



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado



PLAN DE EXPORTACION “SEMILLAS DE ALMIZCLE”

Maestría en Gestión Empresarial del Comercio Exterior y
la Integración

Origen: Perú

Destino: Francia

TUTOR: Jorge Kawaguchi
Autora: Dennis Gladys Rios Rojas

Buenos Aires, Argentina
2015



Contenido

INTRODUCCION	3
1. LA EMPRESA.....	4
1.1 MISIÓN	5
1.2 VISIÓN	5
1.3 ESTRUCTURACIÓN DE LA EMPRESA.....	6
1.4 CENTRO DE PRODUCCIÓN	6
2 ESTUDIO TECNICO DEL PRODUCTO.....	7
2.1 DETALLES GENERALES	7
2.2 EL ALMIZCLE NATURAL	7
2.3 ALMIZCLE SINTÉTICO	8
2.4 NUESTRO PRODUCTO: SEMILLAS DE ALMIZCLE VEGETAL	9
2.5 ORIGEN DEL PRODUCTO	9
2.6 PROCESO PRODUCTIVO.....	9
2.7 CAPACIDAD PRODUCTIVA Y PROYECCION DE EXPORTACIONES	10
2.8 UTILIDAD DEL PRODUCTO	11
3 ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE SEMILLAS DE ALMIZCLE A FRANCIA	11
3.1 DEMANDA EXTERNA ACTUAL	11
3.2 COMPETENCIA EXTERNA / PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES A FRANCIA	12
3.2.1 INDIA.....	12
3.2.2 EGIPTO	12
3.2.3 ECUADOR	13
3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INTERNA – EXPORTACIONES DESDE PERÚ	14
3.4 PRINCIPALES EXPORTADORES PERUANOS DE SEMILLAS DE ALMIZCLE	15
3.5 EVOLUCIÓN COMPETITIVA DEL ECUADOR – UNICA COMPETENCIA EN AMERICA LATINA	16
4 ESTUDIO DE MERCADO	17
4.1 ELECCIÓN DEL MERCADO FRANCÉS.....	17
4.2 FRANCIA – IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL	18
4.3 ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE SEMILLAS DE ALMIZCLE A FRANCIA	20
4.4 PREFERENCIA DEL USO DEL ALMIZCLE EN EL MERCADO FRANCÉS	20
5 MATRIZ FODA – SEMILLAS DE ALMIZCLE	21
6 EXTRATEGIA DE MARKETING.....	22
6.1 CULTURA DE NEGOCIOS – RESPONSABILIDAD SOCIAL	22
6.2 CICLO DE VIDA DEL ALMIZCLE	24
6.3 ESPECIFICACIONES TECNICAS DEL PRODUCTO	24
6.4 ESTRATEGIA DE PRODUCTO	24
6.5 ESTRATEGIA DE PRECIO	24
6.5.1 INDIA – LIDER EN PRECIO UNITARIO COMPETITIVO	25
6.5.2 EGIPTO – PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION	25
6.5.3 ECUADOR - PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION	25
6.5.4 PERU - PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION	26



6.6	ESTRATEGIAS DE PROMOCION	26
6.7	CERTIFICACION DE CALIDAD	27
7	DECISIÓN: LA EXPORTACION	27
7.1	PRIMER ENVÍO: CALLAO – LE HAVRE.....	27
8	ANALISIS IMPOSITIVO Y ADUANERO	28
8.1	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	28
8.2	MEDIDAS IMPOSITIVAS A LA EXPORTACIÓN.....	30
8.3	BENEFICIOS TRIBUTARIOS A LA EXPORTACIÓN	30
8.4	PREFERENCIA ARANCELARIAS PERÚ – FRANCIA	30
8.5	MEDIDAS IMPOSITIVAS A LA IMPORTACIÓN	31
8.6	BARRERAS COMERCIALES NO - ARANCELARIAS.....	31
9	LOGISTICA A LA EXPORTACION E IMPORTACION.....	32
9.1	INCOTERMS: FOB LE HAVRE	32
9.2	MODALIDAD DE PAGO.....	32
9.3	PROYECTO LOGÍSTICO A LA EXPORTACIÓN	32
9.4	MODO DE TRANSPORTE: MARÍTIMO / LOGISTICA DE TRANSPORTE	33
9.5	ENVASE Y EMBALAJE	33
9.6	PROCEDIMIENTO ADUANERO A LA IMPORTACIÓN - FRANCIA	34
9.7	DOCUMENTOS QUE EXIGE LA ADUANA PARA LA EXPORTACIÓN	35
10	ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO	38
10.1	CALCULO DEL VALOR FOB.....	38
10.2	PRECIO FOB UNITARIO.....	39
10.3	ESTADO DE RESULTADO – FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS.....	41
	CONCLUSIONES	43
	BIBLIOGRAFIA.....	44

INTRODUCCION



Nuestra organización comienza desde el sueño de un grupo de jóvenes por impartir los beneficios y propiedades de productos originarios del Perú, nación que cuenta con maravillosas tierras, gente trabajadora, así como desarrollo económico, ofreciendo una intrínseca oportunidad de comercialización que nos dará la satisfacción de lograr proliferar las buenas nuevas de nuestra cultura, productos y calidad. Asimismo contamos con el anhelo de promover trabajo a las zonas rurales de la selva peruana, las cuales cientos de familias se verán beneficiadas al contar con un proyecto a gran escala y con la ambición de beneficiar a todos los involucrados en la cadena de producción, logística y desarrollo empresarial.

El Perú por décadas se ha visto involucrado en diferentes controversias políticas en menester de impartir diferentes ideologías y lograr alcanzar el ambicioso crecimiento económico pero dejando olvidada la determinación de hacer conocer al mundo nuestras bondades y beneficios culturales autóctonos con los que contamos hasta el día de hoy.

Actualmente se ha logrado equilibrar la economía, los gobiernos han determinado contribuir en la creación de proyectos de exportación mediante la implementación de entidades gubernamentales, firmas de tratados internacionales, la inserción de una caracterizada y pintoresca Marca País así como estar plenamente involucrado en la convergencia de América Latina a fin de lograr una imagen internacional que beneficiará a todo aquel decidido en la promoción del Perú al mundo; que a ciencia cierta, ha sido la fuente de nuestro crecimiento en la última década.

No hay duda que contamos con la contribución de diferentes entes políticos y comerciales, así como la motivación y el amor que sentimos por nuestra nación y el objetivo férreo de trabajar para que el mundo conozca las maravillosas bondades Peruanas.

1. LA EMPRESA



Nuestra empresa denominada SADEX TRADING SAC fue constituida oficialmente en Julio del 2015 contando con la colaboración de los gerentes comerciales Dennis Rios y Santiago Loayza quienes mediante la unificación de conocimientos, experiencias y sobre todo la unión de un mismo objetivo, decidieron la implementación de la empresa a fin de lograr la expansión de los beneficios agrícolas del Perú al mundo.

SADEX TRADING SAC será una empresa **Exportadora** que guarda contacto directo con los dueños de las hectáreas de tierras necesarias para el inicio de la siembra de nuestro producto, así como los requerimientos para el desarrollo del proceso productivo. Santiago Loayza quien es originario del lugar, se encargará de todo la gestión productiva hasta la cosecha y acopio para el traslado de la mercadería al puerto del Callao en Lima (embarque marítimo). Dennis Rios será responsable de la logística internacional, contacto directo con los clientes así como el proceso de desaduanaje en lima ya que cuenta con 8 años de experiencia en el rubro. La unión de dos personas con experiencia y conocimientos así como el desarrollo de un particular y eficiente “proceso de producción” hará que nuestro producto sea más competitivo tanto en precio como en calidad.

1.1 MISIÓN

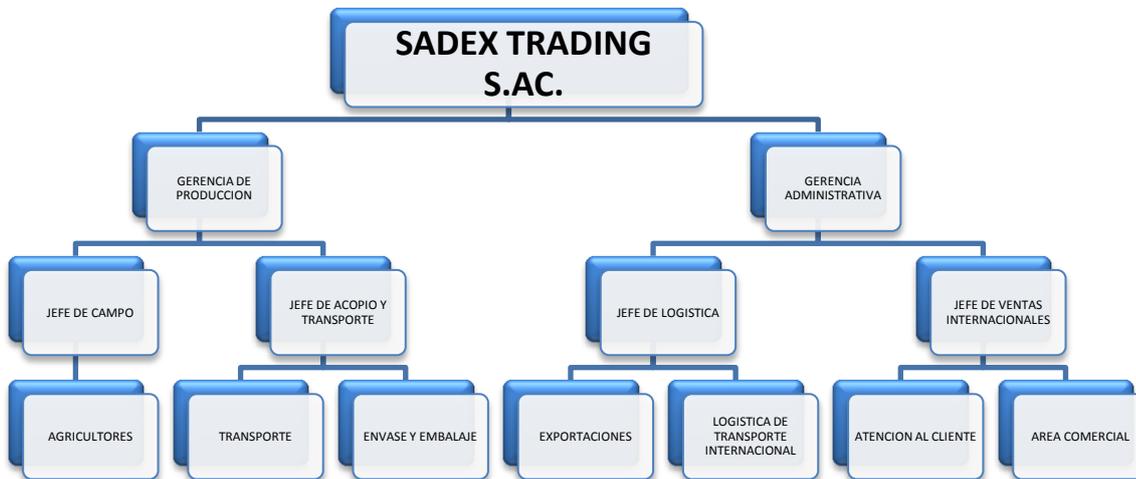
Ofrecer al mercado nacional e internacional productos exclusivos y orgánicos de alta calidad, manteniéndonos a la vanguardia en todos los procesos de producción, comercialización y exportación, teniendo el compromiso con el medio ambiente así como brindar un desarrollo integral y sostenible a nuestros socios productores.

1.2 VISIÓN

Ser reconocidos en el mercado nacional e internacional como la mejor opción en la adquisición de productos agrícolas orgánicos y con valor agregado.



1.3 ESTRUCTURACIÓN DE LA EMPRESA



Sadex Trading SAC contará con dos puntos de organización: en la ciudad de Pucallpa y en la ciudad de Lima, siendo el primero, el lugar de ejecución para la fase de producción, mientras que en el segundo lugar la gestión logística de embarque y exportación. En la ciudad de Pucallpa contamos con la coordinación directa del comité administrativo rural para sembrío y cosechas del sector agropecuario; este comité se encargará de intervenir como mediador entre nosotros y el agricultor para las operaciones de campo. Los que determinen la cantidad necesaria para la siembra será el equipo de Sadex Trading SAC, el comité solo se encarga de la intermediación entre el agricultor y la cantidad de tierra, tiempo y material necesario para dar curso al pedido de producción. Asimismo, contamos con la colaboración de los agricultores en cumplimiento con las formas y condiciones que la mercadería necesita para su correcto embalaje. En la ciudad de Pucallpa poseemos un almacén acondicionado para la recepción de los sacos de almizcle y posterior acopio en el contenedor FCL previo a su traslado al puerto Callao en Lima.

1.4 CENTRO DE PRODUCCIÓN

En Perú, a 110 kilómetros de la ciudad de Pucallpa, se encuentra San Alejandro, la capital del Distrito de Irázola, con el majestuoso río del mismo nombre. Irázola está situado en la zona Sureste de la Provincia de Padre Abad, Región Ucayali - Perú. Pobladores de zonas vecinas y de la sierra, han ido asentándose incursionando en las actividades extractivas de madera y producción agropecuaria (cacao, semillas, palma aceitera y ganadería). El Distrito posee un encanto natural donde el verdor y el colorido de sus



paisajes campestres, sus comunidades nativas Cacataibos y Aguarunas se aúnan junto a la población mestiza para cultivar y preservar su costumbre pluricultural.

2 ESTUDIO TECNICO DEL PRODUCTO

2.1 DETALLES GENERALES

Somos una empresa con la decisión de expandir productos agrícolas de diferente género a distintos destinos y necesidades. Para el proyecto nos enfocaremos en el objetivo de comercializar un producto requerido por diversos mercados, que en detalle explicaremos a lo largo del presente. Nuestro producto a exportar será “Semillas de Almizcle Vegetal”.

2.2 EL ALMIZCLE NATURAL

El almizcle genuino que en perfumería es frecuente llamarlo con la palabra inglesa Musk (ya que su principal componente químico se denomina muscona), es la secreción olorosa de los folículos prepuciales del *Moschus moschiferus*, una especie de ciervo, originario de Asia central. Estos folículos son unas glándulas situadas cerca de los órganos sexuales, cuya función consiste en atraer a los individuos de sexo opuesto mediante su aroma. Constituye un perfume genuino de atracción sexual; de este modo se comercializaba como musk in pod (la glándula entera) o como musk in grain (donde el perfume se ha extraído de su receptáculo). Se debe tener en cuenta que el musk o almizcle puro tiene un olor muy intenso casi insoportable para el olfato humano, por este motivo el musk o almizcle se aplica en dosis muy pequeñas a los perfumes.

El almizcle es de un color púrpura oscuro, seco, suave y untuoso al tacto, y amargo al gusto. Además de sus principios odoríferos, contiene amoníaco, colesterol, materia grasa, y otros principios animales. Su mayor importancia es como materia prima en perfumería, dando fuerza y permanencia a los aromas con su olor poderoso y duradero debido a que contiene una sustancia que se utiliza como fijador en perfumes ya que es capaz de reducir la evaporación de otros componentes más volátiles, al mismo tiempo que su olor proporciona una nota de fondo, un olor que en ocasiones se describe como amaderado y animal que resultan excitantes ya que poseen moléculas de tipo feromona.

La variedad que se comercializaba era la secreción del ciervo almizclero; pero el olor se encuentra también en el mono almizclero (llamado también machango o mono moreno), buey almizclero, en la rata almizclera de India y Europa, en el pato almizclero (*Biziura lobata*) del sur de Australia, en la musaraña almizclera, el escarabajo almizclero (*Calichroma moschata*), en el caimán de América Central, y en otros animales.



El almizcle animal es un producto muy caro, se utiliza en alta perfumería y, en razón de su precio, se adultera con otras sustancias. A principios del siglo XIX, los granos de almizcle de Tonkín costaban aproximadamente el doble de su peso en oro.

Lamentablemente el almizcle es un producto animal y para la obtención de un kilogramo de granos de almizcle requiere matar entre treinta y cincuenta ciervos almizcleros, por ello cabe recalcar que existe otras opciones de Almizcle como los del reino vegetal y el almizcle sintético muy usado en la industria de productos de limpieza y otros que contenga características aromáticas de forma sintética.

2.3 ALMIZCLE SINTÉTICO

Como lo detallamos al principio sólo existían almizcles naturales que eran usados para incorporarlos como fragancias en diversos productos; tiempos en los que aún no imperaba como hoy la química artificial ; pero llegado el momento , se juzgó que aquellas sustancias naturales eran demasiado caras así como prohibidas para su comercialización debido a que atentaba contra la vida y preservación de ciertos animales, por ello en un afán de conseguir mayores márgenes de beneficio, comenzaron a fabricar los almizcles sintéticos cuya producción se considera más fácil y económica.

Los almizcles sintéticos son fragancias más baratas y más fáciles de fabricar a gran escala, por lo que enseguida comenzaron a añadirse a gran cantidad de productos. Hoy lo encontramos en toda clase de perfumes, productos de limpieza doméstica de aseo y cuidado personal tales como: cosméticos, jabones o champúes, detergentes para lavar la ropa, etc. Sería interminable referir la lista de productos en la que se encuentran añadidos. La exposición a los mismos es pues prácticamente universal en el mundo industrializado.

Pero es lastimoso saber que su excesiva utilización los ha convertido en contaminantes del medio ambiente. De ese modo son detectados en los sedimentos de ríos y lagos o en los organismos de animales como peces y otros. De igual manera han sido detectadas por las más diversas investigaciones en la grasa, sangre de personas adultas y en la leche materna humana.

Por ello se ha asociado a almizcles sintéticos con diferentes efectos biológicos, tales como alteraciones hormonales, problemas ginecológicos, la proliferación de células de cáncer de mama así como otros que pueden ser tóxico para el hígado. Hay científicos que consideran que la reducción general del uso de fragancias en tantos productos de uso común podría tener consecuencias muy positivas para la ecología y la salud de las personas.



2.4 NUESTRO PRODUCTO: SEMILLAS DE ALMIZCLE VEGETAL

Nosotros apostaremos por las “Semillas de Almizcle Vegetal” que a diferencia de los Almizcles Sintéticos que atentan contra la salud del ser humano y la del medio ambiente así como el Almizcle Natural que es extraído desde las glándulas de ciertos animales las cuales para su protección está prohibida su producción y comercialización; las semillas del Almizcle vegetal parten desde la extracción de aceites naturales trabajado en la semilla del arbusto abelmosco, las cuales el producto final resulta tener un aroma almizclero muy similar al Almizcle animal siendo un tipo de Almizcle no contaminante ni corrosivo , pudiendo ser utilizado en beneficio y satisfacción a las necesidades de las industrias donde la característica principal es la esencia aromatizadora del producto .

2.5 ORIGEN DEL PRODUCTO

Las Semillas de Almizcle (*Abelmoschus moschatus* o *Hibiscus abelmoschus*) pertenece a la familia de las malváceas oriunda de Egipto, India y costa Malabar. Originalmente fue clasificada como parte del género Hibiscus, pero ahora se la clasifica en el género Abelmoschus. Asimismo también es conocido con los nombres: hibisco, abelmosco, almizclillo, algalia, abuinchillo, ambarilla.

Sus orígenes nativos son: Australia, China, Islas Cook, India, Samoa.



2.6 PROCESO PRODUCTIVO

El trabajo de siembra tiene concordancia con la siembra del Maíz. El proceso parte desde la preparación de la tierra, depósito de las semillas las cuales deben ser colocadas estratégicamente a 1 metro de



distancia pues al crecer las ramas se desarrollan de forma diversificada, de esta manera no interrumpirá ni dañará la planta colindante. Este inicio de preparación y siembra debe ser trabajado de preferencia en época primaveral, las cuales ni el calor extremo ni las lluvias serán impedimento para el desarrollo de nuestra plantación.

Los meses de siembra son entre los meses de Setiembre y Noviembre, mientras que la de cosecha entre Marzo y Julio. El trabajo realizado es organizado por hectáreas siendo los “Peones” la mano de obra útil para el inicio del cultivo. La distribución del trabajo por peón será por hectárea siendo el total equivalente a cuatro tareas. Un peón trabaja una tarea por día; si la necesidad es que la tierra sea trabajada en el menor tiempo posible, el trabajo de cultivo debe ser realizado por cuatro peones.

Posteriormente cuando el cincuenta por ciento de la siembra se encuentra en estado “seco” caracterizado por un color oscuro que a diferencia de los capullos inmaduros la característica es de color verduzco, de esta manera iniciamos el proceso de cosecha.

En el momento en que la planta han crecido considerablemente y alcanzado su etapa adulta originando el nacimiento de hermosas flores color vainilla y “el capullo” que vendría a ser el fruto resultante que contienen las semillas de nuestro almizcle vegetal. Al notar la maduración de los capullos se procede con el corte del mismo con instrumentación especial de cosecha; los capullos son colocados en sacos y expuestos al sol por uno o dos días dependiendo de la intensidad solar. Finalizado este proceso, los capullos son expuestos en mantas y golpeados con instrumentos para que las semillas sean liberadas quienes se encuentran en un estado de sequedad. Finalizando este proceso las semillas son expuestas a ventilación para la disipación de impurezas y así puedan quedar solo las semillas en perfecto estado.

Toda la producción se hace con pequeños productores en la selva amazónica del Perú, entre los 300 y 1000 metros sobre el nivel del mar (msnm). Asimismo la producción es hecha de manera orgánica, no se utilizan pesticidas y se puede llevar a cabo durante todo el año (Considerando los beneficios y desventajas del clima en curso). Las áreas donde se produce las semillas de Almizcle Vegetal son propiedad de pequeños agricultores que tienen un importante ingreso con la venta de este producto. Nuestra empresa brindará soporte técnico a los productores en las operaciones de campo.

2.7 CAPACIDAD PRODUCTIVA Y PROYECCION DE EXPORTACIONES

Las tierras están acondicionadas para una producción de 100 toneladas al año como mínimo, las cuales la tierra es preparada para la siembra entre noviembre y diciembre obteniendo la primera cosecha en Marzo prosiguiendo en los meses posteriores. La siguiente oportunidad de obtener el producto será en



el mes de Mayo, 2 meses después del primer brote, se cosecha el retoño excedente del primero obtenido y se prepara la tierra para una nueva cosecha.

Se está proyectando una primera cosecha para una venta de 17 toneladas, para la siguiente oportunidad de venta (rezago de la primera cosecha) se espera un pedido similar a la primera venta o con el aumento del 15%. Se podrá satisfacer cualquier necesidad de compra de nuestro cliente siempre que para el mes de marzo se haya preparado la tierra con la cantidad de producción requerida, caso contrario el rezago no podrá exceder del 15% más del primer envío a menos que la tierra haya sido utilizada para la siembra de algún otro producto como el cacao, de esta manera podríamos satisfacer el pedido por ejemplo del llenado de dos contenedores de 20 pies o de un contenedor de 40 pies.

2.8 UTILIDAD DEL PRODUCTO

Como lo explicamos anteriormente, nuestro producto es tratado y procesado para la obtención de un delicado y aromático aceite solicitado y utilizado como materia prima por diversas compañías de la industria en perfumería. En la medicina tradicional India, no solo es utilizada la esencia de las semillas también valoran otras propiedades de la planta como las raíces y en ocasiones las hojas para diversas afecciones:

- ✓ Las semillas, masticadas combaten el mal aliento y tiene efecto estomacal.
- ✓ Es utilizado como afrodisíaco y como insecticida.
- ✓ Se aplica como cataplasma para el picor intenso en la piel.
- ✓ Entre otros beneficios propios de su origen.

3 ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE SEMILLAS DE ALMIZCLE A FRANCIA

3.1 DEMANDA EXTERNA ACTUAL

Nosotros ofreceremos el almizcle tipo vegetal y al ser un producto totalmente orgánico no atenta en absoluto a la salud de los consumidores, animales ni al medio ambiente.



Nuestro país cuenta con tierras ricas para el cultivo de las semillas pero nuestra afluencia de exportaciones no son competitivas ante países como India que cuenta con el mercado mundial de exportación de semillas de almizcle vegetal.

Nuestro mercado Objetivo será el país de **Francia** quien cuenta con mayor actividad demandante del producto en comparación con otros países involucrados en la Industria de Perfumería.

Para la investigación de nuestros principales competidores tomaremos como referencia general la partida arancelaria del Sistema Armonizado que cuenta con seis dígitos básicos aplicados a todos los países que manejan la clasificación Arancelaria del Sistema Armonizado. La partida a tomar como referencia será: **1211.90**.

3.2 COMPETENCIA EXTERNA / PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES A FRANCIA

Como lo mencionamos en el punto 3.1, dentro de los principales exportadores de semillas de Almizcle Vegetal se encuentran los países de la India, Egipto y el Ecuador. En los cuadros posteriores explicaremos porque estos países vienen a ser nuestros principales competidores:

3.2.1 INDIA

Comercio bilateral entre India y Francia
Producto: 121190 las demas plantas, partes de plantas
El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2002 del SA.
El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2007 del SA.

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: [iconos] Período (número de columnas): 3 por página líneas por página: Por defecto (25 por página)

Código del producto	Descripción del producto	India exporta hacia Francia			India exporta hacia el mundo		
		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
12119032	Plants, parts of plants, incl. seeds and fruits, used primarily in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes, fresh or dried, whether or not cut, crushed or powdered (excl. liquorice and ginseng roots, coca leaf and poppy straw); Psyllium husk (isobgul husk)	2.414	3.146	4.148	138.590	130.461	152.848

Fuente : International Trade Centre - Trade statistics for international business development

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas , Analisis Anual , 2015

Liderando como el país con el mayor rango exportador en los últimos 3 años, India ha logrado ganar el mercado de las semillas de almizcle gracias a sus majestuosas y fértiles tierras así como su cultura en la utilización de este producto como fuente medicinal. Actualmente su afluencia de exportaciones a Francia se ha incrementado de un 30% a un 40% entre los años 2013 y 2014.

3.2.2 EGIPTO



Comercio bilateral entre Egipto y Francia
Producto: 121190 las demas plantas, partes de plantas

El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2002 del SA.
El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2007 del SA.

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: [iconos] Período (número de columnas): 3 por página líneas por página: Por defecto (25 por página)

Código del producto	Descripción del producto	Egipto exporta hacia Francia			Egipto exporta hacia el mundo		
		Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013
1211900090	Other plants and parts of plants (including seeds and fruits), of a kind used primarily in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes, fresh or dried, whether or not cut, crushed or powdered.	24.617	1.637	1.970	66.429	38.284	60.453

Fuente : International Trade Centre - Trade statistics for international business development

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas , Analisis Anual , 2015

En segundo lugar de competencia tenemos a Egipto quien si bien fue el lugar donde nació el arte de la elaboración de los perfumes, dentro de nuestra evaluación estadística competitiva viene a ser el segundo proveedor de preferencia francesa para la obtención de las semillas de Almizcle. Asimismo podemos observar que en el periodo 2012 hubo una caída considerable en el total de las exportaciones con relación al 2011 pero para el 2013 trata de elevarse en un margen mínimo pero aun así lejano con la cantidad exportada hacia Francia en el 2011. Algo similar podemos ver para el análisis de Egipto y sus exportaciones de semillas de almizcle al mundo, el valor es ligeramente menor comparado con el 2011 donde al igual que con las exportaciones hacia Francia la decaída fue abismal en el 2012. Podemos concluir que para el 2013 Egipto intenta recuperarse y continuar con su liderazgo exportador, lo más probable proveyendo a otros destinos y no necesariamente manteniendo su preponderante mercado en Francia como se pudo ver hasta el 2011.

3.2.3 ECUADOR

Nuestro país vecino, El Ecuador, es considerado nuestro mayor competidor dentro de América Latina contando con tierras selváticas productivas y similares a las tierras de la Selva del Perú. Ecuador ha sido líder en Latinoamérica de exportación de semillas de Almizcle a Europa, siendo considerado uno de los países con mayor potencia exportadora del producto, claro está en una competencia menor con los grandes como Egipto y la India.

Actualmente, el resultado estadístico de exportaciones de Semillas de Almizcle tuvieron un resultado favorable en comparación con el periodo 2012 y 2013 con un 280% de crecimiento en valor FOB , asimismo su potencial crecimiento también se ve reflejado en los resultados de sus exportaciones de Semillas de Almizcle al mundo.



Comercio bilateral entre Ecuador y Francia
Producto: 121190 las demas plantas, partes de plantas

El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2002 del SA.
El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2007 del SA.

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: [iconos] Período (número de columnas): 3 por página líneas por página: Por defecto (25 por página)

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Francia			Ecuador exporta hacia el mundo		
		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
1211909000	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incl. cortados, triturados o pulverizados (exc. raíces de regaliz, raíces de "ginseng", hojas de coca y paja de adormidera); los demás	64	71	182	1.692	2.374	2.580

Fuente : International Trade Centre - Trade statistics for international business development
Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas , Analisis Anual , 2015

3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA INTERNA – EXPORTACIONES DESDE PERÚ

En el Perú, el desarrollo exportador de Semillas de Almizcle a Francia se ha incrementado considerablemente a lo largo de los últimos 3 años, obteniendo como resultado un aumento apreciable para el total del valor FOB en exportaciones y en función al periodo anual 2014 en comparación con los periodos 2012 y 2013 como el cuadro a continuación:

Comercio bilateral entre Perú y Francia
Producto: 121190 las demas plantas, partes de plantas

El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2002 del SA.
El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2007 del SA.

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: [iconos] Período (número de columnas): 3 por página líneas por página: Por defecto (25 por página)

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Francia			Perú exporta hacia el mundo		
		Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
1211909090	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.: Los demás. Los demás: Los demás	19	142	627	5.385	6.115	6.183

Fuente : International Trade Centre - Trade statistics for international business development
Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas , Analisis Anual , 2015

Como podemos observar el incremento entre los periodos 2012, 2013 y 2014 ha sido considerable y esto debido a la voluntad de los gobiernos actuales por promover el comercio exterior así como el trabajo de expandir nuestras bondades agrícolas , culinarias y culturales mediante organizaciones gubernamentales que velan por la expansión y promoción al mundo de nuestra cultura.

Una de las forma de fomentar las exportaciones es mediante la aplicación de preferencias arancelarias ratificado con la firma de un Acuerdo Comercial con la Unión Europea y sus Estados Miembros suscrito el 26 de junio del 2012 en la ciudad de Bruselas aprobado por el congreso de la República del Perú mediante Resolución Legislativa N° 29974 .

Esto ha determinado una liberación en las tasas arancelarias en un 100 por ciento como el presente grafico lo detalla a continuación:



CONVENIOS INTERNACIONALES						
SECCIÓN:	II : PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL					
CAPITULO:	12 : Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje					
12.11	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasitocidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.					
1211.90	- Los demás:					
1211.90.90.90	Los demás (Semillas de Almizcle)					
PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV
FRANCIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%

Fuente : Pagina Web oficial de la Superintendencia de Nacional de Administración Tributaria y Aduanera - SUNAT

Araceles : <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

3.4 PRINCIPALES EXPORTADORES PERUANOS DE SEMILLAS DE ALMIZCLE

Dentro de nuestro estudio relacionado a la competitividad de exportaciones de Semillas de Almizcle al mundo, nuestro país ha incrementado su afluencia de comercio, las cuales en la actualidad los exportadores nacionales competitivos se incrementan periodo a periodo. Si bien antes solo se podía analizar la existencia de muy pocas empresas decididas a la exportación, hoy podemos encontrar acrecentado el volumen de exportaciones como lo hemos analizado en el punto 3.3 precedente.

A continuación la mención de los principales Exportadores a nivel Nacional y los precios FOB unitarios necesarios para nuestra evaluación de costeo en un posterior anexo:

PRODUCTO	GRANOS DE ALMIZCLE					
COMPILADO DE ULTIMAS EXPORTACIONES / VALOR FOB UNITARIO						
DESTINO	PESO BRUTO	CANTIDAD	EMBALAJE	FOB TOTAL	FOB UNIT. X SACO US\$	VALOR FOB X KG US\$
TURQUIA	4960 KGS	200 SACOS	CTN FCL X 20"	30.251,70	151,26	6,05
FRANCIA	9930 KGS	400 BULTOS	CTN FCL X 40"	56.465,25	141,16	5,65
TURQUIA	4920 KGS	200 BULTOS	CTN FCL X 20"	28.232,63	141,16	5,65
FRANCIA	4990 KGS	200 BULTOS	CTN FCL X 20"	27.923,89	139,62	5,58
ALEMANIA	4860 KGS	200 BULTOS	CTN FCL X 20"	27.979,85	139,90	5,60
ALEMANIA	4970 KGS	200 BULTOS	CTN FCL X 20"	24.167,57	120,84	4,83
ALEMANIA	4950 KGS	200 BULTOS	CTN FCL X 20"	26.852,85	134,26	5,37
FRANCIA	16000 KGS	800 BULTOS	CTN FCL X 40"	64.000,00	80,00	4,00
FRANCIA	3000 KGS	150 SACOS	CTN FCL X 20"	15.862,11	105,75	5,29
FRANCIA	16800 KGS	840 SACOS	CTN FCL X 40"	67.200,32	80,00	4,00

Fuente : Pagina Web oficial de la Superintendencia de Nacional de Administración Tributaria y Aduanera - SUNAT

Principales Exportadores según clasificación arancelaria : <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informgest/ExpoDef.htm>

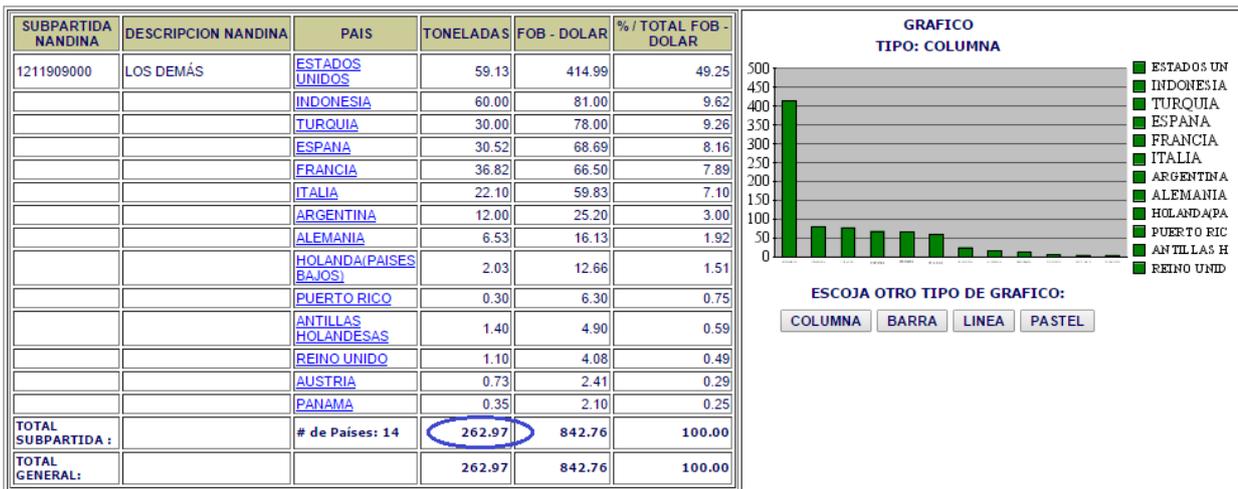


3.5 EVOLUCIÓN COMPETITIVA DEL ECUADOR – ÚNICA COMPETENCIA EN AMERICA LATINA

Dentro de la región contamos como principal competidor al país del Ecuador , quienes también se entregan en la producción de Semillas de Almizcle las cuales son derivados a distintos destino en América del Norte , Centroamérica y Europa. Tal como muestran los siguientes gráficos, las exportaciones del producto en referencia se han incrementado de manera considerable es los últimos 5 años, teniendo un incremento del casi el 100%. En las gráficas, hacemos acotación en cada ítem el total de toneladas exportadas así como el valor FOB en miles de Dólares exportados:

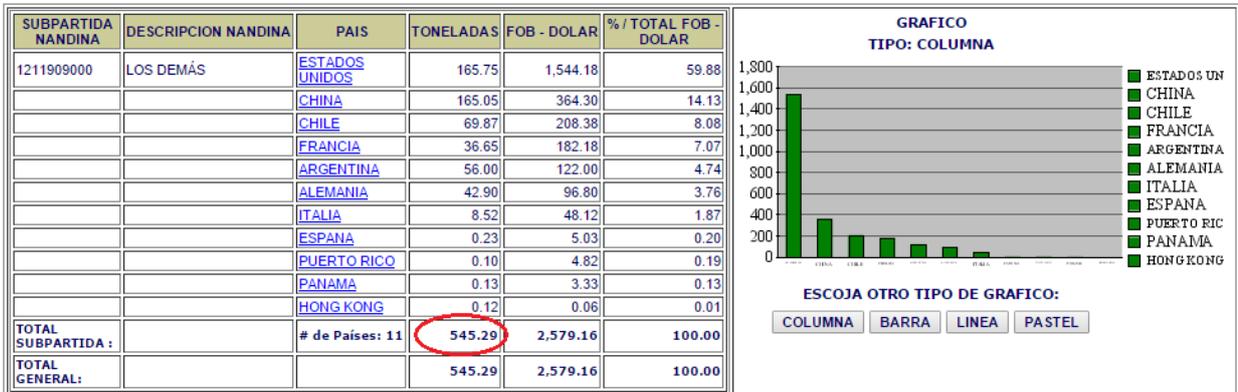
*Toneladas y Miles de Dólares

Exportación de Semillas de Almizcle - Período 2010



*Fuente: Banco Central del Ecuador-Estadísticas Anuales 2015

Exportación de Semillas de Almizcle Período 2014



*Toneladas y Miles de Dólares

*Fuente: Banco Central del Ecuador-Estadísticas Anuales 2015



Dentro de estas estadísticas podemos deducir el valor FOB US\$ exportador por cada Kilo de Semillas a los diferentes destinos. Para nuestro interés calculamos el precio exportador por kilogramo de semillas hacia el destino de Francia a **US\$ 4, 98 x kg**. En adelante esto nos dará herramientas para que el cálculo de nuestro precio de Exportación sea competitivo en la región.

Tenemos mucha expectativa en promover nuestras semillas de Almizcle producidas en tierras peruanas con la intención de incentivar trabajo en nuestras tierras amazónicas así como de posicionarlo en el mercado internacional debido a su alta calidad e inocuidad productiva ya que durante su producción en campo no se utilizan agroquímico alguno obteniéndose así una producción totalmente orgánico.

4 ESTUDIO DE MERCADO

4.1 ELECCIÓN DEL MERCADO FRANCES

Francia con una población total de 66.2 millones de habitantes con un Área total de 551,500 km² y un PBI de 2,829 billones de dólares y se ha convertido en nuestro mercado Objetivo pues cuenta con una mayor demanda de semillas de almizcle en comparación con otros países involucrados en la Industria de Perfumería y cosmética.

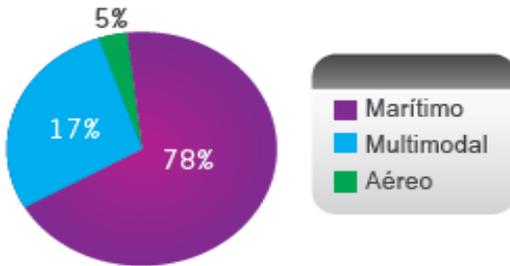
Sus principales socios comerciales son: Alemania (16,3%), Bélgica (8,3%), Italia (8%) y China (7,6%). Conforme al indicador de “facilidad para hacer negocios” publicado por el Banco Mundial, Francia se encuentra en el puesto 31, para el periodo anual 2014 como país factible en negociación, siendo esto una característica determinante para la toma de decisiones.

En el Perú las principales regiones exportadoras a este destino son: Ancash, Arequipa, Callao, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Pucallpa, Piura y San Martín.



Infraestructura y Logística para el Comercio Exterior

Modo de Transporte Utilizado para la Exportación



Fuente: SUNAT

Puntos de Ingreso Principales en Francia

- Puerto de Le Havre
- Puerto de Montoir de Bretagne
- Puerto de Rotterdam (Holanda)
- Puerto de Fos Sur Mer
- Aeropuerto Charles de Gaulle/Paris

4.2 FRANCIA – IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL

Para el 2014 las importaciones en Francia cayeron un 0,58% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 23,92% de su PIB, por lo que se encuentra en el puesto 41 de 189 países del ranking de importaciones respecto al PIB ordenado de menor a mayor porcentaje (fuente: Estadísticas – Banco Mundial).

Para el periodo 2014 Francia presentó un total de 510.126 millones de euros colocándolo como uno de los países con mayor volumen de importaciones de la lista de importaciones mundiales.

Francia - Importaciones de Mercancías		
Fecha	Importaciones	Importaciones % PIB
2014	510.126,0 M.€	23,92%
2013	513.088,0 M.€	24,24%
2012	524.918,0 M.€	25,15%
2011	517.262,0 M.€	25,12%
2010	460.941,0 M.€	23,06%
2009	404.098,0 M.€	20,84%



Francia - Exportaciones de Mercancías		
Fecha	Exportaciones	Exportaciones % PIB
2014	438.532,0 M.€	20,56%
2013	437.383,0 M.€	20,66%
2012	442.643,0 M.€	21,21%
2011	428.501,0 M.€	20,81%
2010	395.087,0 M.€	19,77%
2009	348.035,0 M.€	17,95%

Pero a pesar de un resultado favorable en medida comparativa con países del mundo, para el 2014 registró un déficit en su Balanza Comercial de 71.594 millones de euros, un 3,36% de su PIB, inferior al registrado en 2013, que fue de 75.705 millones de euros y un 3,58% del PIB.

La variación en la Balanza comercial se ha debido a un descenso de las importaciones y un incremento de las exportaciones de Francia.

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, para el 2014 Francia se movió del puesto 75 que ocupaba en 2013, hasta situarse en la posición 77 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el resto de los países.

Si miramos la evolución del saldo en la balanza comercial de Francia en los últimos años, el déficit ha caído respecto a 2013 como ya hemos visto, aunque ha subido respecto a 2004 (detalle explícito en gráfico), cuando el déficit fue de 15.145 millones de euros, que suponía un 0,89% de su PIB.

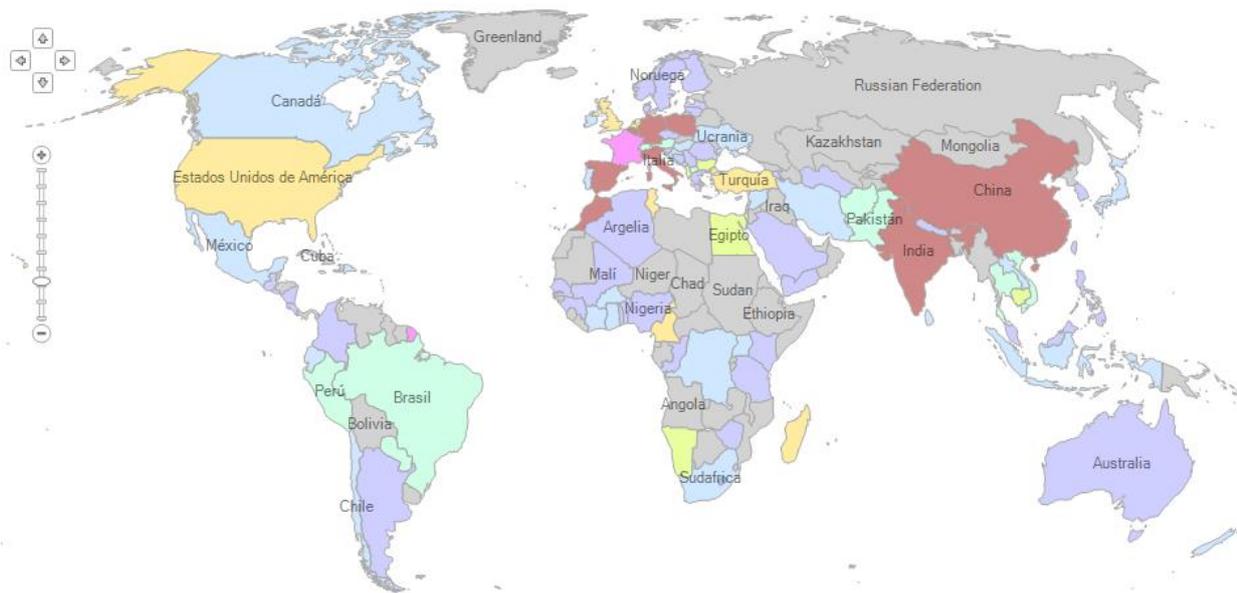
Francia - Balanza comercial			
Fecha	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2014	-71.594,0 M.€	85,86%	-3,36%
2013	-75.705,0 M.€	85,16%	-3,58%
2012	-82.275,0 M.€	84,44%	-3,94%
2011	-88.761,0 M.€	82,84%	-4,31%
2010	-65.854,0 M.€	85,71%	-3,30%
2009	-56.062,0 M.€	86,43%	-2,89%
2008	-68.367,0 M.€	85,97%	-3,43%
2007	-51.988,0 M.€	88,71%	-2,67%
2006	-36.677,0 M.€	91,50%	-1,98%
2005	-32.712,0 M.€	91,93%	-1,85%
2004	-15.145,0 M.€	96,00%	-0,89%

4.3 ESTUDIO DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE SEMILLAS DE ALMIZCLE A FRANCIA

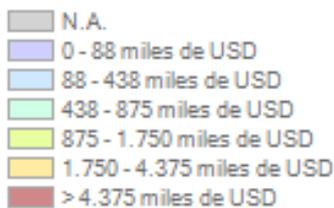
A continuación podemos observar la totalidad de proveedores a nivel mundial para las importaciones francesas de semillas de almizcle:

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Francia en 2014

Producto : 12119086 Plants and parts of plants, incl. seeds and fruits, used primarily in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes. fresh or dried. whether or not cut. crushed or powdered (excl. ainsena roots. coca leaf. poppy straw.



Valor importado, en miles de USD



Fuente : International Trade Centre - Trade statistics for international business development
Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas , Analisis Anual , 2015

4.4 PREFERENCIA DEL USO DEL ALMIZCLE EN EL MERCADO FRANCÉS

En el mundo de la Cosmética y la belleza, la necesidad de incluir deliciosos aromas dentro de los productos ha tenido una especial revolución décadas sobre décadas tanto genética como psicológicamente en los diferentes grupos sociales , por ello hoy por hoy encontramos todo tipo de productos con característicos aromas temporales y algunos con mayor duración. Francia, unos de los países líderes en perfumería, demanda las semillas de almizcle a gran escala (tal como lo demuestra el



cuadro precedente) ya que cuenta con industrias que trabajan el producto orgánico para ser procesados y ofrecer como resultado una esencia que otorga la factibilidad de preservar el aroma de sus perfumes y evitar su evaporación ; es por ello que contamos con la oportunidad de introducirnos en el mercado de las semillas de almizcle vegetal (Hibiscos Abelmoschus) que sin ir muy lejos de los conceptos ya fundamentados , estas semillas funcionan como sustancia que fija el aroma que se quiere conseguir en el perfume , además de añadir un toque diferente de aroma único.



5 MATRIZ FODA – SEMILLAS DE ALMIZCLE



OPORTUNIDADES

- * Ofrecer un producto Orgánico con cuantiosa demanda en Francia.
- * Posibilidad de establecer Alianzas Estrategicas.
- * Competencia debil en la Región de América Latina.
- * Firma de un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea.
- * Tendencias Favorables en el mercado.

AMENAZAS

- * Competencia agresiva con la India.
- * Conflictos Bélicos.
- * Competencia consolidada en el mercado Frances .
- * Negación de la Autoridad Municipal Administrativa en la coordinación y gestión de siembra con los gremios agrícolas .

FORTALEZAS

- * Vinculación directa con los agricultores.
- * No existen intermediarios.
- * Compromiso del Equipo de trabajo en la Visión de la empresa.
- * Precio competitivo.
- * Equipo profesional de alta capacidad.
- * Contamos con nuestro propio punto de distribución .

DEBILIDADES

- * Ser una empresa en proceso de implementación .
- * Competencia directa de Brockers vinculados directamente con los demandantes del producto en el país de destino.
- * Aplicar un nuevo modelo y moderno proceso de trabajo en Zonas Rurales.
- * No contar con experiencia relevante exportadora.
- * Escasa vinculación con los Clientes.

6 EXTRATEGIA DE MARKETING

6.1 CULTURA DE NEGOCIOS – RESPONSABILIDAD SOCIAL

Ante un comportamiento organizacional basado en valores y que en gran medida va en crecimiento como símbolo de calidad , la Responsabilidad Social en la actualidad demanda a las organizaciones ser socialmente responsables al momento de tomar sus decisiones y realizar sus actividades . Por ello se han creado compañías que apuestan por lo orgánico con un significado critico ante las atrocidades que los químicos están ocasionando al medio ambiente y a la humanidad. Es por ello que mencionaremos



algunas firmas con gran reconocimiento en el mercado de perfumes que se integran al conjunto de compañías donde lo natural hace la diferencia y quienes nos dan la oportunidad de aunarnos al propósito de expandir un producto orgánico y de calidad como materia prima:

ANDY TAUER

Andy Tauer pasó de ser un ingeniero químico a tener su propia marca de fragancias naturales de lujo. Para sus perfumes utiliza muchos más ingredientes ecológicos que sintéticos, dando como resultado una mezcla tan fascinante como conquistadora de magia y naturaleza.

RICH HIPPIE

Desde el lanzamiento en 2005 de la colección Rich Hippie de fragancias naturales, estas le han catapultado al estrellato de la cosmética de lujo. Busca nombres como Bliss, Bohemian Wedding, Devotion, Maharishi, Purple Haze o Rock Star.

HONORÉ DES PRÉS

Bajo la batuta de Olivia Giacobetti, la casa parisina “Honoré des Prés” está altamente experimentada en la elaboración y comercialización de perfumes 100% naturales. Además de haber llevado a lo más alto su inconfundible sello (y no solo embotellando sus perfumes en tazas de café), sus creaciones son tan independientes como delicadas, con ingredientes sutiles como la leche blanca de coco o la semilla de cilantro.

GANESHA’S GARDEN SOLID PERFUME

Una de las marcas más originales y punteras en la comercialización de productos ecológicos es sin duda alguna “Ganesha Garden”: sus perfumes “sólidos” de lujo han llegado a las manos de las más altas esferas gracias a sus ingredientes exóticos y unos hermosos recipientes tallados en cajas de piedra.

PURE NATURAL DIVA

Pure Natural Diva realiza unos exquisitos lotes de productos y elixires naturales utilizando técnicas tradicionales e ingredientes fabricados a mano, de ahí su enorme exclusividad.

ABEL ORGANICS

La marca fue fundada por el Francés Shoemack, un enólogo que quiso encontrar el perfume más perfecto y puro derivado de la naturaleza. Lo más insólito de sus productos son sus frascos; algunos hechos en base a vigas de madera rescatadas del canal de Ámsterdam e incluso partes de vagones de ferrocarriles holandeses.

Son este tipo de empresa, en esencia, el tipo de compañía donde se ha posicionado nuestro producto, siendo el sector natural nuestra concentración.



6.2 CICLO DE VIDA DEL ALMIZCLE

Conforme a las investigaciones realizadas referente a la competencia y posicionamiento del producto en el mercado Francés, se ha determinado que el producto se encuentra en su etapa de Crecimiento principalmente en la región de Latinoamérica puesto que nuestro principal competidor se encuentra en el continente asiático (India) quien ya mantiene por largo tiempo el mercado de exportación de semillas de almizcle. Actualmente se están buscando formas para proteger el medioambiente y sus derivados, creando medios y productos en base a materia prima orgánica, satisfaciendo las necesidades de los consumidores tanto en precio como en calidad es por ellos que consideramos un futuro prometedor y desarrollo comercial en el ciclo de vida de nuestro producto.

6.3 ESPECIFICACIONES TECNICAS DEL PRODUCTO

Es una planta herbácea rastrera caducifolia con tallo leñoso en la base y ramificado que alcanza 150 cm de altura. Las hojas, tetra o penta lobuladas y en forma de corazón, son alternas, rugosas, y cubiertas de vellosidad. Pueden alcanzar los 15 cm de longitud. Las flores son solitarias y grandes de color blanco o crema. El fruto (capullo) de 5 a 20 cm de longitud, con numerosas semillas (granos) de color uniforme (marrón) que desprende un delicado olor a almizcle. El capullo es una cápsula pentagonal, estrecha y cilíndrica cubierta de pelusa de más de 8 cm de largo, con numerosas semillas, sin impurezas ni granos vanos ni partidos, libre absolutamente de hongos, cultivado sin pesticidas. Sus flores son de 4 a 8 cm de diámetro, con cinco pétalos blancos a amarillos, con una mancha roja o púrpura en la base de cada pétalo.

6.4 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Como lo mencionaremos en el punto 6.7. nuestro producto contará con un régimen de calidad acreditado por SGS del Perú S.A.C. quienes con sus servicios nos garantizaran la calidad y gestión de riesgos autenticando la integridad de nuestra productividad desde la cosecha hasta la fumigación de los sacos antes de su contenedorización.

Debido a que se trata de un producto orgánico utilizado como materia prima para la obtención de un aceite esencial preservador de aromas, ha sido preferible ofrecer nuestro producto en su forma natural siendo envasado en sacos dobles sin marcas , totalmente blanco y debidamente fumigado.

6.5 ESTRATEGIA DE PRECIO

Nuestro precio está básicamente establecido por el resultado de los costos de producción así como por los precios unitarios FOB de referencia tomada desde la página Web del ente regulador aduanero



SUNAT o de otra base de datos como el International Trade Centre. Conforme a un análisis minucioso de los gastos realizados para la obtención del producto, podemos determinar que nuestro margen de ganancia puede fluctuar entre el 50% o 60% conforme a los reportes por la realización de las exportaciones.

Conforme a las investigaciones realizadas sobre los precios de nuestros países competidores, hemos podido obtener un análisis de los precios en competencia que a continuación detallaremos.

6.5.1 INDIA – LIDER EN PRECIO UNITARIO COMPETITIVO

Como se observa a continuación el precio que ofrece la India por nuestro producto es sin duda competitivo al mundo siendo el resultado promedio, por los años detallados, un precio Unitario de 1,60 dólares el Kilogramo. La nomenclatura aplicada para este análisis es: 1211.90.99.

Código	Descripción del producto	2010	2011	2012		2013	2014	Valor exportada en 2014, miles de Dólar Americano	Cantidad exportada en 2014, Kilograms
		Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada	Unidad	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms		
12119099	Plants, parts of plants, incl. seeds and fruits, used primarily in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes, fresh or dried, whether or not cut, crushed or powdered (excl. liquorice and ginseng roots, coca leaf and poppy straw); Other	1,35	1,88	1,50	Dólar Americano/Kilograms	1,62	1,67	26.079	15.641.664

6.5.2 EGIPTO – PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION

Egipto ha manejado un precio en comparación con India levemente menor que a excepción del año 2011 se ha mantenido constante con un precio promedio de 2,33 dólares el Kilogramo. La nomenclatura aplicada para este análisis es: 1211.90.00.90.

Código	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012		2013	Valor exportada en 2013, miles de Dólar Americano	Cantidad exportada en 2013, Kilograms
		Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario exportada	Unidad	Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms		
1211900090	Other plants and parts of plants (including seeds and fruits), of a kind used primarily in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes, fresh or dried, whether or not cut, crushed or powdered.	2,16	2,17	0,63			2,68	60.453	22.589.291

6.5.3 ECUADOR - PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION

Por el lado de América Latina tenemos como competición directa al Ecuador ha mostrado una considerable e inestable subidas de precio que a diferencia de India y Egipto no son competitivos a nivel internacional. El precio unitario promedio manejado por el Ecuador es de 4,98 el Kilogramo. La nomenclatura aplicada para este análisis es: 1211.90.90.00.

Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014	Valor exportada en 2014, miles de Dólar Americano	Cantidad exportada en 2014, Tons
		Valor unitario exportada, Dólar Americano/Tons						
1211909000	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incl. cortados, triturados o pulverizados (exc. raíces de regaliz, raíces de "ginseng", hojas de coca y paja de adormidera); los demás	3.205	4.325	5.640	6.982	4.734	2.580	545



6.5.4 PERU - PRECIO UNITARIO DE EXPORTACION

Nuestro país, Perú, se ha mostrado al margen de los valores resultantes del Ecuador respecto a su precio unitario ofrecidos al mundo. Con un precio promedio de 3,49 dólares el Kilo se muestra más competitivo en comparación al precio ofrecido por el Ecuador. Asimismo, este resultado nos da cierta ventaja y nos cataloga como proveedores con precio competitivos de Semillas de Almizcle provenientes de América Latina. La nomenclatura aplicada para este análisis es: 1211.90.90.90.

En base a este resultado tomaremos como referencia el Precio Unitario promedio para ajustar nuestro valor unitario que ofreceremos a nuestros clientes, que posteriormente estaremos detallando el cálculo correspondiente.

Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014	Valor exportada en 2014, miles de Dólar Americano	Cantidad exportada en 2014, Kilograms
		Valor unitario exportada, Dólar Americano/Kilograms						
1211909090	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.: Los demás: Los demás: Los demás	3,41	3,27	3,10	3,59	4,12	6.183	1.501.530

6.6 ESTRATEGIAS DE PROMOCION

Mediante comunicación directa con la oficina de la Cámara de Comercio Franco Peruano dependiente de la Cámara de Comercio Peruano Francesa pudimos obtener la colaboración e intervención de la Embajada de Francia para aunarnos en el mercado Francés y promocionar nuestro producto.

Estimada Dennis,

Tras nuestra conversación telefónica de esta mañana, le indico que le podríamos proponerle [una lista de contactos de empresas del sector de perfumes](#).

Esta prestación comprende:

- lista de 10-12 contactos calificados (nombres + email + teléfonos) de compradores (o de la persona que nos indica) en las empresas fabricantes de perfumes en Francia.
- ficha de presentación de las empresas con los datos más relevantes.

Costo: 600 USD + IG.V.

Plazo de entrega: 2 semanas.

Si desea viajar a Francia en según tiempo, les podremos apoyar también con la concretización de reuniones.

Quedo a la espera de sus comentarios.

Saludos cordiales,

Carole GUGLIOMETTI

Analista comercial

Camara de Comercio e Industria Peruano Francesa

Tél: (+51 1) 421 40 50 - Fax: (+51 1) 421 90 93

Los Nogales 326, San Isidro - Lima 27

carole@ccipf.com

www.ccipf.com





Como indica en el correo electrónico precedente, La Cámara de Comercio Peruano Francesa nos pide como requisito prioritario el contar con promoción online y disponibilidad de reuniones comerciales. Manejaremos la herramienta de publicidad E-commerce haciéndonos partícipes de sus políticas y formas de negociación que en la actualidad destaca para una eficiente promoción de nuestro producto en el exterior, es por ello que recibiremos la colaboración y servicio de la empresa IMAGINA COLOMBIA quienes nos ofrecen el servicio de elaborar nuestro diseño web, logo, avisos y links promocional.

6.7 CERTIFICACION DE CALIDAD

El medio ambiente y la salud es una prioridad en la agenda de gobiernos, la sociedad civil, los ciudadanos, y probablemente lo será durante mucho tiempo. Su importancia aumenta continuamente en los negocios, en la toma de decisiones de compra, en la legislación, los estándares y los reglamentos. Sea cual sea su sector o ámbito de actividad, la compañía debe minimizar su impacto ambiente y proteger la salubridad del producto tanto como sea posible.

Contaremos con la gestión de **SGS DEL PERU S.A.C.** líder en inspección y certificación de calidad otorgándonos los servicios de fumigación pre-embarque que nos ayudará a prevenir la propagación de plagas y minimizan el riesgo de daños en el producto durante el tránsito Marítimo hacia el puerto de Destino.

SGS DEL PERU S.A.C. cuenta con una experiencia en el rubro de más de un siglo de existencia y 55 países en el mundo que le otorgan el peso y reconocimiento necesario para un fiable compromiso de seguridad.

7 DECISIÓN: LA EXPORTACION

7.1 PRIMER ENVÍO: CALLAO – LE HAVRE

Para ingresar al mercado determinamos comenzar con un primer envío a nuestro primer cliente comercial que obtuvimos mediante la revisión de una relación de exportadores publicados en la página oficial de la superintendencia nacional de administración tributaria y aduanera del Perú (SUNAT). Adquirimos el pedido por medio de nuestra intervención y presentación vía correo electrónico dando a conocer de forma óptima nuestro producto. Posterior a la aceptación del cliente por nuestro ofrecimiento (adjuntando la lista de precio) el importador decidió realizar el pedido de exportación que será vía marítima. La empresa ha comenzado el proceso de cosecha para la obtención del producto final y su exportación en Marzo del 2016.



En nuestra primera exportación gestionaremos el envío de un contenedor por 20 pies. Para obtener el llenado de este contenedor con determinada medida de aproximadamente 17 toneladas es necesario 680 sacos de 25kg de Semillas cada uno, es prioritaria la coordinación con los propietarios agricultores de las tierras a cultivar en tiempo y compromiso detallados. Asimismo para 17 toneladas el cultivo deberá ser programado con un trabajo de siembra de 20 a 25 hectáreas y un margen de error del 5 a 10 por ciento, obteniendo entre 1.5 toneladas y 800 kg de cosecha por hectárea.

8 ANALISIS IMPOSITIVO Y ADUANERO

8.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Para resolver la clasificación arancelaria de nuestro producto hemos realizado una relación de especificaciones técnicas necesarias para su estudio y posterior consideración en clasificación de la subpartida nacional:

NOMBRE DEL PRODUCTO: Semillas de Almizcle Vegetal

NOMBRE TECNICO: *Abelmoschus moschatus* o *Hibiscus abelmoschus*

DESCRIPCIÓN:

Semillas obtenidas de una planta herbácea rastrera caducifolia con tallo leñoso en la base y ramificado que alcanza 150 cm de altura. Las hojas, tetra o penta lobuladas y en forma de corazón, son alternas, rugosas, y cubiertas de vello. Pueden alcanzar los 15 cm de longitud. Las flores son solitarias y grandes de color blanco o crema. El fruto (capullo) de 5 a 20 cm de longitud, con numerosas semillas (granos) de color uniforme (marrón) que desprende un delicado olor a almizcle. El capullo es una cápsula pentagonal, estrecha y cilíndrica cubierta de pelusa de más de 8 cm de largo, con numerosas semillas, sin impurezas ni granos vanos ni partidos, libre absolutamente de hongos, cultivado sin pesticidas. Sus flores son de 4 a 8 cm de diámetro, con cinco pétalos blancos a amarillos, con una mancha roja o púrpura en la base de cada pétalo. Las semillas son nuestro producto de exportación.

Nuestro sustento de clasificación esta abalado por las especificaciones técnicas de nomenclatura arancelaria del Sistema Armonizado:



12.11 PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS ESPECIES UTILIZADAS PRINCIPALMENTE EN PERFUMERIA, MEDICINA O PARA USOS INSECTICIDAS, PARASITICIDAS O SIMILARES, FRESCOS O SECOS, INCLUSO CORTADOS, QUEBRANTADOS O PULVERIZADOS.

1211.10 – Raíces de regaliz

1211.20 – Raíces de “ginseng”

1211.30 – Hojas de coca

1211.40 – Paja de adormidera

1211.90 – Los demás

Esta partida comprende los productos vegetales frescos o secos, incluso cortados, quebrantados, molidos o pulverizados o, en su caso, rallados o mondados o incluso en forma de residuos procedentes del tratamiento mecánico, principalmente utilizados en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, que consistan en plantas enteras (incluidos musgo y líquen) o en partes de plantas (leños, cortezas, raíces, tallos, hojas, flores, pétalos, frutos, pedúnculos y semillas, **excepto** las semillas y frutos oleaginosos de las **partidas 12.01 a 12.07**). El hecho de que estos productos estén impregnados de alcohol no afecta su clasificación.

Las plantas, partes de plantas, semillas y frutos se clasifican en la presente partida, no sólo cuando se utilizan tal como se presentan en los usos antes citados, sino también cuando se destinan a la fabricación de extractos, alcaloides o aceites esenciales empleados en dichos usos. **Por el contrario**, se clasifican en las **partidas 12.01 a 12.07**, las semillas y frutos destinados a la extracción de aceites fijos, incluso cuando éstos sirvan para los usos previstos en la presente partida.

La clasificación ha sido resuelta conforme Clasificación Arancelaria determinada en el Arancel Aduanero Peruano regulado por Decreto supremo N° 238-2011-EF que comprende las partidas, subpartidas que están constituidas por la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina y basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Para nuestra exportación se ha determinado la clasificación arancelaria conforme a las normas y reglas regidas por la legislación aduanera peruana la subpartida nacional de diez dígitos correspondería a la **1211.90.90.90**.

SECCIÓN:II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO:12Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje

12.10	Conos de lúpulo frescos o secos, incluso triturados, molidos o en "pellets"; lupulino.
<u>1210.10.00.00</u>	- Conos de lúpulo sin triturar ni moler ni en «pellets»
<u>1210.20.00.00</u>	- Conos de lúpulo triturados, molidos o en «pellets»; lupulino
12.11	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
<u>1211.20.00.00</u>	- Raíces de «ginseng»
<u>1211.30.00.00</u>	- Hojas de coca
<u>1211.40.00.00</u>	- Paja de adormidera
1211.90	- Los demás:
<u>1211.90.30.00</u>	- Orégano (<i>Origanum vulgare</i>)
<u>1211.90.50.00</u>	- Uña de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>)
<u>1211.90.60.00</u>	- Hierbaluisa (<i>Cymbopogon citratus</i>)
<u>1211.90.90.40</u>	- - Piretro (pelitre)
<u>1211.90.90.90</u>	- - Los demás



8.2 MEDIDAS IMPOSITIVAS A LA EXPORTACIÓN

La exportación de bienes en el Perú no está afecta a ningún tributo según normativa explícita conforme a reglamentación aduanera Artículo 60 / Decreto Legislativo N° 1053; asimismo, determina que el servicio prestado por la Superintendencia Nacional de Aduanas en cuanto a la exportación, es el de facilitar la salida al exterior de las mercancías, para mejorar nuestra competitividad y oferta exportable en la región.

Para las exportaciones en el Perú existen dos beneficios tributarios a los cuales se pueden acoger las empresas exportadoras, la Devolución del IGV y el Drawback. El primero se tramita ante la SUNAT, y el segundo ante Aduanas.

Para la emisión de las facturas comerciales solo será hecho a efecto de contender los requisitos, detalles e información necesaria para su presentación ante Aduanas sin incluir el impuesto al valor agregado.

8.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS A LA EXPORTACIÓN

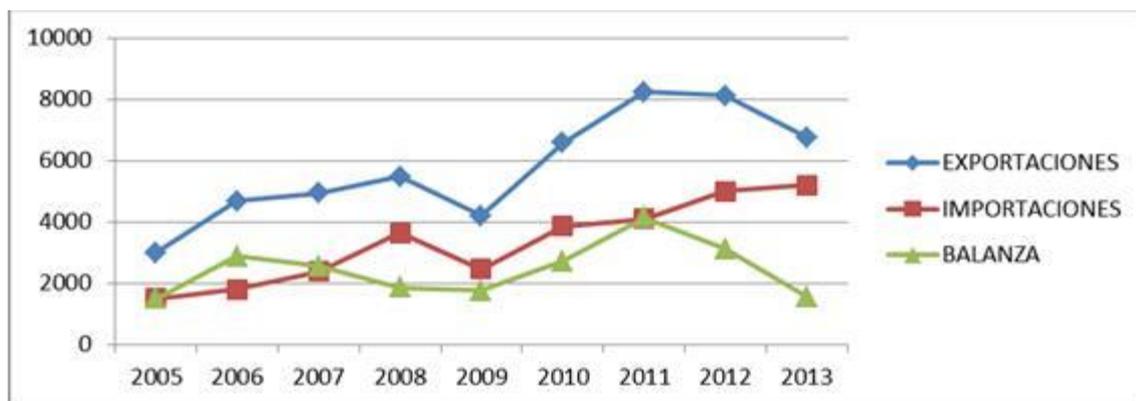
Como se mencionó en el punto 7.2 contamos con el beneficio a la exportación del régimen Drawback denominado en el Perú : “Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios” que permite obtener el 5% del valor FOB del bien exportado siempre que su costo de producción se haya visto incrementado por los derechos arancelarios de importación de insumos incorporados al bien exportado.

Para nuestro caso de envase y embalaje, procederemos a la adquisición de sacos de polipropileno de 50 x 90 cm con una capacidad de almacenamiento de 50Kgs importados desde China .La empresa importadora de sacos nos ha provisto de la declaración aduanera de importación para su sustentación en Aduanas y aplicación del régimen de Drawback (Restitución). Los sacos serán adquiridos totalmente blancos con una densidad de 150 g/m² conforme a las instrucciones de nuestro comprador en Francia.

8.4 PREFERENCIA ARANCELARIAS PERÚ – FRANCIA

La Unión Europea suscribió en Bruselas – Bélgica el 26 de Junio del 2012 con Perú y Colombia el Acuerdo Comercial Multipartes, conocido como **Tratado de Libre Comercio (TLC)**, el cual entró en vigor el 01 de Marzo del 2013.

La UE y Perú mantienen una relación comercial fuerte y dinámica, con un aumento considerable del comercio en la última década, tal como se muestra en el siguiente gráfico:



Durante el 2013, el Perú ha sido el sexto socio comercial de la UE en América Latina (y el segundo de la Comunidad Andina). La UE es la quinta fuente de sus importaciones y el segundo mayor mercado de destino de sus exportaciones. Con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, se espera que estos flujos comerciales aumenten abriendo oportunidades de negocios para ambas partes. Este proyecto será manejado mediante la aplicación de requisitos y particularidades del tratado así como la emisión debida de un Certificado de Origen conforme a un formato e información establecida.

8.5 MEDIDAS IMPOSITIVAS A LA IMPORTACIÓN

Para la importación de nuestro producto en Francia, este país codifica su posición arancelaria conforme lo regulado en la “Nomenclatura combinada de la Comunidad Europea (CE)”: **1211.90.85** las cuales como muestra el cuadro posterior está exento de la aplicación de aranceles conforme a la firma del Tratado de Libre Comercio con el Perú mencionado en el punto 7.3 precedente:

1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados		
1211 20 00	- Raíces de ginseng	Exento de arancel	0
1211 30 00	- Hojas de coca	Exento de arancel	0
1211 40 00	- Paja de adormidera	Exento de arancel	0
1211 90	- Los demás		
1211 90 30	-- Habas de sarapia	3	0
1211 90 85	-- Los demás	Exento de arancel	0

8.6 BARRERAS COMERCIALES NO - ARANCELARIAS

Para la Exportación de las Semillas de Almidón Vegetal, previo al embarque, este debe ser verificado y controlado por La Dirección de Insumos Agropecuarios e Inocuidad Agroalimentaria del SENASA Perú, ente que regulará la emisión del permiso a la exportación del producto, siendo necesario el documento debidamente aprobado, para la emisión del permiso fitosanitario en el país de Destino y proseguir con el inicio de la nacionalización de la mercadería en la Aduana Francesa.



Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1211.90.90.90

RÉGIMEN	MERCANCÍA		CONTROL	VIGENCIA		BASE
	COD.	DESCRIPCIÓN		DESDE	HASTA	LEGAL
81	01	Frescos o secos natural, incluso cortados o quebrantados.	SENASA (MINAG)	19/02/2010	31/12/9999	RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010)

9 LOGISTICA A LA EXPORTACION E IMPORTACION

9.1 INCOTERMS: FCA LE HAVRE

Conforme a los detalles que estarán explícitos en el contrato de compra y venta internacional y que con antelación fueron discutidos con el Importador vía correo electrónico, trabajaremos con el **INCOTERMS FCA** que determinará nuestra obligación hasta que la mercancía haya sido entregada en el lugar convenido, en este caso al momento en que entregamos a la agencia marítima la potestad de recepción del contenedor para su carga en el medio de transporte. Así mismo nosotros como vendedores asumiremos el despacho aduanero de la mercancía para la exportación así como las autorizaciones fitosanitarias; sin embargo no asumiremos el contrato de transporte. Cabe recalcar que nuestra contraparte mantiene un vínculo comercial con un Freight Forwarder desde hace varios años.

9.2 MODALIDAD DE PAGO

Para nuestro primer envío se ha establecido como modalidad de pago el tipo “Pago por Adelantado”, de esta manera acordamos con el Importador mediante nuestro contrato de compra y venta que la mercadería solo será embarcada previa la transferencia del 100% de los fondos. Para posteriores embarques se ha abierto la posibilidad de manejar la modalidad a la “Vista al contado contra documentos” las cuales permitirá el avance del embarque quedando el Importador posibilitado al pago cuando su mercadería se encuentre en tránsito ahorrando tiempo en la obtención de su producto.

9.3 PROYECTO LOGÍSTICO A LA EXPORTACIÓN

Se establecerá un proceso de Exportación que partirá con la recepción de los sacos de las semillas de Almizcle Vegetal en la ciudad de Lima e ingresados a un depósito fiscal establecido para su contenedorización. Acto seguido se realizará el pesaje para obtener el peso bruto del contenedor más la tara que es parte de la información necesaria para el cierre del permiso de embarque que junto a la declaración aduanera de mercancías serán presentados ante el ente regulador aduanero SUNAT y así



obtener el canal de control conforme a la fiscalización aduanera física o documentaria para finalmente podamos obtener el levante autorizado para su posterior embarque. Trabajaremos con el depósito fiscal y servicio de terminal portuario DP Word Callao "Muelle Sur" quienes nos brindaron un costo de almacenamiento, gestión portuaria y administrativa competitiva con el resto de depósitos fiscales y terminal.

9.4 MODO DE TRANSPORTE: MARÍTIMO / LOGISTICA DE TRANSPORTE

Debido al volumen y peso de la venta internacional será necesario la contenedorización del producto y envío vía marítima. Trabajaremos directamente con la línea Marítima Mediterranean Shipping Company MSC quienes nos ofrecieron el cupo en el medio de transporte así como la venta del flete internacional trabajándolo con documento de embarque (Bill of Lading) con emisión directa así como un transit time de 22 días hasta el puerto de Destino (Le havre – Francia)

A continuación presentaremos las próximas salidas que la línea MSC nos ofrece para nuestro embarque programado para el mes de Marzo del 2016 (señalado en celeste la salida escogida para nuestro embarque):

DATE: Tue, 01 Mar 2016
Callao, Peru (PECLL) to Le Havre, France (FRLEH)

Vessel name	Voyage number	Service	Terminal	Departure date	Transit	Arrival date	
MONGOOSE HUNTER	UW606B	USEC TO WCSA	APM TERMINALES PORTUARIOS SA	Tue, 01 Mar 2016	22 days	Wed, 23 Mar 2016	BOOK
MSC ROSARIA	UW607B	USEC TO WCSA	APM TERMINALES PORTUARIOS SA	Tue, 08 Mar 2016	22 days	Wed, 30 Mar 2016	BOOK
MSC FEDERICA	UW608B	USEC TO WCSA	APM TERMINALES PORTUARIOS SA	Tue, 15 Mar 2016	22 days	Wed, 06 Apr 2016	BOOK
MSC LEANNE	UW609B	USEC TO WCSA	APM TERMINALES PORTUARIOS SA	Tue, 22 Mar 2016	22 days	Wed, 13 Apr 2016	BOOK
MSC CAROLE	UW610B	USEC TO WCSA	APM TERMINALES PORTUARIOS SA	Mon, 28 Mar 2016	22 days	Tue, 19 Apr 2016	BOOK

9.5 ENVASE Y EMBALAJE

La mercadería será envasada en 680 sacos con 25 kg cada uno, elaborado con material polipropileno de alta densidad (150g/m³) siendo elegido por contener las siguientes características:

- ✓ Excelente resistencia térmica y química.
- ✓ Muy buena resistencia al impacto.



- ✓ Es sólido, incoloro, translúcido, casi opaco.
- ✓ Es flexible, aún a bajas temperaturas.
- ✓ Es tenaz. (Resistente a ser roto, molido, doblado, desgarrado o suprimido)
- ✓ Es más rígido que el polipropileno de baja densidad.

Los sacos serán contenedorizado en un contenedor de 20 pies para una llenado de aproximadamente 17 toneladas con 680 sacos.



9.6 PROCEDIMIENTO ADUANERO A LA IMPORTACIÓN - FRANCIA

Para la importación de mercancía en Francia con valores superiores a 1000 EUR es necesario presentar en aduanas los siguientes documentos:

1. Declaración sumaria (manifiesto aéreo o marítimo) para recoger la mercancía
2. Declaración de derecho común (DUA, documento único administrativo), así como los documentos que acompañan la mercancía para poder cancelar los derechos de aduanas. El DUA puede obtenerse en las Cámaras de Comercio o mediante un impresor certificado.

Existe una plataforma de Liquidación por transmisión automática (DELTA) que es accesible en Internet desde el portal de PRODOUANE (en francés).

En el marco de las normas "SAFE", promovidas por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la Unión Europea ha puesto en marcha un nuevo sistema de control de las importaciones, el "Sistema de control de las importaciones" (ICS), cuyo objetivo es asegurar el flujo de mercancías en el momento de su entrada en el territorio aduanero de la Unión Europea. Este sistema de control, forma parte del programa comunitario eCustomer en vigor desde el 1ro de enero de 2011. Desde entonces, los operadores deben obligatoriamente hacer una declaración sumaria de entrada (ENS "Entry Summary



Declaration") a la aduana del país de entrada (en nuestro caso Francia), antes de la introducción de mercancías en el territorio aduanero de la Unión Europea.

El Código aduanero modernizado que entró en vigor en 2008 simplifica los procedimientos, por ejemplo informatizando y centralizando las transacciones.

9.7 DOCUMENTOS QUE EXIGE LA ADUANA PARA LA EXPORTACIÓN

Conforme al procedimiento establecido por el ente regulador Aduanero SUNAT mediante la regulación INTA-PG.02 existen requisitos específicos para la exportación de productos orgánicos y la aprobación de documentos indispensables para la importación en el país de destino:

1.- Factura Comercial.- Ante una posible fiscalización documentaria es necesaria la presentación del segundo original de la factura comercial debido a que el primer original es remitido al importador.

2.- Documento de Transporte.- Para el despacho de exportación se solicitará el permiso de embarque y una copia del documento de transporte provisional, ya que el documento final es emitido días después del zarpe de la nave por la línea marítima correspondiente (con fecha de embarque exacto).

3.- Autorización SENASA para emisión del documento FITOZANITARIO.- Es necesario que este documento sea gestionado antes del embarque debido a que se debe contar con la numeración del documento correspondiente para la declaración de aduanas así como su presentación. Previo a la emisión del documento, SENASA realizará la inspección a la mercadería en el depósito fiscal correspondiente, verificando el embalaje, salubridad, y detalles generales del producto de exportación. Procuraremos realizar la fumigación y certificación de SGS Perú para una óptima presentación ante SENASA.

4.- Certificado de Origen .- El documento es tramitado ante la Cámara de Comercio de Lima mediante la Ventanilla Única de Comercio exterior "VUCE" que consiste en un sistema integrado que permite a las partes involucradas en el comercio exterior y transporte internacional gestionar, a través de medios electrónicos, los trámites requeridos por las entidades competentes de acuerdo con la normatividad vigente, o solicitados por dichas partes, para el tránsito, ingreso o salida del territorio nacional de mercancías . La VUCE dirigida a la emisión de certificaciones de origen es establecida en el Perú mediante Decreto Supremo Nº 012-2013-MINCETUR 23/10/2013.

5.- Declaración Aduanera de Mercancía .- Contando con los documentos antes mencionados debidamente emitidos, se procede a la primera emisión provisional de la declaración aduanera de mercancías enviado vía sistema electrónico al ente regulador de aduanas SUNAT , obteniendo como resultado una numeración específica para la obtención del canal de control correspondiente , rojo como fiscalización física o naranja como revisión documentaria . Tan pronto la nave haya zarpado en el tiempo

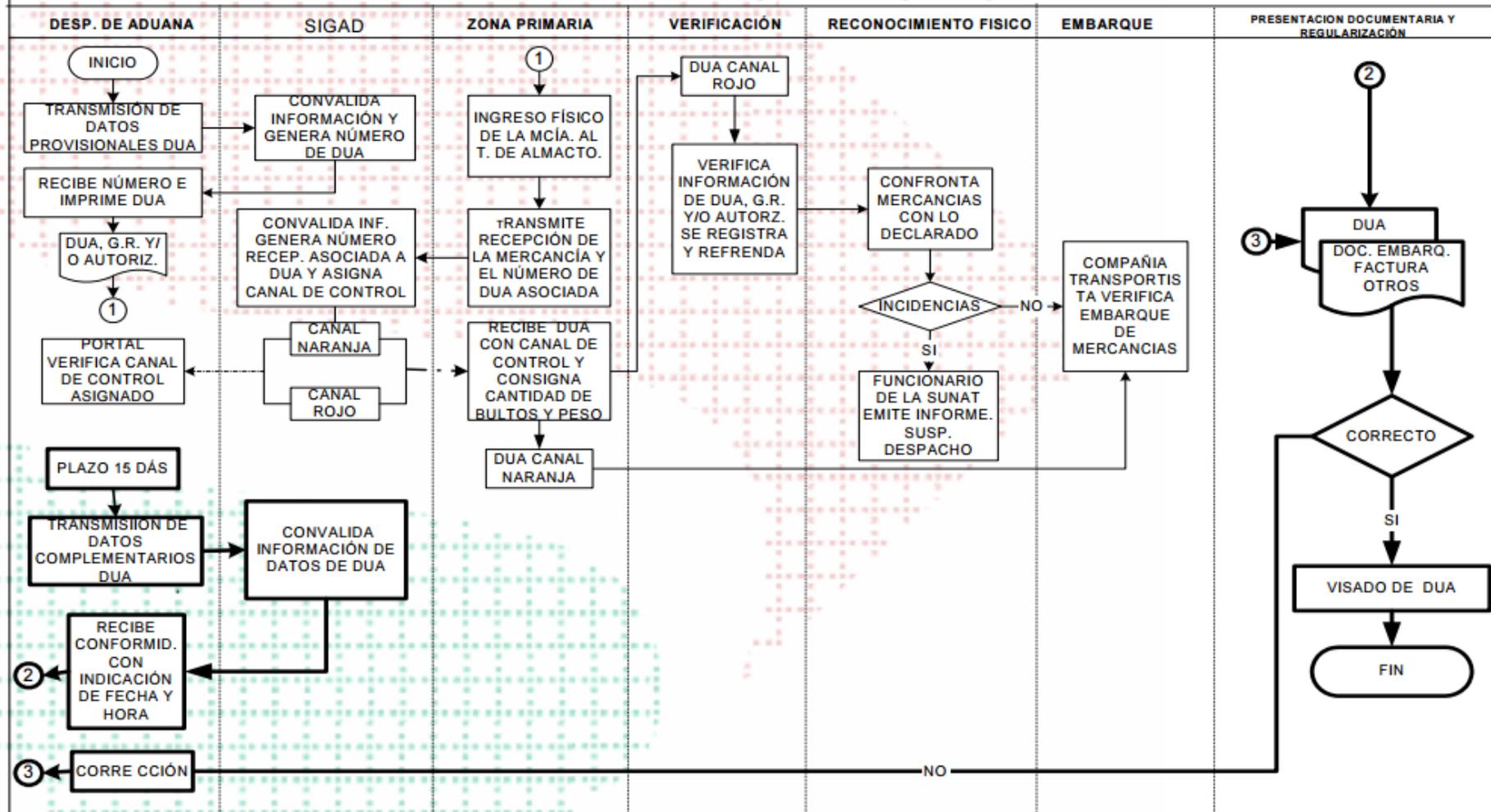


establecido, se procede con la regulación de la declaración aduanera de mercancía detallando la información de peso bruto, cantidad y fecha de embarque actualizados.

A continuación la presentación del flujograma actualizado para la realización de la exportación definitiva en _____ el _____ Perú.



PROCEDIMIENTO NUEVO DE EXPORTACION DEFINITIVA ADUANA DE DESPACHO





10 ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

10.1 CALCULO DEL VALOR FOB

Nuestra empresa ha pactado el término de compra FOB con la finalidad de establecer los riesgos y responsabilidades de forma parcial cada quien con el compromiso que corresponda.

Para el cálculo del valor FOB total hemos elaborado una planilla de costos donde se observa detalladamente los costos y gastos que se realizaron desde la cosecha, el desaduanaje en aduanas y demás costos que nos llevaron al valor CIF. Esta planificación de costos se elaboró en moneda nacional (Nuevos soles) así como en la divisa internacional Dólares Americanos. Asimismo se detallaron los costos donde se generó el impuesto general a las ventas (IVA) que en el Perú desde el año 2011 es manejada sobre la tasa del 18%. Asimismo para el cálculo del impuesto a las ganancias se ha establecido la tasa anual del Impuesto a las Ganancias establecido en el Perú al 30%.



**PLANIFICACION DE COSTOS
EMBARQUE DE EXPORTACION - MARZO 2016
PERU-FRANCIA**

UNIDADES VENDIDAS	680 SACOS
PESO POR SACO	25 KGS
PESO BRUTO TOTAL	17,000 KGS
KILOS VENDIDOS	17,000,00
UNIDAD DE MEDIDA	KILOS
TIPO DE CAMBIO SUNAT SOLES - DOLARES	3,37

CALCULO PRECIO FOB / FCA					
	COSTO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL SOLES S/.	PORCENTAJE %	S/. IGV 18%	COSTO TOTAL DOLARES US\$
1. COSTO DE PRODUCCION					
11. MATERIAS PRIMAS					
11.1. NACIONAL : ADQUIRIDA EN PLAZA (SEMILLAS PARA LA SIEMBRA)	2,00	34.000,00	32,26		10.089,02
12. MANO DE OBRERA Y CARGAS SOCIALES	1,00	17.000,00	16,13		5.044,51
13. GASTOS DE FABRICACION	2,20	37.400,00	35,48		11.097,92
14. COSTOS FIJOS	1,00	17.000,00	16,13		5.044,51
1.5. TOTAL DE LOS COSTOS DE PRODUCCION	6,20	105.400,00	100,00		31.275,96
2. GASTOS DE EXPORTACION					
2.1. EMBASE Y EMBALAJES (SACOS DE PROLIPROPILENO) - POR SACO		544,00	5,53	97,92	161,42
2.2. TRANSPORTE Y SEGUROS HASTA LUGAR DE CARGA EN PUERTO DE EMBARQUE AEREO (PICK UP)		5.100,00	51,88	918,00	1.513,35
2.3. DERECHOS DE EMBARQUE		901,00	9,17	162,18	267,36
2.4. SERVICIO DE TARJA		170,00	1,73	30,60	50,45
2.5. RECEPCION EN TERMINAL PORTUARIO DP WORLD		170,00	1,73	30,60	50,45
2.6. GET OUT (RETIRO DE VACIO)		340,00	3,46	61,20	100,89
2.7. YEB EN LINEAS MARITIMAS		1.020,00	10,38	183,60	302,67
2.8. MONTACARGA, CUADRILLA, POSICIONAMIENTO DE CONTENEDOR		170,00	1,73	30,60	50,45
2.9. TRASLADO DEL CONTENEDOR VACIO AL ALMACEN PARA SU LLENADO		170,00	1,73	30,60	50,45
2.10. GASTOS OPERATIVOS DE ADUANAS		510,00	5,19	91,80	151,34
2.11. INSPECCION ADUANAS - CANAL ROJO / MOVILIZACION / GASTOS DE AFORO		510,00	5,19	91,80	151,34
2.12. CERTIFICADO DE ORIGEN / VUCE		150,00	1,53	27,00	44,51
2.13. INSPECCION SENASA		75,00	0,76	13,50	22,26
2.14. TOTAL "GASTOS DE EXPORTACION"		9.830,00	100,00		2.916,91
3. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES					
3.1. DEPARTAMENTO DE EXPORTACION / GASTOS DE OFICINA		1.350,00	25,27	243,00	400,59
3.2. ASESORIA LEGAL / DESPACHANTE DE ADUANA		700,00	13,10	126,00	207,72
3.3. INVESTIGACION DE MERCADOS / CAMARA DE COMERCIO PERUANO FRANCESA		2.000,00	37,44	360,00	593,47
3.4. PAGINA WEB (E-COMMERCE)		842,50	15,77	151,65	250,00
3.5. OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES		450,00	8,42	81,00	133,53
3.6. TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES		5.342,50	100,00		1.585,31
4. VALOR FOB EN UNIDADES MONETARIAS		120.572,50			35.778,19
5. GASTOS DE EXPORTACION (en porcentaje del FOB)					
5.1. HONORARIOS DESPACHANTE ADUANAS	1,5%	1.808,59	21,43	325,55	536,67
5.2. COMISION BANCARIO	0,70%	844,01	10,00		250,45
5.3. COMISION VENTAS EN EL EXTERIOR	1,00%	1.205,73	14,29		357,78
5.4. GASTOS NO IMPONIBLES	1,30%	1.567,44	18,57		465,12
5.5. HONORARIOS PROFESIONALES	2,5%	3.014,31	35,71		894,45
5.6. TOTAL GASTOS DE EXPORTACION SOBRE VALOR FOB		8.440,08	100,00		2.504,47
4. BENEFICIOS (en porcentaje del FOB)					
4.1. DRAWBACK	5%; FOB EXPO	6.855,76			2.034,35
4.3. TOTAL BENEFICIOS		6.855,76			2.034,35
5. UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS					
5.1. UTILIDAD BRUTA	10%	23.398,72			6.943,24
5.2. IMPUESTO A LA RENTA (IMPUESTO A LAS GANANCIAS)	30%	7.019,61			2.082,97
5.3. TOTAL DE "UTILIDAD E IMPUESTOS A LAS GANANCIAS"		30.418,33			9.026,21
6. UTILIDAD NETA		16.379,11			4.860,27
6. PRECIO FOB TOTAL		143.971,22			42.721,43
7. SEGURO INTERNACIONAL	1,25%	1.799,64			534,02
8. FLETE INTERNACIONAL S/ 0,55 KG x 17,000 KG		9.350,00			2.774,48
9. CIF TOTAL		155.120,86			46.029,93



10.2 PRECIO FOB UNITARIO

Para establecer nuestro precio FOB unitario hemos partido desde los análisis en puntos anteriores relacionados a los precios que los países competidores están manejando en el mercado internacional de semillas de almizcle. En esencia al tratarse de un producto trabajado directamente con los agricultores, así como la optimización de costos administrativos y aduaneros que por experiencia en el rubro, se ha manejado cotizaciones con precios competitivos con nuestros proveedores de los servicios logísticos desde el pick up en el punto de origen hasta su embarque al país de destino.



DETALLE DE COSTEO "SEMILLAS DE ALMIZCLE VEGETAL"

PRECIO FOB UNITARIO	
COSTO DE PRODUCCION	31.275,96
EMBASE Y EMBALAJE	161,42
TRANSPORTE PICK UP	1.513,35
DERECHO DE EMBARQUE	267,36
SERVICIO DE TARJA	50,45
RECEPCION EN TERMINAL PORTUARIO DP WORLD	50,45
RETIRO DE VACIO CTN	100,89
VºBº LINEAS MARITIMAS	302,67
MONTACARGA, CUADRILLA, POSICIONAMIENTO CTN	50,45
TRASLADO CTN VACIO	50,45
GASTOS OPERATIVOS DE ADUANAS	151,34
INSPECCION DE ADUANA	151,34
CERTIFICADO DE ORIGEN	44,51
INSPECCION SENASA	22,26
DEPARTAMENTO DE EXPORTACION	400,59
ASESORIA LEGAL	207,72
INVESTIGACION DE MERCADOS	593,43
PAGINA WEB - E COMMERCE	250,00
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS COMERCIALES	133,53
HONORARIOS DESPACHANTE DE ADUANAS	1,50%
COMISION BANCARIA	0,70%
COMISION VENTAS AL EXTERIOR	1,00%
HONORARIOS PROFESIONALES	2,50%
DRAWBACK	5,00%
Utilidad	10,00%
GASTOS NO IMPONIBLES	1,30%
IMPUESTO A LAS GANACIAS	30,00%

Calculo del valor FOB

FOB	35.778,17
DENOMINADOR	

$$\begin{aligned}
 & \frac{35.778,17}{1 + (0,05 - (0,013 \times 0,05)) - 0,013 - 0,015 - 0,007 - 0,01 - 0,025 - 0,1} = \frac{35778,17}{0,049350} = 40687,060
 \end{aligned}$$



Valor FOB	40.687,06		
DRAWBACK	2.034,35		
TOTAL INGRESOS	42.721,41		
EGRESOS + UTILIDAD			
COSTO DE PRODUCCION	31.275,96		
EMBASE Y EMBALAJE	161,42		
TRANSPORTE PICK UP	1.513,35		
DERECHO DE EMBARQUE	267,36		
SERVICIO DE TARJA	50,45		
RECEPCION EN TERMINAL PORTUARIO DP WORL	50,45		
RETIRO DE YACIO CTN	100,89		
Y*B* LINEAS MARITIMAS	302,67		
MONTACARGA, CUADRILLA, POSICIONAMIENTO CT	50,45		
TRASLADO CTN YACIO	50,45		
GASTOS OPERATIVOS DE ADUANAS	151,34		
INSPECCION DE ADUANA	151,34		
CERTIFICADO DE ORIGEN	44,51		
INSPECCION SENASA	22,26		
DEPARTAMENTO DE EXPORTACION	400,59		
ASESORIA LEGAL	207,72		
INVESTIGACION DE MERCADOS	593,43		
PAGINA WEB - E COMMERCE	250,00		
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS COMERCIAL	133,53		
TOTAL GASTOS US\$	35.778,17		
CALCULO DE GANANCIAS			
$721,41 - 35.778,17 = 6.943,24 \times 30\% = 2.082,97$			
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	2.082,97		
TOTAL DE GASTOS MAS GANANCIAS	37.861,14		
UTILIDAD NETA = 6.943,24 - 2.082,97	4.860,27	CANTIDAD	PRECIO
TOTAL DE EGRESOS + UTILIDAD	42.721,41	KILOS	UNITARIO US\$
		17000	2,51

Podemos explicar de los gráficos precedentes (para una mejor observación y análisis favor revisar en el adjunto anexo formato Excel) hemos logrado determinar que nuestro precio FOB unitario tendrá el valor de 2,51 dólares el kilogramo de semillas de almizcle , siendo este un precio sumamente competitivo en comparación con otras exportaciones de nuestro competidores internos en Perú así como en la región Latinoamérica con nuestro hermano país vecino Ecuador y en consideración al margen de la gran competencia que tenemos con India y Egipto que si bien aún no alcanzamos sus precios sumamente competitivos por la gran cantidad y afluencia de exportaciones así como la acogida que tienen estos países en las importaciones de semillas de almizcle con destino Francia , podemos asegurar que al ritmo en que nuestra empresa y producto sea conocido en el mercado francés , nuestro precio podría mejorar competitivamente en el mercado internacional.



10.3 ESTADO DE RESULTADO – FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS

Como analizaremos en el cuadro subsecuente, nuestro proyecto podrá tener un crecimiento y margen de ganancia aceptables a lo largo de las próximas exportaciones. Para la elaboración del Estado de Resultados y el Flujo de Fondos proyectados se han tomado como base 6 embarques anuales que conforme a la capacidad de producción de la compañía y tomando en cuenta el incremento de los precios de acuerdo a la inflación calculada por el Banco Central.

Cabe mencionar que nuestra empresa ha sido creada recientemente y que en nuestro primer envío esperamos poder recuperar la inversión realizada así como un margen de ganancia mínima que nos ayudará en la inversión de los siguientes embarques que sin duda nos dará la rentabilidad tan esperada. Para llevar a cabo en inicio de nuestro proyecto la empresa realizará una inversión inicial de USD 45,000.00.



ESTADO DE RESULTADOS
FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS

Embarques anuales	6
Cantidad unid.producidas Marzo/Julio-Kilos	17000
Cant. Producida anual Kilos	102000
Precio Unitario USD CIF	2,51
Valor FOB/FCA	42.721,43
Indice de Precios al Consumidor	3,50%



DESCOMPOSICIÓN HISTÓRICA DE LOS DESVIOS DE LA INFLACIÓN ANUAL RESPECTO DE LA META DE INFLACIÓN PERIODO 2013-2015 (en porcentaje 2011=100)

Año	Inflación	Desvío de la Inflación	Esperativas de oferta	Choques de oferta	Depreciación nominal	Componente importado	Choques de demanda	Terminos de Intercambio
2013	2,8	0,8	1,0	-1,5	0,4	0,6	0,6	-0,3
2014	3,2	1,2	0,7	0,4	0,0	0,6	-0,4	-0,1
2015	3,3	1,3	0,5	0,5	1,3	-0,7	-0,6	0,0

1/ Respecto a la meta de 2 por ciento.
2/ Se considera el promedio de los últimos 4 trimestres.

Incremento estimado por año	15%	15%	15%	
AÑO	2015	2016	2017	2018
PROYECCION UNIDADES VENTAS	102.000,00	117.300,00	134.895,00	155.129,25
PRECIO VTA FCA	2,51	2,60	2,69	2,78
VENTAS	256.020,00	304.727,81	362.702,27	431.706,38
Tasa de Inflación	3,50%	3,50%	3,50%	

ESTADO DE RESULTADOS (expresado en dolares americanos)

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
UNIDADES A EXPORTAR	102.000,00	117.300,00	134.895,00	155.129,25
VENTAS	256.020,00	304.727,81	362.702,27	431.706,38
(-) COSTOS DE FABRICACION	187.655,76	194.223,71	201.021,54	208.057,30
UTILIDAD BRUTA	68.364,24	110.504,09	161.680,73	223.649,08
(-)COSTOS ADMINISTRATIVOS	9.511,86	9.844,78	10.189,34	10.545,97
(-)COSTOS DE EXPORTACION	17.501,46	18.114,01	18.748,00	19.404,18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e interes	41.350,92	82.545,31	132.743,38	193.698,93
INTERES 10%	4.135,09	8.254,53	13.274,34	19.369,89
Resultados antes impuestos	37.215,83	74.290,78	119.469,05	174.329,04
(-)Impuestos Ganancias (30%)	11.164,75	22.287,23	35.840,71	52.298,71
UTILIDAD NETA	26.051,08	52.003,54	83.628,33	122.030,33



FLUJO DE FONDOS PROYECTADOS					
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Inversión inicial	45.000,00				
INGRESOS		256.328,58	294.777,87	338.994,55	389.843,73
(-)COSTOS DE FABRICACION		187.655,76	194.223,71	201.021,54	208.057,30
UTILIDAD BRUTA		68.672,82	100.554,16	137.973,01	181.786,43
(-)GASTOS DE ADMINISTRACION		9.511,86	9.844,78	10.189,34	10.545,97
(-)GASTOS DE EXPORTACIÓN		17.501,46	18.061,51	18.639,47	19.235,94
EBIT		41.659,50	72.647,87	109.144,19	152.004,53
IMPUESTOS (30%)		12.497,85	21.794,36	32.743,26	45.601,36
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		29.161,65	50.853,51	76.400,93	106.403,17
FLUJO NETO	- 45.000,00	29.161,65	50.853,51	76.400,93	106.403,17
FLUJO ACUMULADO		74.161,65	125.015,16	201.416,09	307.819,26

Periodos	3	
Interes	10%	Tasa de dscto. Maxima
(-)Inversión inicial	45.000,00	
	- 45.000,00	
	29.161,65	
	50.853,51	
	76.400,93	

VAN	\$80.939
TIR	80%

Conforme a los resultados expresados, observamos que el Valor Actual Neto (VAN) resulta ser positivo, eso nos da el optimismo que la rentabilidad obtenida en el proyecto superará la tasa de retorno esperada. Así mismo, la Tasa Interna de Retorno (TIR) muestra una tasa del 80% siendo este nuestra máxima tasa de retorno que tendremos en el proyecto para que este sea rentable.

*Dennis Rios
Comercio Exterior*



CONCLUSIONES

Este trabajo fue elaborado con información real aplicada a una metodología académica para su presentación. Las fechas, periodos, costos y demás detalles explicados serán trabajados, y si es necesario ajustados, conforme las operaciones sean manejadas de acuerdo al tiempo y facilitación de los entes involucrados.

Nos encontramos satisfechos con los resultados de la investigación realizada a fin de conocer en forma amplia nuestro producto a exportar así como las regulaciones, competencia, procedimientos y determinantes necesarios para llevar a cabo con éxito el sueño de convertirnos en excelentes exportadores de productos Agrícolas.

Nuestro precio resulto claramente competitivo en comparación con el precio ofrecido por el Ecuador (competidor Latinoamericano) así como con los precios de nuestra competencia interna , llegando a estar al margen en competencia con el segundo país exportador de presencia fuerte en el mercado de las semillas de almizcle , Egipto, quien no solo cuenta con la historia , continuará posicionado como el segundo favorito sabiendo que al paso en que la globalización a capturado la atención del mundo , SADEX TRADING SAC , una empresa Peruana Latinoamérica en vía de desarrollar un proyecto de interesante envergadura , cumplirá con trabajar arduamente a fin de llegar a ser líder exportador en Latinoamérica y en competencia con los gigantes asiáticos.

La experiencia y preparación de los socios, el ímpetu al trabajo, la búsqueda de asesoría profesional y de relaciones comerciales duraderas, contribuirá al logro de convertirnos en líderes .Todo gran árbol, comenzó con una semilla.



BIBLIOGRAFIA

- Página Oficial de la superintendencia de Aduanas <http://www.sunat.gob.pe/>
- International Trade Center/DATOS ESTADISTICOS <http://www.intracen.org/>
- PERÚ Instituto Nacional de Estadística e Informática <http://www.inei.gob.pe/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
- Asociación de Exportadores Peruanos <http://www.adexperu.org.pe/>
- Cámara de Comercio e Industria Peruano Francesa <http://www.cciipf.com/es/>
- TRADE MAP <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- PROMPERÚ <http://www.promperu.gob.pe/>
- Cámara de Comercio de Lima <http://www.camaralima.org.pe/principal>
- Página oficial de la Unión Europea http://europa.eu/index_es.htm
- Banco Mundial / DATOS ESTADISTICOS <http://datos.bancomundial.org/>
- Organización Mundial de Comercio <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Datos Macro <http://www.datosmacro.com/>
- Notas Explicativas del Sistema Armonizado para Clasificación Arancelaria
- Josué I. Berman, *"Gestión del Comercio Exterior"*, Edición 2013