productividad y falta de formación no propicia para la innovación.</td>
</tr>
<tr>
<td>- Régimen fiscal competitivo y atractivo.</td>
<td>- Disparidades regionales entre Londres y el sureste, y el resto del país, particularmente en términos de infraestructura de transporte y energía.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: COFACE
Elaboración: Propia
Riesgo País Países Bajos

Países bajos presenta un Riesgo País A1, lo que significa que la situación política y económica es muy estable, el cual influye de forma favorable en el comportamiento de pagos de las empresas, general es muy bueno y la probabilidad de impago es débil. Teniendo en cuenta que el crecimiento se reducirá, pero seguirá siendo sólido en 2019, con el consumo como principal contribuyente, por delante de la inversión. El consumo de los hogares representa el 44% del PIB, el cual se volverá aumentar, pero a un ritmo más lento. Por otro lado se espera que el desempleo caiga a un 3.6%, mientras que el ingreso disponible aumentará más rápidamente, luego de acuerdos de negociación colectiva mas favorable y menores impuesto a la renta. Por otro lado, la inflación se verá impulsada por el aumento de la tasa de impuesto sobre el valor agregado (IVA) reducida del 6% al 9% el 01 de enero del 2019 y el aumento de los impuestos de energía. El consumo público representa el 24% del PIB, el cual va a continuar creciendo vigorosamente, apoyado por la política fiscal expansiva.

Con un comercio de bienes y servicios que representa el 150% del PIB, la economía holandesa es muy abierta. Suministra principalmente productos agroalimentarios (plantas, flores, productos lácteos, carne y verduras), productos químicos, medicamentos y equipos médicos, petróleo refinado, aluminio, envases y turbinas. Los servicios incluidos el transporte, la logística y el turismo, representan una cuarta parte de las exportaciones. Si bien el crecimiento de la importación podrían superar el crecimiento de las exportaciones, aun se espera que el superávit comercial alcance un 9% del PIB en 2019. Sin embargo, es probable que una salida de Reino Unido de la Unión Europea afecte los rendimientos, ya que las exportación a Reino Unido representan el 8%.

Tabla 19
Evaluación Riesgo País de Países Bajos.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fortalezas/Debilidades</th>
<th>Debilidades</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Actividad portuaria (Rotterdam es el puerto número uno de Europa).</td>
<td>• Exposición a la economía Europea: las exportaciones al Reino Unido generan el 4% del valor agregado del país.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Red densa de pymes que trabajan con grandes grupos.</td>
<td>• La riqueza de los hogares solo se concentran en los fondos de viviendas y pensiones, que no son muy líquidos.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Eportaciones diversificadas y cuentas externas en superávit.</td>
<td>• Bancos dependientes de la financiación mayorista (prestamos / depósitos = 136%) y del sector inmobiliario.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Infraestructura de alta calidad y buen nivel de vida.</td>
<td>• Envejecimiento de la población; segundo pilar del sistema de pensiones bajo presión.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: COFACE
Elaboración: Propia
2.2.4.6. Grado de Apertura Comercial.

Atendiendo a su construcción, una economía estará más presente en los mercados internacionales cuanto mayor sea su grado de apertura, esto es, cuanto mayor sea la participación de la suma de las exportaciones más las importaciones en la producción nacional.

El grado de apertura nos va a mostrar:

- La sensibilidad al peso de los servicios en el PBI, al formar parte del denominador, pero no del numerador, en tanto en cuanto sólo le computan las operaciones con bienes.

- Otorgará el mismo tratamiento a las importaciones y exportaciones, por lo que dos economías pueden presentar el mismo grado de apertura, con flujos comerciales cuya magnitud de cada uno de sus direcciones sean muy dispares.

- No tiene en cuenta el tamaño de las economías. Las más pequeñas suelen estar más especializadas en su producción a fin de ser más competitivas, lo que las lleva a mostrar una mayor orientación exterior, mientras que las economías de mayor tamaño dedican una mayor proporción de su producción a su mercado interior.

Para medir el grado de apertura vamos utilizar tres variables: Exportaciones (X), Importaciones (M) y Producto Bruto Interno (PBI) utilizando la siguiente ecuación (López del Paso, 2014).

\[
IA = \frac{X+M}{PBI} * 100
\]

### Tabla 21

Exportaciones mundiales de Espárragos Frescos por los países preseleccionados, expresados en miles de millones de dólares americanos FOB $, periodo 2017 - 2018.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>1,546,272,961,000.00</td>
<td>1,664,055,581,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>442,065,707,000.00</td>
<td>483,961,786,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>444,867,363,000.00</td>
<td>505,941,305,000.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia
**Tabla 22**

*Importaciones mundiales de Espárragos Frescos por los países preseleccionados, expresado en miles de millones de dólares FOB $, periodo 2017 - 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>2,408,475,702,000.00</td>
<td>2,614,273,313,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>641,332,436,000.00</td>
<td>673,104,093,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>398,336,339,000.00</td>
<td>450,075,698,000.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap  
Elaboración: Propia

**Tabla 23**

*PBI de los países preseleccionados, expresado miles de millones de dólares americanos $, periodo 2016 - 2017.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>19,485,400,000,000.00</td>
<td>20,500,600,000,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>2,622,434,000,000.00</td>
<td>2,822,817,000,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>826,200,000,000.00</td>
<td>912,552,000,000.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Banco mundial  
Elaboración: Propia

**Tabla 24**

*Grado de Apertura Comercial de los países preseleccionados, periodo 2016 - 2017.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>20%</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>41%</td>
<td>41%</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>102%</td>
<td>105%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap  
Elaboración: Propia

En la tabla 24 podemos observar el grado de apertura de cada país preseleccionados, una economía estará más presente en los mercados internacionales cuanto menor sea su grado de apertura, esto es, cuanto mayor sea la participación de la suma de las exportaciones más las importaciones en la producción nacional y podemos observar que Estados Unidos cuenta con un mejor porcentaje de grado de apertura.
Tabla 25
*Calificación para el Grado de Apertura Comercial.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Países</th>
<th>Ponderado</th>
<th>Calificación</th>
<th>Resultado</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Estados Unidos</td>
<td>20</td>
<td>9</td>
<td>180</td>
</tr>
<tr>
<td>Reino Unido</td>
<td>20</td>
<td>7</td>
<td>140</td>
</tr>
<tr>
<td>Países Bajos</td>
<td>20</td>
<td>6</td>
<td>120</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

Tabla 26
*Matriz Scrini de los países preseleccionados.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>PAÍSES</th>
<th>ADAPTACION DEL PRODUCTO</th>
<th>CAPACIDAD ECONÓMICA</th>
<th>CERCANÍA GEOGRÁFICA</th>
<th>CERCANÍA PSICOGRAFICA</th>
<th>RIESGO PAÍS</th>
<th>GRADO DE APERTURA</th>
<th>PUNTAJE TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ESTADOS UNIDOS</td>
<td>225</td>
<td>160</td>
<td>120</td>
<td>90</td>
<td>20</td>
<td>180</td>
<td>795</td>
</tr>
<tr>
<td>REINO UNIDO</td>
<td>125</td>
<td>100</td>
<td>60</td>
<td>75</td>
<td>15</td>
<td>140</td>
<td>515</td>
</tr>
<tr>
<td>PAÍSES BAJOS</td>
<td>175</td>
<td>120</td>
<td>105</td>
<td>105</td>
<td>25</td>
<td>120</td>
<td>650</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Donde:
- Adaptación del producto.
- Capacidad Económica.
- Cercanía Geográfica.
- Cercanía Psicográfica.
- Riesgo País.
- Grado de Apertura.

Según los resultados obtenidos en el análisis de la matriz scrini, se ha llegado a la conclusión que el mejor mercado para la exportación de espárragos frescos es Estados Unidos.
2.2.4.7. Características de Mercado Objetivo

Presentation General del País de Estados Unidos.

El país de Estados Unidos presenta una población de 325.719.178, de acuerdo a la oficina del Censo de los Estados Unidos, la mayoría de los estadounidenses son de orígenes europeo o del Medio Oriente, teniendo una representación a más del 77% de la población. Además, más del 17% de la población tiene raíces hispanas o latinas, 13% son afroamericanos, y alrededor del 5% son asiáticos. No hay lengua oficial a nivel nacional, sin embargo el inglés es la lengua oficial de la mayoría de los estados del país y la lengua mas hablada. Otra lengua hablada es el español, el cual es el idioma mas hablado después del inglés, dicho idioma se puede encontrar concentrado en las siguientes regiones: Arizona, Texas, California, Florida y Nuevo México.

En estados con una proporción importante de inmigrantes, se puede escuchar también otras lenguas como, chino, japonés, italiano, alemán y polaco. Estados unidos es una república federal basada en la democracia representativa con la separación de poderes entre las ramas del gobierno, estados unidos se compone por 50 estados semisoberanos que disfrutan de una gran autonomía (Santandertrade, 2018).

Comercio Exterior en Estados Unidos

En general, el país ha reducido sus barreras comerciales y coordina con otros el sistema económico mundial. Históricamente, Estados Unidos es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales, y que promueve además buenas relaciones internacionales. Pero estos principios son cuestionados por el presidente Donald Trump. A principios de 2018, Trump declaró que Estados Unidos impondría aranceles elevados a las importaciones de acero y aluminio, lo que generó tensiones cada vez mayores con China y otros socios comerciales, y haciendo pensar que se elevarán los precios para los consumidores americanos y las empresas. Al mismo tiempo, se están llevando a cabo negociaciones adicionales de revisión del NAFTA. Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de bienes, así como el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales. Sin embargo, el comercio representa tan solo 27% de su PIB. La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente deficitaria, y en los últimos años el déficit ha vuelto a empeorar. De manera general, Estados Unidos acumulo 862.700 millones USD de déficit comercial en 2017, cifra que creció 8,1% con respecto a 2016 (25% en comparación con 2010). Estados Unidos exportó 1,54 billones USD de bienes en 2017 (un alza de 6,6% con respecto a 2016). Los principales productos exportados con el petróleo refinado, vehículos, partes y accesorios de automóviles, circuitos electrónicos integrados y teléfonos móviles. Los principales socios comerciales fueron Canadá, México, China y Japón.
El valor total de las importaciones en 2017 se elevó a 2,43 billones. Los productos importados de mayor valor en 2017 fueron vehículos, petróleo crudo, aparatos de telefonía, computadores y partes de automóviles (Santandertrade, 2018).

**Tabla 27**

*comercio Exterior de Estados Unidos*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Indicadores de comercio exterior</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Importación de bienes (millones de USD)</td>
<td>2.329.060</td>
<td>2.412.547</td>
<td>2.307.946</td>
<td>2.251.351</td>
<td>2.409.495</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de bienes (millones de USD)</td>
<td>1.579.593</td>
<td>1.620.532</td>
<td>1.504.914</td>
<td>1.454.607</td>
<td>1.546.725</td>
</tr>
<tr>
<td>Importación de servicios (millones de USD)</td>
<td>438.366</td>
<td>453.265</td>
<td>469.11</td>
<td>503.053</td>
<td>516.018</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de servicios (millones de USD)</td>
<td>664.948</td>
<td>690.127</td>
<td>690.061</td>
<td>752.411</td>
<td>761.724</td>
</tr>
<tr>
<td>Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)</td>
<td>1,1</td>
<td>4,5</td>
<td>5,0</td>
<td>1,3</td>
<td>n/a</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)</td>
<td>3,5</td>
<td>4,3</td>
<td>0,4</td>
<td>0,3</td>
<td>n/a</td>
</tr>
<tr>
<td>Importación de bienes y servicios (en % del PBI)</td>
<td>16,6</td>
<td>16,5</td>
<td>15,4</td>
<td>14,7</td>
<td>n/a</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación de bienes y servicios (en % del PBI)</td>
<td>13,6</td>
<td>13,6</td>
<td>12,5</td>
<td>11,9</td>
<td>n/a</td>
</tr>
<tr>
<td>Balanza Comercial (millones de USD)</td>
<td>-702.243</td>
<td>-751.493</td>
<td>-761.855</td>
<td>-752.505</td>
<td>-811.212</td>
</tr>
<tr>
<td>Balanza Comercial (incluyendo servicios) (millones de USD)</td>
<td>-461.875</td>
<td>-490.334</td>
<td>-500.446</td>
<td>-504.794</td>
<td>-568.439</td>
</tr>
<tr>
<td>Comercio Exterior (en % del PBI)</td>
<td>30,2</td>
<td>30,2</td>
<td>27,9</td>
<td>26,6</td>
<td>n/a</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Santandertrade  
Elaboración: Propia

2.2.5. Análisis de las barreras de entrada al Mercado Objetivos

2.2.5.1. Arancelarias

Existen diversas tarifas arancelarias dependiendo del origen de los productores, aunque la tasa generalmente es baja. Los productos exportados, sin embargo, deben cumplir con los exigentes estándares aplicados por las de Estados Unidos. Los productos alimenticios están sujetos a las reglas de la Food and Drug Administration (FDA).

**Tabla 28**

*Arancel aplicado para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Producto</th>
<th>Código</th>
<th>Arancel General</th>
<th>Arancel bajo el ATPDEA Perú/Estados Unidos</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Espárragos</td>
<td>0709209090</td>
<td>5% del 15 de Setiembre al 15 de Noviembre y 21.3% en cualquier otra fecha</td>
<td>Libre</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Macmap  
Elaboración: Propia
2.2.5.2. Barreras no Arancelarias

Tras recibir alertas sanitarias principalmente por Estados Unidos por presencia de plagas, cadmio y exceso de LMR, SENASA ha establecido requisitos fitosanitarios para la exportación de dicho cultivo. Entre los requisitos para la exportación de espárragos frescos hacia Estados Unidos, se deberá contar con la siguiente documentación: certificación de los lugares de producción, certificación de las instalaciones de procesamiento primario (empacadoras), certificación fitosanitaria de los envíos y certificado de análisis de residuos de plaguicidas y metales pesados. Las Importaciones de alimentos hacia los Estados Unidos están sujetas a las regulaciones que se estipulan en el “US Bioterrorism Act 2002” (República, 2019).

Adicionalmente el FDA ha establecido los niveles máximos de residuos de pesticidas, y aunque estas inspecciones se realizan aleatoriamente, es importante saber que a un embarque le puede ser denegada la entrada a Estados Unidos si no cumple con esas normas, los niveles máximo de tolerancia son:

- ALDRIN & DIELDRIN
- BENZENE HEXACHLORIDE (BHC)
- CHLORDANE
- DDT, TDE, & DDE
- HEPTACHLOR & HEPTACLOREPOXIDE

Según (MINCETUR, 2014), Por otro lado, la oficina de asuntos de regulación de la Administracion de Alimentos y Drogas de Estados Unidos (FDA por sus siglas en inglés), ha establecido una tabla que estipula la tolerancia en cuanto a la presencia de residuos provenientes de insectos en espárragos congelados, la cual establece que si el producto excede los siguientes lineamientos pueden ser embargados por cualquier oficio de distrito de la agencia:

- 10% o más de la cuenta están infestadas con 6 o más huesos o sacos de escarabajo de espárrago.
- El espárrago contiene un promedio de 40 larvas o más por cada 100 g.
- El espárrago contiene 5 o más insectos (completos o su equivalente) de cualquier tamaño en 100 gr, o insectos (completos o su equivalente) de 3 mm o más, teniendo una longitud agregada promedio de 7 mm o más por 100 gr de espárragos.
2.3. Análisis del Mercado Objetivo

a) Calidad e inocuidad:

- **Exigencias Sanitarias y Fitosanitarias:** El mercado estadounidense se caracteriza por ser el más importante para los países de América Latina, no solo por la cercanía geográfica que presenta y las oportunidades de que brinda, sino por que es el segundo país importador de alimentos a nivel mundial. Estados unidos es un país muy exigente en sus requisitos fitosanitarios y sanitarios, por lo que exige que todas las plantas de producción como las empaquadoras deberán contar con un permiso y certificado Fitosanitario emitido por SENASA, el cual certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados y son considerados libres de plagas, enfermedades, plagas cuarentenarias y otras plagas perjudiciales. En caso de que el producto llegue a Estados unidos proveniente de Perú sin el certificado Fitosanitario, este embarque tendrá dos opciones: re-exportarlo o destrucción.

Para el año 2019 Estados Unidos ha implementado mas requisitos fitosanitarios y sanitarios para le ingreso de frutas y hortalizas frescas. Cabe resaltar la Ley de Modernización de la Inocuidad de Alimentos, el cual fue publicado resientemente y a cada sector productor de alimentos se les exige estas normativas. Estas normativas para las fincas agrícolas entraron en vigencia en enero del 2019, es por ello que si queremos exportar nuestro producto al mercado estadounidense debemos cumplir con estas leyes. Otro de los requisitos que se han implementado este año es el Certificado de Huella de Carbono, esta certificación nos va a permitir medir las emisiones de efecto invernadero, por lo general estas emisiones se dan durante el ciclo de vida del. La agricultura representa el 24% de emisiones de efecto invernadero, esto se debe a la utilización de abono y fertilizante, la gestión del estiércol y el cambio en el uso de los suelos. El mercado internacional esta dando mas enfasis a los productos que presenten este certificado, es por ello que los consumidores de Estados Unidos están siendo evaluadas minuciosamente en función de su huella de carbono, si presenta una mayor huella de carbono va a tener como consecuencia una menor aceptación. Hoy en día se esta trabajando mucho con los productores de espárragos de nuestros país, sabiendo que es un producto bandera y de una muy buena aceptación en el mercado estadounidense, es por ello que Prom Perú, MINCETUR y la Cooperacion Suiza se reunieron con estos productores, teniendo como propósito establecer un mecanismo de respuesta rápida para apoyar a los productores con el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, ya que según una encuesta de Eurobarómetro, el 90% de consumidores...
buscarían productos con niveles bajos de carbono y el 40% estaría dispuesto a pagar más por este producto (Jajahuancan Ocaña, 2019).

- **Estándares de calidad comercial:** Los espárragos es nuestro producto bandera para la exportación, es por ello que le dan mucho énfasis en la calidad del producto para tener una mayor comercialización a nivel mundial. Los espárragos han mostrado una fuerte tendencia de venta entre los consumidores de Estados Unidos, es por ello que están regidos a unos requisitos exigentes para su comercialización en ese país, tal como:
  - Estar enteros.
  - Estar sano y exentos de deterioro que hagan que no sean apto para el consumo.
  - Estar limpios y exentos a cualquier materia extraña visible.
  - Estar exentos de cualquier plaga.
  - Estar exentos de cualquier olor y sabor extraño.
  - Estar exentos de humedad externa anormal.
  - Tener un aspecto y olor fresco.
**Envase:**

Los espárragos verdes frescos van a ser envasados al vacío, hemos considerado ese método para poder conservar más tiempo de vida a nuestro producto. Esto va a consistir en lavarlos, cortarlos, envasarlos al vacío y congelarlos. Por otro lado también pueden escaldarse durante 3 o 4 minutos (según el tamaño) y sumergirlos al instante en agua fría. Luego solo tendremos que introducirlos a las bolsas gofradas, realizar el envasado al vacío y colocar al congelado. Estos envases deben ser de un material nuevo, limpio y el envasado debe de realizarse en condiciones higiénicas tales que impidan la contaminación del producto.
- **Empaque:**

Nuestros espárragos van a ser empacados en cajas de 11 Lb., para facilitar el transporte, el manipuleo, la estiba y unitarización. Estas cajas van a ser resistentes al agua y de un material especial llamado cartonplast, adaptándose a las necesidades del cliente. Para el empaque se va a emplear el Codificador Universal de Productos o código de barras, el cual consiste en un código de dígitos que presentan información específica del productor (empacador o embarcado) y del producto (tipo de producto, tamaño de empaque, variedad, cantidad, etc), el cual va a funcionar para el control rápido del inventario.
- **Embalaje:**

![Figura 12. Embalaje.](image)

El embalaje es utilizado para integrar y agrupar cantidades uniformes del producto y protegerlos de manera directa, simplificando al mismo tiempo su manejo. Los materiales de empaque y embalaje se seleccionan de acuerdo a las necesidades del producto, método de empaque, método de pre-enfriamiento, resistencia, costo, disponibilidad, especificaciones del comprador, tarifa de flete y consideraciones ambientales. Los tipos de embalajes más comunes para frutas y hortalizas son los pallet, las bandejas, cajas agujeradas, bandejas de cartón y bandejas de plástico. En nuestro caso utilizaremos pallets:

- Peso neto x caja: 11 lb (5 kg)
- Cantidad de atados por caja: 12 atados
- 160 cajas por pallets
- Máximo nivel de apilamiento: 8 cajas
- Puerto de embarque: Paita
- Puerto de destino: Miami

- **Etiqueta:**

![Etiqueta de productos frescos](image)

**Figura 13.** Etiqueta.

El etiquetado de productos frescos se regulan por el Código de Regulaciones Federales, además se debe cumplir con las Reglas de Etiquetado de País de Origen “COOL”, que entro en vigencia el 30 de setiembre del 2008, los cuales se aplican a productos agrícolas perecibles. Estas reglas establecen que los minoristas, como las tiendas de abarrotes de línea completa, supermercados y las tiendas de almacenes, notifiquen a sus clientes información sobre la fuente de ciertos alimentos. Cada empaque debe de llevar la siguiente información en el mismo lado, legible, escrita de forma indeleble y visible desde el exterior. *(USDA, 2017)*
- Identificación: Nombre, razón social y dirección del producto, empacador, exportador o distribuidor registrado para el uso de la marca.

- Naturaleza del producto: Si el producto no es visible desde afuera deberá de llevar una etiqueta con el nombre del producto

- Origen del producto: incluir el país de origen del producto y opcionalmente la región donde se cultivó o el nombre nacional, regional o local.

- Global G.A.P:

![Global G.A.P. Certification](image)

**Figura 14.** Global G.A.P.

En la empresa Agrícola Maquen S.A.C. mantenemos un compromiso sólido con la calidad. La sanidad e inocuidad del producto forma parte de nuestro ADN y de cada uno de nuestros colaboradores. Es por ello, que nuestro sistema de gestión de calidad e inocuidad está basado en normas internacionales y nacionales. La responsabilidad de Agrícola Maquen, es cumplir con todos estos estándares, con la finalidad de garantizar y brindar productos seguros y de calidad, cumpliendo así con certificaciones de seguridad alimentaria, para satisfacer la expectativa de nuestros clientes y darle así un valor agregado a nuestro producto para que nos permita así la internacionalización. Gracias a estas certificaciones nos vemos como una empresa, en la que el cultivo cumple con los requisitos establecidos en la “Guía para reducir al
Mínimo los Peligros Microbianos en la Inocuidad de los alimentos para las frutas y vegetales frescos. Esto nos ha permitido beneficiar a agricultores y sus familias, que obtendrán alimentos de calidad para asegurar su nutrición y alimentación, beneficiamos también a los consumidores, que gozarán de alimentos de mejor calidad e inocuos, producidos de manera sostenible y por último la población en general que disfrutara de un mejor medio ambiente.

b) **Reglas de origen y certificación de origen:** Los Acuerdos de Promoción Comercial o llamados también Tratado de Libre Comercio (TLC), son mecanismos de integración, crecimiento acelerado en el mundo, en lo que no solo se negocian aspectos vinculados al comercio de mercancías, sino también aspectos sobre comercio internacional de servicios, inversión, política laboral, entre otros. Estos acuerdos comerciales se alejan un poco del esquema tradicional de integración, lo que se busca con estos acuerdos es la integración regional con la finalidad de lograr un área libre de comercio, después una unión aduanera, un mercado común, teniendo como objetivo una unión económica e integración total.

1. **Reglas de origen:** Las reglas de origen son un conjunto de criterios, requisitos y principios que se utilizan para determinar el origen de una mercancía. Es necesario contar con una normativa de regla de origen para poder saber los beneficios arancelarios únicamente para las mercancías de los países incluidos en el acuerdo, en este caso las preferencias solo van a ser aplicados a mercancías de EE.UU o de Perú. En el Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos no existe un capítulo exclusivo donde se estipulen normas de reglas de origens para el Sector Agrícola, este sector debería registro a lo establecido en el capítulo 4, a diferencia del sector textil-confecciones que si cuenta con el capítulo 3. Lo que si existe es una Sección Agrícola en el capítulo 2, donde se detallan:

- Disciplina sobre trato nacional y acceso a mercados.
- Administración e implementación de cuotas.
- Subsidios\(^1\) a la exportación agrícola.
- Empresas estatales exportadoras.
- Salvaguardia\(^2\) agrícola.

---

\(^1\) Es el pago realizado a una empresa u otro individuo que vende un bien o servicio a otro país. Esto pretende ayudar a las empresas nacionales en los mercados internacionales.

\(^2\) Son medidas comerciales correctivas especiales, que van ayudar a la protección contra la competencia de las importaciones que causan daños a la rama de producción nacional.
Se debe de tener en cuenta que en el artículo 4.23 del Acuerdo señala que las mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes significan:

- Plantas y productos de plantas cosechadas o recolectadas en el territorio de una o más de las partes.
- Animales vivos nacidos y criados en el territorio de una o más de las partes.
- Mercancías obtenidas de animales vivos en el territorio o una o más de las partes.
- Mercancía obtenida de la caza, captura con trampa, pesca o acuicultura realizada en territorio de una o más partes.
- Minerales u otros recursos naturales, extraídos o tomados en el territorio de una o más partes.
- Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas del mar, del fondo o del subsuelo marino.
- Mercancías recuperadas en el territorio de una o más partes derivadas de mercancías usadas, y que hayan sido utilizadas en el territorio o una o más partes en la producción de mercancías remanufacturadas.

En el tema de clasificación, ocurre cuando una mercancía se encuentra clasificada en una posición arancelaria a escala de capítulo (dos dígitos), partida (cuatro dígitos) o subpartida (seis dígitos). Por efecto de los beneficios del Acuerdo, las listas de desgravación arancelaria así como las reglas de origen se encuentran negociadas en la nomenclatura de Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías del año 2002, por lo que se debe realizar la clasificación en dicha versión; sin embargo cabe precisar que el certificado de origen se llena con la subpartida de la versión actualizada, es decir del año 2012. (Huamán Sialer, 2014)

2. **Certificado de Origen:** Documento emitido por un operador comercial o una autoridad competente para certificar el origen de una mercancía, y que es presentado ante la autoridad aduanera para obtener el trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completada por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será el responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada al territorio.

   - **Campo 1:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el numero de teléfono y correo electrónico del importador.
- **Campo 2:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del exportador.

- **Campo 3:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del producto (si es conocido).

- **Campo 4:** Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas descritas en el Campo 5, proporcione el período que cubre el certificado (máximo 12 meses). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado. "HASTA" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial en base a este Certificado, debe efectuarse entre estas fechas.

- **Campo 5:** Proporcione una descripción completa de la mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).

- **Campo 6:** Para la mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria a seis o más dígitos, como esté especificado para cada mercancía en las reglas de origen.

- **Campo 7:** En este campo vamos a detallar el criterio de origen de acuerdo a las reglas establecidas, en nuestro caso vamos a colocar producto de planta cosechada en nuestro territorio.

- **Campo 8:** Si el certificado ampara sólo un embarque, detallar el número de factura.

- **Campo 9:** Identificar el nombre de País de Origen.

- **Campo 10:** Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquélla en que el Certificado haya sido completado y firmado.

- **Campo 11:** Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la mercancía descrita en el Campo 5 haya sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.
Figura 15. Certificado de Origen para el País de Estados Unidos.
2.3.1. Análisis de las Importaciones al Mercado Objetivo.

Tabla 29.

*Importaciones de espárragos frescos desde el país de Perú, periodo 2014 - 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Valor CIF (US$)</td>
<td>235,083.000</td>
<td>272,429.000</td>
<td>268,565.000</td>
<td>260,007.000</td>
<td>227,815.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Kg</td>
<td>92,716.000</td>
<td>91,901.000</td>
<td>87,056.000</td>
<td>81,195.000</td>
<td>91,346.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Precio Unitario (US$)</td>
<td>2,536</td>
<td>2,969</td>
<td>3,081</td>
<td>3,198</td>
<td>2,477</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap  
Elaboración: Propia

En la Tabla 29, se puede observar el desempeño de las exportaciones de espárragos frescos peruanos al país de Estados Unidos, se puede notar que en el año 2018 ha tenido una caída en el valor exportado (US$227,815.000), con respecto al año anterior (US$ 260,007.000), sin embargo podemos observar que las cantidades que se han enviado en el año 2018 superan a lo enviado en el año 2017, esto se debe al alza de precio que tuvieron los espárragos frescos en el año 2017 el cual fue US$3.19 por Kg, a comparación del precio que tuvieron el año 2018 el cual fue de US$2.47 por Kg. Es por ello que aprovecharon la baja de precio para adquirir mayor cantidad de espárragos frescos.
**Tabla 30**

*Principales proveedores de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos, expresados en millones de dólares americanos FOB ($), periodo 2014 - 2018.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>RK</th>
<th>Países</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
<th>Var</th>
<th>Part %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Mundo</td>
<td>608,750.00</td>
<td>660,979.00</td>
<td>715,589.00</td>
<td>776,289.00</td>
<td>718,598.00</td>
<td>-76%</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>México</td>
<td>246,690.00</td>
<td>278,510.00</td>
<td>353,495.00</td>
<td>425,280.00</td>
<td>390,507.00</td>
<td>-8%</td>
<td>54.3</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Perú</td>
<td>356,228.00</td>
<td>375,681.00</td>
<td>354,756.00</td>
<td>344,180.00</td>
<td>321,057.00</td>
<td>-7%</td>
<td>44.6</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Canadá</td>
<td>5,309.000</td>
<td>5,107.000</td>
<td>6,282.000</td>
<td>5,914.000</td>
<td>6,389.000</td>
<td>8%</td>
<td>0.89</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Ecuador</td>
<td>377.000</td>
<td>560.000</td>
<td>586.000</td>
<td>412.000</td>
<td>414.000</td>
<td>0%</td>
<td>0.06</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Argentina</td>
<td>106.000</td>
<td>140.000</td>
<td>273.000</td>
<td>395.000</td>
<td>159.000</td>
<td>-60%</td>
<td>0.02</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Francia</td>
<td>3.000</td>
<td>12.000</td>
<td>14.000</td>
<td>33.000</td>
<td>33.000</td>
<td>0%</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Países Bajos</td>
<td>8.000</td>
<td>36.000</td>
<td>26.000</td>
<td>11.000</td>
<td>27.000</td>
<td>145%</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Bélgica</td>
<td>3.000</td>
<td>0.000</td>
<td>0.000</td>
<td>0.000</td>
<td>7.000</td>
<td>-</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Alemania</td>
<td>4.000</td>
<td>3.000</td>
<td>3.000</td>
<td>9.000</td>
<td>4.000</td>
<td>-56%</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Otros países</td>
<td>22.000</td>
<td>930.000</td>
<td>155.000</td>
<td>54.000</td>
<td>0.000</td>
<td>-100%</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td>608,750.00</td>
<td>660,979.00</td>
<td>715,590.00</td>
<td>776,288.00</td>
<td>718,597.00</td>
<td>-76%</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap  
Elaboración: Propia

En la tabla 30 se puede observar los países proveedores de espárragos frescos, notamos que México lidera el Ranking con un valor FOB exportado de US$ 390,507.000 millones en el año 2018, seguido de Perú con un valor FOB exportado de US$ 321,057.000 en el año 2018. Notese que México presenta una participación de 54.34, teniendo una variación negativa de -7% del periodo 2018 con respecto al 2017.
Hoy en día la empresa Seaboard Marine se ha visto en la obligación de adquirir 1300 contenedores con tecnología atmosférica controlada, que es el tratamiento al que debe de someterse el Espárrago marítimo para mantener su inocuidad. En el año 2018 las exportaciones peruanas a Estados Unidos han tenido una ligera caída, como se puede observar en la Figura el país que lidera es México teniendo una participación de 54.34.

Figura 16. Proveedores de Espárragos frescos al mercado de Estados Unidos 2014 - 2018
2.3.2. Análisis de la producción en el Mercado Objetivo

La producción de espárragos frescos en Estados Unidos se cosechan entre los meses de abril y julio, lo cual se les abre dos ventanas para otros exportadores entre el mes de enero y marzo y otra entre agosto y diciembre, la primera opción la utiliza México y la segunda es tomada por Perú que cuenta con una producción en todos los meses del año, siendo así los favoritos para Estados Unidos ya que prefieren los espárragos peruanos por el sabor, la calidad y los nutrientes que presentan, mientras que Colombia entra al mercado durante todo el año con volúmenes menores y de alta calidad, especialmente en los meses de fin de año, cuando se presentan las principales celebraciones en ese país.

La producción nacional en los Estados Unidos se da prácticamente en los estados de California, Washington, Michigan, Florida, etc. Por ejemplo California produce en los meses de enero hasta junio, con una producción máxima en abril. Washington produce en los meses de marzo hasta julio, con una producción máxima en mayo. California es el estado que tiene el 80% de la producción nacional en los Estados Unidos de espárragos frescos.

Tabla 31. 
Producción de espárragos frescos en Estados Unidos, expresado (Miles de Tonelada).

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Producción (Toneladas)</td>
<td>33,700.00</td>
<td>31,950.00</td>
<td>37,860.00</td>
<td>34,100.00</td>
<td>32,246.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Área Cosechada (ha)</td>
<td>9,630.00</td>
<td>8,780.00</td>
<td>9,590.00</td>
<td>9,430.00</td>
<td>8,810.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: FAOSTAT
Elaboración: Propia

Se puede apreciar en la Tabla 31 la producción de espárragos frescos en Estados Unidos, el cual ha tenido un declive en el año 2018 (32,246 mil toneladas), con respecto al año anterior (34,100 mil toneladas). Es por ello que la industria de espárragos frescos en los Estados Unidos se encuentra en crisis. Esto se debe a que en las ultimas cosechas los productores han sufrido perdidas monetarias y la superficie de siembra se ha reducido en 30% en los últimos años. La principal causa es el declive durante la ultima década, hace 30 años contaban con 35.000 hectarias para la cosecha de espárragos, ese número ha disminuido rápidamente desde ese entonces llegando a tener un promedio de 9.000 hectarias, esa disminución se debe al tiempo
de vida de sus tierras. Otra de las causas es la gran cantidad de mano de obra requerida en la cosecha y el alto coste que tienen, el espárrago es un cultivo muy laborioso y encontrar trabajadores para hacerlo es un desafío y cuesta más (FAOSTAT, 2019).

**Figura 17.** Producción de espárragos frescos en Estados Unidos.

![Producción de espárragos frescos en Estados Unidos, periodo 2014 - 2018 expresado (Toneladas, ha)](image-url)
2.3.2.1. Segmentacion y tamaño del mercado.

Miami cuenta con una población de 463.347 mil habitantes, esta ciudad destaca como centro de comercio y una fuerte comunidad de negocios internacionales. Los envíos marítimos se han duplicado, gracias a la apertura de la nueva ruta semanal Callao-Paita-Guayaqui-Miami, por parte de la naviera Seaboard Marine, esto ha permitido reducir los costos de envíos y garantizar la inocuidad, ya que se han implementado 1300 contenedores con tecnología atmosfera controlada, que es el tratamiento que debe someterse los espárragos.

Florida cuenta con una población de 20,271 272 hab. Y un PBI de 976 386 miles de millones. Tomamos la decisión de enviar nuestro producto al Estado de la Florida, debido a que se trata del estado que más importa espárragos verdes. Florida se caracteriza por ser un estado que consume alimentos altos de proteínas y bajo en graso.

Estados Unidos cuenta con una población de 325.719.178, un PBI 19.391 billones de dólares, siendo el principal país importador de espárragos fresco peruanos.

Fuente: Santandertrade
Elaboración: propia
2.1.2.1. Segmentación

Población Estados Unidos de América
325,719,178
100%

Población del Estado de la Florida
20,271,272
6.22%

Población de la ciudad de Miami
463,347
0.14%

Whole Foods Market
180,000
0.05%
Tabla 32.
Importaciones de espárragos frescos por ciudades, provenientes de Perú, (millones de US$ Americanos).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ciudad</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Los Angeles, CA</td>
<td>2,024,284</td>
</tr>
<tr>
<td>Miami, FL</td>
<td>205,838,180</td>
</tr>
<tr>
<td>New York, NY</td>
<td>117,598</td>
</tr>
<tr>
<td>Savannah, GA</td>
<td>51,800</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: USITC.
Elaboración: Propia

El segmento del mercado estadounidense al cual deseamos ingresar es el Estado de la Florida, Miami, donde presenta las siguientes características.

- Tienen entre 18 y 64 años.
- Presenta una población de 20,271,272.
- El 23% de la población (4,802,698) hablan español. El idioma hablado predominante en el condado de Miami es el español, donde el 66,8% es hispano hablante, el 28,1% tienen el inglés como lengua materna, el 4,3% el francés y el 0,5% el portugués.
- El Estado de Florida presenta 22 zonas francas.
- Es la cuarta potencia económica de Estados Unidos.
- Presenta una población activa de 10,108,400, de la cual empleados (9,625,200) y desempleados (483,200).
- Florida es uno de los centros logísticos mas atractivos de los Estados Unidos.
- Es el tercer clúster logístico y de distribución mas importante de EE.UU.
- Es uno de los estados con menores costes al momento de la distribución de un producto.
- Sus importaciones de espárragos frescos en el año 2018 fue de US$ 205,838,180.

El estado de Florida, es el estado con mayor demanda de espárragos frescos en EE.UU. Basándose en las propiedades del productos asumimos que será de gran acogida debido que en Florida, las personas consumen productos buenos para la salud, altos en proteínas y bajos en grasas (Hontañón Pombo & Pino Barreda, 2017).
Tabla 33.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Producción</td>
<td>33,700</td>
<td>31,950</td>
<td>37,860</td>
<td>34,100</td>
<td>32,246</td>
</tr>
<tr>
<td>Importación</td>
<td>220,643</td>
<td>195,687</td>
<td>214,735</td>
<td>227,888</td>
<td>257,531</td>
</tr>
<tr>
<td>Exportación</td>
<td>38,633</td>
<td>29.46</td>
<td>37.507</td>
<td>39.646</td>
<td>47.056</td>
</tr>
<tr>
<td>Consumo Aparente</td>
<td>215,710</td>
<td>198,177</td>
<td>215,088</td>
<td>222,342</td>
<td>242,721</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: FAOSTAT
Elaboración: Propia

En la tabla 33 se puede observar el consumo aparente de los espárragos frescos en el mercado de Estados Unidos, hemos considerado tres variables: Producción, Importación y Exportación. Para poder hallar el consumo aparente, se suma la producción más las importaciones menos la exportación de espárragos frescos. Podemos ver en la tabla 32 que Estados Unidos en los últimos años ha tenido una caída en su producción, es por ello que tiene un alto índice de importación de espárragos frescos para poder cubrir su demanda, como se apresía en el punto de consumo aparente, que tiene un alto índice de consumo de espárragos frescos, razón por la cual es considerado como el mayor importador de espárragos frescos al nivel mundial.
2.4.1. Determinación de la demanda objetiva

Según un estudio realizado por The Packer, los consumidores en EE.UU específicamente en Florida, de espárragos representan el 40%. Esto queda expresado de la siguiente manera: 180000*0.43; lo cual es 77400 personas que consumen espárragos (PROMPERÚ, 2019).

2.4.2. Participación en el mercado

Para la presente investigación se considera una participación del 3% por ser nuevos en el mercado de espárragos, considerando el área de producción, participación en feria, participación de otras empresas exportadores y la capacidad de producción.

2.4.3. Análisis de Precios

Tabla 34

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
<th>2017</th>
<th>2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Precio (US$/Kg)</td>
<td>2.536</td>
<td>2.964</td>
<td>3.085</td>
<td>3.202</td>
<td>2.494</td>
</tr>
<tr>
<td>var %</td>
<td>17%</td>
<td>4%</td>
<td>4%</td>
<td>-22%</td>
<td>-30%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Trademap
Elaboración: Propia

Podemos ver el comportamiento de los precios US$/Kg, en el año 2014 se obtuvo un precio de venta de $2.536, para el periodo 2015 – 2017, se registro un incremento importante, en un

Figura 19. Precios de Exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos (US$/Kg).
rango de $2.964 y $3.202, lo cual representa una variación del 4 % con respecto al año anterior. Sin embargo para el año 2018 se registro una caída con un precio de 2.492, lo que representa una variación del -22% con respecto al año anterior.

2.4.4. Canales de Distribución existente

El puerto de entrada más común a estados unidos es el de Miami, el cual cubre perfectamente la costa este de norte américa; este hace que la distribución de espárragos a lo largo de esta costa sea más sencillo, ya que debido a los altos costos de envío dentro de estados unidos, sobre todo en producto frescos, California no tiene la capacidad de surtir la demanda del país de este hemisferio.

La demanda del espárrago fresco ha tenido un incremento extraordinario en Estados Unidos y esto se debe a la fluctuación de la preferencia del consumidor, el cual ya no quiere productos enlatados, y por consiguiente ha buscado comprar el producto fresco. Esto ha traído como resultado que las principales plantas de enlatados de espárragos en el país (Green Giant y Del Monte) específicamente haya cerrado sus plantas (MINCETUR, 2014).

Mercadeo directo: Esta practica es de gran utilidad para aquellos productores con recursos limitados o con inexperiencia en el mercado. Esto va a consistir en tomar ordenes o vender la cosecha antes de que esta este lista, lo cual le va a favorecer al vendedor ya que una vez que le pertenece al comprador se van a eliminar los riesgos una vez que ya esta cosechada, desgraciadamente esto tiene ciertos inconvenientes que a un productor grande o con mayor experiencia en el mercado no podría resultarle muy rentable. Uno de los inconvenientes que ocasiona este tipo de distribución, es que es precio es acordado de antemano y no está regido a las fluctuaciones del mercado, lo cual se ve obligado a vender a un precio por debajo del mercado.

Mayorista e Importadores: Este es el mas común, ya que facilita de gran manera la comercialización del producto dentro de los Estados Unidos. Aca podemos encontrar instituciones mayoristas como cadena de supermercados, centro de abastos y centro de reempaque. A diferencia del tipo anterior este le permite al productor especular con su cocecha de acuerdo a la fluctuación del mercado, a la oferta y demanda dentro del país. A través de estos centros se lleva a cabo la distribución del producto hacia el consumidor final, cabe especificar que la oferta y demanda, la cual es establecida por la producción local, es marcada por los principales estados productores los cuales son California, Ohio y Michigan.

El mercado de Estados Unidos ha tenido durante muchos años una inclinación hacia los espárragos verdes, estos tienen sus orígenes en la tendencia de los mercados en los Estados
Unidos de migrar hacia una producción sana y cada vez con menor utilización de químicos durante el crecimiento del fruto (Reyes Morales, 2006).

2.3.7. Principales estrategias de marketing utilizadas

La Empresa Agrícola Maquen S.A.C. exportará a EE.UU teniendo como mercado principal al estado de Florida, debido a que se trata del estado que más importa espárragos frescos proveniente de Perú. Tendremos en cuenta Estado, Ciudad y Supermercados donde más se comercializan los Espárragos frescos, la cual el Puerto Miami, permitirá que sea el acceso de transporte viable para que nuestro producto llegue a su destino.

Revisión de la competencia.

El Perú en el año 2017 exportó un 20% en productos agropecuarios con un aumento del 4% con referencia al año anterior. Con amplios conocimientos y experiencia, en la comercialización y exportación de espárragos frescos al mundo el cual represento el 12% de los productos, es donde se focaliza el estudio de la competencia. (SUNAT, 2017)

Tabla 35
Principales empresas exportadoras, periodo 2018.

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUC</th>
<th>RAZON SOCIAL</th>
<th>VAR % 2018</th>
<th>PART % 2018</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>20297939131</td>
<td>COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.</td>
<td>-7%</td>
<td>15.88%</td>
</tr>
<tr>
<td>20170040938</td>
<td>DANPER TRUJILLO S.A.C.</td>
<td>6%</td>
<td>8.34%</td>
</tr>
<tr>
<td>20325117835</td>
<td>SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.</td>
<td>-7%</td>
<td>5.18%</td>
</tr>
<tr>
<td>20494711223</td>
<td>EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.</td>
<td>-24%</td>
<td>5.14%</td>
</tr>
<tr>
<td>20510865627</td>
<td>SANTA SOFIA DEL SUR S.A.C.</td>
<td>-28%</td>
<td>4.55%</td>
</tr>
<tr>
<td>20546245226</td>
<td>GLOBAL FRESH S.A.C.</td>
<td>-12%</td>
<td>4.30%</td>
</tr>
<tr>
<td>20515349309</td>
<td>AGRICOLA LA VENTA S.A.</td>
<td>-9%</td>
<td>4.30%</td>
</tr>
<tr>
<td>20554251677</td>
<td>AGROINPER FOODS S.A.C.</td>
<td>-9%</td>
<td>4.07%</td>
</tr>
<tr>
<td>20201146497</td>
<td>AGRO PARACAS S.A.</td>
<td>12%</td>
<td>3.48%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en la Tabla 35, las principales empresas exportadoras de espárragos frescos fueron Complejo Agroindustrial Beta, con un valor de US$ 52 millones, seguido de Danper Trujillo US$ 43 millones y Sociedad Agrícola Drokasa con un valor de US$ 22 millones. Si bien queda claro que los exportadores de espárragos estarían migrando hacia otros cultivos con mayor rentabilidad, no debemos dejar de impulsar o promover la exportación de un producto tan emblemático de nuestra oferta exportable.
1. La forma de comercialización será de manera directa con nuestra marca registrada, el cual nuestro producto será destinado a Whole Foods Market, super market que vende alimentos naturales y orgánicos, cuenta con más de 460 tiendas en los Estados Unidos, Canadá, y Reino Unido, esto nos permitirá como empresa podes expandirnos y llegar a otros mercados mundiales.

2. Otra forma de promoción será a través de participaciones en ferias nacionales e internacionales promovidas por PROMPERU, con la finalidad de tener una cartera de clientes aceptables en donde tendremos contactos tanto de bróker como distribuidores mayoristas. Empresa Maquen S.A.C. invertirá en gastos de ventas para lograr una eficiente penetración de mercado mediante la participación de ferias nacionales e internacionales. Algunas de estas ferias internacionales son: Fruit Logística (Alemania), Asia Fruit Logística (Hong Kong), PMA (Estados Unidos), Sial Paris (Francia), Winter Fancy Food (Estados Unidos), Summer Funcy Food (Estados Unidos).

3. Estrategia de Penetración, ya que como somos nuevos en el mercado aún no tenemos una plaza asegurada. Nosotros exportamos un producto ya existente que es el espárrago verde fresco, lo consideramos existente debido a que varias empresas nacionales e internacionales lo procesan y exportan, lo que nosotros buscaremos desarrollar, es la calidad total en nuestros procesamiento para que, y con ayuda del recurso humano, podamos obtener un producto de calidad, que supere a la competencia.
CAPÍTULO III: ASPECTOS TÉCNICOS DE LA PRODUCCIÓN

3.1. Tamaño y localización

3.1.1. Criterios de selección de tamaño

Los espárragos frescos tendrán una longitud de 12 cm a 17 cm y un diámetro mínimo de 5 mm con una variación máxima de 8 mm en un solo manojo, presentado en tres distintas categorías Extra (Calidad Superior y muy bien formados y prácticamente rectos), luego la categoría I (buena calidad y están bien formados), las puntas compactas, el corte de las bases de los turiones serán los más perpendiculares, y por último la categoría II (No pueden Clasificarse en las categorías superiores pero satisfacen los requisitos mínimos). Se ofrecerán los espárragos frescos atados en manojo con ligas de caucho y empacados en cajas de plástico corrugado con un peso de 5 kg (11 libras) cada caja y a un precio de acuerdo por temporada FCA (Free Carrier – Franco Transportista – libre transportista) via aérea y FOB (Free on Board – Franco a Bordo) via marítima.

3.1.1.1. Selección del Tamaño

Para la producción de los espárragos frescos son dos campañas por año, en los meses de Enero a Agosto y de Noviembre a Enero. La Empresa Agrícola Maquen S.A.C. cuenta con 55 hectáreas aptas para la producción de espárragos frescos, teniendo un volumen de 452.800 kg (452.8 toneladas) por campaña. La empresa Agrícola Maquen S.A.C. cumpliría con todas las obligaciones que se pactan dentro del Contrato de Conpra Venta Internacional.
3.1.2. Localización

![Mapa de Localización](image)

Figura 20. Localización.

El fundo de la empresa Agrícola Maquen S.A.C. está ubicada en el Setor Pampa de Lino – Jayanca. La mercancía se embarcará en el Puerto de Paita debido a que está más cercano a nuestro fundo y reduciría el costo de transporte. La distancia del Fundo Maquen al Puerto Paita es de 315 km (4 h 18 min), tomando la carretera Panamericana Norte. Los espárragos son unas hortalizas que luego de su cosecha requiere unas características de humedad y refrigeración para conservar su calidad, sabor y contenido nutricional. Esta condición obliga a que se establezca una cadena de refrigeración, y los medios de transporte son importantes en esta cadena de distribución como un canal que además de llevar el producto al cliente, hace parte del proceso de conservación del producto a través de atmosferas controladas de temperatura y humedad, que permite prolongar la calidad del espárrago.
3.1.2.1. Proceso de Localización

Zonas Productoras

En el Perú, la gran mayoría de la producción, tanto de espárragos blancos como verdes están destinado para la exportación. El 80% de espárragos verdes tiene como destino el país de los Estados Unidos, el cual representa el principal mercado internacional para la exportación de espárragos frescos peruanos.

Tabla 36

<table>
<thead>
<tr>
<th>DEPARTAMENTO</th>
<th>PRODUCCIÓN (Tn)</th>
<th>SUPERFICIE (Has)</th>
<th>RENDIMIENTO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ica</td>
<td>147,585</td>
<td>10,542</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>La Libertad</td>
<td>112,513</td>
<td>9,376</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Lima</td>
<td>15,931</td>
<td>1,884</td>
<td>8.46</td>
</tr>
<tr>
<td>Ancash</td>
<td>7,444</td>
<td>1,241</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Lambayeque</td>
<td>5,456</td>
<td>1,002</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>283,473</td>
<td></td>
<td>12.22</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente:Minagri
Elaboración:Propia

Como se puede apreciar en la Tabla 36, se observa la producción de espárragos frescos teniendo como principal departamento productor a Ica (147,585 Tn). Nuestro departamento de Lambayeque se considera también una de las zonas productoras teniendo menor rendimiento en la producción. Este año Perú produciría 390 mil toneladas de espárragos, lo que representaría un incremento de 3.3% respecto al año anterior. El rendimiento promedio del espárrago asciende a 14 toneladas por hectárea, aunque se obtienen rendimiento de 18 toneladas por ha, en la última década el rendimiento promedio se incrementó gracias a la utilización de mejor tecnología, sistemas más eficientes y un mejor conocimiento de los productores (USDA, 2019).
3.2. Definición del valor agregado y desarrollo del producto.

3.2.1. Propuesta de valor

Es el factor diferenciador que hace que un cliente prefiera un producto sobre el otro, aun cuando a simple vista ofrezcan el mismo producto o servicio. De allí que la propuesta puede ser de innovación o por lo contrario incluir algún atributo que ofrezca diferenciarse de la competencia y productos sustitutos. El espárrago, tiene como característica principal la estandarización de su comercialización dadas las rigurosas exigencias para su entrada y comercialización en el mercado de Estados Unidos.

Con esto la empresa Agrícola Maquen S.A.C. da por hecho que la propuesta de valor está sujeta a una estrategia de precios para la exportación de los espárragos frescos, se determina por la fijación de precio con base en la competencia, debido a que se encuentra una oportunidad de negociación y lealtad de los clientes, donde el precio del producto sea relativamente bajo a en comparación con los competidores en el mercado, de esta manera lograr posicionamiento en el mercado con una opción más económica y así maximizar el crecimiento de las ventas. La relación entre la demanda y precio, para la exportación de espárrago, es cuando menor es el precio y mayor es la demanda, si los compradores adquieren grandes volúmenes se realizara el descuento. Agrícola Maquen S.A.C. tiene la capacidad de producir un promedio de 400 toneladas por campaña.

Desde el punto de vista nutritivo el espárrago es muy bajo en calorías debido a su escasa presencia de grasa y carbohidratos. Rico en agua, bajo en proteínas y gran cantidad de fibra, lo convierte en el perfecto aliado de las dietas “light”. Asimismo, es rico en vitamina : A, B tiamina (B1), rivoflavina (B2), C y minerales como potasio y calcio.
Tabla 37
Composición en 100 gr de Espárragos verde fresco.

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Agua (gr.)</td>
<td>92,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Energía (Kcal.)</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>Grasa (gr.)</td>
<td>0,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Proteína (gr.)</td>
<td>2,28</td>
</tr>
<tr>
<td>Carbohidratos (gr.)</td>
<td>4,54</td>
</tr>
<tr>
<td>Fibre (gr.)</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Potasio (mg.)</td>
<td>273</td>
</tr>
<tr>
<td>Sodio (mg.)</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Fósforo (mg.)</td>
<td>56</td>
</tr>
<tr>
<td>Calcio (mg.)</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Magnesio (mg.)</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Hierro (mg.)</td>
<td>0,87</td>
</tr>
<tr>
<td>Zinc (mg.)</td>
<td>0,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina C (mg.)</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina B1 (mg)</td>
<td>0,140</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina B2 (mg)</td>
<td>0,128</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina B6 (mg.)</td>
<td>0,131</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina A (IU)</td>
<td>583 IU</td>
</tr>
<tr>
<td>Vitamina E (mg.)</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Folacina (mcg.)</td>
<td>128</td>
</tr>
<tr>
<td>Niacina (mg.)</td>
<td>1,170</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Infoagro
Elaboracion: Propia

En la Tabla 37 podemos apreciar la composición nutricional que presenta el espárrago fresco. El ácido fólico (vitamina B), puede reducir el riesgo de ataques cardíacos, pero es mayormente conocido por su rol preventivo en defectos de nacimiento. Según unos estudios realizados por el New England Journal of Medicine en febrero del 2002, hallaron que las personas que tienen un alto contenido de homocisteína en su sangre tienen dos veces más posibilidades de desarrollar la enfermedad de Alzheimer y que la manera de reducir niveles de homocisteína es teniendo una dieta rica en ácido fólico, vitamina 6 y vitamina 12. Las principales características apreciadas por el consumidor americano y que debe de reunir nuestro producto son: cloc verde brillante a lo largo del espárrago, grosor medio del turión, buena calidad, uniformidad y apariciencia atractiva del turión y muy baja fibrosidad del turión (Infoagro, 2017).

---

3 La homocisteína es un aminoácido encontrado en la sangre. Existe considerable evidencia de que la homocisteína puede ser una señal útil para el riesgo a los ataques cardíacos, ya que se han detectado niveles elevados en las personas con la enfermedad de la arteria coronaria.
3.2.2. Ciclo de vida del producto.

A nivel mundial los espárragos se encuentran en una etapa de madurez, ya que esta hortaliza se comercializa desde hace varios años, sin embargo en el Perú este producto se encuentra en una etapa de crecimiento desde principio de los noventa, ya que ha partir del periodo 2016 ha tenido un ligero decaimiento en su producción, esto se debe ha que el terreno para la producción de espárragos solo tiene un tiempo de vida estimada de 10 a 15 años y pasando este tiempo las empresas deben trasladarse a otros terrenos. Prueba de esto es el declive de las exportaciones en los últimos años.

![Figura 21. Evolución de las Exportaciones Peruanas de Espárragos verdes Frescos a Estados Unidos, expresado en miles de millones de dólares FOB US$](image)

Las menores exportaciones en el periodo 2016 – 2017 son producto a un menor volumen exportado. En los últimos años la producción peruana ha estado estancada por la antigüedad de las plantaciones y, en consecuencia, menor rendimiento. Además esta situación se acento en el primer semestre del 2017 por las mayores temperaturas ocasionadas por la presencia del Fenómeno del Niño, afectando los rendimientos.
3.3. Proceso de producción

3.3.1. Ubicación del Almácigo

Figura 22. Ubicación del Almácigo.

El almácigo se debe ubicar en un terreno con suelo suelto, profundo, libre de malesas perennes y de piedras, cercano una fuente de agua no contaminada, no muy cercanas a plantaciones adultas del mismo cultivo, para evitar las contaminaciones de cualquier tipo de plagas y enfermedades. Se recomienda que la preparación del semillero se realice en los meses de enero o febrero, de manera que el transplante se lleve a cabo en los meses de mayo o junio, al inicio de las lluvias. Esto permite que la primera cosecha coincida con el periodo comercial de exportación al mercado de los Estados Unidos.

4 Es una área de terreno preparado y acondicionado especialmente para colocar las semillas con la finalidad de producir su germinación con las mejores condiciones y cuidados, a objeto de que pueda crecer sin dificultad hasta que la planta esté lista para el trasplante.
3.3.2. Preparación del suelo y desinfestación

![Figura 23. Preparación del suelo y desinfestación](image)

El almácigo se realiza en camas o eras de 1.10 o 1.20 m de ancho y de 0.15 o 0.20 m. de altura en condiciones secas o de 0.25 o 0.30 m, bajo condiciones de lluvias, sobre suelo suelto, bien mullido, libre de raíces, restos de plantas descompuestos y terrones. Es necesario desinfestar el suelo para evitar cualquier tipo de malezas, nematodo, hongos e insectos de suelo, se puede optar por dos métodos de desinfestacion: el químico o el físico. La desinfastacion por medio químico ha mostrado ser más eficiente desde el punto de vista agroeconómico. No obstante, bajo condiciones de baja presión de malezas perennes (ciperáceas, poáceas de propagación vegetativa). La solarización es una alternativa de desinfastacion menos contamienante para el ambiente u menos riesgoso en su aplicación.
3.3.3. **Siembra**


Se coloca la semilla a 1 cm de profundidad, a una distancia de 0.15 a 0.20 m. Entre surcos y de 0.10 a 0.15 m. entre plantas. Para sembrar una plantación de 1 ha, se requiere aproximadamente de 0.70 a 1.0 kg de semilla.
3.3.4. Transplante

Las características idóneas de una plántula o corona para el trasplante son las siguientes: 2.5 - 3 cm. de longitud lateral o diámetro del rizoma, 9 o más raíces gruesas o reservantes, 2 o 3 yemas bien diferenciadas en el rizoma. Estas cualidades se logran entre los 90 y 120 días después de la siembra en las zonas baja y media, respectivamente.
3.3.5. Cosecha.

El momento de la cocecha del espárrago está determinado por las normas de calidad en cuanto a sus dimensiones y a la coloración del turión, evitando la apertura de brácteas de la cabeza para este cultivo al aire libre, es mucho más recomendable la recolección mecanizada al no estar los turiones cubiertos de tierra. La herramienta empleada para el corte va desde la cuchilla en ángulo de unos 100 grados de apertura hasta los cuchillos de hoja fina inciso-cortante. Los turiones o tallos del espárrago se originan de una corona subterránea de raíces y se cosechan al emerger de la tierra. Comúnmente, se les corta cuando alcanzan aproximadamente 23cm (9 pulgadas) de longitud. El diámetro del tallo no es un buen indicador de la madurez apropiada para la cosecha ni de la textura tierna que le caracteriza.
3.3.6. Recojo de EVF (espárragos verdes frescos) en campo

Figura 27. Recojo de espárragos verdes frescos

Operación en la cual es cosechado en un campo cumpliendo las Buenas Practicas Agrícolas (BPA) y las Buenas Practicas de Manejo (BPM), los cuales son programas que permiten garantizar un sistema alimenticio más seguro al reducir las posibilidades de que las enfermedades transmitidas por los alimentos a consecuencia de productos contaminados lleguen a los consumidores. Además, el mercado internacional es muy exigente solicitando que los espárragos cuenten con estas dos certificaciones.
3.3.7. Transporte hasta la planta.

*Figura 28.* Operación de traslado de los espárragos frescos al área de almacen en la empresa.
3.3.8. Recepción de materia prima.

Figura 29. Recepción de materia prima.

Esta área de la empresa debe estar en un ambiente aislado para evitar contaminaciones biológicas del espárrago, permitir la identificación de lotes (importante para la trazabilidad); y realizar el pesado y muestreo de calidad de distintos lotes. Esto último consiste en analizar las condiciones de calidad de los turiones, en el aspecto físico se analizan las puntas y se determinan la cantidad de floreadas, daños de larvas o cortes, el calibre y el tamaño para establecer un parámetro de merma por corte de tocones o base de los turiones; en el análisis biológico se determinan infestaciones de parásitos, hongos, etc. y otros componentes químicos no permitidos.
3.3.9. **Pesado.**

Determinación de la cantidad ingresada de espárrago verde fresco. Se emplea una balanza de piso, con la ayuda de parihuelas y montacargas. Al final de la línea, las cajas son verificadas en su peso al 100% regresándose o corrigiéndose las que no estén en el rango permisibles.
3.3.10. Lavado de materia prima.

La introducción del espárrago en agua puede realizarse volcando las cajas en ésta, de este modo el espárrago se lava antes; sin embargo suelen producirse mermas por rotura, además si el volumen de lavado desbirda la capacidad nominal de procesado será necesario volver agrupar los espárragos en cajas. Un buen sistema de la es la inmersión del espárrago en agua a temperatura ambiente sobre una tina de burbujeo, con agua, detergente agrícola, antiespumante y ácido peroxiacético (10 - 60 ppm Limite Crítico) para eliminar restos de arena y otros residuos sólidos.
3.3.11. Hidroenfriado.

*Figura 32. Hidroenfriado.*
3.3.12. Almacenamiento en cámara de materia prima.

Una vez desinfectado y desinfestado el producto espera en la cámara de almacenamiento estático de materia prima a una temperatura de 2 a 8ºC. El producto es almacenado sobre parihuelas, con el objeto de prevenir la contaminación cruzada o de lo contrario el producto pasa a la faja de selección.
3.3.13. Lavado en duchas.

El producto es lavado con agua potable a presión con una solución de Hipoclorito de sodio de 0.5 a 1.0 ppm. En esta etapa se remueven las posturas que puedas estar presente en los turiones, y además de completa el lavado y el agua reduce la abrasión del producto en contacto con la faja sanitaria.

El producto ingresa a la máquina seleccionadora, donde se calibrará de acuerdo a las características que se desee para el pedido (se seleccionará por calibres principalmente, teniendo en cuenta también, el grado de puntas, los daños y/o deformaciones del espárrago (planos, turión hueco en la base, turiones cortos < 19 cm, ganchos etc.) A lo largo de la selección se verificará la adecuada selección de los calibres de acuerdo a las especificaciones del pedido, mediante la toma de muestra In Situ para su inmediata corrección. Las máquinas seleccionadoras cuentan con un sistema de corte de agua, los turiones son cortados de acuerdo al tamaño. (Santiisteban Bances, Procesamiento de Espárrago verde fresco para la exportación, 2016)
3.3.15. Formación, corte y atado del pesado.

Figura 36. Formación, corte y atado del pesado.

Los espárragos clasificados son atados (“bunches”) utilizando ligas. Se corta a una longitud de 10 a 23.5 cm y son pesados de acuerdo a la especificación del cliente. El peso, longitud y número de bunches son determinados según el cliente y la presentación. Existen presentaciones en las cuales los bunches no son pesados individualmente sino en grupos de 11.
3.3.16. Armado y codificación de cajas.

Figura 37. Armado y codificación de cajas.

Las cajas son armadas y codificadas según especificación del cliente. Se tiene cajas: tipo genéricas de 2.5, 12 Kg; cajas planas, cajas piramidales y cajas de madera.
3.3.17. Encajado.

Luego que son pesados las bandejas, son encajadas de acuerdo al número de paquetes que corresponde a la especificación del cliente. Se le coloca una almohadilla con el objetivo de asegurar la hidratación del producto, luego es cerrada y codificada (calibre, juliano) y finalmente es colocado en la faja transportadora.
3.3.18. Hidroenfriado del producto terminado.

Las cajas ingresan al hidrocooler a través de una faja transportadora, para ser enfriadas por un sistema de lluvia de agua a una temperatura de 0 a 2.5 C° por un tiempo de 13 a 20 minutos, todo ello con el objetivo de enfriar el producto y a la vez reducir la carga bacteriana por acción al agente químico que potabiliza el agua del hidrocooler (Ácido Peroxiácético de 20 a 40 ppm). Existe producto que es hidroenfriado en jabas, debido a que después pasan a la cámara de embolsado donde son etiquetados (se colocan etiquetas de acuerdo al cliente), colocados en bandejas (tips. En este sector también se ejerce un monitoreo de las temperaturas del producto y del agua enfriada, adicones de Ácido peroxiacético, así mismo se controlan en las cajas el calibre y código del producto.
3.3.19. Paletizado\(^5\) de producto terminado.

La cajas hidroenfriadas son paletizadas de acuerdo a las especificaciones de sus clientes. Una vez paletizadas y teniendo el número de cajas requeridas el pallet es almacenado en una cámara especializada para el producto terminado.

---

\(^5\) Es la acción y efecto de disponer una mercancía sobre un pallet para su almacenaje y transporte
3.3.20. Almacenamiento en cámara de producto terminado.

El producto paletizado es almacenado en una cámara apropiada para el producto terminado a una temperatura de 1 a 3 C° y así mismo se controla cada 60 minutos la temperatura de la cámara y del producto.
3.3.21. Embarque

![Figura 42. Embarque.](image)

El producto ya paletizado es enzunchado y cargado a un camión refrigerado (termoking); previamente limpio, desinfectado y enfriado a una temperatura de 1 a 3 C°. Se realiza una inspección a cada pallet, tomando y registrando la temperatura al producto (1 a 3 C°) y la lectura de temperatura del termoking.
3.3.22. Transporte y entrega de carga a los operadores logísticos.

Figura 43. Transaporte y entrega de carga a los operadores logísticos.

El producto es transportado al almacén de los operadores logísticos.
3.3.23. Puerto de embarque.

Figura 44. Puerto de embarque.

Nuestro producto será embarcado en el Puerto de Paita con destino al Puerto de Miami.
3.3.24. Flujograma de producción.

![Flujograma de producción de espárragos verdes frescos.](image)

*Figura 45. Flujograma de producción de espárragos verdes frescos.*
3.3.25. Distribución física de planta.

<table>
<thead>
<tr>
<th>AREA</th>
<th>CANTIDAD</th>
<th>ANCHO (m)</th>
<th>LARGO (m)</th>
<th>ALTURA (m)</th>
<th>ÁREA (m²)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Patio de maniobras de ingreso de materia prima</td>
<td>1</td>
<td>8</td>
<td>10</td>
<td>0</td>
<td>80</td>
</tr>
<tr>
<td>Área de recepción de materia prima</td>
<td>1</td>
<td>5</td>
<td>7</td>
<td>4</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Selección y lavado</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
<td>8</td>
<td>4</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>Laboratorio de calidad</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
<td>6</td>
<td>4</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>Cámara de frío</td>
<td>1</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Área de acumulación de residuos sólidos</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
<td>7</td>
<td>3</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td>Almacén de productos terminados</td>
<td>1</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
<td>4</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Patio de maniobras de despacho</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
<td>8</td>
<td>4</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>Vestidor para el personal obrero</td>
<td>1</td>
<td>8</td>
<td>10</td>
<td>8</td>
<td>80</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios higiénicos para obreros</td>
<td>1</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>3</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios higiénicos para administrativos</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Oficinas administrativas</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
<td>8</td>
<td>3</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>Caseta de vigilancia</td>
<td>1</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>479</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.4. Análisis de los factores de producción.

3.4.1. Terreno.

La empresa Agrícola Maquen S.A.C. cuenta con una terreno de 56.2 hectáreas, de las cuales 55 son utilizan para la producción de espárragos verdes frescos, el fundo esta ubicada en el sector Pampa de Lino a una distancia de 10 min en mototaxi desde Jayanca.

3.4.1.1. Suelo

Los suelos mas aptos la el cultivo de espárragos son los sueltos y fértiles, sin piedras y profundos (1,0 m). Los espárragos suelos expandir rápido sus raíces; los tallos o brotes, de textura blanda, los cuales crecen parcialmente bajo el suelo, por lo que necesita para su adecuado desarrollo que estos tengan textura suelta. Además el periodo de sequia que se acostumbra dar al espárrago antes de la cosecha, será mas corto en estos suelos sueltos. En suelos con mayor cantidad de arcilla, los turiones tendrán mayor dificultad para crecer con
derechos y demorará más el agoste. El espárrago es una planta que resiste un alto contenido de alcalinidad\(^6\) y salinidad en comparación a otras plantas cultivadas, pero al mismo tiempo no tolera suelos muy ácidos. Un suelo salino, sin embargo determinará que la calidad y el rendimiento de los turiones disminuyan. Suelos con pH\(^7\) entre 6.2 a 7.8 son los más adecuados. Finalmente, por ser planta perenne, necesita disponer elementos nutritivos durante un lapso largo, por lo que requiere un alto contenido de materia orgánica.

Una caracterización del suelo óptimo para la producción de espárrago tiene que tener una profundidad mayor a 0,65 m en suelo suelto y mayor a 0,80 en suelos compactos; textura franca a gruesa, pH entre 6.0 a 7.2; drenaje moderado a bueno; no pedregoso (menor al 15%) y conductividad eléctrica no mayor a 8 dS/m (E. Cabrera, 1995).

<table>
<thead>
<tr>
<th>FACTORES</th>
<th>OPTIMO</th>
<th>FAVORABLE</th>
<th>DESFAVORABLE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>TEXTURA</td>
<td>Arenoso, Arena</td>
<td>Arena Francos</td>
<td>Luminosos Arcilosos</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Frances</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>PERMEABILIDAD</td>
<td>Mod. Rápida</td>
<td>Moderada</td>
<td>Lenta, Rapida</td>
</tr>
<tr>
<td>PROFUNDIDAD</td>
<td>Mayor 1,5 m</td>
<td>0,75 - 1,50 m</td>
<td>Menor 0,75 m</td>
</tr>
<tr>
<td>DRENAJE</td>
<td>Bueno</td>
<td>Tabla de agua &gt; 1,0 m</td>
<td>Tabla de agua</td>
</tr>
<tr>
<td>REACCION (pH)</td>
<td>6, 5 - 7, 8</td>
<td>6, 5 - 7, 8</td>
<td>&lt; 6,5</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>7, 8 - 8, 3</td>
<td>7, 8 - 8, 3</td>
<td>&gt; 8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>SALES</td>
<td>&lt; 4,1 dS/m</td>
<td>4, 1 - 10 dS/m</td>
<td>&gt; 10 dS/m</td>
</tr>
<tr>
<td>FERTIBILIDAD</td>
<td>3 parámetros</td>
<td>2 parámetros</td>
<td>1 parámetro nivel alto</td>
</tr>
<tr>
<td>(M.O, P, K20)</td>
<td>nivel alto</td>
<td>nivel alto Min.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>NIVEL DE BORO</td>
<td>&lt; 10 ppm</td>
<td>ppm 10 - 15 ppm</td>
<td>&gt; 15 ppm</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Frutícola
Elaboración: Propia

\(^6\) Es una medida que tiene la capacidad de neutralizar ácidos, esta propiedad se debe principalmente a la presencia de ciertas sales de ácidos débiles.

\(^7\) Medida de la acidez o alcalinidad de una sustancia. Es el logaritmo negativo de la concentración de iones de hidrógeno.
3.4.2. Edificaciones

3.4.2.1. Calidad del agua

Se debe tener presente en todo programa de iniciación de un proyecto agroexportador, la calidad del agua a emplearse, ya que la salinidad es perjudicial para el cultivo. Sin embargo la calidad del agua no es un factor limitante para el crecimiento de los espárragos, por lo que es minimizada por la habilidad de la planta que presenta para la absorción de sodio. Esto se ha producido con mucho éxito en Chile bajo riego a goteo donde la conductividad eléctrica del agua de riego fue 9 dS/m, y el afluentes desde el terreno era de 18 dS/m. Para aliviar cualquier estrés de la planta la relación de absorción de sodio (RAS) debe ser inferior a 9 y preferiblemente menor a 3. El espárrago también es tolerante al boro en el agua; niveles de hasta 3 ppm de este elemento no causa mucho daño (Reyes Morales, 2006).

Tabla 39
Factores Hídricos para la producción de espárragos.

<table>
<thead>
<tr>
<th>FACTORES HIDRICOS</th>
<th>OPTIMO</th>
<th>FAVORABLE</th>
<th>DESFAVORABLE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>SALES</td>
<td>&lt; 3.0 dS/m</td>
<td>3.0 - 6.0 Ds/m</td>
<td>&gt; 6.0 dS/m</td>
</tr>
<tr>
<td>SAR</td>
<td>&lt; 3</td>
<td>3.0 - 6.0</td>
<td>&gt; 6.0</td>
</tr>
<tr>
<td>NIVEL DE BORO</td>
<td>&lt; 3.0 ppm</td>
<td>3.0 - 6.0 ppm</td>
<td>&gt; 6.0 ppm</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Grav: 20 000</td>
<td>Grav: 16 000</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Gote: 4</td>
<td>Gote: 2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>CANTIDAD</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema/m3/año</td>
<td>0</td>
<td>500</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Autoridad Nacional de Agua
Elaboración: Propia

3.4.2.2. Cantidad de agua.

En el transcurso del desarrollo de los espárragos, se ha innovado diferentes practicas para infuir en el aumento del rendimiento, una de estas practicas se produce debido al aumento de turiones floridos. Se debe de tener en cuenta que cuando los espárragos tienen una edad de 3 o 4 años el área de cosecha es de aproximadamente 1 m² y va aumentando conforme tenga mas edad. El espárrago tiene una gran superficie de follaje por lo que la evapotranspiración de la planta es alta, por lo que es otra razón para que los riegos sean mas fuertes. Las necesidades de agua en este cultivo se estima ser de 12 000 m³/ha hasta la primera cosecha y 8 000 m³/ha para cada cosecha siguiente dentro de un sistema de riego por gravedad.
3.4.2.3. **El Clima.**

3.4.2.3.1. **Temperatura.**

El Perú es un país que cuenta con un clima muy bueno para la producción de espárragos. En general las zonas peruanas que presentan temperaturas promedios entre 15 y 25°C ofrecen condiciones adecuadas para el cultivo de espárragos. El mejor rendimiento parece obtener con temperaturas medias durante el día (20 – 25°C) y bajas durante la noche (8 – 10°C).

El espárrago es una planta originaria de climas templados, con estaciones bien definidas, durante el cual detiene su crecimiento para poder acumular reservas alimentarias y realizar cambios bioquímicos que originarán posteriormente los brotes suculentos o turiones, que se consumen normalmente. Las temperaturas ambientales óptimas de crecimiento de esta planta se encuentran entre los 14 y 22°C, aunque le son favorables temperaturas entre 8 y 16°C; la alternancia de temperaturas altas y bajas entre el día y la noche, con una diferencia de 10 a 12°C favorecen el rendimiento de la planta, siempre y cuando las temperaturas mínimas no bajen de 4°C, ya que los turiones son muy sensibles a estas bajas temperaturas. El crecimiento de turiones se duplica por cada 8°C de aumento de temperatura a partir de los 10°C. Temperaturas ambientales superiores aceleran el crecimiento del turión, de manera que a 24°C éste puede crecer a un ritmo de cm diarios. A temperaturas aún mayores se puede producir deshidratación y desarrollo de ramas en los turiones.

3.4.2.3.2. **Humedad Ambiental.**

La humedad ambienta debe de ser baja en la época de descanso de la planta y alta en la época de cosecha, para evitar así la deshidratación rápida de los turiones por cosechar.

3.4.2.3.3. **Viento**

Los vientos fuertes tienden a retardar el crecimiento en lado de incidencia, dando origen a turiones torcidos. El viento es perjudicial para las esparraguertas. Durante la producción puede curvar los turiones; la severidad dependerá del período y velocidad del viento.
3.4.3. Maquinarias y Equipos

3.4.3.1. Maquinarias

Para el procesamiento de producción de espárragos verdes frescos será necesario contar con las siguientes maquinarias:

- **Cámara Frigorífica**

![Cámara Frigorífica](image)

*Figura 46. Cámara frigorífica.*

Va a servir para mantener los espárragos a bajas temperaturas de aproximadamente 0°C.
- **Hidrocooler**

*Figura 47. Hidrocooler.*

Se utiliza en la etapa de almacenamiento, es una cámara de aspersión con agua enfriada de 2°C en la cual se colocan las cajas de plastido antes de ser llevadas al cuarto frío.
- Montacarga

*Figura 48.* Montacarga.

Se utiliza para transportar el producto con mayor facilidad de un lugar a otro.
- Faja Transportadora

Figura 49. Faja Transportadora.

Se utiliza para que el espárrago llegue más rápido a los operarios durante las diferentes etapas del proceso.
- Motor Diesel

*Figura 50.* Motor diésel.

Fuente de energía de la bomba de agua.
- **Bomba de Agua**

*Figura 51. Bomba de agua.*

Es de suma importancia para logra que exista agua en todas las instalaciones y oficinas de la planta.
- Balanza Electrónica

*Figura 52. Balanza Electrónica*

Se utiliza durante la etapa de pesado, para conocer el peso de cada espárrago y de cada manojo de espárrago.

- Balanza de Plataforma

*Figura 53. Balanza de Plataforma.*
3.4.4. Mano de Obra.

**Tabla 40.**
Encargados de cada Área, de la EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Área</th>
<th>Encargado</th>
<th>Cantidad</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gerente General</td>
<td>Orlando Santisteban Bances</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Administración</td>
<td>Abimael Flores Bazan</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Comercialización</td>
<td>Jessica Fabiola Fiestas Tejada</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Recursos Humanos</td>
<td>Juan Carlos Fiestas Galán</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Contabilidad</td>
<td>Abimael Flores Bazan</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Asistente de Contabilidad</td>
<td>Sofía Lerreategui Cera</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Producción</td>
<td>Ruperto Montalván / Mendoza Primitivo Correa</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

La empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C. CUENTA CON 8 PERSONAS EN OFICINA, LA CUAL ESTA UBICADA EN 2do piso #899 Je. Grau – Jayanca y en fundo cuenta con 89 personas que prentas sus servicios para la cosecha del espárrago, este personal es contratado solo por campaña, ubicacion del fundo #34 Cas. Pampa de Lino – Jayanca.
3.4.5. Materia Prima.

Tabla 41. 
Agroquímicos utilizados por Agrícola Maquen S.A.C, para el cultivo de espárragos frescos.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nº</th>
<th>PRODUCTO</th>
<th>UNID</th>
<th>DESCRIPCIÓN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>HOMAI</td>
<td>KG</td>
<td>Desinfectante de semilla, que ofrece una protección contra el ataque de hongos.</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>BRAVO 720</td>
<td>LT</td>
<td>Fungicida que posee acción preventiva y previene la generacion de resistencia. Se recomienda para el control de diversas enfermedades en hortalizas.</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>MOVENTO</td>
<td>LT</td>
<td>Insecticida que ocasiona la muerte de cualquier insecto</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>TIFON PS</td>
<td>KG</td>
<td>Insecticida fosforado, ingestión y fumigante que puede matar por inhalación a los insectos</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>SULFOCOP</td>
<td>LT</td>
<td>Mezcla de azufre y cobre, para enfermedades fungosas</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>RYZOFIT</td>
<td>UN</td>
<td>Fertilizante con alto contenido en carboxilatos, aminoácidos y citoquininas dinamizan la absorción de nutrientes dentro del vascular de la planta</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>POTASIO FORTE</td>
<td>LITRO</td>
<td>Fertilizante que aumenta el tamaño y la calidad de frutos, proporciona rigidez y otorga mayor resistencia contra el frío</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>BIOSPARE 6.4% PM</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida biológico, con amplio rango de acción sobre larvas de lepidópteros</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>DELTAPLUS</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida, con persistente protección de las zonas tratadas, controla insectos resistentes a productos fosforados</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>PRIVATE</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida que se utiliza para el control de PRODIPLOSIS LONGIFILA en los cultivos de espárragos</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>AZUFRE PS</td>
<td>KG</td>
<td>Fungicida que controla cenicillas y otros ascomicetos que invaden al hospedante</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>HACHE UNO SUPER</td>
<td>LITRO</td>
<td>Herbicida post emergente, controla malezas en los cultivos</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>CORAGEN</td>
<td>LITRO</td>
<td>Grupo de insecticidas de las diaminas antranílicas, actúa rápidamente sobre el insecto ocasionando que paren de alimentarse, se paralizan y mueren en un periodo de 1 a 3 días</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>BREAK THRU</td>
<td>LITRO</td>
<td>Surfactante no iónico. Son los únicos adyuvantes agrícolas que pueden producir un fenómeno conocido como &quot;Super Humectación&quot;</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>ORION</td>
<td>LITRO</td>
<td>Herbicida selectivo de pre y post emergencia, utilizado en el control de malezas anuales y perennes</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>OBERTS (fuerza)</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida del grupo de los fenilpirazoles que actúa por contacto, adecuado para un amplio rango de insectos picadores, chupadores, perforadores de hoja, gorgojos y picudos</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>JAKE</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida que pertenece al grupo neonicotinoides, controla insectos picadores, chupadores y masticadores</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>TIFON LIQUIDO</td>
<td>LITRO</td>
<td>Insecticida fosforado de amplio espectro de acción; actúa por contacto, ingestión y acción de vapor fumigante que puede matar por inhalación a los insectos</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>BIOPLUS</td>
<td>LITRO</td>
<td>Biopluses un fertilizante de origen 100 % natural, que se obtiene del proceso industrializado de vegetales, hortalizas, oleaginosas y minerales.</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>HUMINOVA</td>
<td>LITRO</td>
<td>Es una fuente de ácidos húmicos y fúlvicos en forma de cristales 100 % solubles en agua. Puede ser aplicado exitosamente a través de riego por goteo</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Chacal 500 es un herbicida selectivo, sistémico para ser usado en pre y post emergencia temprana en cultivo para el control de malezas gramíneas y hoja ancha.

Fuente: Agrícola Maquen S.A.C.
Elaboracion: Propia

En la tabla 41 se puede apreciar todos los agroquímicos que la empresa AGRICOLA MAQUEN S.A.C utiliza para el cultivo del espárrago fresco. Todos ellos contando con certificados y con un alto estándar de calidad, se utilizan estos agroquímicos para tener como resultado un producto sano ante cualquier malesa o enfermedades.
Tabla 42.
Fertilizantes utilizados por Agrícola Maquen S.A.C, para el cultivo de espárragos frescos.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nº</th>
<th>PRODUCTO</th>
<th>UNID</th>
<th>DESCRIPCIÓN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>NITRATO DE POTASIO</td>
<td>KG</td>
<td>El nitrato de potasio incrementa los rendimientos y mejora la calidad de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>hortalizas, cultivos, flores, frutales y frutales de nuez.</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>NITRATO DE AMONIO</td>
<td>KG</td>
<td>Se utiliza como fertilizante por su buen contenido de nitrógeno. El nitrato</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>es aprovechado directamente por las plantas, mientras que el amonio es</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>oxidado por los microorganismos presentes en el suelo.</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>SULFATO DE POTASIO</td>
<td>KG</td>
<td>Fertilizante que ayuda al agricultor a producir cultivos de alta calidad,</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>libre de cloro que presenta un bajo índice salino. Permíte aumentar la</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>producción y calidad delos frutos, proporciona dureza y resistencia ante</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>las enfermedades.</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>NITRATO DE CALCIO</td>
<td>KG</td>
<td>Fertilizante con una fuente altamente eficiente de calcio disponible y</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>nitrógeno para las plantas. El calcio es un nutriente que mejora la calidad</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>del fruto y prolonga la vida útil de los productos. El nitrato de calcio es</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>fácilmente absorbido por las plantas, libre de cloro, sulfato, sodio y otros</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>elementos perjudiciales para las plantas.</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>SULFATO DE MAGNESIO</td>
<td>KG</td>
<td>Promueve la síntesis de clorofila (pigmento fotosintético) y mejora la</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>eficiencia de utilización de nitrógeno. Contribuyendo un adecuado</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>crecimiento, desarrollo y producción del cultivo.</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>ACIDO FOSFÓRICO</td>
<td>KG</td>
<td>Se aplica en fase de crecimiento como prevención de enfermedades,</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>enriquecimiento del suelo y nutrición de las plantas. Es compatible en</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>mezcla con otros fertilizantes, 85% es recomendado en el sistema de riego</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>por goteo.</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>ACIDO BORICO</td>
<td>KG</td>
<td>El Ácido Bórico es ideal para corregir deficiencias de Boro según la</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>necesidad del cultivo en aplicaciones vía sistema de riego tecnificado.</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>SULFATO DE COBRE</td>
<td>KG</td>
<td>El pH ideal para el funcionamiento de este producto como bactericida y</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>fungicida es dentro del rango</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>SULFATO DE ZINC</td>
<td>KG</td>
<td>En todos los cultivos en sistemas de fertirriego, hidroponía y nutrición</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>foliar.</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>ACIDO CITRICO</td>
<td>KG</td>
<td>Es un producto que nos ayuda a controlar el pH de nuestras soluciones de</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>fertilizantes.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Agrícola Maquen S.A.C.
Elaboración: Propia

En la tabla 42 se puede observar los fertilizantes utilizados por AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, lo cual además de provocar deficiencia en las plantas tiene la capacidad de generar un crecimiento deficiente en los cultivos, lo cual no solo limita la calidad de los frutos sino también la rentabilidad de la cosecha, por esta razón es importante utilizar herramientas que permitan disminuir este problema. Los fertilizantes nos ayudan a enriquecer y mejorar las características físicas, biológicas y químicas del medio del cultivo.
3.5. **Capacidad y Programa de Producción.**

AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C concentra su producción en 2 campañas por año, teniendo una superficie de cultivo de 56.28 hectárias, de lo cual el volumen de producción estima a 452,800 Kg (452.8 toneladas) por campaña.

![Figura 54. Capacidad de Producción](image)

En la siguiente figura podemos ver la concentración de producción de la empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, teniendo una concentración del 0.24% en el presente año.
3.5.1. Especificaciones técnicas del Producto.

Tabla 43. 
Características Generales del Producto.

<table>
<thead>
<tr>
<th>CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL BIEN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Denominación del bien</td>
</tr>
<tr>
<td>Denominación técnica</td>
</tr>
<tr>
<td>Grupo/clase/Familia</td>
</tr>
<tr>
<td>Nombre del Bien</td>
</tr>
<tr>
<td>Código</td>
</tr>
<tr>
<td>Unidad de medida</td>
</tr>
<tr>
<td>Descripción General</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: OSCE
Elaboración: Propia

3.5.1.1. Características Técnicas del Producto.

Características Física – Organolepticas.

Forma : Alargada, con pequeñas hojas en la punta en forma de escamas.
Color : Verde, y en ocasiones presenta tonalidades violetas o rosadas.
Sabor : Muy suave, con un ligero toque amargo a veces imperceptible.
Tamaño : Determinado por la longitud y el diámetro de los turiones o tallos del espárrago.

Tabla 44. 
Longitud de acuerdo a los tipos de espárrago verde fresco.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tipo de espárrago</th>
<th>Longitud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Largos</td>
<td>Superior a 17 cm.</td>
</tr>
<tr>
<td>Cortos</td>
<td>12 a 17 cm.</td>
</tr>
<tr>
<td>Puntas de espárragos.</td>
<td>Inferior a 12 cm.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: OSCE
Elaboración: Propia

En la tabla 44 se puede apreciar la distinta longitud que debe de tener el espárrago verde fresco dependiendo a la longitud, pero debemos tener en cuenta que la longitud máxima
permitida es de 27 cm y la diferencia máxima de la longitud de los turiones presentados en manojos firmemente sujeto no deberá ser superior a 5 cm.

**Tabla 45.**
*Calibre y Diametro dependiendo a la categoria de los Espárragos verdes frescos.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Categoría</th>
<th>Diámetro Mínimo</th>
<th>Calibre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Extra y I</td>
<td>3 mm.</td>
<td>Diferencia máxima de 8 mm entre el turión más grueso y el más delgado en el mismo paquete o manjo.</td>
</tr>
<tr>
<td>II</td>
<td>3 mm.</td>
<td>No hay disposiciones relativas a la homogeneidad.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: OSCE
Elaboración: Propia

**Requisitos mínimo de calidad.**

**Categoría “Extra”:** Los turiones de esta categoría deberán ser de calidad superior, muy bien formados y prácticamente rectos, sus puntas deberán ser muy compactas. Se permitirán sólo pocos indicios muy leves de manchas de soya causadas por agentes no patógenos en los turiones que puedan ser eliminadas por el consumidor mediante un pelado normal.

Los espárragos verdes deberán ser verdes, por lo menos en un 95% de su longitud. No se permiten indicios de fibrosidad en los turiones de esta categoría. El corte en la base de los turiones deberá ser lo más escuadrado posible. No obstante, para mejorar la presentación cuando los espárragos se envasan en manojos, los que se encuentran en la parte externa podrán ser ligeramente biselados, siempre que el biselado no supere 1 cm.

**Categoría Primera:** Los turiones deberán ser de buena calidad y estar bien formados. Podrán ser ligeramente curvos, sus puntas deberán ser compactas. En esta categoría se puede aceptar ligeros indicios de manchas de soya causadas por agentes no patógenos que puedan ser eliminados por el consumidor mediante un pelado normal. Los espárragos verdes deberán ser de ese color por lo menos en el 80% de su longitud. Los turiones podrán ser ligeramente fibrosos. El corte en la base de los turiones deberá ser lo más escuadrado posible.

**Categoría Segunda:** Esta categoría comprende los turiones que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero satisfacen los requisitos mínimos de calidad. En esta categoría, aceptará que los turiones no estén tan bien formados y sean más curvos y que, sus puntas estén ligeramente abiertas. Se permiten indicios de manchas de soya causadas por agentes no patógenos que puedan ser eliminados por el consumidor mediante un pelado normal. Los espárragos verdes deberán ser de ese color al menos en el 60% de su longitud. Los turiones
podrán ser ligeramente fibrosos. El corte en la base de los turiones podrá ser ligeramente oblicuo.

**Tabla 46.**
*Requisitos de Calidad, aspectos y tolerancia respectivas para los espárragos verdes frescos.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>CATEGORÍA</th>
<th>TOLERANCIA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Extra</td>
<td>El 5%, en número o en peso, de los turiones que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría I o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última, que tengan ligeras grietas no cicatrizadas posteriores a la recolección, o no cumplan con los siguientes requisitos:</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Bien formado.</td>
</tr>
<tr>
<td>Primera</td>
<td>El 10%, en número o en peso, de los turiones que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría II o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última, o que tengan ligeras grietas no cicatrizadas posteriores a la recolección, o no cumplan con los siguientes requisitos:</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Buen color.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Daños mecánicos.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Bien formado.</td>
</tr>
<tr>
<td>Segunda</td>
<td>El 10%, en número o en peso, de los turiones que no satisfagan los requisitos de esta categoría ni los requisitos mínimos, con excepción de los productos afectados por podredumbre o cualquier otro tipo de deterioro que haga que no sean aptos para el consumo. Podrá permitirse turiones huecos o turiones que presenten grietas muy ligeras debidas al lavado. En ningún caso podrá haber más del 15% de turiones huecos en cada envase o manojo. Y también el 20% de unidades que no cumplan con los siguientes requisitos: Daños mecánicos por insectos y microorganismos</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Buen color.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• Bien formado.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: OSCE
Elaboración: Propia

En cada presentación se permitirán tolerancias de calidad y calibre para los productos que no satisfagan los requisitos de la categoría indicada.
3.5.1.2. Otras Especificaciones Técnicas.

Presentación
Los espárragos deberán envasarse de tal manera que el producto quede debidamente protegido. Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, estar limpios y ser de calidad tal que evite cualquier daño externo o interno al producto.

Los espárragos podrán presentarse de la siguiente forma:
- Cajas de cartón plastificadas de 5 kilogramos, dispuestos ordenadamente.

Rotulado
Para el etiquetado se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, con indicaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos con tinta o pegamento no tóxico.

Asimismo el etiquetado contendrá como mínimo lo siguiente:
- Nombre o marca del producto cuando corresponda.
- Designación del producto según la calidad y tamaño.
- Peso neto en kilogramos.

Transporte
El medio de transporte empleado no deberá transmitir al espárrago, características indeseables que impidan su consumo.

Tiempo de vida útil
Consumo en fresco.

3.5.2. Programa de Producción
El programa de producción utilizado en la empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, se hace según las temporadas de cosecha del espárrago, estas se dan dos veces al año: última semana de Noviembre a quincena de Enero y última de Mayo a quincena de Agosto. Es en estas temporadas donde se contratan a obreros para el fundo (80 a 85 personas) los cuales entran a planilla y únicamente son contratados por cosecha.
CAPÍTULO IV: LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN


4.1.1. INCOTERMS FOB.

Termino utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por vía marítima. La empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, exportará los espárragos frescos hacia el mercado de EE.UU según INCOTERMS FOB, teniendo la responsabilidad de colocar la mercancía a Borde del Buque.

![Figura 55. Proceso de exportación según INCOTERM FOB.](image)

En la siguiente figura nos indica todo el proceso de exportación que debería de hacer el exportador según el INCOTERMS FOB, cabe resaltar el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso el vendedor cumpli con sus responsabilidades cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque.

**Obligaciones del Importador.**

- Pagar lo dispuesto en el contrato de compra – venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la mercancía.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.
- Pagar todos los gastos de derecho, impuestos y otras cargas de oficiales.
- Pagar los costos posteriores generados a la entrega de la mercancía (flete, descarga en el puerto de destino, trámite de aduanas de importación).
- Avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Otras obligaciones como son pagar los gastos y carga en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.
- Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

**Obligaciones del Exportador.**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a borda del buque.
- Soportar los riesgos de perdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo. Le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de entrega, pagará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para la entrega de la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.
- Asumir los costes aduaneros de exportación.
4.2. Sistema de cobranza

El exportador deberá negociar estratégicamente la forma de pago o sistema de cobranza de sus productos, de acuerdo a los términos del contrato de compraventa y teniendo en cuenta el grado de credibilidad que le inspire el comprador. Teniendo en cuenta que la empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C se está proyectando en exportar su producto por primera vez, se ha creído conveniente utilizar la forma de pago o sistema de cobranza de Carta de Credito o Crédito Documentario.

4.2.1. Carta de Crédito o Crédito Documentario.

Las cartas de crédito abiertas a través de Banco Santander Río ofrecen el respaldo de un Banco de reconocida presencia internacional y sólida fortaleza patrimonial.

Es el instrumento o título comercial mediante el cual Santander Río actuando por cuenta y orden de su cliente (el importador) se compromete a pagar a la vista y/o a plazos a través de un Banco del exterior a un beneficiario (el exportador) una determinada suma de dinero, sujeto al cumplimiento de las condiciones y términos especificados en el mismo.

El marco legal ha sido recogido por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) y está constituido por las Reglas y usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios (BROCHURE 600) (SantanderTrade, 2019).

Beneficios para el importador:

- Seguridad de que el pago se efectuará hasta que el vendedor haya cumplido con términos del crédito.
- Respaldo de un banco para efectuar los pagos.
- Disminución en los costos financieros, ya que el pago se realiza hasta la recepción de documentos.
- Asesoría profesional y experta, en este tipo de transacciones.

Beneficios para el exportador:

- Certeza de reibira el pago, una vez cumpla con el envío de mercancías en la forma y plazos convenidos.
- Mejora la liquidez del negocio, pues recibirá el pago dentro del periodo acordado.
- Una carta de crédito irrevocable, protege al vendedor del riesgo de impago, causado por insolvencia del comprador.

**Figura 56.** Solicitud de Carta de Credito emitida por el banco del importador
Figura 57. flujo de una carta de crédito:

- **ORDENANTE (IMPORTADOR)**: El importador ordena abrir un crédito documentario por su cuenta y orden, y pagararlo contra documentos representativos de la mercadería que esta importando y que le confieren derechos sobre estas, siempre que los documentos reúnan todos los requisitos establecidos en la carta de crédito.

- **BANCO EMISOR**: Es el banco que, siguiendo las instrucciones del ordenante, emite la carta de crédito, comprometiéndose ante el beneficiario a pagar el importe del mismo, contra entrega de los documentos conformes.

- **BANCO AVISADOR**: El banco avisador notifica al exportador que se ha establecido una carta de crédito a su favor. Generalmente le paga al exportador una vez recibidos los fondos del banco emisor.

- **BANCO CONFIRMADOR**: Esta figura surge cuando el Banco Emisor, a indicación del ordenante, solicita al Banco Avisador o a un tercero que añada su confirmación al crédito, mediante la cual se corresponsabiliza con el Banco Ordenante en el pago del mismo.

- **BANCO PAGADOR**: Es el banco elegido por el Emisor encargado de efectuar el pago contra presentación de documentos conformes con el condicionado del crédito.

- **BANCO REEMBOLSADOR**: Es el elegido por el Banco Emisor para atender las solicitudes de reembolso del Banco Intermediario, cualquiera que sea su intervención (confirmador, avisador, pagador).
- **BENEFICIARIO (EXPORTADOR):** Persona física o jurídica a cuyo favor se abre el crédito documentario y que, contra entrega de los documentos en estricta conformidad con lo estipulado en las condiciones del crédito documentario, tiene derecho a percibir su importe o la aceptación de un efecto por parte del Banco.

### 4.3. Sistema de Distribución.

#### 4.3.1. Distribuidor

La empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C utilizará un mayorista como intermediario, ya que ellos tienen un mayor conocimiento, eficiencia y experiencia para poner la mercancía a disposición del mercado meta. El motivo de que cuenten con un mayorista es por que ellos transformaran el producto que realizo la empresa en algo que desean los clientes en el mercado meta. Además, los mayoristas compran en grandes cantidades para dividirlos en cantidades pequeñas que deseen adquirir los clientes.

![Diagrama de Distribución](image)

*Figura 58.* Sistema de Distribución de la empresa.

En la siguiente figura podemos apreciar el sistema de distribución que aplicara la empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, significa del productor a los mayoristas, ellos a los minoristas y estos a los consumidores finales. Dicho canal de distribución integra dos intermediarios, AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C tendrá contacto solo con el mayorista. La empresa que trabajara como mayorista es WHOLE FOODS MARKET, es una cadena estadounidense de supermercados fundada en 1980. esta empresa vende alimentos naturales, orgánicos y con mucho valor nutricional. En el año de 1998 comenzó sus actividades en Miami, cuenta con una infraestructura adecuada para todo tipo de productos y una comodidad única para sus clientes ofreciéndoles estacionamiento para bicicletas y motocicletas, así como estacionamiento de carga para autos eléctricos.
4.3.2. **Transporte Interno (Jayanca - Paijan).**

El servicio de Transporte Interno nos brindara:

SERVICIOS Y TRANSPORTES DIAZ S.A.C.

RUC: 20477727531

CALCHOCOPE NRO. 148 PAIJAN

Transportarán el producto en cámaras refrigeradas para que en el trayecto no se deshidrate tanto el espárrago fresco.

4.3.3. **Transporte Interno (Paijan – Puerto Paita).**

El servicio de transporte interno desde la planta procesadora de Paijan hasta el puerto de Paita nos la brindara LOGÍSTICA INTERMODAL DEL PERÚ S.A.C (LIP), empresa que trabaja con New Transport. LIP se establece en el 2009 como una de las empresas del Grupo New Transport, dedicado al transporte de carga, principalmente en contenedores, con amplia experiencia en la operación logística del sector exportador.

4.3.4. **Tránsito Internacional.**

Es el traslado de carga de un lugar situado en un país hacia otro lugar situado en un país distinto, efectuado de una forma tal que la mercancía llegue a su destino en las condiciones contratadas entre el usuario del servicio y el transportista. La mercancía que se embarque al extranjero va atravesar por tres trayecto: País exportador (Perú), Transito (Marítimo) y País importador (Estados Unidos).

4.3.4.1. **Agente de Carga Marítima.**

New Transport, empresa que nos brindara el servicio de agencia de carga marítima trabaja con Lip Aduanas. New Transport se enfoca en dar un servicio personalizado a sus clientes caracterizándose por ajustarse a los requerimientos de cada uno de ellos, gracias a la flexibilidad desarrollada en sus procesos y a la ventaja de tener un sistema hecho a la medida.

**Contenedor**

Los espárragos frescos van a ser transportados en un container 40’ REEFER HIGH CUBE. Seboard Marine ofrece una amplia y completa gama de contenedores, en el año 2017 la compañía como parte de estrategia de posicionamiento, ha adquirido 1300 contenedores con tecnología atmósfera controlada, que es el tratamiento al que debe someterse el espárrago marítimo para garantizar la inocuidad, según las exigencias de fitosanitaria de EE.UU.
Figura 59. Contenedor 40’ REEFER HIGH CUBE.

**Tabla 47.**
*Medida del Contenedor 40’ REEFER HIGH CUBE.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dimensiones externas</th>
<th>Los pies</th>
<th>Metros</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Longitud total)</td>
<td>40’ 0”</td>
<td>12.19</td>
</tr>
<tr>
<td>Ancho (general)</td>
<td>8’ 0”</td>
<td>2.43</td>
</tr>
<tr>
<td>Altura (general)</td>
<td>9’ 6”</td>
<td>2.89</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dimensiones internas</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Longitud</td>
<td>38’ 0”</td>
<td>12.01</td>
</tr>
<tr>
<td>Anchura</td>
<td>7’ 6”</td>
<td>2.33</td>
</tr>
<tr>
<td>Altura</td>
<td>8’ 4”</td>
<td>2.66</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dimensiones de apertura de la puerta</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Anchura</td>
<td>7’ 6”</td>
<td>2.33</td>
</tr>
<tr>
<td>Altura</td>
<td>8’ 4”</td>
<td>2.56</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Capacidad cúbica interior</th>
<th>cu ft</th>
<th>cu m</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2,384</td>
<td>75.9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Calificaciones</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Peso bruto máximo estimado</td>
<td>67.2</td>
<td>30,480</td>
</tr>
<tr>
<td>Carga útil máxima estimada</td>
<td>65,047</td>
<td>29,505</td>
</tr>
<tr>
<td>Peso estimado de la tara.</td>
<td>8,640</td>
<td>9,920</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SEABOARD MARINE.
Elaboración: Propia
En la tabla 47 podremos apreciar las medidas del contenedor 40’ REEFER HIGH CUBE en donde será transportado nuestro producto hasta el país de destino (Estados Unidos). Cuenta con un equipo propio de refrigeración, diseñados para el transporte de mercancías que requieren de temperaturas constantes bajo cero.

4.3.4.2. Empresa Naviera.

El transporte marítimo es el principal modo de transporte en el ámbito internacional, ya que permite transportar grandes cantidades de carga y en grandes distancias. La principal ventaja de este modo es la competitividad en los costos de fletes, es por ello que la empresa AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C, enviará su producto por este medio, teniendo en cuenta que la principal estrategia de marketing es el bajo precio que le daremos a nuestro producto. Contrataremos el servicio de línea naviera SEABOARD MARINE, una de las principales compañías en el Transporte Oceánico, con una flota de 25 embarcaciones que sirven a casi 40 puertos. SEABOARD MARINE es un líder en el Hemisferio Occidental.

Tabla 48.
Ventajas y limitaciones del Transporte marítimo.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ventajas</th>
<th>Limitaciones</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Abarca el 90% de transporte utilizado.</td>
<td>El tiempo de travesía, que puede durar desde un par de semanas a un mes, dependiendo el destino.</td>
</tr>
<tr>
<td>Posee mayor capacidad.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Posee tarifas bajas.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Flexibles en lo que a tipo de carga se refiere.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: SantanderTrade
Elaboracion: Propia
Figura 60. Sistema de Distribución de contenedores en el Buque.

Podemos observar en la siguiente figura un buque con sus respectivas distribuciones por contenedor, hemos considerado esta imagen para poder tener una idea del lugar en donde va a ir nuestro contenedor. Nuestro producto va ser exportado en un contenedor 40’ REEFER.
4.3.5. Documentos de Exportación

Booking:

El Booking es la reserva de espacio en la nave de acuerdo con la fecha de embarque, así el transportista es el que emite el Booking.

Figura 61. Booking
Instrucción de Embarque:

**Figura 62. Instrucción de embarque.**

Este documento inicia el proceso de exportación, es emitido por el exportador y entregado al agente de aduanas o al operador logístico. Indica el producto a ser comercializado, las condiciones de operación, el incoterms, el puerto de destino, peso, empaque y demás detalles que permiten la elaboración de la Declaración Aduanera de Mercancías Provisional.
Carta de Temperatura:

Este documento señala las condiciones de temperatura, ventilación y humedad con la que debe transportarse la carga en contenedores refrigerados. Se emite una vez recibido el Booking. La línea naviera informa al terminal de contenedores la temperatura a la cual debe ser programado el contenedor.

**Figura 63. Carta de Temperatura.**
Certificado Fitosanitario:

Este documento es emitido por el Servicio Nacional de Saneamiento, de acuerdo con el Decreto Supremo N° 018-2008 “Reglamento de la Ley General de Sanidad Agraria”, este documento oficial atestigua el estatus fitosanitario del producto. La certificación fitosanitaria en la exportación se realizará la certificación previa inspección de plantas y productos vegetales, insumos agrarios, destinados a la exportación.

Figura 64. Certificado sanitario.
Packing list o Lista de empaque:

**PACKING LIST**

**DATE**

**CONSIGNEE**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Nº Pallet</th>
<th>Variety</th>
<th>Quantity</th>
<th>TOTAL CASES OF</th>
<th>Tº</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pallet Nº 1</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 2</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 3</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 4</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 5</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 6</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 7</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 8</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 9</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 10</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 11</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 12</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 13</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 14</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 15</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 16</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 17</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 18</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 19</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pallet Nº 20</td>
<td></td>
<td>54</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
<td></td>
<td><strong>1080</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Figura 65. Packing List.*

También llamado lista de contenido y está vinculado a la factura comercial, es decir existe un packing list por cada factura emitida. El packing list es el documento donde se detallan las características de la carga (cantidad de bultos, contenido, pesos).
Factura Comercial:

Este documento es fundamental en toda transacción comercial y debe prepararlo el exportador, contiene los elementos claves de acuerdo comercial y es probatorio de las condiciones de un contrato de compraventa. Según la Camara de Comercio Internacional (CCI): a falta de un contrato de compraventa, será la factura comercial quien cobrará mayor importancia como confirmación de las condiciones del acuerdo entre las partes. Este documento debe ser detallado indicando con claridad los valores, cantidades y monedas, incluir detalle del importador y dirección de entrega, indicar el punto de salida del país de origen y punto de llegada en país de destino, indicar forma y plazo de pago y por último se recomienda ser de dos idiomas uno español para efectos tributarios y otro el idioma del importador, en caso no sea un idioma habitual se utilizara el inglés.
Certificado de Origen:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Certificado de Origen:</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>United States - Peru Trade Promotion Agreement</strong></td>
<td><strong>Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CERTIFICATE OF ORIGIN</strong></td>
<td><strong>CERTIFICADO DE ORIGEN</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>(Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation Instructions)</td>
<td>(Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú - EEUU)</td>
</tr>
<tr>
<td>1. Importer’s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador</td>
<td>2. Exporter’s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Producer’s legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:</td>
<td>4. Banker Period / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:</td>
</tr>
<tr>
<td>5. Description of goods / Descripción de la Mercancía:</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6. Tariff Classification / Clasificación Arancelaria:</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>7. Preference Orilization / Preferencia preferencial:</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>8. Invoice Number / Número de la Factura</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>9. Country of Origin / País de Origen</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

I certify that:
- The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that if I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate, I will be held liable for any such claims.
- I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given or any changes that could affect the accuracy or validity of this certification.
- The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control.
- This certification consists of _____ pages, including all attachments.

No afirmo que:
- La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de probar la misma. Estoy consciente de que si cometo falsedad deliberada o omisión hecha en o con relación al presente documento, me haré responsable.
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregué el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar su exactitud o validez.
- Las mercancías son originarias del territorio de uno o ambos Pueblos y cumplen con todos los requisitos de origen que se aplican conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otra operación outside de las partidas, con excepción de la descarga, recepción o cualquier otra operación que sea necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero.
- Esta certificación consta de _____ páginas, incluyendo todas las anexos.

Authorized Signature / Firma autorizada: 
Enterprise / Empresa: 

Name / Nombre: 
Title / Cargo: 

Date / Fecha: 
Telephone / Teléfono: 
Fax / Fax: 

Remarks / Observaciones: 

Figura 67. Certificado de origen.

Este documento certifica el origen y lugar de manufactura de producto, con lo cual permite al importador acogerse a beneficios al momento de realizar el pago de derechos de importación, si el país exportador cuenta con un acuerdo comercial con el país importador, este documento debe ser enviado antes de la llegada de la carga.
Es una normativa aprobada a finales del 2008 por U.S. Customs and Border Protection, que obliga a declarar cierta información sobre mercancías en contenedores que vayan a ser importadas en Estados Unidos por vía marítima. Desde el 09 de Julio del 2013, se aplica ya íntegramente y sin flexibilidad en cuanto a imposición de multas. El nombre 10+2 hace referencia a la información que debe comunicarse sobre la mercancía, el exportador e importador (10 datos): número del registro del importador, número de registro de consignatario, datos del vendedor, datos del comprador, ship to party o destinatario, datos del fabricante o proveedor, país de origen, partida arancelaria, datos del lugar de llenado del contenedor y datos
del consolidador; así como la relativa al plan de estiba y estatuto de contenedor (2 datos): Plan de estiba del buque y mensajes de estatutos de los contenedores. El importador en Estados Unidos a través de su agente de aduanas es el responsable de presentar la declaración en tiempo y forma, la información se presentará con 24 horas de antelación a la carga del buque, lo que supone a 48 horas de antelación a la salida del buque.
Figura 69. Conocimiento de embarque.

Es un documento de transporte marítimo puerto a puerto. Los encargados de emitir el BL son los transportistas (navieras, amadores agentes consignatarios de buques) o bien el capitán del buque o un agente designado por el mismo. A instancia de los exportadores (o sus agentes de aduanas), se suelen emitir tres o cinco ejemplares originales de BL.
Instrucción de Pago

Figura 70. Instrucción de pago.

En este documento se va a detallar el banco que se ha elegido para hacer la solicitud de la carta de crédito.
Carta de recojo del BL

Trujillo, de 12 del 2017

Señores
TMA AGENTE S MARÍTIMOS
Presente.

Asunto: RECOJO DE BILL OF LADING

Por la presente reciben un cordial saludo y a la vez comunicar que estamos autorizando al representante de TRANESLOGISTICS SAC:

* ____________________________  DNI: ____________________________

Para que recojan de sus oficinas de Parta, los Bill of Lading Nº

De antemano agradezco la atención brindada a la presente.

Sin otro en particular

Atentamente

Figura 71. Autorización de hacer el recojo el BL en su oficinas.
CAPÍTULO V: ANÁLISIS FINANCIERO- ECONÓMICO

El análisis financiero se realizará en un plazo de 5 años, considerando la vida útli de los equipos y maquinaria de la empresa.

**Tabla 49.**
*Costo de Infraestructura e instalación.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Costos de infraestructura e instalación</th>
<th>Costo total + IGV ($)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Preparación del terreno</td>
<td>$ 31,500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Instalación de 5,23 Hás. de Almacigo</td>
<td>$ 55,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Instalación Equipo Riego por Goteo</td>
<td>$ 11,200.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Poza de sedimentación</td>
<td>$ 6,500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>6 Km de cortinas rompevientos</td>
<td>$ 6,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>6 Km de caminos enfaginados</td>
<td>$ 3,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Ramadas y lozas</td>
<td>$ 1,000.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

$114,200.00

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior refleja los costos de infraestructura y de instalación para iniciar con el proceso de exportación, como es el periodo de preparación del terreno que en este caso son las 55 hectáreas, asimismo de lo que se necesita para la correcta producción del espárrago.

**Tabla 50.**
*Inversión en Maquinaria*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Inversión en Maquinaria</th>
<th>Costo Unit + IGV</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Costo Total ($)</th>
<th>IGV ($)</th>
<th>Costo total + IGV ($)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Prensa compactadora para plásticos y cartón</td>
<td>$ 1,155.62</td>
<td>2.00</td>
<td>$ 2,311.25</td>
<td>$ 416.02</td>
<td>$ 2,727.27</td>
</tr>
<tr>
<td>Amoladora</td>
<td>$ 25.68</td>
<td>2.00</td>
<td>$ 51.36</td>
<td>$ 9.24</td>
<td>$ 60.61</td>
</tr>
<tr>
<td>Cámaras frigoríficas</td>
<td>$ 12,711.86</td>
<td>2.00</td>
<td>$ 25,423.73</td>
<td>$ 4,576.27</td>
<td>$ 30,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Hidrocooler</td>
<td>$ 8,474.58</td>
<td>1.00</td>
<td>$ 8,474.58</td>
<td>$ 1,525.42</td>
<td>$ 10,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Faja transportadora</td>
<td>$ 8,474.58</td>
<td>1.00</td>
<td>$ 8,474.58</td>
<td>$ 1,525.42</td>
<td>$ 10,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Grupo electrógeno</td>
<td>$ 3,813.56</td>
<td>1.00</td>
<td>$ 3,813.56</td>
<td>$ 686.44</td>
<td>$ 4,500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Motor Diesel</td>
<td>$ 1,016.95</td>
<td>1.00</td>
<td>$ 1,016.95</td>
<td>$ 183.05</td>
<td>$ 1,200.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**INVERSIÓN EN MAQUINARIA**

$ 49,566.00 $ 8,921.88 $ 58,487.88

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la inversión en la maquinaria para la siembra, cosecha y producción de espárrago.
Tabla 51.
*Inversión en equipos de Transporte*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Inversión en equipos de Transporte</th>
<th>Costo Unit (S/)</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Costo Total ($)</th>
<th>IGV ($)</th>
<th>Costo total + IGV ($)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Montacargas manual</td>
<td>$2,568.05</td>
<td>1</td>
<td>$2,568.05</td>
<td>$462.25</td>
<td>$3,030.30</td>
</tr>
<tr>
<td>Carros de transporte</td>
<td>$34.24</td>
<td>6</td>
<td>$205.44</td>
<td>$36.98</td>
<td>$242.42</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**INVERSIÓN EN EQUIPOS DE TRANSPORTE**

|                      | $3,272.73 |

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia una inversión de 3,272.73 dólares en equipos de transporte de los espárragos.

Tabla 52.
*Inversión en equipos de Medición*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Inversión en equipos de Medición</th>
<th>Costo Unit (S/)</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Costo Total ($)</th>
<th>IGV ($)</th>
<th>Costo total + IGV ($)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Balanza electrónica</td>
<td>$105.93</td>
<td>4</td>
<td>$423.73</td>
<td>$76.27</td>
<td>$500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Calibrador</td>
<td>$6.42</td>
<td>4</td>
<td>$25.68</td>
<td>$4.62</td>
<td>$30.30</td>
</tr>
<tr>
<td>Bomba de agua</td>
<td>$254.24</td>
<td>2</td>
<td>$508.47</td>
<td>$91.53</td>
<td>$600.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Balanza de plataforma</td>
<td>$508.47</td>
<td>1</td>
<td>$508.47</td>
<td>$91.53</td>
<td>$600.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Termómetro</td>
<td>$21.19</td>
<td>2</td>
<td>$42.37</td>
<td>$7.63</td>
<td>$50.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Probetas</td>
<td>$33.90</td>
<td>3</td>
<td>$101.69</td>
<td>$18.31</td>
<td>$120.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Tubos de ensayo</td>
<td>$0.53</td>
<td>4</td>
<td>$2.12</td>
<td>$0.38</td>
<td>$2.50</td>
</tr>
<tr>
<td>Cuchillas</td>
<td>$1.69</td>
<td>100</td>
<td>$169.49</td>
<td>$30.51</td>
<td>$200.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**INVERSIÓN EN EQUIPOS DE MEDICIÓN**

|                      | $1,612.54 | $290.26 | $2,102.80 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se evidencia la inversión en los equipos de medición que servirán para colocar un adecuado peso a cada caja así como la cantidad exacta.
Según la tabla anterior se evidencia la inversión en la planta general para el adecuado inicio de las operaciones.
Tabla 54.
Muebles y enseres

<table>
<thead>
<tr>
<th>MUEBLES Y ENSERES</th>
<th>Costo ($/s)</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Costo Total ($)</th>
<th>IGV ($)</th>
<th>Costo total + IGV ($)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>GUANTE</td>
<td>$1.41</td>
<td>30</td>
<td>$42.37</td>
<td>$7.63</td>
<td>$50.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Uniformes</td>
<td>$12.71</td>
<td>30</td>
<td>$381.36</td>
<td>$68.64</td>
<td>$450.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Máscaras</td>
<td>$0.42</td>
<td>30</td>
<td>$12.71</td>
<td>$2.29</td>
<td>$15.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Botas</td>
<td>$4.24</td>
<td>30</td>
<td>$127.12</td>
<td>$22.88</td>
<td>$150.00</td>
</tr>
<tr>
<td>OVEROL</td>
<td>$16.05</td>
<td>4</td>
<td>$64.20</td>
<td>$11.56</td>
<td>$75.76</td>
</tr>
<tr>
<td>Calculadora</td>
<td>$8.47</td>
<td>5</td>
<td>$42.37</td>
<td>$7.63</td>
<td>$50.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Escritorio</td>
<td>$51.36</td>
<td>3</td>
<td>$154.08</td>
<td>$27.73</td>
<td>$181.82</td>
</tr>
<tr>
<td>Sillas</td>
<td>$5.14</td>
<td>5</td>
<td>$25.68</td>
<td>$4.62</td>
<td>$30.30</td>
</tr>
<tr>
<td>Estantes</td>
<td>$64.20</td>
<td>3</td>
<td>$192.60</td>
<td>$34.67</td>
<td>$227.27</td>
</tr>
<tr>
<td>Laptops</td>
<td>$218.28</td>
<td>1</td>
<td>$218.28</td>
<td>$39.29</td>
<td>$257.58</td>
</tr>
<tr>
<td>Computadoras</td>
<td>$529.66</td>
<td>4</td>
<td>$2,118.64</td>
<td>$381.36</td>
<td>$2,500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Fluorescentes alargados</td>
<td>$1.28</td>
<td>5</td>
<td>$6.42</td>
<td>$1.16</td>
<td>$7.58</td>
</tr>
<tr>
<td>Impresoras</td>
<td>$77.04</td>
<td>1</td>
<td>$77.04</td>
<td>$13.87</td>
<td>$90.91</td>
</tr>
<tr>
<td>Proyector</td>
<td>$90.00</td>
<td>2</td>
<td>$180.00</td>
<td>$32.40</td>
<td>$212.40</td>
</tr>
<tr>
<td>Celular</td>
<td>$70.62</td>
<td>6</td>
<td>$423.73</td>
<td>$76.27</td>
<td>$500.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Mesa</td>
<td>$51.36</td>
<td>2</td>
<td>$102.72</td>
<td>$18.49</td>
<td>$121.21</td>
</tr>
</tbody>
</table>

INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES $3,499.21 $629.86 $4,919.82

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la inversión que se requiere en los muebles y enseres para toda la empresa.

Tabla 55.
Activos tangibles

<table>
<thead>
<tr>
<th>ACTIVOS TANGIBLES</th>
<th>Costo ($)+IGV</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Infraestructura (planta)</td>
<td>$114,200.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Terreno</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Maquinaria (planta)</td>
<td>$58,487.88</td>
</tr>
<tr>
<td>Inversión en equipos de Transporte</td>
<td>$3,272.73</td>
</tr>
<tr>
<td>Inversión en equipos de Medición</td>
<td>$2,102.80</td>
</tr>
<tr>
<td>Inversión Planta General</td>
<td>$8,082.42</td>
</tr>
<tr>
<td>Equipos (administración)</td>
<td>$4,919.82</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL ACTIVOS TANGIBLES</td>
<td>$191,065.66</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la inversión total de las subpartidas descritas anteriormente.
Según la tabla anterior se evidencia la inversión en los activos intangibles considerándose a los gastos de constitución de la misma como exportadora de espárragos.

Tabla 57.
Estructura de inversiones

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>Importe</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>INVERSION FIJA TANGIBLE</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Edificación</td>
<td>$114,200.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Maquinaria</td>
<td>$58,487.88</td>
</tr>
<tr>
<td>Equipos de transporte</td>
<td>$3,272.73</td>
</tr>
<tr>
<td>Equipos de medición</td>
<td>$2,102.80</td>
</tr>
<tr>
<td>Necesidades generales de planta</td>
<td>$8,082.42</td>
</tr>
<tr>
<td>Equipo administrativo</td>
<td>$4,919.82</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL INVERSIÓN FIJA TANGIBLE</td>
<td>$191,065.66</td>
</tr>
<tr>
<td>INVERSION FIJA INTANGIBLE TOTAL INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE</td>
<td>$2,532.59</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL INVERSIONES A LARGO PLAZO</td>
<td>$193,598.25</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el resumen de toda la inversión tangible e intangible.
Según la tabla anterior se evidencia la inversión en cuanto a capital de trabajo para la empresa para el primer mes de operaciones.

<table>
<thead>
<tr>
<th>COSTOS OPERATIVOS</th>
<th>$214,054.95</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Envases</td>
<td>$125,599.34</td>
</tr>
<tr>
<td>Costo de tercerización</td>
<td>$563.64</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Costos indirectos**

| Personal          | $84,969.55 |
| Fabricación       | $503.43    |
| Otros             | $2,419.00  |

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| Personal en planilla | $2,682.50 |
| Bienes              | $106.36   |
| Servicios           | $256.16   |

**GASTOS DE VENTAS**

| Personal en planilla | $969.55 |
| Bienes              | $132.42 |
| Servicios           | $264.65 |

**TOTAL INVERSIONES**

| $412,064.84 |

Fuente: Elaboración propia
## Tabla de Depreciación

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cantidad</th>
<th>Activo</th>
<th>Vida útil (Años)</th>
<th>Costo</th>
<th>Dep. Anual</th>
<th>Dep. Mensual</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2</td>
<td>Prensa compactadora para plásticos y cartón</td>
<td>5</td>
<td>$1,155.62</td>
<td>$462.25</td>
<td>$38.52</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Amoladora</td>
<td>5</td>
<td>$25.68</td>
<td>$10.27</td>
<td>$0.86</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Cámaras frigoríficas</td>
<td>5</td>
<td>$12,711.86</td>
<td>$5,084.75</td>
<td>$423.73</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Hidrocooler</td>
<td>5</td>
<td>$8,474.58</td>
<td>$1,694.92</td>
<td>$141.24</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Faja transportadora</td>
<td>5</td>
<td>$8,474.58</td>
<td>$1,694.92</td>
<td>$141.24</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Grupo electrógeno</td>
<td>5</td>
<td>$3,813.56</td>
<td>$762.71</td>
<td>$63.56</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Motor Diesel</td>
<td>5</td>
<td>$1,016.95</td>
<td>$203.39</td>
<td>$16.95</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Montacargas manual</td>
<td>5</td>
<td>$2,568.05</td>
<td>$513.61</td>
<td>$42.80</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Carros de transporte</td>
<td>5</td>
<td>$34.24</td>
<td>$41.09</td>
<td>$3.42</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Calibrador</td>
<td>5</td>
<td>$6.42</td>
<td>$5.14</td>
<td>$0.43</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Balanza de plataforma</td>
<td>5</td>
<td>$508.47</td>
<td>$203.39</td>
<td>$16.95</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Termómetro</td>
<td>5</td>
<td>$42.37</td>
<td>$8.47</td>
<td>$0.71</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Probetas</td>
<td>5</td>
<td>$101.69</td>
<td>$40.68</td>
<td>$3.39</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Tubos de ensayo</td>
<td>5</td>
<td>$2.12</td>
<td>$1.27</td>
<td>$0.11</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Cuchillas</td>
<td>5</td>
<td>$169.49</td>
<td>$135.59</td>
<td>$11.30</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Escritorio</td>
<td>5</td>
<td>$51.36</td>
<td>$30.82</td>
<td>$2.57</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Sillas</td>
<td>5</td>
<td>$5.14</td>
<td>$5.14</td>
<td>$0.43</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Estantes</td>
<td>5</td>
<td>$64.20</td>
<td>$38.52</td>
<td>$3.21</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Laptops</td>
<td>5</td>
<td>$218.28</td>
<td>$43.66</td>
<td>$3.64</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Computadoras</td>
<td>5</td>
<td>$529.66</td>
<td>$423.73</td>
<td>$35.31</td>
</tr>
<tr>
<td>CAS</td>
<td>ARTÍCULO</td>
<td>UN</td>
<td>1.28</td>
<td>1.28</td>
<td>0.11</td>
</tr>
<tr>
<td>-----</td>
<td>-----------------------------</td>
<td>----</td>
<td>------</td>
<td>------</td>
<td>------</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Fluorescentes alargados</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Impresoras</td>
<td></td>
<td>77.04</td>
<td>15.41</td>
<td>1.28</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Proyector</td>
<td></td>
<td>90.00</td>
<td>36.00</td>
<td>3.00</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Celular</td>
<td></td>
<td>70.62</td>
<td>84.75</td>
<td>7.06</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Mesa</td>
<td></td>
<td>51.36</td>
<td>20.54</td>
<td>1.71</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Ventiladores Axiales</td>
<td></td>
<td>89.88</td>
<td>53.93</td>
<td>4.49</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Extintor</td>
<td></td>
<td>25.68</td>
<td>5.14</td>
<td>0.43</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Carretillas</td>
<td></td>
<td>2.12</td>
<td>0.85</td>
<td>0.07</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Válvula contra incendio</td>
<td></td>
<td>5.14</td>
<td>2.05</td>
<td>0.17</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Detector de humo</td>
<td></td>
<td>6.93</td>
<td>2.77</td>
<td>0.23</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Alarma de Emergencia</td>
<td></td>
<td>38.52</td>
<td>7.70</td>
<td>0.64</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Luces de emergencia</td>
<td></td>
<td>25.42</td>
<td>10.17</td>
<td>0.85</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Sensor de humedad</td>
<td></td>
<td>42.37</td>
<td>8.47</td>
<td>0.71</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Mesa de acero inoxidable</td>
<td></td>
<td>1,483.05</td>
<td>593.22</td>
<td>49.44</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Mangueras</td>
<td></td>
<td>16.10</td>
<td>16.10</td>
<td>1.34</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Tanque de lavado 1100 litros</td>
<td></td>
<td>42.37</td>
<td>33.90</td>
<td>2.82</td>
</tr>
<tr>
<td>180</td>
<td>Jabas</td>
<td></td>
<td>5.30</td>
<td>635.59</td>
<td>52.97</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>planta general</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td></td>
<td>$12,932.19</td>
<td>$1,077.68</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia las depreciaciones de toda la maquinaria, equipos, materiales y de la infraestructura de la planta.

**Tabla 60.**

**Amortización**

<table>
<thead>
<tr>
<th>ACTIVOS</th>
<th>TOTAL</th>
<th>DEPRECIACIONES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>INTANGIBLES</td>
<td>2532.587879</td>
<td>506.5175758</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según las tablas anteriores se evidencia un total de Depreciación de $44,580.13
### Tabla 61.
**Ventas y toneladas**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Enero</th>
<th>Febrero</th>
<th>Marzo</th>
<th>Abril</th>
<th>Mayo</th>
<th>Junio</th>
<th>Julio</th>
<th>Agosto</th>
<th>Septiembre</th>
<th>Octubre</th>
<th>Noviembre</th>
<th>Diciembre</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>TONELADA</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>S</strong></td>
<td>73.55</td>
<td>22.53</td>
<td>33.63</td>
<td>40.34</td>
<td>52.02</td>
<td>55.81</td>
<td>84.98</td>
<td>89.70</td>
<td>104.37</td>
<td>95.05</td>
<td>112.57</td>
<td>105.64</td>
<td>870.20</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ventas</strong></td>
<td>183,441.7</td>
<td>201,785.9</td>
<td>244,160.9</td>
<td>268,577.0</td>
<td>295,434.7</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>3,922,770.0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Fuente:</strong> Elaboración propia</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Considerando la Demanda objetiva de 77,400 personas, y una participación en cuanto a 73.55 toneladas, y con un precio por kg de $2,494 y de 2494 por tonelada. Se obtuvo el primer mes una cantidad a enviar de 73.55 toneladas.

### Tabla 62.
**Proyección de Ventas**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Proyección de Ventas AÑO 1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Cantidad</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>73.55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>22.53</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>33.63</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>40.34</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>52.02</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>55.81</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>84.98</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>89.70</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>104.37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>95.05</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>112.57</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>105.64</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Valor de venta unitario</strong></td>
<td>$2,113.56</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Valor de venta mensual</strong></td>
<td>$155,459.1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>IGV</strong></td>
<td>$2,798.64</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Precio de Venta mensual</strong></td>
<td>$183,441.7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fuente:** Elaboración propia
<table>
<thead>
<tr>
<th>N°</th>
<th>PRODUCTO</th>
<th>UNID</th>
<th>Consumo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>HOMAI</td>
<td>KG</td>
<td>$ 215.59</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>BRAVO 720</td>
<td>LT</td>
<td>$ 151.77</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>MOVENTO</td>
<td>LT</td>
<td>$ 11,134.60</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>TIFON PS</td>
<td>KG</td>
<td>$ 4,066.82</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>SULFOCOP</td>
<td>LT</td>
<td>$ 267.94</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>RYZOFIT</td>
<td>UN</td>
<td>$ 1,211.73</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>POTASIO FORTE</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 4,242.42</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>BIOSPORE 6.4% PM</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 1,512.28</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>DELTAPLUS</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 100.52</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>PRIVATE</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 606.18</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>AZUFRE PS</td>
<td>KG</td>
<td>$ 3,691.86</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>HACHE UNO SUPER</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 267.28</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>CORAGEN</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 24,371.73</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>BREAK THRU</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 1,721.60</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>ORION</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 2,267.40</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>OBERTS (fuerza)</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 3,540.89</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>JAKE</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 637.88</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>TIFON LIQUIDO</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 67.65</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>BIOPLUS</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 198.18</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>HUMINOVA</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 2,066.27</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>CHACAL</td>
<td>LITRO</td>
<td>$ 62.37</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>NITRATO DE POTASIO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 56,544.97</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>NITRATO DE AMONIO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 21,390.56</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>SULFATO DE POTASIO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 29,131.87</td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>NITRATO DE CALCIO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 16,819.66</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>SULFATO DE MAGNESIO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 4,736.66</td>
</tr>
<tr>
<td>28</td>
<td>ACIDO FOSFÓRICO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 43,703.59</td>
</tr>
<tr>
<td>29</td>
<td>ACIDO BORICO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 5,465.85</td>
</tr>
<tr>
<td>30</td>
<td>SULFATO DE COBRE</td>
<td>KG</td>
<td>$ 5,157.04</td>
</tr>
<tr>
<td>31</td>
<td>SULFATO DE ZINC</td>
<td>KG</td>
<td>$ 5,571.12</td>
</tr>
<tr>
<td>32</td>
<td>ACIDO CITRICO</td>
<td>KG</td>
<td>$ 274.35</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
<td></td>
<td><strong>$251,198.67</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Según la tabla anterior se evidencia un resumen de todos los insumos necesarios para la puesta en marcha de la producción de espárragos.
### Tabla 64.
**Proyección de Compras de insumos**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Ene</th>
<th>Feb</th>
<th>Mar</th>
<th>Abr</th>
<th>May</th>
<th>Jun</th>
<th>Jul</th>
<th>Ago</th>
<th>Set</th>
<th>Oct</th>
<th>Nov</th>
<th>Dic</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Cantidad</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Valor de compra unitario</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Valor de compra mensual</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>IGV</td>
<td>106,440.12</td>
<td>106,440.12</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Precio de compra mensual</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia una proyección de compra de insumos por meses.

### Tabla 65.
**Proyección de Servicios de Tercerización**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Ene</th>
<th>Feb</th>
<th>Mar</th>
<th>Abr</th>
<th>May</th>
<th>Jun</th>
<th>Jul</th>
<th>Ago</th>
<th>Set</th>
<th>Oct</th>
<th>Nov</th>
<th>Dic</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tercerización</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mantenimiento de la maquinaria</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Seguridad y salud ocupacional</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Seguridad</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
</tr>
<tr>
<td>Limpieza</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
<td>281.82</td>
</tr>
<tr>
<td>Precio de Compra mensual</td>
<td>634.09</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Tabla 66.
Proyección de gastos de exportación

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>En</th>
<th>Feb</th>
<th>Mar</th>
<th>Abr</th>
<th>May</th>
<th>Jun</th>
<th>Jul</th>
<th>Ago</th>
<th>Set</th>
<th>Oct</th>
<th>Nov</th>
<th>Dic</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Embalaje</td>
<td>66,866.6</td>
<td>20,483.06</td>
<td>30,574.99</td>
<td>36,676.59</td>
<td>47,291.6</td>
<td>50,735.81</td>
<td>77,257.71</td>
<td>81,543.06</td>
<td>94,882.5</td>
<td>86,412.2</td>
<td>102,335.8</td>
<td>96,035.42</td>
<td>791,095.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Flete terrestre</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
<td>$2,419.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Paiján a Paita</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
<td>$4,000.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Contenedor</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
<td>$5,610.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Flete marítimo internacional</td>
<td>$12,186.29</td>
<td>$5,823.86</td>
<td>$7,208.17</td>
<td>$8,045.13</td>
<td>$9,501.19</td>
<td>$9,973.63</td>
<td>$13,611.64</td>
<td>$14,199.46</td>
<td>$16,029.23</td>
<td>$23,397.36</td>
<td>$17,051.60</td>
<td>$16,187.38</td>
<td>$153,214.94</td>
</tr>
<tr>
<td>Comisión de broker + gastos diversos de exportación + gastos por feria</td>
<td>$91,081.85</td>
<td>38,335.93</td>
<td>49,812.16</td>
<td>56,750.72</td>
<td>68,821.82</td>
<td>72,738.44</td>
<td>102,898.35</td>
<td>107,771.52</td>
<td>122,940.70</td>
<td>121,838.57</td>
<td>131,416.41</td>
<td>124,251.80</td>
<td>1,088,658.25</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencian los costos del embalaje, del contenedor y el flete marítimo desde el puerto de Paita hasta el puerto de Miami (Florida).
<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto</th>
<th>Ene</th>
<th>Febr</th>
<th>Mar</th>
<th>Abr</th>
<th>May</th>
<th>Jun</th>
<th>Jul</th>
<th>Ago</th>
<th>Set</th>
<th>Oct</th>
<th>Nov</th>
<th>DIC</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Costos Operativos indirectos</strong></td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$503.43</td>
<td>$6,041.21</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Bienes</strong></td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$115.76</td>
<td>$1,389.09</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Útiles de escritorio</strong></td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$20.30</td>
<td>$243.64</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Luz</strong></td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$654.55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Agua</strong></td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$96.97</td>
<td>$1,163.64</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Teléfono</strong></td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$54.55</td>
<td>$654.55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Internet</strong></td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$276.36</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Alquiler</strong></td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$1,212.12</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Mobilidad</strong></td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$36.36</td>
<td>$436.36</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Tabla 68.
Gastos administrativos

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS AÑO 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>GASTOS ADMINISTRATIVOS</th>
<th>Enero</th>
<th>Febrero</th>
<th>Marzo</th>
<th>Abril</th>
<th>Mayo</th>
<th>Junio</th>
<th>Julio</th>
<th>Agosto</th>
<th>Septiembre</th>
<th>Octubre</th>
<th>Noviembre</th>
<th>Diciembre</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bienes</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$106.36</td>
<td>$1,276.36</td>
</tr>
<tr>
<td>Materiales de limpieza</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$75.76</td>
<td>$909.09</td>
</tr>
<tr>
<td>Materiales de computación</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$6.06</td>
<td>$72.73</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$8.18</td>
<td>$98.18</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$256.16</td>
<td>$3,073.94</td>
</tr>
<tr>
<td>Luz</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$30.30</td>
<td>$363.64</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$27.27</td>
<td>$327.27</td>
</tr>
<tr>
<td>Internet</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$276.36</td>
</tr>
<tr>
<td>Alquiler</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$101.01</td>
<td>$1,212.12</td>
</tr>
<tr>
<td>Movilidad</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$23.03</td>
<td>$276.36</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Tabla 69.
Gastos de ventas

<table>
<thead>
<tr>
<th>GASTOS DE VENTAS</th>
<th>Enero</th>
<th>Febrero</th>
<th>Marzo</th>
<th>Abril</th>
<th>Mayo</th>
<th>Junio</th>
<th>Julio</th>
<th>Agosto</th>
<th>Septiembre</th>
<th>Octubre</th>
<th>Noviembre</th>
<th>Diciembre</th>
<th>TOTAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>TOTAL BIENES Y SERVICIOS y otros gastos</td>
<td>10,213.16</td>
<td>3,850.73</td>
<td>5,235.04</td>
<td>6,072.00</td>
<td>7,528.06</td>
<td>8,000.50</td>
<td>11,638.51</td>
<td>12,226.33</td>
<td>14,056.10</td>
<td>21,424.23</td>
<td>15,078.47</td>
<td>14,214.25</td>
<td>129,537.39</td>
</tr>
<tr>
<td>Bienes</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>132.42</td>
<td>1,589.09</td>
<td>132.42</td>
</tr>
<tr>
<td>Útiles de escritorio</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>13.64</td>
<td>163.64</td>
<td>13.64</td>
</tr>
<tr>
<td>Materales de limpieza</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>90.91</td>
<td>1,090.91</td>
<td>90.91</td>
</tr>
<tr>
<td>Materales de computación</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>18.18</td>
<td>218.18</td>
<td>18.18</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>264.65</td>
<td>3,175.76</td>
<td>264.65</td>
</tr>
<tr>
<td>Luz</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>30.30</td>
<td>363.64</td>
<td>30.30</td>
</tr>
<tr>
<td>Agua</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>33.94</td>
<td>407.27</td>
<td>33.94</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>43.33</td>
<td>520.00</td>
<td>43.33</td>
</tr>
<tr>
<td>Alquiler</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>101.01</td>
<td>1,212.12</td>
<td>101.01</td>
</tr>
<tr>
<td>Otros</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>10.61</td>
<td>127.27</td>
<td>10.61</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</td>
<td>10,575.68</td>
<td>4,213.26</td>
<td>5,597.57</td>
<td>6,434.52</td>
<td>7,890.59</td>
<td>8,363.03</td>
<td>12,001.04</td>
<td>12,588.86</td>
<td>14,418.62</td>
<td>21,786.76</td>
<td>15,441.00</td>
<td>14,876.77</td>
<td>133,887.70</td>
</tr>
<tr>
<td>Descripción</td>
<td>9,172.09</td>
<td>2,809.66</td>
<td>4,193.97</td>
<td>10,597.44</td>
<td>11,185.26</td>
<td>11,853.16</td>
<td>13,015.03</td>
<td>13,173.18</td>
<td>108,514.54</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>-------------------------------------------</td>
<td>----------</td>
<td>----------</td>
<td>----------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
<td>------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Comisión de bróker</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos diversos de exportación</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td>3,014.20</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Carga y estiba</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agencia de aduanas</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td>$70.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Inspección</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td>$50.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>certificado de origen</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td>$15.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>certificado fitosanitario</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td>$12.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>emisión de B/L</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td>$25.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aforo por Canal Rojo</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td>$90.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Movilidad Ingeniero</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td>$118.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>SENASA a packing</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vistos Buenos Seaboard</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td>$265.50</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Gate out Seaboard</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td>$448.40</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Derechos de Embarque</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td>$177.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>TPE Paita</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Transporte Macabi Alto a Paita</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td>$1,416.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>02 termoregistros</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td>$59.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencian los gastos requeridos en ventas, en cuanto a la asistencia a ferias, en la cual viajarán dos personas, asimismo será una la feria realizada en Miami sobre los productos agropecuarios en el mes de octubre, los gastos de la comisión al bróker, el cual será un 5% del total de ventas realizadas.
### Tabla 70.
**Datos de la planilla (costo) de los trabajadores por regímenes laborales**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empresa</th>
<th>Sueldo</th>
<th>Asignación Familiar</th>
<th>SUB TOTAL</th>
<th>SIS</th>
<th>9% ESSALU</th>
<th>SUB TOTAL</th>
<th>Gratificación</th>
<th>9% Bon Excepcional</th>
<th>VENTAS hasta 150 UIT</th>
<th>TOTAL/MES</th>
<th>TOTAL ANUAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Costo Operativo</strong></td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$15.00</td>
<td>$32,378.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$18,878.79</td>
<td>$84,969.55</td>
<td>$1,019,634.55</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Trabajadores 89</strong></td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$15.00</td>
<td>$32,378.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$32,363.64</td>
<td>$18,878.79</td>
<td>$84,969.55</td>
<td>$1,019,634.55</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Gasto Administrativo | $1,039.39 | $1,039.39 | $45.00 | $1,084.39 | $948.48 | $606.31 | $43.31 | $2,682.50 | $33,280.91 |
| Trabajador E         | $281.82 | $281.82 | $15.00 | $296.82 | $281.82 | $164.39 | $11.74 | $754.77 | $9,057.27 |
| Trabajador F         | $303.03 | $303.03 | $15.00 | $318.03 | $303.03 | $176.77 | $12.63 | $810.45 | $9,725.45 |
| Trabajador G         | $454.55 | $454.55 | $15.00 | $469.55 | $454.55 | $265.15 | $18.94 | $1,208.18 | $14,498.18 |
| **Gasto de Ventas**  | $363.64 | $363.64 | $15.00 | $378.64 | $363.64 | $212.12 | $15.15 | $969.55 | $11,634.55 |
| Trabajador H         | $363.64 | $363.64 | $15.00 | $378.64 | $363.64 | $212.12 | $15.15 | $969.55 | $11,634.55 |
| **TOTAL PLANILLA**   | $9,403.03 | $9,403.03 | $75.00 | $9,478.03 | $9,312.12 | $5,485.10 | $391.79 | $24,667.05 | $297,095.45 |

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la planilla de la empresa agroexportadora con un total de 89 operarios para las 55 hectáreas.
Estructura de costos y gastos

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>AÑO 1</th>
<th>AÑO 2</th>
<th>AÑO 3</th>
<th>AÑO 4</th>
<th>AÑO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>COSTOS OPERATIVOS</strong></td>
<td>$1,313,106.54</td>
<td>$1,326,237.60</td>
<td>$1,339,499.98</td>
<td>$1,344,106.51</td>
<td>$1,357,547.58</td>
</tr>
<tr>
<td>Productos Terminados</td>
<td>$1,313,106.54</td>
<td>$1,326,237.60</td>
<td>$1,339,499.98</td>
<td>$1,344,106.51</td>
<td>$1,357,547.58</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>GASTOS ADMINISTRATIVOS</strong></td>
<td>$37,631.21</td>
<td>$37,674.72</td>
<td>$37,718.65</td>
<td>$37,763.03</td>
<td>$37,807.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Personal en planilla</td>
<td>$33,280.91</td>
<td>$33,280.91</td>
<td>$33,280.91</td>
<td>$33,280.91</td>
<td>$33,280.91</td>
</tr>
<tr>
<td>Bienes</td>
<td>$1,276.36</td>
<td>$1,289.13</td>
<td>$1,302.02</td>
<td>$1,315.04</td>
<td>$1,328.19</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios</td>
<td>$3,073.94</td>
<td>$3,104.68</td>
<td>$3,135.73</td>
<td>$3,167.08</td>
<td>$3,198.75</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Depreciación y Amortización</strong></td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>GASTOS DE VENTAS</strong></td>
<td>$16,399.39</td>
<td>$16,447.04</td>
<td>$16,495.17</td>
<td>$16,543.77</td>
<td>$16,592.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Personal en planilla</td>
<td>$11,634.55</td>
<td>$11,634.55</td>
<td>$11,634.55</td>
<td>$11,634.55</td>
<td>$11,634.55</td>
</tr>
<tr>
<td>Bienes</td>
<td>$1,589.09</td>
<td>$1,604.98</td>
<td>$1,621.03</td>
<td>$1,637.24</td>
<td>$1,653.61</td>
</tr>
<tr>
<td>Servicios</td>
<td>$3,175.76</td>
<td>$3,207.52</td>
<td>$3,239.59</td>
<td>$3,271.99</td>
<td>$3,304.71</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos financieros</strong></td>
<td>$17,645.30</td>
<td>$11,862.92</td>
<td>$5,271.01</td>
<td>$5,271.01</td>
<td>$5,271.01</td>
</tr>
<tr>
<td>Intereses de préstamo</td>
<td>$17,645.30</td>
<td>$11,862.92</td>
<td>$5,271.01</td>
<td>$5,271.01</td>
<td>$5,271.01</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL COSTOS MAS GASTOS</strong></td>
<td>$1,398,221.15</td>
<td>$1,392,222.28</td>
<td>$1,398,984.81</td>
<td>$1,398,413.32</td>
<td>$1,411,948.29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la estructura de los costos operativos, de administración, de ventas y financieros para la empresa.
Tabla 72.
Estructura de financiamiento y en porcentaje del proyecto.

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>SOCIOS</th>
<th>BANCO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>APORTE</td>
<td>CAPITALES DE TERCEROS</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa del sector</td>
<td></td>
<td>TCEA: TEA + gastos + seguro de desgravamen</td>
</tr>
<tr>
<td>Costo de oportunidad</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>COK</td>
<td>$ 270,000.00</td>
<td>$ 142,064.84</td>
</tr>
<tr>
<td>ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO</td>
<td>65.52%</td>
<td>34.48%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia la estructura del financiamiento de la empresa y el porcentaje requerido para los socios y para el préstamo a solicitar al banco.

Tabla 73.
Cuadro de Servicio de la Deuda

<table>
<thead>
<tr>
<th>DATOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Monto del préstamo</td>
</tr>
<tr>
<td>Plazo convenido</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa de interés efectiva anual</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa Seguro de Desgravamen</td>
</tr>
<tr>
<td>Tasa de interés efectiva mensual</td>
</tr>
<tr>
<td>Pagos</td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de amortización</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Tabla 74. 
Financiamiento de las inversiones

<table>
<thead>
<tr>
<th>DATOS</th>
<th>Préstamo $ 142,064.84</th>
<th>necesidad de inversión</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pagos mensuales</td>
<td>14.00%</td>
<td>0.14</td>
</tr>
<tr>
<td>TEA 136 meses</td>
<td>0.08%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Según la tabla anterior se evidencia el requerimiento del préstamo a un plazo de 36 meses o 3 años.

Tabla 75. 
Cronograma de pago de la deuda TEA
| 18 | $3,899.62 | $899.06 | $113.65 | $4,912.34 | $81,890.10 |
| 19 | $3,942.44 | $856.25 | $113.65 | $4,912.34 | $77,990.48 |
| 20 | $3,985.72 | $812.96 | $113.65 | $4,912.34 | $74,048.04 |
| 21 | $4,029.48 | $769.20 | $113.65 | $4,912.34 | $70,062.32 |
| 22 | $4,073.72 | $724.96 | $113.65 | $4,912.34 | $66,032.84 |
| 23 | $4,118.44 | $680.24 | $113.65 | $4,912.34 | $61,959.12 |
| 24 | $4,163.66 | $635.02 | $113.65 | $4,912.34 | $57,840.68 |
| 25 | $4,209.37 | $589.31 | $113.65 | $4,912.34 | $53,677.02 |
| 26 | $4,255.59 | $543.10 | $113.65 | $4,912.34 | $49,467.64 |
| 27 | $4,302.31 | $496.38 | $113.65 | $4,912.34 | $45,212.06 |
| 28 | $4,349.54 | $449.14 | $113.65 | $4,912.34 | $40,909.75 |
| 29 | $4,397.29 | $401.39 | $113.65 | $4,912.34 | $36,560.21 |
| 30 | $4,445.57 | $353.11 | $113.65 | $4,912.34 | $32,162.92 |
| 31 | $4,494.38 | $304.30 | $113.65 | $4,912.34 | $27,717.34 |
| 32 | $4,543.72 | $254.96 | $113.65 | $4,912.34 | $23,222.97 |
| 33 | $4,593.61 | $205.08 | $113.65 | $4,912.34 | $18,679.24 |
| 34 | $4,644.04 | $154.64 | $113.65 | $4,912.34 | $14,085.64 |
| 35 | $4,695.03 | $103.66 | $113.65 | $4,912.34 | $9,441.60 |
| 36 | $4,746.57 | $52.11 | $113.65 | $4,912.34 | $4,746.57 |

**TOTAL** $142,064.84 $30,687.77 $4,091.47 $176,844.08

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia las cuotas, intereses y amortizaciones del préstamo solicitado a pagar mes a mes.
Según la tabla anterior se evidencia el resumen de las amortizaciones, intereses y seguro de desgravamen.

### Tabla 76.

Cuadro resumen por años

<table>
<thead>
<tr>
<th>Periodo</th>
<th>Amortización</th>
<th>Interés</th>
<th>Seguro Desgravamen</th>
<th>Años</th>
<th>Int + Seg</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>$41,302.72</td>
<td>$16,281.48</td>
<td>$1,363.82</td>
<td>AÑO 1</td>
<td>$17,645.30</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>$47,085.10</td>
<td>$10,499.10</td>
<td>$1,363.82</td>
<td>AÑO 2</td>
<td>$11,862.92</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>$53,677.02</td>
<td>$3,907.19</td>
<td>$1,363.82</td>
<td>AÑO 3</td>
<td>$5,271.01</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL</td>
<td>$142,064.84</td>
<td>$30,687.77</td>
<td>$4,091.47</td>
<td></td>
<td>$176,844.08</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el estado de situación financiera de apertura de la empresa.

### Tabla 77.

Estado de situación financiera inicial

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Inicial o de apertura</th>
<th>Pasivo y patrimonio</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Activo</td>
<td></td>
<td>Pasivo</td>
</tr>
<tr>
<td>Activo Corriente</td>
<td></td>
<td>Pasivo Corriente</td>
</tr>
<tr>
<td>Efectivo y equivalente de efectivo</td>
<td>$218,466.59</td>
<td>Cuentas por pagar socio</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Activo Corriente</strong></td>
<td>$218,466.59</td>
<td><strong>Total Pasivo Corriente</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Activo no Corriente</td>
<td></td>
<td>Pasivo no Corriente</td>
</tr>
<tr>
<td>Inmuebles, maquinarias y equipos</td>
<td>$ 191,065.66</td>
<td>Cuentas por pagar socio</td>
</tr>
<tr>
<td>Inversión Fija Intangible</td>
<td>$ 2,532.59</td>
<td><strong>Total Pasivo no Corriente</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Activo No Corriente</strong></td>
<td>$ 193,598.25</td>
<td><strong>Total Pasivo</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Patrimonio</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Capital</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>Total Patrimonio</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>Total Pasivo y Patrimonio</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Según la tabla anterior se evidencia el estado de situación financiera de apertura de la empresa.
Tabla 78.
Estado de resultados proyectado

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>AÑO 1</th>
<th>AÑO 2</th>
<th>AÑO 3</th>
<th>AÑO 4</th>
<th>AÑO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ventas totales</td>
<td>$1,839,229.55</td>
<td>$1,857,621.85</td>
<td>$1,876,198.07</td>
<td>$1,894,960.05</td>
<td>$1,913,909.65</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costos totales</td>
<td>$1,313,106.54</td>
<td>$1,326,237.60</td>
<td>$1,339,499.98</td>
<td>$1,344,106.51</td>
<td>$1,357,547.58</td>
</tr>
<tr>
<td>UTILIDAD BRUTA</td>
<td>$526,123.02</td>
<td>$531,384.25</td>
<td>$536,698.09</td>
<td>$550,853.54</td>
<td>$556,362.07</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos administrativos</td>
<td>$37,631.21</td>
<td>$37,674.72</td>
<td>$37,718.65</td>
<td>$37,763.03</td>
<td>$37,807.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos de ventas</td>
<td>$16,399.39</td>
<td>$16,447.04</td>
<td>$16,495.17</td>
<td>$16,543.77</td>
<td>$16,592.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciación y Amortización acumulada</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
<td>$13,438.70</td>
</tr>
<tr>
<td>UTILIDAD OPERATIVA</td>
<td>$458,653.71</td>
<td>$463,823.78</td>
<td>$469,045.56</td>
<td>$483,108.03</td>
<td>$488,522.65</td>
</tr>
<tr>
<td>Intereses de préstamo</td>
<td>$17,645.30</td>
<td>$11,862.92</td>
<td>$5,271.01</td>
<td>$-</td>
<td>$-</td>
</tr>
<tr>
<td>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</td>
<td>$441,008.40</td>
<td>$451,960.86</td>
<td>$463,774.55</td>
<td>$483,108.03</td>
<td>$488,522.65</td>
</tr>
<tr>
<td>Impuesto a la Renta</td>
<td>$130,097.48</td>
<td>$133,328.45</td>
<td>$136,813.49</td>
<td>$142,516.87</td>
<td>$144,114.18</td>
</tr>
<tr>
<td>UTILIDAD NETA</td>
<td>$310,910.92</td>
<td>$318,632.41</td>
<td>$326,961.06</td>
<td>$340,591.16</td>
<td>$344,408.47</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el estado de resultados para los 5 años proyectados para la empresa.
### Tabla 79. 
**Flujo de caja proyectado**

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>AÑO O</th>
<th>AÑO 1</th>
<th>AÑO 2</th>
<th>AÑO 3</th>
<th>AÑO 4</th>
<th>AÑO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos totales</td>
<td>$1,839,229.55</td>
<td>$1,857,621.85</td>
<td>$1,876,198.07</td>
<td>$1,894,960.05</td>
<td>$1,913,909.65</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Inversión total</td>
<td>$-412,064.84</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costos totales</td>
<td>$1,313,106.54</td>
<td>$1,326,237.60</td>
<td>$1,339,499.98</td>
<td>$1,344,106.51</td>
<td>$1,357,547.58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos administrativos</td>
<td>$37,631.21</td>
<td>$37,674.72</td>
<td>$37,718.65</td>
<td>$37,763.03</td>
<td>$37,807.85</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos de Ventas</td>
<td>$16,399.39</td>
<td>$16,447.04</td>
<td>$16,495.17</td>
<td>$16,543.77</td>
<td>$16,592.87</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Impuesto a la Renta</td>
<td>$130,097.48</td>
<td>$133,328.45</td>
<td>$136,813.49</td>
<td>$142,516.87</td>
<td>$144,114.18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>FLUJO NETO ECONOMICO</strong></td>
<td>$-412,064.84</td>
<td>$341,994.93</td>
<td>$343,934.03</td>
<td>$345,670.77</td>
<td>$354,029.86</td>
<td>$357,847.17</td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Préstamo</td>
<td>$142,064.84</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Intereses de préstamo</td>
<td>$17,645.30</td>
<td>$11,862.92</td>
<td>$5,271.01</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Amortización del préstamo</td>
<td>$41,302.72</td>
<td>$47,085.10</td>
<td>$53,677.02</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>FLUJO NETO FINANCIERO</strong></td>
<td>$-270,000.00</td>
<td>$283,046.91</td>
<td>$284,986.01</td>
<td>$286,722.75</td>
<td>$354,029.86</td>
<td>$357,847.17</td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Aporte propio</td>
<td>$270,000.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>FLUJO NETO</strong></td>
<td>S/. 0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el flujo de caja proyectado para la empresa a 5 años, en el cual se evidencian los flujos económicos y financieros.

### Tabla 80. 
**VAN y TIR proyectado**

<table>
<thead>
<tr>
<th>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO Y FINANCIERO Y TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO Y FINANCIERO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Es la actualización de cada uno de los flujos económicos que permitan determinar la ganancia o pérdida del proyecto. A que tasa de descuento el VANE es cero

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el VAN económico y financiero; además de la TIR económica y financiera.
<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>AÑO O</th>
<th>AÑO 1</th>
<th>AÑO 2</th>
<th>AÑO 3</th>
<th>AÑO 4</th>
<th>AÑO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ingresos totales</td>
<td>$1,655,306.60</td>
<td>$1,671,859.66</td>
<td>$1,688,578.26</td>
<td>$1,705,464.04</td>
<td>$1,722,518.68</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Inversión total</td>
<td>$-412,064.84</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costos totales</td>
<td>$1,313,106.54</td>
<td>$1,326,237.60</td>
<td>$1,339,499.98</td>
<td>$1,344,106.51</td>
<td>$1,357,547.58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos administrativos</td>
<td>$37,631.21</td>
<td>$37,674.72</td>
<td>$37,718.65</td>
<td>$37,763.03</td>
<td>$37,807.85</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Gastos de Ventas</td>
<td>$16,399.39</td>
<td>$16,447.04</td>
<td>$16,495.17</td>
<td>$16,543.77</td>
<td>$16,592.87</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Impuesto a la Renta</td>
<td>$130,097.48</td>
<td>$133,328.45</td>
<td>$136,813.49</td>
<td>$142,516.87</td>
<td>$144,114.18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>FLUJO NETO ECONOMICO</td>
<td>$-412,064.84</td>
<td>$158,071.98</td>
<td>$158,171.85</td>
<td>$158,050.97</td>
<td>$164,533.86</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Préstamo</td>
<td></td>
<td>$142,064.84</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Intereses de préstamo</td>
<td>$17,645.30</td>
<td>$11,862.92</td>
<td>$5,271.01</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Amortización del préstamo</td>
<td>$41,302.72</td>
<td>$47,085.10</td>
<td>$53,677.02</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>FLUJO NETO FINANCIERO</td>
<td>$-270,000.00</td>
<td>$99,123.95</td>
<td>$99,223.82</td>
<td>$99,102.94</td>
<td>$164,533.86</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(+) Aporte propio</td>
<td>$270,000.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>FLUJO NETO</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia que si el precio de las exportaciones baja en un 10%, el negocio sigue dejando utilidades.
Según la tabla anterior se evidencia el VAN económico y financiero además de la TIR económica y financiera de la empresa si baja su precio en un 10%.

<table>
<thead>
<tr>
<th>VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO</th>
<th>$67,210.03</th>
<th>TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICO</th>
<th>27.15%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Es la actualización de cada uno de los flujos económicos que permitan determinar la ganancia o pérdida del proyecto.</td>
<td></td>
<td>A que tasa de descuento el VANE es cero</td>
<td>20.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO</td>
<td>$68,349.68</td>
<td>TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO</td>
<td>32.15%</td>
</tr>
<tr>
<td>Es la actualización de cada uno de los flujos financieros que permitan determinar la ganancia</td>
<td></td>
<td>A que tasa de descuento el VANF es cero</td>
<td>22.00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Según la tabla anterior se evidencia un resumen de las unidades de los costos e inversión de la empresa a través de una simulación.

**Tabla 83.**  
*Datos de simulación*

<table>
<thead>
<tr>
<th>DATOS</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>UNIDADES VENTAS</td>
<td>870.20</td>
</tr>
<tr>
<td>PRECIO UNITARIO</td>
<td>2113.559322</td>
</tr>
<tr>
<td>COSTO UNITARIO</td>
<td>708.6085</td>
</tr>
<tr>
<td>COSTO ADMINISTRATIVO</td>
<td>37,631.21</td>
</tr>
<tr>
<td>GASTO VENTAS</td>
<td>16,399.39</td>
</tr>
<tr>
<td>DEPRECIACIÓN</td>
<td>13,438.70</td>
</tr>
<tr>
<td>INVERSIÓN</td>
<td>412,064.83939</td>
</tr>
<tr>
<td>COSTO PRODUCTO TERMINADO</td>
<td>1,313,106.54</td>
</tr>
<tr>
<td>COK</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>CRECIMIENTO</td>
<td>1%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencian 3 escenarios el bajo, medio y alto. En la primera fila se hace alusión a las unidades, al precio unitario y costo unitario.

**Tabla 84.**  
*Escenarios*

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESCENARIOS</th>
<th>BAJO</th>
<th>MEDIO</th>
<th>ALTO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>783</td>
<td>870</td>
<td>957</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1902</td>
<td>2114</td>
<td>2325</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1302.41</td>
<td>1447</td>
<td>1592</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Según la tabla anterior se evidencia el flujo de caja de la empresa a través de la simulación Montecarlo.

Tabla 85.
Flujo de caja en simulación

<table>
<thead>
<tr>
<th>RUBROS</th>
<th>AÑO O</th>
<th>AÑO 1</th>
<th>AÑO 2</th>
<th>AÑO 3</th>
<th>AÑO 4</th>
<th>AÑO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CANTIDADES</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ingresos totales</td>
<td>-</td>
<td>1,839,229.55</td>
<td>1,857,621.85</td>
<td>1,876,198.07</td>
<td>1,894,960.05</td>
<td>1,913,909.65</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Inversión total</td>
<td>412,064.8394</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>COSTOS</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>PRODUCTOS TERMINADOS</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>VARIABLE GASTOS</td>
<td>1,313,106.54</td>
<td>1,326,237.60</td>
<td>1,339,499.98</td>
<td>1,344,106.51</td>
<td>1,357,547.58</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ADMINISTRATIVOS</td>
<td>37,631.21</td>
<td>37,674.72</td>
<td>37,718.65</td>
<td>37,763.03</td>
<td>37,807.85</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>GASTOS DE VENTAS</td>
<td>16,399.39</td>
<td>16,447.04</td>
<td>16,495.17</td>
<td>16,543.77</td>
<td>16,592.87</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>IMPUESTO A LA RENTA</td>
<td>130,097.48</td>
<td>133,328.45</td>
<td>136,813.49</td>
<td>142,516.87</td>
<td>144,114.18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>FLUJO NETO ECONOMICO</td>
<td>341,994.93</td>
<td>343,934.03</td>
<td>345,670.77</td>
<td>354,029.86</td>
<td>357,847.17</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el flujo de caja de la empresa a través de la simulación Montecarlo.

Tabla 86.
VAN y TIR de simulación

<table>
<thead>
<tr>
<th>VALOR ACTUAL NETO ECONOMICO</th>
<th>TASA INTERNA DE RETORNO ECONOMICO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>$626,357.72</td>
<td>79.12%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Es la actualización de cada uno de los flujos económicos que permitan determinar la ganancia o pérdida del proyecto.

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el VAN económico y la TIR económica de la empresa a través de la simulación Montecarlo.
Tabla 87.
Análisis unidimensional

<table>
<thead>
<tr>
<th>PRECIO</th>
<th>2017.5</th>
<th>2019.5</th>
<th>2107.56</th>
<th>2109.56</th>
<th>2111.56</th>
<th>2113.56</th>
<th>2115.56</th>
<th>2117.56</th>
<th>2119</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>412,364.84</td>
<td>610,184.56</td>
<td>615,475.61</td>
<td>620,766.67</td>
<td>626,057.72</td>
<td>631,348.77</td>
<td>636,639.82</td>
<td>641,930.88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>412,264.84</td>
<td>610,284.56</td>
<td>615,575.61</td>
<td>620,866.67</td>
<td>626,157.72</td>
<td>631,448.77</td>
<td>636,739.82</td>
<td>642,030.88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>412,164.84</td>
<td>610,384.56</td>
<td>615,675.61</td>
<td>620,966.67</td>
<td>626,257.72</td>
<td>631,548.77</td>
<td>636,839.82</td>
<td>642,130.88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>412,064.84</td>
<td>610,484.56</td>
<td>615,775.61</td>
<td>621,066.67</td>
<td>626,357.72</td>
<td>631,648.77</td>
<td>637,039.82</td>
<td>642,430.88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>411,964.84</td>
<td>610,584.56</td>
<td>615,875.61</td>
<td>621,166.67</td>
<td>626,457.72</td>
<td>631,748.77</td>
<td>637,139.82</td>
<td>642,530.88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el análisis unidimensional de los precios a través de un aumento o disminución de la inversión.

Tabla 88.
Análisis bidimensional

<table>
<thead>
<tr>
<th>TASA DE CRECIMIENTO DE VENTAS</th>
<th>VAN</th>
<th>TIR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>-0.5%</td>
<td>$490,389.12</td>
<td>71.59%</td>
</tr>
<tr>
<td>0.0%</td>
<td>$535,303.02</td>
<td>74.20%</td>
</tr>
<tr>
<td>0.5%</td>
<td>$580,624.92</td>
<td>76.70%</td>
</tr>
<tr>
<td>1.0%</td>
<td>$626,357.72</td>
<td>79.12%</td>
</tr>
<tr>
<td>1.5%</td>
<td>$672,504.32</td>
<td>81.46%</td>
</tr>
<tr>
<td>2.0%</td>
<td>$719,067.62</td>
<td>83.73%</td>
</tr>
<tr>
<td>2.5%</td>
<td>$766,050.55</td>
<td>85.93%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla anterior se evidencia el análisis bidimensional del VAN y TIR ante un aumento y decrecimiento de las ventas. A medida que descreen las ventas, el VAN y TIR disminuyen.

Análisis de riesgos

Los riesgos en el presente plan se dividen en dos tipos:

- **Riesgos internos:**
  Son aquellos factores asociados a la empresa, por lo tanto está en manos de la empresa el poder prevenirlos y/o controlarlos.
  Algunos de los posibles factores de riesgo internos identificados para el proyecto son los siguientes:
- No contar con experiencia en la promoción internacional del producto y la marca.
- Que la oferta exportable tenga un máximo establecido teniendo dificultades si la demanda aumenta.
- Que los proveedores incumplan con los tiempos de entrega del producto en destino.

**Riesgos externos:**
Son aquellos factores no controlados por la empresa pero que tienen una influencia directa en el proyecto.

Los posibles riesgos serían:
- Cambios climatológicos que puedan afectar los cultivos.
- Plagas y enfermedades
- Aumento en el precio de insumos de la producción como el combustible.
- El tipo de cambio del dólar.
- Debido a la situación actual de nuestro país debemos considerar también contingencias de seguridad, los delitos como robos de materia prima, asaltos en carretera o incluso extorsiones deben ser consideradas dentro de este apartado.

**Planes de contigencia:**
Como se puede determinar que existen factores de riesgos asociados con el proyecto, para ello se debe acudir a un plan de contigencia:

- Capacitación del personal en todas las áreas
- El encargado del área de ventas deberá entablar nuevas relaciones comerciales con productores de la región asegurando el abastecimiento de una mayor cantidad de materia prima en caso que la demanda internacional exija un mayor volumen de producción.
- Elaboración de contratos de compraventa con proveedores donde se especifiquen cláusulas en cuanto a los tiempos de entrega y la verificación de la calidad de la materia prima, asegurando que ambas partes cumplan con lo pactado, en caso contrario penalizaciones para ambas partes.
- La empresa deberá contratar coberturas que le protejan de contra daños producidos por contingencias de la naturaleza.
Para el caso de las plagas y enfermedades, la empresa debe asegurarse de la capacitación de su personal y la correcta implementación de las buenas prácticas agrícolas así como los programas contra las plagas.

Mejora de rentabilidad.

**FORMATO 3.20: LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES**

**ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR FUNCIÓN DEL 01/01/2017 AL 31/12/2017**

<table>
<thead>
<tr>
<th>PERIODO/EJERCICIO</th>
<th>DICIEMBRE DEL 2017</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>RUC</td>
<td>20487589919</td>
</tr>
<tr>
<td>RAZON SOCIAL</td>
<td>AGRICOLA MAQUEN SAC</td>
</tr>
<tr>
<td>MONEDA.</td>
<td>NUEVOS SOLES</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**DESCRIPTILOCAL**

**INGRESOS OPERACIONALES**

<table>
<thead>
<tr>
<th>VENTAS NETAS</th>
<th>1,711,662.09</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>TOTAL INGRESOS BRUTOS</td>
<td>1,711,662.09</td>
</tr>
<tr>
<td>COSTO DE VENTAS (OPERACIONALES)</td>
<td>(1,050,812.30)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTAL COSTOS OPERACIONALES**

<table>
<thead>
<tr>
<th>UTILIDAD BRUTA</th>
<th>660,849.79</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>GASTOS DE ADMINISTRACION</td>
<td>(227,672.12)</td>
</tr>
<tr>
<td>GANANCIA (PÉRDIDA) POR ACTIVOS</td>
<td>32,810.00</td>
</tr>
<tr>
<td>OTROS INGRESOS</td>
<td>2.35</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**UTILIDAD OPERATIVA**

<table>
<thead>
<tr>
<th>INGRESOS</th>
<th>33,213.61</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>GASTOS</td>
<td>(84,194.10)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**UTILIDAD ANTES DE PART. Y DEDUCC. E IMPTO. A LA RTA.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DE ACTIVIDADES CONTÍNUAS</th>
<th>415,009.53</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>UTILIDAD (O PÉRDIDA) DEL EJERCICIO</td>
<td>415,009.53</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Según la tabla anterior se evidencia el estado de resultados de la empresa ates de la exportación a realizar.

**Tabla 89.**
*Estado de situación financiera al final del año*

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</th>
<th>FINAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Activo</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Activo Corriente</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Efectivo y equivalente de efectivo</td>
<td>$ 422,591.55</td>
</tr>
<tr>
<td>Cuentas por cobrar</td>
<td>$ 108,514.54</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Activo Corriente</strong></td>
<td><strong>$ 531,106.09</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Activo no Corriente</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Inmuebles, maquinarias y equipos</td>
<td>$ 76,865.66</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciación</td>
<td>$ -13,438.70</td>
</tr>
<tr>
<td>Activos biológicos y diferidos</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Inventarios</td>
<td>$ 87,139.99</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Activo No Corriente</strong></td>
<td><strong>$ 150,566.94</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Activo</strong></td>
<td><strong>$ 681,673.04</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| **Pasivo y patrimonio**       |       |
| **Pasivo Corriente**          |       |
| Cuentas por pagar socio       | $ 47,085.10 |
| **Total Pasivo Corriente**    | $ 47,085.10 |
| **Pasivo no Corriente**       |       |
| Cuentas por pagar socio       | $ 53,677.02 |
| **Total Pasivo no Corriente** | **$ 100,762.12** |
| **Patrimonio**                |       |
| Capital                       | $ 270,000.00 |
| **Total Patrimonio**          | **$ 580,910.92** |
| **Resultado del ejercicio**   | $ 310,910.92 |
| **Total Pasivo y Patrimonio** | **$ 681,673.04** |

**Tabla 90.**
*Estado de ganancias y pérdidas proyectado*

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS PROYECTADO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>RUBROS</td>
</tr>
<tr>
<td>Ventas totales</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) Costos totales</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UTILIDAD BRUTA</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos administrativos</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos de ventas</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciación y Amortización acumulada</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UTILIDAD OPERATIVA</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Intereses de préstamo</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Impuesto a la Renta</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>UTILIDAD NETA</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fuente: Elaboración propia
Al 31 de diciembre del 2017 en soles:

<table>
<thead>
<tr>
<th>RATIOS DE LIQUIDEZ</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. LIQUIDEZ = ACTIVO CORRIENTE</td>
</tr>
<tr>
<td>PASIVO CORRIENTE</td>
</tr>
<tr>
<td>= 15.43</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Este ratio significa que el ACTIVO CORRIENTE es 15.43 veces más grande que el PASIVO CORRIENTE o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con 15.43 UM para pagarla. Por lo que la empresa no tiene problemas de liquidez, pues posee lo suficiente para afrontar sus obligaciones.

2. PRUEBA ACIDA = ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO | = 884,310.76 |
| PASIVO CORRIENTE | = 146,938.15 |
| = 6.02 |

Este resultado muestra que por cada unidad de deuda corriente que se tiene; la empresa dispone de 6.02 UM para pagarla. Lo que significa que la empresa respondería a la totalidad de sus obligaciones sin la necesidad de vender sus inventarios.

3. RAZON DE EFECTIVO = CAJA Y BANCOS | = 331,598.24 |
| PASIVO CORRIENTE | = 146,938.15 |
| = 2.26 |

Este ratio indica la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas con efectivo. En este caso la empresa puede cubrir 2.26 Unidades Monetarias por cada unidad que se debe.

4. CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE | = 2,267,104.70 - 146,938.15 | = 2,120,166.55 |

Este ratio nos indica que una vez la empresa cancele la totalidad de sus obligaciones corrientes, le quedará 2’120,166.55 UM para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.
### RATIOS DE SOLVENCIA

1. **Razón de Endudamiento A Corto Plazo:**
   
   \[
   \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{146,938.15}{4,049,675.65} = 0.04
   \]

   Este resultado muestra que por cada unidad monetaria que tiene el patrimonio, los acreedores con deudas de corto plazo poseen 0.04 de Unidades Monetarias.

2. **Razón de Endudamiento A Largo Plazo:**
   
   \[
   \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{0.00}{4,049,675.65} = 0
   \]

   En este caso, las deudas a largo plazo representan el 0% del PATRIMONIO. Es decir, por cada unidad monetaria del patrimonio, las deudas a largo plazo equivalen a 0 Unidades Monetarias.

3. **Respaldo del Endudamiento:**
   
   \[
   \frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{884,009.74}{4,049,675.65} = 0.22
   \]

   Esto significa que el ACTIVO FIJO NETO representa un 22% del PATRIMONIO, y este a su vez es el grado del patrimonio que respalda las deudas a largo plazo.
RATIOS DE RENTABILIDAD

1. **RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS**
   
   \[
   \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} = \frac{415,009.53}{1,711,662.09} = 0.10
   \]

   Significa que los activos son el 10% rentable. Cada sol de activos genera 0.10 céntimos de utilidades.

2. **RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS**
   
   \[
   \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{415,009.53}{2,922,641.51} = 0.24
   \]

   En este caso, la utilidad neta es el 24% del volumen de ventas es decir, el nivel de utilidad de la empresa es de 0.24 por cada unidad monetaria vendida.

3. **RENTABILIDAD PATRIMONIAL**
   
   \[
   \frac{\text{UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS}}{\text{PATRIMONIO NETO}} = \frac{415,009.53}{4,049,675.65} = 0.10
   \]

   Esto significa que el patrimonio genero una utilidad equivalente al 0.10% del valor de este.

4. **MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA**
   
   \[
   \frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{465,003.67}{2,922,641.51} = 0.16
   \]

   Esto significa que la utilidad operativa es el 16% del volumen de ventas.
Ratios provenientes de la exportación en dólares:

**RATIOS DE LIQUIDEZ**

1. **LIQUIDEZ** = \( \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \) = 11.28 dólares

   Este ratio significa que el ACTIVO CORRIENTE es 11.28 veces más grande que el PASIVO CORRIENTE o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con 11.28 UM para pagarla. Por lo que la empresa no tiene problemas de liquidez, pues posee lo suficiente para afrontar sus obligaciones.

2. **PRUEBA ACIDA** = \( \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \) = 9.43

   Este resultado muestra que por cada unidad de deuda corriente que se tiene; la empresa dispone de 9.43 dólares para pagarla. Lo que significa que la empresa respondería a la totalidad de sus obligaciones sin la necesidad de vender sus inventarios.

3. **RAZÓN DE EFECTIVO** = \( \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \) = 8.98

   Este ratio indica la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas con efectivo. En este caso la empresa puede cubrir 8.98 Unidades Monetarias por cada unidad que se debe.

4. **CAPITAL DE TRABAJO** = \( \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \) = $484,020.99

   Este ratio nos indica que una vez la empresa cancele la totalidad de sus obligaciones corrientes, le quedará $484,020.99 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.
**RATIOS DE SOLVENCIA**

1. - **RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO:**
   
   \[
   \text{PASIVO CORRIENTE} : \frac{0.08}{\text{PATRIMONIO NETO}} = 0.08
   \]

   Este resultado muestra que por cada unidad monetaria que tiene el patrimonio, los acreedores con deudas de corto plazo poseen 0.08 de Unidades Monetarias.

2. - **RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO:**

   \[
   \text{PASIVO NO CORRIENTE} : \frac{0.09}{\text{PATRIMONIO NETO}} = 0.09
   \]

   En este caso, las deudas a largo plazo representan el 9 % del PATRIMONIO. Es decir, por cada unidad monetaria del patrimonio, las deudas a largo plazo equivalen a 0.09 Unidades Monetarias.

3. - **RESPALDO DEL ENDEUDAMIENTO:**

   \[
   \text{ACTIVO FIJO NETO} : \frac{0.13}{\text{PATRIMONIO NETO}} = 0.13
   \]

   Esto significa que el ACTIVO FIJO NETO representa un 13% del PATRIMONIO, y este a su vez es el grado del patrimonio que respalda las deudas a largo plazo.
**RATIOS DE RENTABILIDAD**

1.- RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS  = \( \frac{UTILIDAD\ NETA}{TOTAL\ ACTIVOS} \) = 0.46

Significa que los activos son el 46% rentable. Cada sol de activos genera 0.46 doláres de utilidades.

2.- RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS  = \( \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ NETAS} \) = 0.17

En este caso, la utilidad neta es el 17% del volumen de ventas es decir, el nivel de utilidad de la empresa es de 0.17 por cada unidad monetaria vendida.

3.- RENTABILIDAD PATRIMONIAL  = \( \frac{UTILIDAD\ DESPUES\ DE IMPUESTOS}{PATRIMONIO\ NETO} \) = 0.54

 Esto significa que el patrimonio genero una utilidad equivalente al 54% del valor de este.

4.- MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA  = \( \frac{UTILIDAD\ OPERATIVA}{VENTAS\ NETAS} \) = 0.25

 Esto significa que la utilidad operativa es el 25% del volumen de ventas.
4.2. Discusión de los resultados


En base al primer objetivo específico, se evidencia que la capacidad de producción de Espárragos frescos en la empresa Agrícola Maquen S.A.C que determine la oportunidad de exportación del producto es de 452.8 toneladas por campaña, lo cual resulta óptimo para su exportación debido a la mínima participación en el mercado que se desea estimar con una mano de obra no especializada pero si se posee insumos, equipos y maquinaria necesaria.

Asimismo, Garde A. (2010), concluyó que la producción y superficie cultivada del “Espárrago de Navarra” ha descendido en los últimos años porque no pueden competir con los bajos precios de los espárragos procedentes de China y Perú por lo tanto el 78,5% de los encuestados sólo consumen “Espárragos de Navarra” con Denominación específica porque consideran que su calidad es magnífica y mejora la rentabilidad para Pamplona, sin embargo el 11,5% de los consumidores que se descartan por los espárragos procedentes de China o Perú lo hacen únicamente por su precio.

Sin embargo, según Beta (2014), la capacidad de producción no es determinante tal y como le ocurrió a la empresa Agroindustrial Beta, quien a pesar de liderar las exportaciones de espárragos ha sufrido caídas en su proceso de exportación.

En base al segundo objetivo específico, se identificó como características del mercado Internacional del espárrago fresco en especial el de los Estados Unidos, que es el primer importador de este producto peruano, considerándose también a los clientes holandeses de Four Seasons Fruit supply estimándose exportar un mínimo de 3 palas correspondientes a 1500kG de esparrago maquilado por envío.

Acorde con Vladimir Delgado. (2007), quien afirma que escogió Piura para la localización de su proyecto, por sus propiedades productivas y por el acceso al agua proveniente del Proyecto Especial Chavimochic, que asegura un aprovisionamiento adecuado y constante para este tipo de cultivo, se procedió a identificar los mayores consumidores de espárragos que produce el Perú, siendo esta actividad casi en su totalidad exportadora, teniendo como principal consumidor a Estados Unidos, y que además presenta una tendencia creciente en su consumo, y viene incrementando sus compras procedentes del Perú. La industria esparaguera del Perú está dedicada en gran parte a la exportación, el crecimiento de la producción esparaguera del
país ha sido mayor que el sector agropecuario en su conjunto, siendo el espárrago fresco el que más participación tiene, siendo en el 2006 el 62 % del total de exportaciones de esta hortaliza, seguido por las exportaciones de espárragos en conservas con un equivalente al 31 % y finalmente están los espárragos congelados que equivalen al 7 %. Estos porcentajes son del valor total de exportaciones en US$.

De la misma manera, Albuquerque Cabrejos. (2013), evidenció que el principal producto sustituto del espárrago fresco peruano es el espárrago fresco mexicano, la variación del precio de México se relaciona de forma directa con la demanda del producto peruano; un incremento en el precio de México hace que la dirección de la demanda gire en mayor grado hacia Perú y se amplíe la oportunidad de incrementar el volumen de nuestras exportaciones por lo tanto los países competidores son México, EEUU, España; el producto de estos orígenes es el principal sustituto del producto peruano.

Por otro lado, Meuly J. (2015), obtuvo como resultados que el espárrago mexicano es de mayor calidad que la de Estados Unidos. Debido a que México cuenta con plantaciones y con mano de obra que pone mayor atención en los cuidados del cultivo, principalmente en la poda, a diferencia de Estados Unidos que cuenta con más edad y con una producción muy mecanizada.

En base al tercer objetivo específico, la gestión exportadora que se requiere para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos, son las barreras arancelarias como no arancelarias, considerando los límites máximos de residuos, operando bajo el INCOTERMS FOB, empacando los productos en cajas. Adicionando a ello la certificación Global G.A.P. y el certificado de origen, considerándose las cartas de intención de compra, el medio de pago, a los operadores logístico que podría contratar, la empresa de transporte interno y externo, el tipo de aseguradoras de mercancía y los INCOTERMS negociados.

De acuerdo con Borthiry B. (2011) quien afirmó que para muchas empresas ha sido un reto organizativo lograr una óptima gestión bajo condiciones extremas; especialmente para empresas pequeñas exportadoras. Otras firmas finalmente han conseguido tener, a pesar del frío, algunas cantidades de buena calidad que han colocado en el mercado local.

En base al cuarto objetivo específico, la factibilidad financiera que trae la exportación de espárragos fresco es adecuada, puesto que el VAN resultó ser mayor que cero y la TIR mayor a la tasa de descuento.
Esto difiere con lo obtenido por Rivera & Rodríguez (2013), quien muestra una alternativa de producción en el que se inicia en una actividad agrícola y generar información para otros estudios o futuros inversores en el sector agropecuario. Los mercados europeos son atractivos para los exportadores y el arancel es del 6%.

En base al quinto objetivo específico, la propuesta de plan de exportación de Espárragos frescos, es rentable y está elaborada en un documento, en el cual se evidencia la mejora de rentabilidad en la empresa Agrícola Maquen S.A.C., en base a los indicadores de rentabilidad. Esto acorde con lo obtenido López Goicochea (2016), quien concluyó que el espárrago es un sector viable para la inversión con fin de incrementar la producción, la exportación y en consecuencia los ingresos de todos los allegados a esta área, y de manera directa a la Red de Organizaciones Productivas Agrícolas de Paiján.
CONCLUSIONES

- La capacidad de producción de espárragos para la Empresa Agrícola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018, es de 452.8 toneladas en cada una de las dos campañas de este producto, por lo cual con una participación del 3% del mercado estadounidense específicamente Miami (Florida), si se logra abastecer.

- El mercado estadounidense específicamente Miami (Florida), se caracteriza por la preferencia en el consumo de verduras, especialmente de espárragos, su consumo aparente ha aumentado en los dos últimos años, asimismo se deja notar que Florida es la cuarta potencia económica de EE.UU., y sus pobladores consumen productos buenos para la salud, altos en proteínas y bajos en grasas.

- En la gestión exportadora se encuentra la calidad de los espárragos desde la siembra hasta su exportación, además de ello se encuentran las barreras arancelarias y no arancelarias de dicho producto, asimismo la certificación Global GAP y el certificado de origen necesario para la exportación, así como el transporte, la gestión de los costos de exportación, del agente aduanero, de la inspección y del flete marítimo en valor FOB.

- La viabilidad financiera se origina gracias a un análisis financiero económico realizado, en el cual se obtiene un VAN de $ 626,357.72 y una TIR de 79.12%, lo cual evidencia la viabilidad y factibilidad del negocio exportando 870.20 toneladas al primer año.

- La propuesta de exportación de espárragos si incrementa la rentabilidad en la empresa, denotado esto en sus ratios financieros de rentabilidad de activos, de ventas netas y patrimonial.
RECOMENDACIONES

- Elaborar estudios para exportar espárragos a otros países, de tal manera que se logre aumentar la capacidad productiva de la empresa Agricola Maquen S.A.C del distrito de Jayanca – 2018.
- Realizar estudios de consumidores de otros mercados de Estados Unidos, así como lanzar publicidad para promocionar la marca de la empresa y sus espárragos frescos.
- Contar con un sistema o revisar los procedimientos establecidos que parezcan obsoletos, de tal manera que al modificarlos resulten ser más flexibles a las exigencias del mercado de exportación.
- Realizar un análisis financiero para determinar la viabilidad de la propuesta de exportación del espárrago con un valor agregado o cuando exista alguna contingencia en el mercado exportador.
- Determinar el incremento de rentabilidad mediante un análisis de otras alternativas de financiamiento a su maquinaria, equipos e incluso por la operación de empaquetado y etiquetado de la empresa, que hoy se encuentra tercerizado.
- Gestionar un plan de contingencia ante los posibles riesgos o sucesos que nos podría traer la exportación de nuestros espárragos frescos.
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS


BANCO MUNDIAL. (25 de Enero de 2019). Obtenido de BANCO MUNDIAL: https://datos.bancomundial.org/pais


departame. (s.f.).


PROMPERÚ. (14 de julio de 2019). *Aumenta el consumo de espárragos en los Estados Unidos*. Obtenido de Aumenta el consumo de espárragos en los Estados Unidos: https://www.mincetur.gob.pe/wp-

República, L. (02 de Febrero de 2019). Establecen requisitos fitosanitarios para la exportación de espárragos a Estados Unidos. págs. 2-4. Obtenido de AREX.


USDA. (Febrero de 2019). Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Obtenido de Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: https://www.usda.gov/topics/farming
ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA:

<table>
<thead>
<tr>
<th>PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</th>
<th>OBJETIVOS</th>
<th>HIPÓTESIS</th>
<th>VARIABLES</th>
<th>DIMENSIONES</th>
<th>INDICADORES</th>
<th>INSTRUMENTOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Certificaciones implementadas / solicitadas</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Precio Promedio de venta en fundo</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Tipos de envases embalajes</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>barreras de entrada (arancelarias y No Arancelarias)</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Segmentación y Tamaño del Mercado (N° de clientes y tipos de clientes)</td>
<td>Entrevista Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Participación en el mercado</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Precios en mercado de destino</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Principales Importaciones mundiales</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Principales Exportaciones Mundiales</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Principales competidores nacionales</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Selección del Mercado Objetivo</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>espárrago fresco en especial el de los Estados Unidos.</td>
<td>Principales barreras de entrada al mercado objetivo</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Determinar la gestión exportadora que se requiere para la exportación de espárragos frescos al mercado de Estados Unidos.</td>
<td>Posibles lugares de producción</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Examinar la factibilidad financiera que nos traería la exportación de espárragos frescos.</td>
<td>Distancia de fundo a puerto</td>
<td>Revisión Documental</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Diseñar la propuesta de plan de exportación de Espárragos frescos.</td>
<td>Acceso a recurso hídrico y electricidad</td>
<td>Entrevista</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Tamaño y Localización de la producción
- acceso a vías de transporte adecuadas | Revisión Documental |
- Acceso a mano de obra | Entrevista |
- Acceso a servicios packing | Entrevista |

### Proceso de Producción
- Mano de obra especializada | Entrevista |
- Acceso a tecnologías | Entrevista |
- Tipo de Equipos y Maquinaria | Entrevista |
- Insumos necesarios | Entrevista |
- Tipo de riego tecnificado | Entrevista |

### Análisis de los factores de la producción
- Estado de las hectáreas | Entrevista |
- Maquinaria y Equipos | Entrevista |
- Mano de Obra | Entrevista |
- Materia Prima | Entrevista |

###logística de exportación
- Cartas de intención de compra | Revisión Documental |
- Medios de pago | Revisión Documental |
- Operadores logístico que podría contratar | Revisión Documental |
- Empresa de transporte interno y externo | Revisión Documental |
- Tipo de aseguradoras de mercancías | Revisión Documental |
- INCOTERMS negociados | Revisión Documental |

### Análisis financiero
- Tipos Financiamiento | Entrevista |
<table>
<thead>
<tr>
<th>VARIABLE DEPENDIENTE RENTABILIDAD</th>
<th>Ratios de Rentabilidad</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tasas de interés del mercado</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td>Pago de Impuesto a la Renta</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td>Monto de devolución del IGV</td>
<td>Entrevista</td>
</tr>
<tr>
<td>Monto de Restitución Arancelaria</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
</tbody>
</table>

|                                 |                        |
| Rentaabilidad de Activos (ROA)  | Entrevista             |
|                                 | Revisión Documental    |
| Rendimiento del capital (ROE)   | Entrevista             |
|                                 | Revisión Documental    |
| Utilidad por acción (EPS)       | Entrevista             |
|                                 | Revisión Documental    |
| Margen de utilidad Operativa (MUO)| Entrevista       |
|                                 | Revisión Documental    |
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- Guía de Revisión Documental

<table>
<thead>
<tr>
<th>ANÁLISIS DEL MERCADO</th>
<th>DEMOSTRAR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PROYECTO.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AUTOR</td>
<td>Quintana Navarro A.B.</td>
</tr>
<tr>
<td>AÑO</td>
<td>2016</td>
</tr>
<tr>
<td>TITULO</td>
<td>Analisis del mercado. Dirección del Marketing</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Esta variable no contara con una muestra</td>
</tr>
<tr>
<td>DISEÑO</td>
<td>Descriptiva</td>
</tr>
<tr>
<td>INSTRUMENTO/MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td>ANÁLISIS DE DATOS</td>
<td>Para realizar el proceso de los datos recurriremos a la hoja de cálculo Excel forwin, y del procesador de textos Word forwin, así como el software especializado Eviews 8.</td>
</tr>
<tr>
<td>CONCLUSIONES</td>
<td>Con el análisis sectorial, la empresa va a definir cuáles son sus competidores a nivel del mercado nacional e internacional que exporten el mismo producto, y de sus segmentos con el fin de detectar sus ventajas competitivas, sus economías de alcance y cuáles son los nichos de mercado que son más rentables o que quedan sin cubrir.</td>
</tr>
<tr>
<td>TIPO DE ORGANIZACIÓN INVESTIGADA</td>
<td>Es una empresa privada (Maquen S.A.C) , la cual su rubro de actividad es la Produccion y comercialización de Esparragos Frescos.</td>
</tr>
<tr>
<td>ASPECTOS ESTUDIADOS</td>
<td>barreras de entrada (arancelarias y No Arancelarias) Segmentación y Tamaño del Mercado (Nº de clientes y tipos de clientes) Precios en mercado de destino Principales Importaciones mundiales</td>
</tr>
<tr>
<td>CRITERIOS DE SELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO</td>
<td>LA TOMA DE DECISIÓN DE LA SELECCIÓN DEL PAÍS DONDE SE PRODUCIRÁ LA IMPLANTACIÓN PRODUCTIVA O COMERCIAL DE LA EMPRESA EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA MISMA.</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------------------------------------</td>
<td>-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>AUTOR</td>
<td>Martínez J.L.</td>
</tr>
<tr>
<td>AÑO</td>
<td>2014</td>
</tr>
<tr>
<td>TITULO</td>
<td>Fortalecimiento de Capacidades en Distribución Física Internacional Lambayeque</td>
</tr>
<tr>
<td>DISEÑO</td>
<td>Descriptiva</td>
</tr>
<tr>
<td>INSTRUMENTO/MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td>ANÁLISIS DE DATOS</td>
<td>Para realizar el proceso de los datos recurriremos a la hoja de cálculo Excel forwin, y del procesador de textos Word forwin, así como el software especializado Eviews 8.</td>
</tr>
<tr>
<td>CONCLUSIONES</td>
<td>De forma genérica se debe tomar en cuenta un serie de criterios para comenzar la internacionalización (principales importaciones mundiales, principales exportaciones mundiales, principales competidores nacionales, selección del mercado objetivo, barreras arancelarias y no arancelarias).</td>
</tr>
<tr>
<td>TIPO DE ORGANIZACIÓN INVESTIGADA</td>
<td>Es una empresa privada (Maquen S.A.C), la cual su rubro de actividad es la Producccion y comercialización de Esparragos Fresco.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
| ASPECTOS ESTUDIADOS | Principales Exportaciones Mundiales
Principales competidores Nacionales
Selección del Mercado objetivo
Principales barreras de entrada al mercado objetivo |
<table>
<thead>
<tr>
<th>TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</th>
<th>LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PRODUCCIÓN ES LA QUE CONTRIBUYE EN MAYOR MEDIDA A QUE SE LOGRE LA MAYOR TASA DE RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL (CRITERIO PRIVADO) U OBTENER EL COSTO UNITARIO MÍNIMO (CRITERIO SOCIAL).</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AUTOR</td>
<td>Sáenz Alva R.</td>
</tr>
<tr>
<td>AÑO</td>
<td>2015</td>
</tr>
<tr>
<td>TITULO</td>
<td>Estudio de Prefactibilidad para la Instalación de una Planta de Embutidos.</td>
</tr>
<tr>
<td>DISEÑO</td>
<td>Descriptiva</td>
</tr>
<tr>
<td>INSTRUMENTO/MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</td>
<td>Revisión Documental</td>
</tr>
<tr>
<td>ANÁLISIS DE DATOS</td>
<td>Para realizar el proceso de los datos recurriremos a la hoja de cálculo Excel forwin, y del procesador de textos Word forwin, así como el software especializado Eviews 8.</td>
</tr>
<tr>
<td>CONCLUSIONES</td>
<td>Para ello es necesario tener una vía de transporte adecuado para poder llegar al punto de producción</td>
</tr>
<tr>
<td>TIPO DE ORGANIZACIÓN INVESTIGADA</td>
<td>Es una empresa privada (Maquen S.A.C) , la cual su rubro de actividad es la Produccion y comercialización de Esparragos Fresco.</td>
</tr>
<tr>
<td>ASPECTOS ESTUDIADOS</td>
<td>Distancia de fundo a puerto acceso a vías de transporte adecuadas</td>
</tr>
<tr>
<td>LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN</td>
<td>PERMITE LA GARANTIZACIÓN EN LLEGAR CON LOS PRODUCTOS A NUESTROS CLIENTES EN EL EXTRANJERO</td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------------</td>
<td>------------------------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>AUTOR</td>
<td>Molins A.</td>
</tr>
<tr>
<td>AÑO</td>
<td>2012</td>
</tr>
<tr>
<td>TÍTULO</td>
<td>Logística Internacional</td>
</tr>
<tr>
<td>DISEÑO</td>
<td>Esta variable no contara con una muestra [Descriptiva] [Revisión Documental]</td>
</tr>
<tr>
<td>INSTRUMENTO/MÉTODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</td>
<td>Para realizar el proceso de los datos recurriremos a la hoja de cálculo Excel forwin, y del procesador de textos Word forwin, así como el software especializado Eviews 8.</td>
</tr>
<tr>
<td>ANÁLISIS DE DATOS</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>CONCLUSIONES</td>
<td>La logística determina y coordina en forma óptima el producto correcto, el cliente correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto</td>
</tr>
<tr>
<td>TIPO DE ORGANIZACIÓN INVESTIGADA</td>
<td>Es una empresa privada (Maquen S.A.C) , la cual su rubro de actividad es la Produccion y comercialización de Esparragos Fresco.</td>
</tr>
<tr>
<td>ASPECTOS ESTUDIADOS</td>
<td>Cartas de intención de compra [Medio de Pago] [Operadores logístico que podría contratar] [Empresa de transporte interno y externo] [Tipo de aseguradoras de mercancía] [INCOTERMS negociados]</td>
</tr>
</tbody>
</table>
RATIOS DE RENTABILIDAD

SON MEDIDAS QUE EVALÚAN, LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA GENERAR UTILIDADES, A TRAVÉS DE LOS RECURSOS QUE EMPLEA, SEAN ESTOS PROPIOS O AJENOS Y, POR EL OTRO, LA EFICIENCIA DE SUS OPERACIONES EN UN DETERMINADO PERIODO.

AUTOR
Olivera Milla M.

AÑO
2011

TITULO
Herramienta de Gestión Financiera

DISEÑO
Esta variable no contara con una muestra

INSTRUMENTO/MÉTODO DE RECOLECCIÓN
Descripctiva

DE DATOS
Revisión Documental

ANÁLISIS DE DATOS
Para realizar el proceso de los datos recurriremos a la hoja de cálculo Excel forwin, y del procesador de textos Word forwin, así como el software especializado Eviews 8.

CONCLUSIONES
Si la compañía deja de registrar ganancias, su estructura de capital se vería afectada, a causa de que tendría que adquirir deuda para solventar sus operaciones, o los accionistas se verían obligados a inyectar liquidez para mantener el giro del negocio.

TIPO DE ORGANIZACIÓN INVESTIGADA
Es una empresa privada (Maquen S.A.C) , la cual su rubro de actividad es la Produccion y comercialización de Esparragos Fresco.

ASPECTOS ESTUDIADOS
Rentabilidad de Activos (ROA)

Rendimiento del capital (ROE)

Utilidad por acción (EPS)

Margen de utilidad Operativa (MUO)

FORMATO PARA LA VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS PERTENECIENTES A LA INVESTIGACIÓN TITULADA:

“PLAN DE EXPORTACION DE ESPARRAGOS FRESCOS AL MERCADO DE EE.UU, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA AGRICOLA MAQUEN S.A.C DEL DISTRITO DE JAYANCA – 2018”

REALIZADO POR:

CRUZ VALLEJOS DIEGO ALONSO

SANTAMARIA PAULINO CRISTHIAN JUNIOR
## Aspectos Generales

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Si</th>
<th>No</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### VALIDEZ

<table>
<thead>
<tr>
<th>APLICABLE</th>
<th>NO APLICABLE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Validado por:</th>
<th>Fecha:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Firma:</td>
<td>Email:</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### RESULTADO DE LA REVISIÓN DEL EXPERTO

<table>
<thead>
<tr>
<th>Observaciones</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Aprobado</td>
</tr>
<tr>
<td>Pendiente</td>
</tr>
<tr>
<td>Rechazado</td>
</tr>
</tbody>
</table>
ENTREVISTA

PLAN DE EXPORTACION

EL PRODUCTO

1. ¿Cuál es el volumen y cuantas campañas anuales produce de espárrago?

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_________________________________________________

2. ¿La empresa Maquen S.A.C, cuenta con Certificaciones de Calidad para el cuidado de la inocuidad del producto? ¿Cuáles son?

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

____________________________________

3. ¿Cuál es el Precio Promedio de venta en fundo? ¿este precio varía continuamente

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_______________________________________________

4. ¿Con que Tipos de envases y embalajes cuentan a la hora proceso de producción de espárragos, a solicitud de su comprador?

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

_________________________________________________
PROCESO DE PRODUCCIÓN

5. ¿Ustedes cuentan con mano de obra especializada?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
________

6. ¿Ustedes remplazarían el acceso a tecnologías por la mano de obra que cuenta la Empresa Maquen S.A.C?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
____________________

7. ¿Qué tipo de Equipos y Maquinaria cuenta la Empresa?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
________

8. ¿Cuentan con los Insumos necesarios para la producción de espárragos?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________

9. ¿Cuál es el tipo de riego tecnificado que utilizan en el proceso de producción de espárragos?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________

10. Actualmente ¿en qué situación se encuentran las hectáreas para la producción de espárragos?
____________________________________________________________________
____________________________________________________________________

230
TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

11. ¿Qué lugares a parte de Jayanca son accesibles para la producción de espárragos? Qué características deben de poseer

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

12. ¿Ustedes cuentan con acceso a recurso hídrico y electricidad? ¿Cuánto consume mensualmente?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

13. ¿Ustedes cuentan con acceso a mano de obra? ¿Qué tipo y cuanto de mano de obra solicita?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

14. ¿Ustedes cuentan con acceso a servicios packing? Quienes le ofrecen servicio de packing?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

_____________________________________________________________________

231
TESIS: PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS FRESCOS AL MERCADO DE EE.UU., PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA AGRÍCOLA MAQUEN S.A.C DEL DISTRITO DE JAYANCA – 2018

Objetivo:
Recolectar información en cuanto al mercado de objetivo de espárragos frescos y conocer la rentabilidad de la Empresa Agrícola Maquen S.A.C con el propósito de dar valor científico a nuestra tesis, para realizar un diagnóstico que ayudará a lanzar un plan de exportación de espárragos frescos al mercado de EE.UU.

- **Entrevistado:**
  - Administrador de la Empresa Agrícola Maquen S.A.C Abimael Flores Bazán.

- **Entrevistadores:**
  - Tesista. Cruz Vallejo Diego Alonso
  - Tesista. Santamaría Paulino Cristhian Junior
ENTREVISTA

ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

1. Cuando realizaron la segmentación y Tamaño del Mercado ¿Qué cantidad mínima se estima exportar? A cuántos clientes va dirigida la carga

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

2. ¿Cuál es el porcentaje de mercado que se estima alcanzar?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

ANÁLISIS FINANCIERO

3. Hay alguna entidad que financie la siembra de espárragos, de ser así ¿Qué tipo de Financiamiento cuenta la empresa Maquen S.A.C?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

4. ¿La empresa Maquen S.A.C. cumple con la obligación al Pago de Impuesto a la Renta?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

5. ¿Ustedes cuentan con un monto de devolución del IGV?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________

6. ¿Cómo se encuentra la Rentabilidad de Activo (ROA) de la empresa Maquen S.A.C?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
____________________________________

7. ¿Cómo está el rendimiento obtenido a favor de los accionistas de acuerdo a la Rentabilidad de Capital (ROE)

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
____________________________________

8. ¿El Margen de utilidad Operativa (MUO) que maneja la empresa Maquen S.A.C es beneficioso para esta misma?

_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
_____________________________________________________________________
____________________________________
ANEXOS

ESQUEMA DE PLAN DE EXPORTACION

RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1. Objetivos
1.2. Antecedentes

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL

2.1. El Producto
2.1.1. Definición
2.1.2. Justificación
2.1.3. Beneficios presentados
2.1.4. Clasificación Arancelaria
2.1.5. Ficha técnica Comercial
2.2. Criterios de Selección del Mercado objetivo
2.2.1. Análisis de las Importaciones mundiales
2.2.2. Análisis de las Exportaciones Mundiales
2.2.3. Análisis de la exportación nacional
2.2.4. Selección del Mercado Objetivo
2.2.5. Análisis de las barreras de entrada al mercado objetivo.
2.3. Análisis del mercado objetivo
2.3.1. Análisis de las importaciones al mercado objetivo
2.3.2. Análisis de la producción en el mercado objetivo
2.3.2.1. Segmentación y Tamaño del Mercado
2.3.3. Determinación de la Demanda Objetivo
2.3.4. Participación en el mercado
2.3.5. Análisis de precios
2.3.6. Canales de distribución existentes
2.3.7. Principales estrategias de marketing utilizadas

CAPÍTULO III: ASPECTOS TÉCNICOS DE LA PRODUCCIÓN

3.1. Tamaño y Localización
3.1.1. Criterios de selección del tamaño
3.1.2. Selección del Tamaño
3.1.2.1. Proceso de Localización
3.1.2.2. Justificación de la ponderación:
3.2. Definición del valor agregado y desarrollo del producto.
3.3. Proceso de Producción
3.3.1. Flujograma de producción
3.3.2. Distribución Física de Planta (Lay Out)
3.4. Análisis de los factores de la producción
3.4.1. Terreno
3.4.2. Edificaciones
3.4.3. Maquinaria y Equipos
3.4.4. Mano de Obra
3.4.5. Materia Prima
3.5. Capacidad y programa de producción
3.5.1. Especificaciones Técnicas del Producto
3.5.2. Programa de Producción

CAPÍTULO IV: LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

4.1. Proceso de exportación según INCOTERM 2010
4.2. Sistema de cobranza
4.3. Sistema de distribución
4.4. Organización para la exportación
4.4.1. Estructura orgánica

CAPITULO V: ANALISIS FINANCIERO
Señores:
AGRICOLA MAQUEN SAC
Presente:

Referencia: Servicio Logístico Integral.

De nuestra consideración:

Nos es muy grato dirigirnos a ustedes para hacerles llegar nuestros cordiales saludos y presentarles esta cotización por servicio logístico.

En este caso estaremos trabajando en base a sus embarques de Esparrago Verde Fresco, con llenado en Paján y embarcando vía Paita.

Por favor tomar nota de nuestra propuesta:

<table>
<thead>
<tr>
<th>PLANTA</th>
<th>LINEA NAVIERA</th>
<th>TERMINAL DE RETIRO</th>
<th>TERMINAL DE EMBARQUE</th>
<th>TARIFA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AGROEMPAQUES PAJÁN SAC (Ex PERU FOODS)</td>
<td>SEABOARD DEL PERU S.A.</td>
<td>NEPTUNIA / UNIMAR</td>
<td>TPE</td>
<td>2050 USD</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Tarifas no incluyen IGV.

Servicios Incluidos en la Cotización

- Coordinación y emisión de bookings, matrices y BLs.
- Manipuleo y gate-out de contenedor.
- Transporte terrestre (Inc. Underslung).
- Monitoreo a la carga las 24 horas.
- Agenciamento de aduanas (Inc. 01 precinto de aduanas).
- Derecho de embarque.
- Agenciamento marítimo (Sólo 01 visto bueno).
- Transmisión de VGM.
- 02 Filtros.
- 02 Termoregistros.
Servicios NO Incluidos en la Cotización

- Aforo por Canal Rojo: 90.00 USD
- Sobre-estadía de contenedor.
- LAR de contenedores.
- Pernocte de unidades.
- Falso flete por cancelaciones.

Nota:

- No incluye sobrecostos cuando el contenedor se embarque a través de otro Agente de Carga (Tarifa, gastos administrativos etc.).
- No incluye gastos de movilización en terminal ni aforo. En caso requiera inspección a solicitud de terceras entidades (SENASA, DIGESA, INRENA, Aduana Marítima, etc.) se trasladará el costo a vuestra representada con el soporte del comprobante respectivo.
- De existir costos adicionales cobrados por TPE, de acuerdo con el tipo de carga o contenedor, se estarán cobrando en concepto aparte con el debido soporte (Copia de la factura del proveedor).
- No incluye inspecciones de naturaleza aleatoria por oficiales BOE.
- No incluye correcciones por pesos, descripción de bultos u otros que se realicen fuera de tiempo a solicitud del exportador.
- Se debe tener presente que se cobrará una penalidad de USD 20.00 + IGV por hora pasadas las 06 horas desde la llegada de la unidad de transporte a la planta.

Atentamente,

NEW TRANSPORT S.A
# PROPIOSLA SLI EXPO PAITA & FLETE INTERNACIONAL

<table>
<thead>
<tr>
<th>Detalle Servicio</th>
<th>Coste</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Cierre de Pista a Miami</strong></td>
<td>3,565</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Marine Fuel Recovery</strong></td>
<td>355.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL FLETE INTERNACIONAL</strong></td>
<td>4,265</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Aseguramiento de Aduanas de Exportación</strong></td>
<td>70.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Veinte Buenos Aires</strong></td>
<td>226.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Giro Sal Salud</strong></td>
<td>350.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Derechos de Dicta</strong></td>
<td>150.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Transporte Moto Abi a Pista</strong></td>
<td>1,200.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>32 llegarías</strong></td>
<td>50.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>32 libras de plata</strong></td>
<td>70.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB TOTAL</strong></td>
<td>2,140.00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>IVA 16%</strong></td>
<td>315.20</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTAL CHARGES USD 2,459.20**

**SERVICIOS OPCIONALES**

- **Atasco en Pista / Mudado Oficial Aduana** USD 100.00
- **Proceso de X-RAY** USD 100.00
- **Alto Recibo y Canal Rojo en Puerto** USD 15.00
- **Alto Recibo y Canal Rojo en Puerto FIN de Semana** USD 30.00

**ENVÍO GRÁFICO**

1. **Fecha de envío**: 21/05/2019
2. **Horario**: 08:00 a 16:00
3. **Ubicación**: Pista A & Pista B
4. **Camión**: 40' Dry / TSP
5. **peso**: 20,000 lbs
6. **Carga**: 20' Container

**NOTAS IMPORTANTES**

- El Cliente asumirá la responsabilidad de la carga en el contenedor.
- Los costes de embarque serán informados al cliente.
- Los tendril y condiciones de las tarifas vigentes al que las tarifas y condiciones establecidas en el documento de embarque son aplicables al momento del embarque.
- Los tendril de transporte en Puerto no incluye el seguro de la mercancía o transporte ni medidas específicas de seguridad como seguimiento en línea de GPS de las unidades, seguro ni de pl azos de cargo.
- La presentación de la mercancía no incluye seguro de transporte, a menos que se especifique lo contrario.
- El seguro de transporte está facturado bajo el siguiente concepto, "FAC".

---

Nuestra responsabilidad no terminará en ningún caso con las Compañías de Navegación, Agentes, Ferrocarriel ni Transbordadores en relación con los expedientes de servicio del cliente. Rastrear la información en el sistema de Gestión de Carga de Dachser Peru SAC.