

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PANELA  
PULVERIZADA ORGÁNICA PARA LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
AGROPECUARIOS LA SHITA EN EL DISTRITO  
DE SALAS PARA EL MERCADO CANADIENSE -  
QUEBEC 2013”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,**

**AUTORES:**

**Bach. José Alex Mego Torres**

**Bach. Lilybeth Taboada Serrato**

**Chiclayo, 4 de Junio del 2015**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PANELA  
PULVERIZADA ORGÁNICA PARA LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES  
AGROPECUARIOS LA SHITA EN EL DISTRITO  
DE SALAS PARA EL MERCADO CANADIENSE -  
QUEBEC 2013”**

POR:

**Bach. José Alex Mego Torres**  
**Bach. Lilybeth Taboada Serrato**

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el  
Título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**APROBADA POR:**

---

**Mgtr. Luis Angulo Bustíos**  
**Presidente de Jurado**

---

**Lic. Linda Marita Cruz Pupuche**  
**Secretaria de Jurado**

---

**Lic. Juan César Farias Rodríguez**  
**Vocal/ Asesor de Jurado**

**CHICLAYO, 4 de Junio del 2015**

## **DEDICATORIA**

A Dios por brindarnos la oportunidad y la dicha de la vida. A nuestros padres, ya que contribuyen incondicionalmente en el logro de nuestras metas y objetivos propuestos, ayudándonos siempre con su ejemplo a ser perseverantes, y acompañándonos a lo largo del camino para poder llegar a la cima.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradeciendo principalmente a Dios por habernos dado la existencia y permitirnos llegar a culminar nuestra carrera profesional.

A nuestros Padres y Hermanos por su apoyo incondicional y por el amor que nos demostraron en cada paso a realizar.

A los docentes que nos han acompañado durante este largo camino, especialmente a nuestro Asesor Lic. Juan Cesar Farías Rodríguez quien nos brindó siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos durante el desarrollo del presente Plan de Exportación.

## **RESUMEN**

La presente investigación tuvo por objetivo desarrollar un Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica para la Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita para el mercado Canadiense, específicamente al Estado de Quebec, el cual contribuya, logre impulsar y favorecer el desarrollo de la agricultura en el distrito de Salas, integrando y respetando parámetros de sustentabilidad y lineamientos que regulen el mismo.

Se buscó aprovechar la potencialidad de tierras agrícolas que tiene el distrito de Salas para la obtención de productos orgánicos como es la Panela Pulverizada Orgánica, con una alta demanda en los mercados exteriores, permitiendo así que los propios cañicultores del distrito sean los que exporten su producto al mercado Canadiense, logrando un bienestar y desarrollo social e incentivando la producción y exportación de productos orgánicos en el Perú.

Para el desarrollo del plan se empleó como técnicas de recolección de datos, encuestas que permitieron determinar la existencia de demanda en Canadá – Quebec, siendo una investigación no experimental transversal.

Como resultados se determinó una demanda insatisfecha en el Estado de Quebec – Canadá, y desde el punto de vista económico el Plan de Exportación resultó rentable debido a que se requiere este producto en el país destino y el posicionamiento de la planta se hace posible con el apoyo de PROCOMPITE.

Palabras claves: Panela Pulverizada, Producto Orgánico.

## **ABSTRACT**

This research aimed to develop an Export Plan Panela Powdered Organic for the Association of Agricultural Producers - La Shita for the Canadian market, specifically the State of Quebec , which contribute , achieve promote and encourage the development of agriculture in the Salas district , integrating and respecting sustainability parameters and guidelines governing the same .

We sought to exploit the potential of agricultural land that has the district of Salas for the production of organic products such as the Panela Powdered Organic, with high demand in foreign markets, allowing cane growers own district are those that export their products the Canadian market, achieving social welfare and development and encouraging the production and export of organic products in Peru.

To develop the plan was used as data collection techniques, surveys allowed to determine the existence of demand in Canada - Quebec, being a transverse non-experimental research.

As a result an unmet demand in the State of Quebec was determined - Canada , and from the economic point of view the Export Plan was profitable because this product is required in the host country and the positioning of the plant is made possible with the PROCOMPITE support .

**Keywords:** Pulverized Panela, Organic Product.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>4</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>5</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>6</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>14</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>16</b>
2.1. Antecedentes	16
2.2. Definición de términos básicos	18
<b>III. MATERIALES Y MÉTODOS</b>	<b>19</b>
3.1. Tipo y Diseño de Investigación.	19
3.2. Área y Línea de Investigación.	19
3.3. Población y Muestra.	19
3.4. Métodos	20
3.5. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	20
3.6. Procesamiento de datos	21
3.7. Identificación y Operacionalización de Variables	21
<b>IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>22</b>
4.1. Viabilidad Estratégica	22
4.1.1. Análisis SEPTE	22
4.1.2. Cadena de Valor del Sector	29
4.2. Análisis del Micro Entorno	30
4.2.1. Fuerzas de PORTER	30
4.3. Análisis FODA	35
4.4. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)	35
4.5. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)	37
4.6. Foda Cruzado	37
4.7. Estrategias Competitivas	39
4.8. Misión	39
4.9. Visión	40
4.10. Propósito	40
4.11. Viabilidad de Mercado	40
4.11.1. Objetivo Estratégico del Estudio de Mercado	40
4.11.2. Definición del Mercado Objetivo	40
4.11.2.1. Aspecto Económico de Canadá	40

4.11.2.2.	Aspecto Político de Canadá _____	42
4.11.2.3.	Aspecto Social de Canadá _____	43
4.11.2.4.	Aspecto Legal y Comercial de Canadá _____	44
4.11.3.	Importaciones _____	47
4.11.4.	Exportaciones _____	47
4.11.5.	Demanda _____	48
4.11.6.	Marketing Mix _____	49
	Resultados de Encuesta para análisis de Mercado _____	54
4.12.	Viabilidad Técnica -Operativa _____	63
4.12.1.	Objetivo Estratégico del Estudio Técnico _____	63
4.12.2.	Localización _____	64
4.12.3.	Capacidad del Proyecto _____	66
4.12.4.	Proceso Productivo de Panela Pulverizada Orgánica _____	67
4.12.5.	Maquinaria y Equipo utilizados para el Proceso Productivo de Panela Pulverizada Orgánica _____	71
4.12.6.	Ficha Técnica del Producto _____	72
4.12.7.	Obtención de la Certificación _____	73
4.12.8.	Proceso de Exportación _____	75
4.12.8.1.	Incoterms Utilizado en la Exportación _____	75
4.12.8.2.	Sistema de Pago _____	76
4.12.8.3.	Documentos Aduaneros utilizados en la Exportación _____	76
	Mecanismo Aduanero que beneficiará a la Asociación Exportadora – Drawback _____	79
4.13.	Viabilidad Organizacional _____	84
4.13.1.	Objetivo _____	84
4.13.2.	Descripción _____	84
4.13.3.	Composición de Junta Directiva de la Asociación _____	85
4.13.4.	Organigrama de la Asociación _____	86
4.13.5.	Organigrama de la Planta de Producción _____	86
4.13.6.	Nivel operativo: Descripción de Funciones _____	86
4.14.	Viabilidad Económica - Financiera. _____	100
4.14.1.	Objetivo Estratégico del Estudio Financiero _____	100
4.14.2.	Inversión: Activo Tangible, Intangible y Capital de Trabajo _____	101
4.14.3.	Depreciación y Amortización de los Activos _____	105
4.14.4.	Costos de Producción _____	105

4.14.5.	Gastos de Administración y de Ventas _____	109
4.14.6.	Financiamiento de la Inversión _____	110
4.14.7.	Estado de Resultados _____	113
4.14.8.	Flujo de Caja Económico y Financiero _____	114
4.14.9.	Evaluación del Proyecto _____	116
4.14.10.	Análisis de Sensibilidad _____	117
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES _____</b>	<b>119</b>
5.1.	Conclusiones _____	119
5.2.	Recomendaciones _____	120
<b>VI.</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS _____</b>	<b>122</b>
<b>VII.</b>	<b>ANEXOS _____</b>	<b>123</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de Variables	21
Tabla 2: Análisis SEPTE	22
Tabla 3: Diamante de PORTER	30
Tabla 4: Matriz FODA	35
Tabla 5: Evaluación de Factores Externos	36
Tabla 6: Evaluación de Factores Internos	37
Tabla 7: FODA Cruzado	37
Tabla 8: Organismos Gubernamentales de CANADÁ	43
Tabla 9: Competencia Nacional e Internacional de Comercialización de Panela Pulverizada Orgánica	45
Tabla 10: Importaciones de Canadá a nivel mundial TN	47
Tabla 11: Exportaciones de Perú a nivel mundial en TN - 2014	47
Tabla 12: Países a los que exporta Panela CEPICAFE en el año 2014	48
Tabla 13: Demanda Insatisfecha Proyectada en Canadá	49
Tabla 14: Precios Referenciales de Panela Pulverizada Orgánica 2014	51
Tabla 15: Ficha Técnica del Producto	72
Tabla 16: Junta Directiva de la Asociación	85
Tabla 17: Inversión de Activos Tangibles	101
Tabla 18: Inversión de Activos Intangibles	103
Tabla 19: Capital de Trabajo del Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica	104
Tabla 20: Depreciación de Activos Tangibles	105
Tabla 21: Amortización de Activos Intangibles	105
Tabla 22: Costos de Materia Prima	106
Tabla 23: Costos de Mano de Obra Directa	106
Tabla 24: Costos de Mano de Obra Indirecta	107
Tabla 25: Costos Indirectos de Producción	107
Tabla 26: Costos Totales de Producción	108
Tabla 27: Detalle de Costos Fijos y Costos Variables	108
Tabla 28: Costos Unitarios de Producción	108
Tabla 29: Gastos de Administración	109
Tabla 30: Gastos de Ventas	109
Tabla 31: Total de la Inversión y Financiamiento	110
Tabla 32: Justificación del Cofinanciamiento solicitado a Pro Compite	110

Tabla 33: Datos del Financiamiento _____	112
Tabla 34: Cronograma de Pagos _____	112
Tabla 35: Flujo de Capital _____	112
Tabla 36: Restitución del Régimen Drawback _____	113
Tabla 37: Estado de Resultados _____	113
Tabla 38: Flujo de Caja Operativo _____	114
Tabla 39: Flujo de Caja Económico _____	115
Tabla 40: Flujo de Servicio a la Deuda _____	115
Tabla 41: Flujo de Caja Financiero _____	115
Tabla 42: Determinación de la Tasa de Descuento _____	116
Tabla 43: Tasa Promedio Ponderado de Capital _____	116
Tabla 44: Técnicas de Evaluación del Proyecto. VAN, TIR, B/C, P.R _____	116
Tabla 45: Punto de Equilibrio _____	117
Tabla 46: Análisis de Sensibilidad - Estado Pesimista _____	117
Tabla 47: Análisis de Sensibilidad - Estado Optimista _____	118
Tabla 48: Análisis de Sensibilidad - Estado Esperado _____	118

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Población de Quebec según el sexo _____	54
Gráfico 2: Población de Quebec, según la edad y el sexo _____	55
Gráfico 3: Población de Quebec, de acuerdo al Estado Civil y Sexo _____	56
Gráfico 4: Población de Quebec, según los miembros que conforman su hogar ____	57
Gráfico 5: Población de Quebec de acuerdo al lugar donde realiza sus compras ____	58
Gráfico 6: Población de Quebec de acuerdo a la influencia en su decisión de compra _____	59
Gráfico 7: Población de Quebec que conoce Panela Pulverizada Orgánica _____	59
Gráfico 8: Población de Quebec, según el consumo de Panela Pulverizada Orgánica _____	60
Gráfico 9: Población de Quebec, según el precio al que adquiere Panela Pulverizada Orgánica _____	61
Gráfico 10: Población de Quebec, según la Frecuencia de consumo _____	61
Gráfico 11: Población de Quebec, según los motivos por el que consume Panela Pulverizada Orgánica _____	62
Gráfico 12: Población de Quebec, según las expectativas que tiene sobre la Panela Pulverizada Orgánica _____	63

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Cadena de Valor del Sector	29
Figura 2: Canal de Distribución de Panela Pulverizada Orgánica	53
Figura 3: Población de Quebec, de acuerdo al Grado de Instrucción y Sexo	56
Figura 4: Población de Quebec, según su ocupación y sexo	57
Figura 5: Proceso de Elaboración de Panela Pulverizada Orgánica	71
Figura 6: Certificación	74
Figura 7: Organigrama de la Asociación	86
Figura 8: Organigrama de la Planta de Producción	86

## **I. INTRODUCCIÓN**

Promover las exportaciones en un país como el nuestro indudablemente es una tarea valiosa, más aún si en estos últimos años tenemos una gran apertura de mercados internacionales basados en acuerdos que Perú viene suscribiendo y preparando con los más importantes mercados mundiales.

El proceso de integración comercial de Perú a los mercados internacionales trae consigo nuevas oportunidades para generar riquezas, empleo y bienestar en el país.

En el departamento de Lambayeque contamos con una gran fortaleza basada en la riqueza agro ecológica y existencia de microclimas que permiten producir durante todo el año un amplio portafolio de productos agrícolas y agroindustriales, a ello le sumamos importantes proyectos de irrigación e hidroeléctricos como: Alto Piura, Proyecto Olmos, Salas, Jequetepeque, Saña, que permitirán cuando estén en total operación, más que duplicar las exportaciones agrícolas. (Salmón, 2014).

En el caso de la caña de azúcar la cual es una materia prima para la producción de Panela Pulverizada Orgánica, es un cultivo altamente extendido en todo el mundo; cabe destacar que EEUU, Europa y Japón (MAP, TRADE MAP, 2014) son los mayores mercados consumidores de estos productos que utilizan como factor diferenciador de las demás azúcares su alto componente nutricional y natural que ninguna otra lo posee, por lo que teniendo en cuenta las importaciones y exportaciones del mercado objetivo como es Quebec – Canadá, se llega a detectar que existe una demanda insatisfecha de Panela Pulverizada Orgánica, por ser un producto orgánico requerido debido a su alto valor nutricional.

Por lo tanto, la formulación del problema fue: ¿Será viable la ejecución de un Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica para La

Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita en el Distrito de Salas para el Mercado Canadiense - Quebec?

El Objetivo General fue determinar la Viabilidad del Plan de Eportación de Panela Pulverizada Orgánica para La Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita en el Distrito de Salas para el Mercado Canadiense – Quebec, garantizando un producto de Calidad y la máxima rentabilidad económica.

Los Objetivos Específicos fueron determinar la Viabilidad de Mercado para la producción y exportación de Panela Pulverizada Orgánica, determinar la Viabilidad Técnica – Operativa para la producción y exportación de Panela Pulverizada Orgánica, determina la Viabilidad Organizacional para la producción y exportación de Panela y Pulverizada Orgánica y determinar la Viabilidad Económica – Financiera para la producción y exportación de Panela Pulverizada Orgánica.

Es importante promover la exportación de productos orgánicos como es la Panela Pulverizada Orgánica, por ser un producto conocido, que gracias a sus características naturales es requerido en los mercados europeos.

Al analizar las características del entorno se determina que estas se adecuan para desarrollar el presente plan de Exportación, debido a las condiciones climáticas que existen en dicho lugar (Distrito de Salas – Shita Baja), lo cual le hace interesante y atractivo, y a la vez permite cubrir la demanda insatisfecha del mercado objetivo.

Por lo tanto, merece ser investigado desde los diferentes aspectos con la finalidad de poder discernir los puntos más importantes, en donde se analizará con un estudio minucioso que permita dar respuesta a los objetivos.

La importancia de este proyecto se basa en el éxito que tienen varias empresas alrededor del Perú, resaltando la empresa CEPICAFE que es la más importante y con mayor índice de exportación

Se quiere lograr también que los propios cañicultores del distrito de Salas sean los que exporten su producto y no usen intermediarios locales como lo hacen las empresas existentes, logrando con esta actividad un bienestar y desarrollo social incentivando la producción y exportación de productos orgánicos en el Perú.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes**

(Silva, 2013) manifiesta que a nivel del distrito de Salas en el año 2010 en el caserío La Ramada, a iniciativa de uno de los Consejeros Regionales del Gobierno Regional de Lambayeque y en coordinación con un grupo de profesionales, se realizó un proceso de capacitación a los productores de caña, con la finalidad de elaborar panela granulada; el mismo proceso se llevó a cabo en los caseríos El Banco, Penachí y Shita Baja, a partir de esta experiencia se viene trabajando con los productores con la finalidad de llegar a implementar la infraestructura necesaria (Módulo de proceso) que permita desarrollar esta actividad competitivamente.

Se desarrolló el mismo proceso en el distrito de Incahuasi, provincia de Ferreñafe, en los caseríos de Laquipampa y Moyán con la organización de Productores Agroecológicos y Conservacionistas San Antonio de Laquipampa.

En la región Lambayeque desde el año 2007 la ONG PRO-A viene apoyando la comercialización de panela granulada proveniente de la Asociación de Productores de caña “San Pablo” de Checopón – APROCAÑA.,

organización situada en Checopón, distrito de Llama, Provincia de Chota, Departamento de Cajamarca (zona andina del Perú). La panela ofertada es una panela orgánica y es comercializada al mercado de Canadá.

A nivel nacional se conoce la experiencia adquirida por CEPICAFE en sus 16 años de vida institucional como una Organización de Pequeños Productores, quienes han demostrado las ventajas económicas, sociales y medioambientales de la asociatividad con visión empresarial.

En sus inicios, se conoce que CEPICAFE, empezó comercializando su Producto Estrella: "El Café, luego la Panela Granulada o Azúcar Orgánica, y actualmente con el Cacao y Mermeladas de Frutas Tropicales, todo gracias a la voluntad de los productores organizados y a la preocupación de los consumidores que demandan productos sanos de mayor calidad y sin contaminantes, ya que muchos consideran que una inversión en la salud no escatima precios. La panela es comercializada a mercados especiales, con certificaciones como Panela Convencional Solidario, Orgánica y Kosher.

Asimismo, se conoce la experiencia de la Región San Martín, en donde los Gobiernos locales de Moyobamba y Pósic, en alianza con Foncodes y los productores, implementaron módulos de panela, también el Proyecto Norcafé (Ejecutado por la ONG PROGRESSO) implementó módulos de panela en el caserío de Nazareth provincia de Lamas también en alianza con FONCODES. Actualmente la panela procesada por este módulo es comercializada por la Cooperativa Oro Verde a Europa.

La experiencia de Cajamarca es mixta: productores y empresarios privados han implementado módulos para el proceso, esta panela es vendida a Europa a través de CEPICAFE Piura.

## 2.2. Definición de términos básicos

- **Calidad:** Es la capacidad que tiene el ser humano por hacer bien las cosas antes de la implantación de los sistemas de producción. (Alcalde, 2010).
- **Producto:** Un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad.
- **Precio:** Es la "cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio". (Armstrong, 2000).
- **Competencia:** La competencia puede ser definida como un tipo de aprendizaje caracterizado por la forma en que cualquier persona logra combinar sus múltiples recursos personales. (Orcajo, 2011).
- **Viabilidad:** Se conoce como análisis de viabilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un Plan. Para lograr esto parte de datos empíricos (que pueden ser contrastados) a los que accede a través de diversos tipos de investigaciones (encuestas, estadísticas, etc.).
- **Panela Pulverizada:** La panela es un producto obtenido de la evaporación de los jugos de la caña y la consiguiente cristalización de la sacarosa que contiene minerales y vitaminas. (CEPICAFE, 2010).
- **Producto Orgánico:** También llamados productos ecológicos o biológicos, son productos vegetales, animales o sus derivados, que se producen y elaboran con sustancias naturales. (CEPICAFE, 2010).
- **Cultura:** Conjunto de Acciones y de producciones de naturaleza simbólica, desarrollada en los ámbitos intelectuales. (Poso, 2006).

- Asociación: Conjunto de los asociados para un mismo fin y, en su caso, persona jurídica por ellos formada.

### III. MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Tipo y Diseño de Investigación.

No experimental transversal, porque solo se describen las variables sin ser manipuladas, y se realizará al momento en que se irán verificando las características del Mercado Objetivo (Quebec - Canadá).

#### 3.2. Área y Línea de Investigación.

Área de iniciativa Empresarial –Emprendedurismo.

#### 3.3. Población y Muestra.

La población objeto de la investigación está constituida por la población de Quebec - Canadá que son 8054756 personas.

Por lo tanto el tamaño de muestra será determinado por un conjunto de variables como:

- $Z = 1.88$ , nivel de confianza del 94%
  - $e = 0.06$  (Margen de error)
  - $p =$  Probabilidad de éxito = 0.5
  - $q =$  Probabilidad de fracaso = 0.5
  - $N = 8054756$ .
- $$n = \frac{Z^2 (p * q) N}{e^2 (N - 1) + Z^2 (p * q)}$$

$$n = 245 \text{ personas}$$

Con un 94% de confianza y un error de 0.06 suponiendo que el 50% de la población adquiera el producto.

### 3.4. Métodos

Los objetivos del Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica se desarrollan teniendo en cuenta la estructura de todo plan de exportación, en el que se analizan 4 factores determinando así la Factibilidad de Mercado – Técnica - Organizacional y Económica. Se inicia analizando el Macro y Micro entorno realizando así un diagnóstico, lo cual se llevará a cabo mediante una recolección de datos secundaria.

En el aspecto de Factibilidad del Mercado se analizan los requerimientos, normas, etc. del mercado objetivo. En el aspecto Técnico – Operativo, se determina la Localización de la Planta que es en el Distrito de Salas por contar con la disponibilidad de materia prima, mano de obra y demás requisitos para la producción de Panela Pulverizada Orgánica, así mismo el tamaño o capacidad a producir, el proceso de producción y las herramientas, maquinarias que se utilizarán.

En el aspecto organizacional se manifiestan la Estructura Orgánica de la Asociación, y de la Planta de Producción, los Aspectos Legales, etc. En la Factibilidad Económica se determinarán los costos e ingresos y se evaluará la rentabilidad de dicho plan mediante el uso de Valor Actual Neto, Costo Beneficio, Tasa Interna de Retorno y El Periodo de Recuperación determinando así la Viabilidad del Plan de Exportación, y de esta manera se llega a determinar la Factibilidad para lograr abastecer un porcentaje de la demanda insatisfecha mencionada anteriormente.

### 3.5. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

- Fuentes primarias: Como técnica se aplica la encuesta utilizando como instrumento el cuestionario, la cual será aplicada a las personas canadienses.

- Fuentes secundarias: TradeMap, Sunat, Mincetur, Adex, PromPeru, Libros, internet, revistas, etc.

### 3.6. Procesamiento de datos

Los datos recolectados a través de la encuesta serán procesados a través del programa estadístico, luego se comentarán los gráficos dando respuesta a los objetivos.

### 3.7. Identificación y Operacionalización de Variables

Tabla 1: Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>PLAN DE EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA ORGÁNICA</b>	VIABILIDAD ESTRATÉGICA	Análisis SEPTE
		Cadena de Valor
		Fuerzas Competitivas
		Foda
		Matriz EFE
		Matriz EFI
	VIABILIDAD DE MERCADO	Producto principal
		Productos sustitutos
		Usos
		Población
		Requerimientos
		Preferencias
		Demanda actual
		Oferta actual
		Precio actual
		Proyección de precios
		Promociones
	VIABILIDAD TÉCNICO - OPERATIVO	Canales de distribución
		Localización de planta
		Tamaño de planta
		Distribución del área
		Capacidad de producción
		Maquinarias
		Equipos
		Tecnología
	Procesos de producción	
	Materia prima	

<b>PLAN DE EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA ORGÁNICA</b>	<b>VIABILIDAD ORGANIZACIONAL</b>	Asociación
		Funciones
		Persona
		Estructura Orgánica
		Valor agregado
		Funciones
	<b>VIABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA</b>	VAN
		TIR
		Costo/Beneficio
		Periodo de Recuperación
		Análisis de Sensibilidad

#### **IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.**

##### 4.1. Viabilidad Estratégica.

##### 4.1.1. Análisis SEPTE.

En este apartado se muestra un análisis de los factores principales del macro entorno correspondiente al Plan de Exportación mediante la matriz SEPTE. La presente evaluación incluye cinco factores, como son: demográfico, económico, sociocultural, tecnológico y ambiental, y se muestra una breve descripción de los componentes relevantes para este proyecto.

Tabla 2: Análisis SEPTE

<b>Condiciones</b>	<b>Descripción</b>
<b>Económicas</b>	Según INEI (2014) , informa que en el tercer trimestre del 2014 la economía peruana medida a través del Producto Bruto Interno ( PBI) , registro un crecimiento de 1,8 % respecto a similar periodo del Año anterior, destacando el buen desempeño de las actividades de servicios que crecen 4,9 % explicando principalmente por el incremento del comercio. Incremento de la agricultura en 2,5 %.

**Económicas**

Ese ritmo de crecimiento es alcanzable debido al alto nivel de inversión que se ha tenido en los últimos años, a que la economía mundial está empezando a recuperarse y “al hecho de que la minería va a seguir siendo un factor especialmente dinámico”.

Además en el Perú hay una nueva cultura política y empresarial que va a ayudar a que se mantenga ese buen rendimiento de la economía.

Según BCRP , la tasa de inflación en el mes de setiembre se ubicó dentro del rango meta, reflejando principalmente alzas en los precios de alimentos , combustibles y tarifas eléctricas . Se mantiene la previsión que la inflación permanecerá dentro del rango meta y alcanzara la tasa del 2 por ciento en el horizonte de proyección 2015-2016

Santiago Paz, Cogerente de CEPICAFE, menciona que el monto de exportación de este producto es de 15 millones de dólares, lo cual aún es muy bajo dentro del mercado internacional; en tanto el costo de una tonelada de panela esta alrededor de los 1500 dólares, en comparación al costo de tonelada de Azúcar que es de 400 dólares.

El año pasado los productores piuranos exportaron 722 toneladas de panela a los mercados de Italia, Francia, Canadá. Para este año las expectativas son mejores y esperan llegar las mil toneladas, las zonas donde se cultiva y elabora este alimento son los distritos de Montero y Jililí, en la provincia serrana de Ayabaca.

<b>Económicas</b>	<p>La cooperativa Agraria Norandino tiene más de siete mil productores ubicados en el norte del Perú.</p> <p>En el distrito de Salas la única fuente de ingresos para los pequeños productores es la agricultura, la misma que no es suficiente porque no dan un valor agregado a sus productos.</p> <p>Gran parte de la producción de panela está orientada al autoconsumo y consumo interno, por ejemplo Colombia, su producción no es suficiente para satisfacer la demanda interna. El consumo generalmente está orientado a la población rural con menores ingresos económicos.</p> <p>Esta tendencia está cambiando debido al constante mejoramiento de la calidad del producto que los productores están logrando con apoyo de varias organizaciones internacionales, y bajo la tendencia de la prioridad de productos naturales y sanos, la Panela granulada está tomando una importancia extraordinaria a nivel mundial, siendo los países del sur de Europa (Italia, Francia y España) los más demandantes de panela orgánica, en menor escala están Alemania, Holanda, Suiza y Estados Unidos.</p> <p>El incremento de un producto más competitivo como es la panela orgánica es una oportunidad de superación para los pequeños productores para trabajar posteriormente en una diferenciación del producto en lo que se refiere a calidad y así poder obtener mejores precios del mercado.</p>
-------------------	---

<p><b>Socio- Culturales</b></p>	<p>Existen productores de panela cuyo proceso aún es muy artesanal y también tienen debilidades en la asociatividad. La población de bajos recursos tiene la voluntad de participar en la cadena de producción de caña de azúcar que les permita mejorar la calidad de vida de sus familias.</p> <p>El mercado internacional de la Panela Granulada está en su fase emergente, anteriormente estaba suprimido por el mercado del azúcar industrial que se mantiene con precios muy bajos, esta situación es afectada por las fuertes tendencias del mercado internacional, tales como: los consumidores exigen cada vez más un producto de alta calidad en la cual adquieren un alto grado de especialización y cada segmento del mercado trata de identificarse por una determinada calidad y diferenciarse del resto, en general los productos orgánicos están tomando cada vez más importancia y mucho más si son naturales, un segundo aspecto es la segmentación fuerte del mercado, predominando principalmente el crecimiento de los mercados especiales (mercado orgánico, mercado justo, mercado gourmet, mercado de origen) cada uno de estos mercados tiene su propia identificación y misión.</p>
<p><b>Demográficas</b></p>	<p>El cultivo de la caña está asentado en zonas marginales, la población dedicada a este cultivo es de bajos ingresos económicos. La caña de azúcar es el sustento tradicional en la producción agropecuaria de numerosas zonas de la Sierra de Lambayeque en especial en la del distrito de salas, en los últimos años se considera con una</p>

<p><b>Demográficas</b></p>	<p>perspectiva muy promisoría. Por los múltiples usos que se le puede dar a la caña, como la producción de chancaca para el consumo humano en reemplazo del azúcar, la producción de licores locales, alimento para el ganado, etc.</p> <p>Actualmente se le considera a la caña de azúcar como un producto alternativo para sacar de la pobreza a miles de familias campesinas.</p> <p>La panela granulada proviene de la India. Luego se hace conocida en Colombia y Ecuador para extenderse también a Centroamérica y México. Por lo general, los mismos cafetaleros elaboran el azúcar, por ello, Brasil es el principal productor de la región, seguido por Colombia. Su elaboración se asemeja a la de cualquier azúcar tradicional. Comienza con la extracción del jugo de la caña de azúcar en los trapiches para cocinarse luego en pailas de acero inoxidable por espacio de entre dos a tres horas. Al llegar a una consistencia espesa, se pasa a un depósito de madera, donde con el movimiento se consigue granular.</p>
<p><b>Políticas</b></p>	<p>La caña de azúcar se ha mantenido por varios años a pesar de la crisis política que atravesaron las grandes cooperativas azucareras del país, hasta hace algunos años la caña se le consideraba solamente para la producción de azúcar industrial en grandes extensiones y administrado por fuertes organizaciones con grandes intereses.</p> <p>Ello implicaba que se le priorice los valles de costa, sin</p>

<p><b>Políticas</b></p>	<p>embargo la producción nacional de panela granulada recién se empieza a difundir en los últimos 5 años, a partir de entonces se le considera en los espacios de decisión política como un cultivo alternativo para sacar de la pobreza a miles de familias campesinas.</p> <p>En estos años la producción se ha incrementado de forma sostenida respondiendo parcialmente a la demanda creciente de productos naturales a nivel nacional e internacional. Los gobiernos locales y regionales son los principales impulsores de este cultivo por la rentabilidad y factibilidad que la caña genera en las localidades rurales, con la posible articulación al sistema de comercialización.</p> <p>La aparición de importantes nichos de mercado, como orgánico, comercio justo, de origen, etc., promovido principalmente por muchas de las organizaciones de productores como PROA, CEPICAFE, ACOPAGRO quienes han logrado insertarse exitosamente en el mercado, esta actividad promueve el interés y organización de los productores de caña de azúcar, pues los impactos concretos en las poblaciones donde se viene produciendo son: incremento de ingresos, reducción de costos y oportunidad para implementar un negocio rentable para las familias rurales.</p>
<p><b>Legales</b></p>	<p>La panela granulada es considerada como un cultivo alternativo para sacar de la pobreza a las familias campesinas.</p> <p>A nivel local diversas organizaciones públicas están adoptando dentro de sus políticas de desarrollo al</p>

<p><b>Legales</b></p>	<p>cultivo de la caña como prioridad, es el caso que muchos de los gobiernos locales han incluido dentro de sus planes de desarrollo a la panela granulada, el gobierno Regional está trabajando para impulsar este producto.</p> <p>Diversa instituciones gubernamentales como FONCODES, SIERRA EXPORTADORA, Ministerio de Agricultura, PRODUCE (Ministerio de la producción) también están haciendo lo mismo para impulsar este cultivo.</p>
<p><b>Tecnológicos</b></p>	<p>Los niveles de productividad de la caña a nivel nacional está por debajo del promedio internacional 40 TM/ha de caña, esta situación es debido a que hubo poco trabajo de mejoramiento de variedades y asistencia técnica, el cultivo estuvo solamente a expensas de los productores y se le considera como subsistencia.</p> <p>Por otro lado el rendimiento de conversión de caña a panela también es bajo (9%), lo cual significa que por cada TN de caña se obtenga solamente 90 kg de panela, mientras que en otros lugares como Colombia se alcanza cifras que supera el 11%, situación que afecta la productividad de panela por Ha, (3.6 TN/ha, ó 72 qq/ha)</p> <p>Por lo que es factible llegar a las metas que se plantea en el presente plan de Exportación de incrementar la productividad de panela granulada a 120 qq/ha, es decir obtener 60 TN de caña /ha con 10% de rendimiento.</p>

#### 4.1.2.Cadena de Valor del Sector

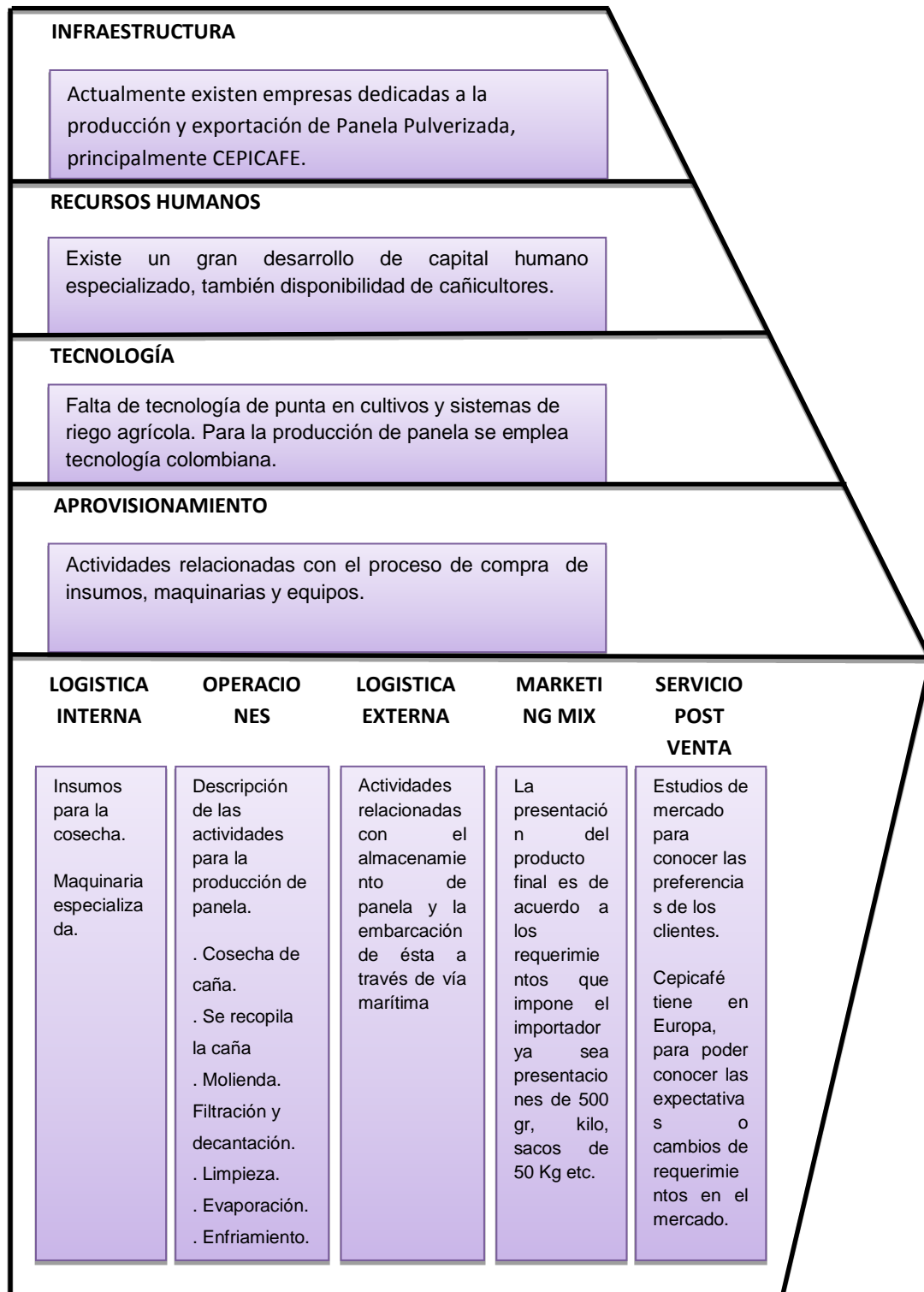
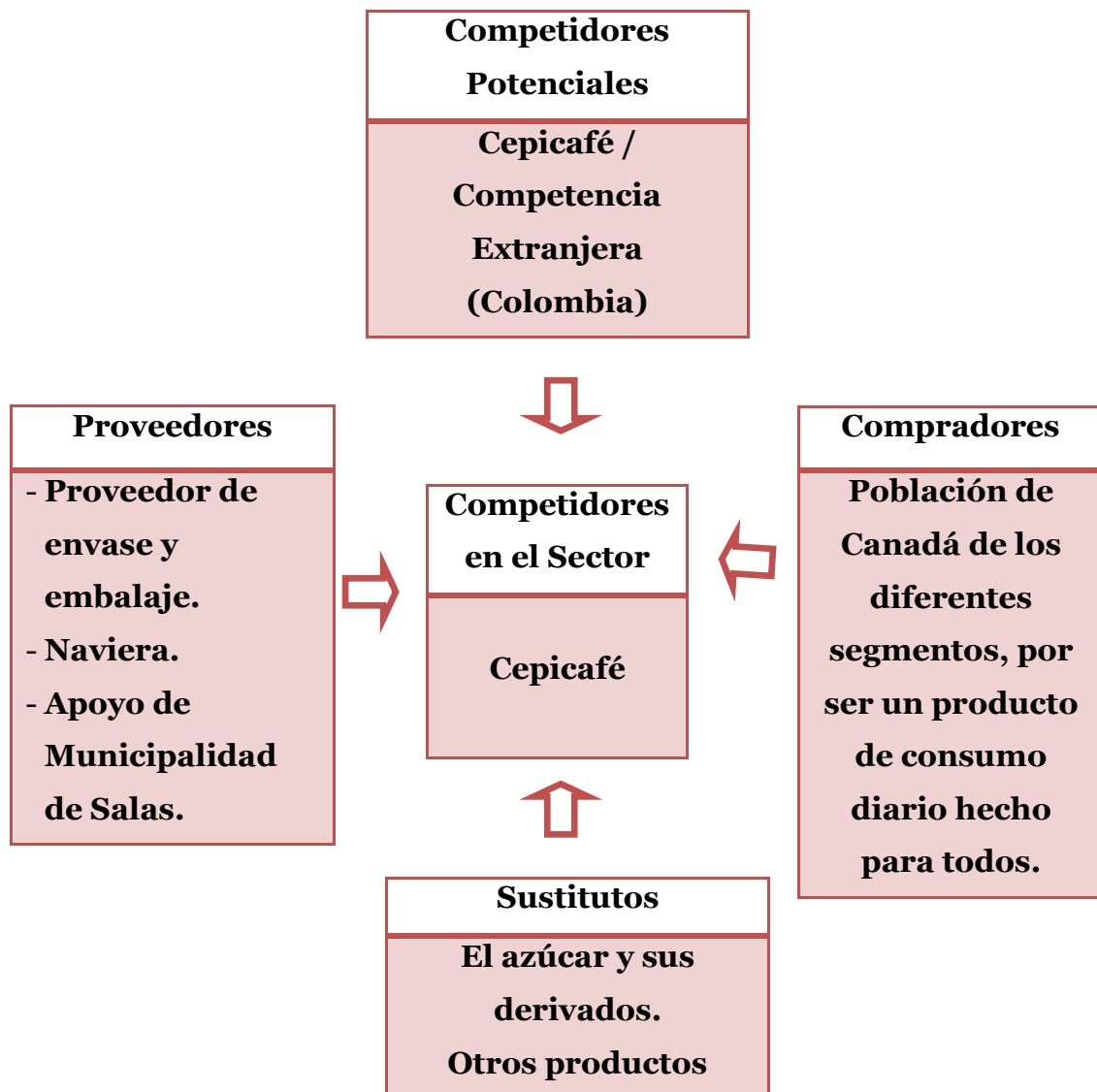


Figura 1: Cadena de Valor del Sector

## 4.2. Análisis del Micro Entorno

### 4.2.1. Fuerzas de PORTER

Tabla 3: Diamante de PORTER



- Ingresos de nuevos competidores

Si existe el ingreso de nuevos competidores, cabe resaltar que la demanda es mayor y la capacidad de producción es menor, nuestro competidor Directo es CEPICAFE, debido que ya es un negocio en desarrollo y con experiencia en el mercado.

- El poder de los proveedores

No existe poder de negociación con los proveedores debido que son ellos los propios pequeños productores organizados que conforman una Organización de caña de azúcar de la Asociación de Productores Agropecuarios La Shita y se ubican entre los 1,100 msnm en la Zona Sierra del distrito de Salas.

Los suelos presentan pendientes de moderadas a pronunciadas hasta 60%, la escasez lluvias de temporada incide directamente en la disponibilidad de agua de riego y esta a su vez influye directamente en los rendimientos de la caña.

El área promedio por productores aproximadamente 2.0 has de las cuales muchas veces destina en promedio 1.00 Ha a cultivos permanentes incluidos la caña, las producciones son bajas debido a varios factores: inadecuado manejo, limitada fertilización. Las plantaciones de caña en Shita, se manejan bajo un sistema de manejo tradicional y no se le ha dado la debida importancia.

Existen proveedores para el envase y embalaje para el producto, y el medio de transporte desde la salida del producto hasta que llega al consumidor final.

- El poder de negociación de los clientes

Se plantea ingresar al mercado canadiense (Quebec) dirigiéndose a todos los segmentos ya que dicho producto es indispensable para cualquier edad y momento en la mesa de cada consumidor.

Debido que la panela es un producto requerido por el mercado y la demanda es mayor a la capacidad de producción, no existe poder de negociación por parte de nuestros clientes, según lo proyectado esperamos alcanzar un precio mayor para mejorar la rentabilidad, cabe resaltar que no es un producto sustituto del Azúcar, son dos productos diferentes, la diferencia son sus propiedades nutricionales por parte de la panela que hace que tenga un valor agregado y atractivo por nuestro mercado

- Ingresos de productos sustitutos
  - El aspartame: es un endulzante artificial sobre el que se escriben cada día miles de páginas, estudios y experiencias personales a favor y en contra.
  - Edulcorantes Naturales:
    - ✓ Azúcar integral: a partir de la melaza o miel de caña y tras un proceso natural se obtiene el azúcar de caña. Según la variedad de la caña obtendremos otra variedad en azúcar integral denominado Panela, Mascobado o Rapadura.
    - ✓ Concentrado o sirope de manzana: en los países más nórdicos es muy típico este edulcorante o endulzante natural que se obtiene cocinando a fuego lento el zumo de manzana. Aporta un sabor suave y muchos de los nutrientes de la manzana.

- ✓ Fructosa: se utiliza principalmente en alimentos "tolerados" para diabéticos. Se obtiene de las frutas y en pequeñas cantidades pueden tomarla los diabéticos. Su sabor, color y textura es muy parecido al azúcar blanco o refinado.
- ✓ La Melaza o miel de caña: se obtiene al moler la caña de azúcar y luego cocinar ese jugo hasta que se evapore el agua. Tiene un agradable sabor que recuerda al regaliz y contiene más nutrientes que el azúcar refinado.
- ✓ Las Melazas: son endulzantes o edulcorantes naturales obtenidos a partir de cereales como el arroz, maíz, cebada, etc. Suelen tener un sabor muy suave y son muy apreciadas por las personas que prefieren sustancias que no endulcen demasiado.
- ✓ La miel: es uno de los edulcorantes o endulzantes naturales más antiguo ya que no necesita ninguna elaboración. Además de su sabor ha sido utilizado por sus propiedades medicinales (cicatrizante, expectorante, etc.). Muy apreciada para endulzar las infusiones de plantas medicinales.
- ✓ Sirope de agave: es uno de los endulzantes o edulcorantes naturales que se obtiene de un cactus y que ya venía siendo utilizado por incas y aztecas. Tiende a regular los niveles de glucosa.
- ✓ Sirope de arce: es una especie de jarabe o sirope obtenido del jugo del arce que es un árbol típico de Canadá y países nórdicos. Es rico en nutrientes y muy famoso por ser el ingrediente principal de la dieta del Sirope de Savia.
- ✓ Stevia o Estevia: es una planta originaria del Amazonas. La ventaja de estos endulzantes o edulcorantes naturales que no tienen calorías y

que su dulzor es 20 ó 30 veces superior al azúcar. También son valoradas sus propiedades reguladoras de la glucosa (diabetes e hipoglucemia).

Cada endulzante o edulcorante natural tiene su sabor peculiar y sus ventajas e inconvenientes. Lo ideal es pedir consejo en nuestro herbolario o a nuestro médico o especialista. Los diabéticos o personas interesadas en controlar las calorías también deben pedir consejo sobre qué endulzantes o edulcorantes naturales deben de consumir.

La sacarina es un edulcorante 300 veces más dulce que el azúcar aunque como tiene un regusto un poco amargo, suele asociarse junto a otros endulzantes artificiales. Se puede presentar en forma de pastillas, gránulos, polvo o líquida. Es muy estable y tiene una larga duración.

- Rivalidad de los competidores

El mayor productor de panela granulada es CEPICAFE, (Ubicado en Piura, norte del País), siendo competidor directo.

En este marco, la rivalidad se enfoca a la conquista de mejores clientes y mejores precios.

## 4.3. Análisis FODA

Tabla 4: Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Existencias de áreas agrícolas para el cultivo de caña.</li> <li>2. Comercialización de productos de alto valor nutricional.</li> <li>3. Existencia de capital humano especializado.</li> <li>4. Alto nivel de exportaciones.</li> <li>5. Existencia de materia prima.</li> <li>6. Tratado de libre comercio con Canadá.</li> <li>7. Existencia de puerto marítimo.</li> <li>8. Productores con experiencia en la producción de chancaca.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apertura de nuevos mercados internacionales.</li> <li>2. Crecimiento de las inversiones en el sector agroindustrial.</li> <li>3. Acceso de tecnología en el exterior.</li> <li>4. Demanda del mercado exterior en crecimiento.</li> <li>5. Apoyo de entidades públicas: Gobierno regional y Gobierno municipal.</li> </ol>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Baja innovación tecnológica en el país.</li> <li>2. Escasos recursos económicos de los productores.</li> <li>3. Desconocimiento de técnicas y tecnologías de producción de agricultores de la zona.</li> <li>4. Bajo nivel educativo y cultural-</li> <li>5. Cultivo de caña sin certificación orgánica ni otras certificaciones.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incremento de productos Sustitutos.</li> <li>2. Aparición de plagas y enfermedades en la producción.</li> <li>3. Posible crisis económica en los principales países importadores.</li> <li>4. Presencia de Intermediarios que acopian chancaca en la zona.</li> <li>5. La tala indiscriminada de árboles en las zonas adyacentes que afecta el clima y genera erosión de los suelos.</li> </ol>

## 4.4. Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

A continuación, se presenta la matriz de evaluación de factores externos utilizada para dar ponderación a las oportunidades y amenazas más importantes.

Tabla 5: Evaluación de Factores Externos

<b>Factores Externos Claves</b>	<b>Valor</b>	<b>Calificación</b>	<b>Valor Ponderado</b>
<b>Oportunidades</b>			
✓ Apertura de nuevos mercados internacionales. <input type="checkbox"/>	0.16	4	0.64
✓ Crecimiento de las inversiones en el sector Agroindustrial.	0.13	4	0.52
✓ Acceso de tecnología en el exterior.	0.13	3	0.39
✓ Demanda del mercado exterior en Crecimiento.	0.13	3	0.39
✓ Apoyo de entidades públicas: Gobierno Regional y Gobierno Municipal.	0.13	3	0.39
<b>Amenazas</b>			
✓ Incremento de productos Sustitutos.	0.06	2	0.12
✓ Aparición de plagas y enfermedades en la Producción.	0.1	1	0.1
✓ Posible crisis económica en los principales países importadores.	0.07	1	0.07
✓ Presencia de Intermediarios que acopian Chancaca en la zona.	0.05	2	0.1
✓ La tala indiscriminada de árboles en las Zonas adyacentes que afecta el clima y Genera erosión de los suelos.	0.04	2	0.08
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.8</b>

El resultado de la Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE) es de 2.8, lo que significa que la empresa enfrenta un contexto favorable. Pero sin embargo debe desarrollar estrategias para contrarrestar las amenazas y aprovechar eficientemente las oportunidades presentes y futuras.

## 4.5. Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

Tabla 6: Evaluación de Factores Internos

<b>Factores Internos Claves</b>	<b>Valor</b>	<b>Calificación</b>	<b>Valor Ponderado</b>
<b>Fortalezas</b>			
✓ Existencias de áreas agrícolas para el cultivo de caña.	0.09	3	0.27
✓ Comercialización de productos de alto valor nutricional.	0.09	4	0.36
✓ Existencia de capital humano especializado.	0.09	3	0.27
✓ Alto nivel de exportaciones.	0.1	4	0.4
✓ Existencia de materia prima.	0.1	4	0.4
✓ Tratado de libre comercio con Canadá.	0.1	3	0.3
✓ Existencia de puerto marítimo.	0.08	3	0.24
✓ Productores con experiencia en la producción de chancaca.	0.08	3	0.24
<b>Debilidades</b>			0
✓ Baja innovación tecnológica en el país.	0.05	1	0.05
✓ Escasos recursos económicos de los productores.	0.05	2	0.1
✓ Desconocimiento de técnicas y tecnologías de producción de agricultores de la zona.	0.08	1	0.08
✓ Bajo nivel educativo y cultural.	0.04	2	0.08
✓ Cultivo de caña sin certificación orgánica ni otras certificaciones.	0.04	2	0.08
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.87</b>

El resultado de la Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI) es de 2.87, lo que significa que la empresa enfrenta un contexto favorable. Pero sin embargo debe desarrollar estrategias para contrarrestar las debilidades y aprovechar las fortalezas eficientemente las oportunidades presentes y futuras.

## 4.6. Foda Cruzado.

Tabla 7: FODA Cruzado



#### 4.7. Estrategias Competitivas

Para este proyecto es adecuado utilizar las siguientes estrategias:

- Posicionar la Panela Pulverizada Orgánica peruana en los mercados internacionales, disminuyendo el poder de los productos sustitutos, convirtiéndolo en un indicador económico favorable para el sector agrícola.
- Aprovechar el potencial de tierras agrícolas y capacitar a los productores de la zona para evitar plagas y enfermedades.
- Aprovechar el capital humano para abastecer el crecimiento de demanda en el mercado exterior, generando de esta manera mayores puestos de trabajo y así seguir mejorando la calidad de vida de los agricultores.
- Debido que el producto no cuenta con una certificación orgánica, se va contratar desde un principio para poder tenerla, ya que son 2 años aproximadamente , periodo en que vamos a cumplir el proceso de certificación cabe señalar que productos como la panela pueden venderse con normalidad siempre y cuando detallando en el envase que está en proceso de certificación.

#### 4.8. Misión

Asociación sin fines de lucro, conformados por pequeños productores de panela pulverizada orgánica para su exportación al mercado canadiense, beneficiando y mejorando la calidad de vida de las familias asociadas y promoviendo el desarrollo regional.

#### 4.9. Visión

Liderar el desarrollo de producción de Panela Pulverizada Orgánica en el Distrito de Salas (Caserío Shita Baja) constituyéndose como ejemplo de alternativa de desarrollo más importante de la Región norte del Perú.

#### 4.10. Propósito

Contribuir al desarrollo de la producción agrícola, estableciendo fuentes de trabajo en la Región y mejorar la calidad de vida, educación, pobreza de los miembros de dicho distrito.

#### 4.11. Viabilidad de Mercado

##### 4.11.1. Objetivo Estratégico del Estudio de Mercado

Determinar la Factibilidad de Mercado para la exportación de Panela Pulverizada Orgánica.

##### 4.11.2. Definición del Mercado Objetivo

El mercado objetivo es el estado de Quebec - Canadá, contando hasta el 2012 con una población de 8´054,756 Habitantes.

##### 4.11.2.1. Aspecto Económico de Canadá

Consultada la Página de Santandertrade, nos informa que el País de Canadá tras experimentar un descenso como consecuencia de la recesión mundial, el PIB de Canadá se ha recuperado. Debido a la baja demanda americana, la crisis de la zona euro y el endeudamiento elevado de los hogares, el crecimiento se había desacelerado en 2012, y fue de 1,6% en 2013. Ese año, Canadá aprovechó un repunte de los sectores del gas y el petróleo. El

ritmo del crecimiento fue irregular, con un retroceso considerable en junio de 2013. El nivel demasiado bajo de la inflación contribuyó a ocultar el problema del endeudamiento de los hogares; las inversiones privadas fueron irregulares en 2013, para esto el gobierno canadiense ha buscado concretar un acuerdo para un oleoducto, que transportaría la arena petrolífera hacia las refinerías americanas, pero por lo pronto no se ha logrado.

En 2013, el gobierno canadiense ha buscado crear empleos, mantener una fiscalidad baja y un control estrecho de los gastos públicos. En octubre de 2013, se ha considerado que el objetivo de equilibrar el presupuesto de aquí a 2015 es realista, ya que el déficit ya ha bajado en un 25%. Se le da prioridad al crecimiento y la prosperidad de largo plazo. El programa de reforma del presupuesto de 2012-2013, ha implicado una serie de recortes presupuestarios en numerosos sectores, como los servicios públicos, la salud, el medio ambiente, la ayuda pública al desarrollo, la defensa e inversiones en la investigación y el desarrollo. A medio plazo, Canadá deberá esforzarse por mejorar el entorno para los negocios y la productividad para frenar la tendencia a la pérdida de competitividad.

El envejecimiento de la población, que aumenta los costos de los cuidados médicos y el endeudamiento de los hogares, también es un tema preocupante. En 2013, este endeudamiento disminuyó gracias a un reforzamiento de las reglas de préstamos hipotecarios, pero luego volvió a aumentar. El banco central ha mantenido una tasa de interés de referencia baja (1%), debido a una situación económica morosa. Los resultados de la economía canadiense están relacionados con la reanudación económica en Estados Unidos y la zona euro.

En 2013, una reforma del seguro de trabajo fue establecida, lo que involucra sobre todo a los trabajadores temporeros del este del país. También se anunció un congelamiento del nivel de cotizaciones de los empleadores y asalariados durante tres años a partir de 2014. La firma de un acuerdo de

libre comercio con la UE, actualmente en negociaciones, podría reforzar la economía.

Canadá es un país rico con una buena calidad de vida. La tasa de desempleo, que aumentó con la recesión, ha disminuido luego, y se estabilizó en 2013 (en torno a 7%). Sin embargo, el país afronta el incremento de las desigualdades de salarios, y el aumento de los conflictos laborales.

Por último, la explotación de arenas petroleras tiene un impacto medioambiental desastroso, que corre el riesgo de contrarrestar los objetivos de reducción de gas con efecto de invernadero.

#### 4.11.2.2. Aspecto Político de Canadá

Canadá tiene un gobierno parlamentario con fuertes tradiciones democráticas. El parlamento está compuesto por La Corona, una Cámara de los Comunes, elegida por el pueblo y un Senado designado. Cada miembro del parlamento en la Cámara de los Comunes es elegido por mayoría simple en un distrito electoral o su equivalente. El primer ministro es quien convoca a elecciones generales, las cuales deben de ser máximo cinco años después de la elección anterior, o pueden ser desencadenadas por el gobierno al pedir la moción de censura en el parlamento. El sistema fiscal canadiense comprende impuestos de carácter federal, provinciano territorial y local. “Los principales impuestos federales son el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre sociedades.

Su sistema de salud es manejado por los gobiernos provinciales. Estos servicios de salud son gratis para los residentes permanentes excepto los tratamientos que son médicamente innecesarios. En Canadá es ilegal ejecutar servicios médicos fuera del sistema de salud público; por lo tanto, no hay establecimientos médicos privados. (Mincetur, 2007)

#### 4.11.2.3. Aspecto Social de Canadá

Según el estudio de Reporton Canadian EatingHabits realizado en el año 1999, los factores más importantes al momento de adquirir productos alimenticios; son el sabor en un 93%, características nutricionales y saludables en un 89%, facilidad y tiempo de preparación en un 68%, y por último el precio en un 62%.

A través del mismo estudio se estableció que el 80% de la población canadiense realiza las compras de alimentos en supermercados, el 10% en tiendas especializadas, el 3% en tiendas rápidas y el 7% en otro tipo de almacenes. Mencionar que Canadá en existe una gran cantidad de latinos debido al porcentaje que tienen de emigrantes, por lo cual se considera como una ventaja en el consumo, serían como nuestros mejores patrocinadores.

Canadá disfruta de una sociedad abierta y libre de distinciones de clases sociales. En Canadá todos tienen el mismo derecho y respeto, sin tomar en cuenta su raza o religión. Existen algunos organismos a través de los cuales se puede contactar para realizar conexiones para la exportación.

Tabla 8: Organismos Gubernamentales de CANADÁ

<b>ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE CANADÁ</b>
Department of affairs and international trade
Tradefacilitation office
Canadá (TFOC)
CanadaChambier of
Commerce

#### 4.11.2.4. Aspecto Legal y Comercial de Canadá

En el aspecto comercial en el que “Una sociedad” se puede constituir en Canadá es bajo diferentes regímenes legales, entre los principales están los siguientes:

- Bajo la normativa federal del Canadá Business Corporation Act (CBCA).
- Al amparo de otras leyes federales, como el Trust and Loan Companies Act.
- Bajo la ley provincial correspondiente sobre sociedades, y por último, por acto del Parlamento o de una legislación provincial.

Con referencia al sistema fiscal canadiense que comprende impuestos de carácter federal, provincial o territorial y local. “Los principales impuestos federales son el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre sociedades, el IVA, llamado Goods and Services Tax (GST), y las retenciones (withholding tax) sobre los ingresos obtenidos por los no residentes” Los gobiernos provinciales cobran impuestos directos sobre las personas físicas o jurídicas que residen en sus territorios e impuestos indirectos sobre las ventas.

Los municipios imponen y recaudan impuestos sobre la propiedad de bienes inmuebles. (Mincetur, 2007)

- Competencia.- Detalle de la competencia que existe tanto en el ámbito nacional como internacional.

Tabla 9: Competencia Nacional e Internacional de Comercialización de Panela Pulverizada Orgánica

<b>Competencia Nacional</b>	<b>Competencia Internacional</b>
Asociación Central Piurana de Cafetaleros CEPICAFE	Doña Panela LTDA
CAES PIURA '	Ecorgánicos de Colombia S.A
NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Orgánica LTDA
CENTRAL DE PRODUCTORES ECOLOGICOS SOLIDARIOS POR EL AGRO	Aromas de la tierra
COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA.-COOP.NORANDINO	
COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES CENFROCAFE PERU	
GRUPO L & G SAC	

Fuente: SUNAT

La tabla N° 9, muestra una lista de los principales competidores, tanto del ámbito local e internacional, resaltando que el competidor directo es CEPICAFE, ya que ocupa el 90 % de las exportaciones de Panela Pulverizada Orgánica a los mercados de Italia, EE. UU, Canadá.

Las tendencias del mercado muestra un producto con demanda dinámica, el cual también es sujeto a las fluctuaciones de los ciclos económicos, pues para un año de recesión económica Global como fue el 2009, sus volúmenes en ventas crecieron pero tuvieron sus consecuencias para el 2010, el cual registran menos empresas exportadoras pero fieles a su producto de igual forma.

La producción de un producto similar como el azúcar refinada, “se estima en más de 1.1 millones de toneladas métricas de azúcar al año, de las cuales el 90% proviene del azúcar crudo importado, y el 10% restante del azúcar producido a partir de la remolacha que se cultiva en la Región de Alberta.

La Industria Azucarera en Canadá está identificada de acuerdo al Sistema de Clasificación de Industrias en Norte América (NAICS). En Canadá para efectos estadísticos y presentación de información de participación en el PIB el código NAICS asignado es 31131-“Sugar Manufacturing”.

Para efectos de las estadísticas de importación y exportación la categorización del azúcar está designada bajo el capítulo 17 del código arancelario Canadiense.

La Panela como alimento y/o endulzante puede ser sustituido por miel, azúcar, maple syrup y otros productos naturales y/o químicos. En la comunidad canadiense el uso de endulzantes artificiales ha venido ganando un espacio y aceptación para una dieta baja en calorías, sin embargo como se manifiesta en un documento publicado bajo el título de “Industry Definition Sugar Manufacturing”, los endulzantes químicos no tienen las características de textura, cristalización y acidez que son necesarios tanto en aplicaciones.

- Clientes.- Se determina que los mayoristas recurren a los bróker para aprovisionarse de frutas, verduras y productos orgánicos importados; ya que cuentan con una moderna infraestructura para la distribución de frutas, verduras y productos orgánicos y, por lo general, son especialistas en mercadeo y expertos en el desarrollo de planes de promoción, siendo las cadenas de supermercados y los mayoristas sus principales clientes.

Es por esto que se propone realizar la distribución de la panela pulverizada orgánica a través de un bróker ubicado en Canadá;

encargándose de promocionar, y publicar el producto en las principales cadenas de supermercados canadienses.

#### 4.11.3. Importaciones

Consultada la fuente de TradeMap, acerca de las importaciones de Panela Pulverizada Orgánica mediante la partida arancelaria 1701130000, muestra que en los años recientes Canadá cuenta con importaciones alrededor de 1381 Toneladas. Siendo sus principales proveedores los Países de Brasil, Paraguay, Perú, Colombia, entre otros.

Tabla 10: Importaciones de Canadá a nivel mundial TN

<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
1389	1261	1574	1381

Fuente: TradeMap

#### 4.11.4. Exportaciones

Al analizar los países a los que exporta PERÚ, se afirma que el principal es Italia, seguido por Francia y Canadá al que lo abasteció con un total de 24.46 toneladas en el año 2014.

Tabla 11: Exportaciones de Perú a nivel mundial en TN - 2014

<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>PESO KG</b>	<b>PESO TN</b>
ITALIA	826,347.00	826.35
FRANCIA	155,910.00	155.91
CANADA	24,458.00	24.46
NUEVA ZELANDA	2,000.00	2.00
ESPAÑA	1,706.00	1.71
ALEMANIA	101.00	0.10
<b>Total</b>	<b>1,010,522.00</b>	<b>1,010.52</b>

Fuente: SUNAT

Cabe indicar que la Empresa líder en realizar el mayor porcentaje en Exportaciones es CEPICAFE, quien produce panela pulverizada orgánica, y cuenta con certificación orgánica según las normas de la comunidad. Europea y de los Estados Unidos otorgada por Biolatina e IMO CONTROL/Naturland.

Tabla 12: Países a los que exporta Panela CEPICAFE en el año 2014

País Destino	KG	TN
Italia	825840	825.8
Francia	123600	123.6
Canadá	21758	21.7
Total	655394	971.3

Fuente: SUNAT

Al analizar los países a los que exporta CEPICAFE, se afirma que el principal es Italia, y el Canadá se encuentra en el tercer lugar habiendo exportado 21 TN en el año 2014.

#### 4.11.5. Demanda

La Panela Pulverizada Orgánica tiene demanda continua durante largos periodos, normalmente en crecimiento, como ocurre con los alimentos, cuyo consumo irá en aumento mientras crezca la población.

El interés mostrado viene de países altamente desarrollados y muy exigentes en la calidad de los productos que adquieren, como son: Alemania, Italia, Francia, Canadá, Japón y Estados Unidos, entre otros.

La demanda se refiere exclusivamente a los países desarrollados quienes representan el grueso de los consumidores de productos orgánicos, siendo Canadá, EEUU, Europa y Japón los mayores mercados de estos

productos que utilizan como factor diferenciador de las demás azúcares su alto componente nutricional y natural que ninguna otra lo posee.

Tabla 13: Demanda Insatisfecha Proyectada en Canadá

DEMANDA INSATISFECHA							
Años	Consumo Aparente KG	Población	Consumo Por Habitante kg.	Consumo Recomendado kg	Déficit por Habitante	Demanda Insatisfecha kg	Demanda Insatisfecha TN
2014	1356540	8054716	5.91	23	-17.089	-1356517	-1,357.00
2015	1424367	8074126	5.67	23	-17.331	-1424344	-1,424.00
2016	1495585	8130645	5.44	23	-17.564	-1495562	-1,496.00
2017	1570365	8187559	5.21	23	-17.786	-1570342	-1,570.00
2018	1648883	8244872	5.00	23	-18.000	-1648860	-1,649.00

Fuente: TradeMap

#### 4.11.6. Marketing Mix

- Producto

La Panela Pulverizada Orgánica (azúcar ecológica) es el jugo que se extrae de la caña de azúcar, se deshidrata y se cristaliza sólo por evaporación. Este tipo de azúcar no sufre ningún tipo de refinamiento, ni otro tipo de procesamiento químico (adición de clarificantes, floculantes, etc.)

Es un producto muy nutritivo que conserva todas las propiedades de la caña de azúcar (minerales y vitaminas) e incluso mejor que el azúcar rubia o moreno por su peculiar forma de cristalizarse. Las ventajas de la panela granulada respecto al azúcar convencional (rubia o moreno y blanca) son abismales, las diferencias surgen a partir de la elaboración.

Para la exportación se usará Sacos de Polipropileno x 50 Kg.

Contenido Nutricional de la Panela Pulverizada Orgánica.

Sacarosa 83.3%

Glucosa 5.81%

Fructosa 5.81%

Calcio 79.18 mgr/100g de muestras.

Magnesio 81.21 mgr/100g de muestras

Fósforo 68.46 mgr/100g de muestras

Hierro 1.98 mgr/100g de muestras.

- Precio

El precio del azúcar orgánico en el mercado externo puede ser afectado principalmente por dos variables:

- Precio del bien sustituto:

En el mercado internacional el precio del azúcar industrial también es más bajo que el de la orgánica, siempre debido a que su proceso implica incurrir en costos de fabricación menores por la generación de economías de escala en su producción, dada la tecnología que se utiliza y los componentes químicos que se agregan en el proceso.

No obstante actualmente, en el mercado externo existe una marcada preferencia por productos orgánicos, naturales, cuya cotización es más alta que aquellos en que se incorporan componentes químicos industriales, en este sentido el precio del azúcar orgánica que es uno de los productos considerados como ecológicos y de participación en el –comercio justo presenta precios comparativamente más altos que el del azúcar industrial en mercados como el Europeo y el de Canadá.

- Oferta de la competencia directa:

Por ley de oferta en el análisis macroeconómico, si una empresa que exporta al mercado externo, teóricamente se enfrenta básicamente a una demanda perfectamente inelástica, dado que el precio es principalmente establecido por la empresa importadora o por el mercado externo (Commodity), más no por la exportadora, o en otras palabras el mayor poder de negociación lo tiene la empresa importadora, en tal sentido los exportadores tienen que preocuparse por no solo dar productos de calidad sino también por minimizar sus costos para ser competitivos con el precio externo que aceptan y obtener un margen de ganancia unitaria adecuado. De acuerdo a su estrategia competitiva podrá acceder al mercado europeo y/o norteamericano para exportar su producción de azúcar orgánica integral.

Actualmente se registran datos que la Empresa Exportadora de CEPICAFE, mantiene un precio FOB de \$ 1.30 por Kilogramo.

Tabla 14: Precios Referenciales de Panela Pulverizada Orgánica 2014

PRECIOS FOB REFERENCIALES EN KILOGRAMOS (US\$ / KG)					
JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
1.36	1.38	1.52	1.2	1.32	1.37

Fuente: Sunat

- Promoción

Una de la principales estrategias con las cuales se promocionará el producto en el mercado es la de una segmentación indiferenciada, la cual estará dirigida al mercado objetivo de Quebec – Canadá, tratando de mantener los precios de igual forma para todos, basándose también en que la

Panela Pulverizada Orgánica es un producto que lo puede consumir cualquier persona sin diferenciar edades, raza, religión, etc.

Con el objeto de dar a conocer el producto se realizará campañas publicitarias en diferentes medios de comunicación como prensa y radio existentes en el estado de Quebec– Canadá donde se comercializará el producto. De igual manera, se utilizarán volantes, calendarios y se establecerán puntos de degustación en supermercados.

Como conclusiones del estudio de mercado se tiene, que existe un buen nivel de consumo del producto, lo cual es beneficioso para una empresa por la disminución de costos de distribución.

La promoción del producto Panela Pulverizada Orgánica se realiza con el objetivo de:

- Incrementar los hábitos de consumo.
- Generar cambios de actitud de la población hacia la panela.

- Canal de Distribución

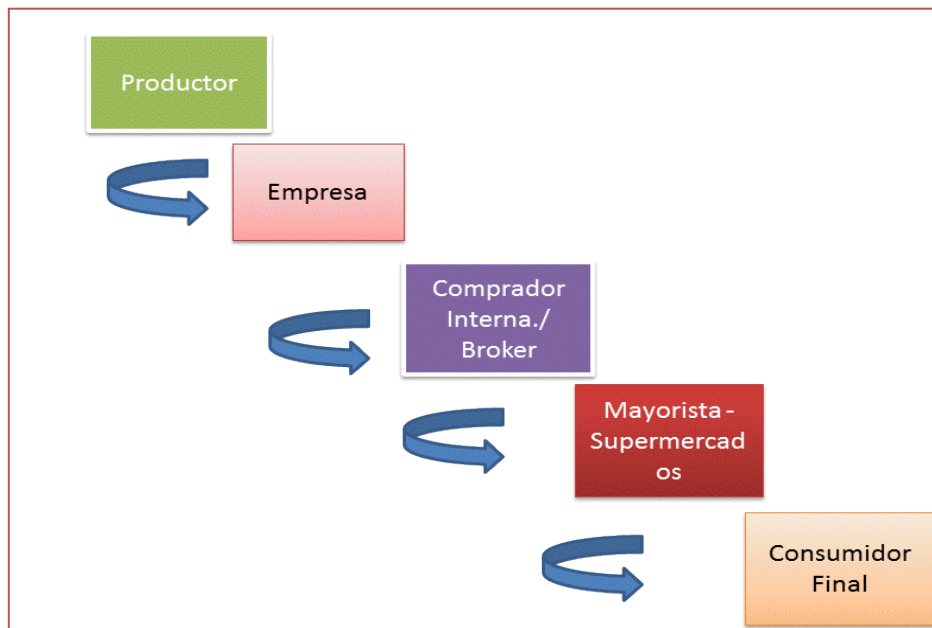


Figura 2: Canal de Distribución de Panela Pulverizada Orgánica

1. Productor: Los cañicultores del distrito de salas con apoyo de la asociación de la zona de Shita Baja.
2. Empresa: Los mismos cañicultores del distrito de salas en apoyo a una gestión de profesionales para su respectiva capacitación y poder desarrollar el correcto funcionamiento de sus funciones.
3. Comprador Internacional bróker: Se tiene contacto con una persona que sirve como intermediario para realizar diferentes negociaciones en nuestro mercado objetivo.
4. Mayorista –Supermercados: Se tiene previsto entrar a los supermercados de Quebec y con mayor fuerza de ventas a los mayoristas.
5. Consumidor Final: Las personas de las diferentes edades según nuestra encuesta realizada.

- Canales de Comercialización

Tiendas, micro mercados y supermercados y a los distribuidores que provean de suministros a oficinas y cafeterías , UNIMARKET, EL BOMBAZO LATINO MARKET, CANDESA ALIMENTS FOODS, ANTOJOS LATINOS EN SHERBOOKE, SUPERMERCADOS LATINOS EN LA REGIÓN DE QUÉBEC, entre otros.

### Resultados de Encuesta para análisis de Mercado

Con el instrumento de medición (encuestas) aplicado a una muestra de 245 personas que residen en el Estado de Quebec – Canadá se analiza los resultados mostrados a continuación; lo cual permite determinar la Factibilidad de uno de los objetivos como es la Factibilidad de Mercado.

Para esto se ha tomado en cuenta factores como edad, sexo, consumo de Panela Pulverizada Orgánica, niveles de consumo del producto, frecuencia de compra, motivaciones, expectativas, etc.

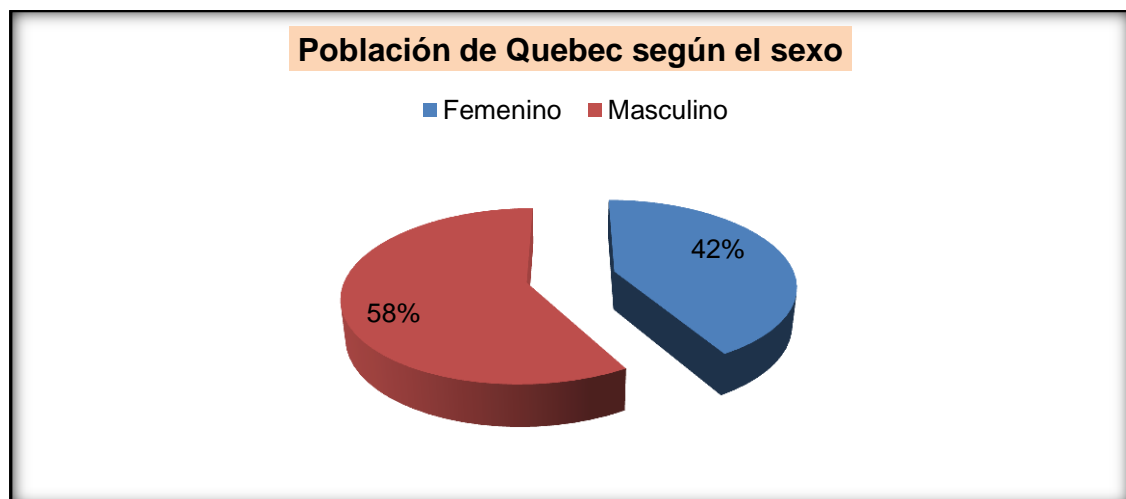


Gráfico 1: Población de Quebec según el sexo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 1, se analiza que el 42% son de sexo femenino, y la diferencia que es el 58% son de sexo masculino, los cuales servirán para el análisis e interpretación de resultados.

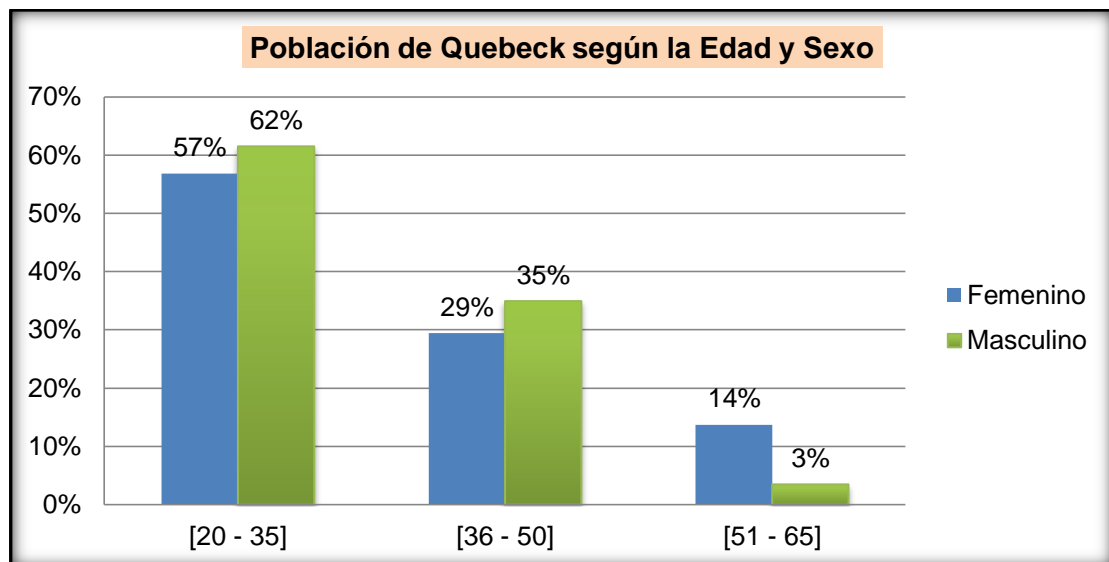


Gráfico 2: Población de Quebec, según la edad y el sexo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

Se observa en el gráfico 2, que la mayoría de personas de la población de Quebec – Canadá se encuentran entre las edades de 20 a 35 años de edad de ambos sexos, representados por un 57% de personas femeninas y un 62% de masculinos, una pequeña cantidad del 14 % de femeninas y 3% masculinos se encuentran entre los 51 a 65 años; esto se reflejará más adelante el segmento de personas que mayormente consumen Panela Pulverizada Orgánica.

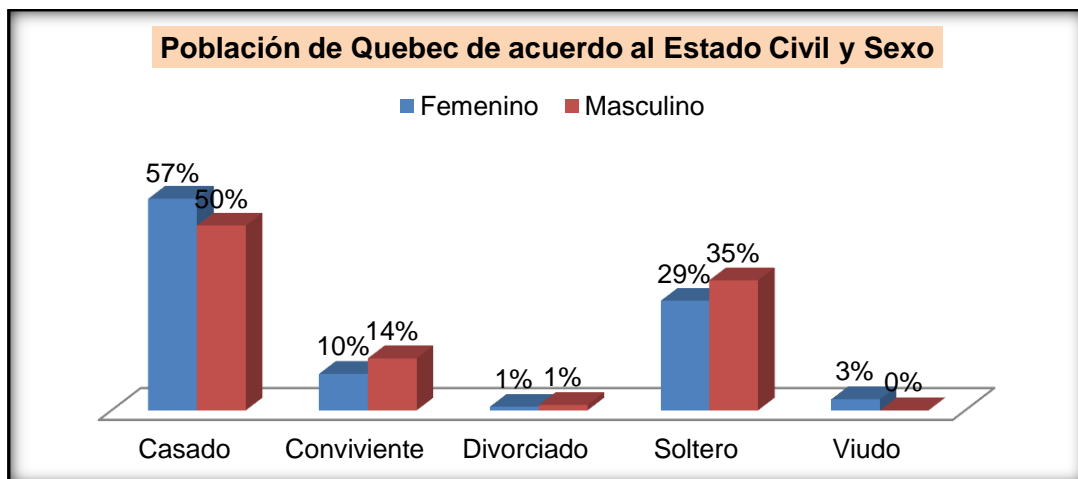


Gráfico 3: Población de Quebec, de acuerdo al Estado Civil y Sexo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

Mediante el gráfico 3 observado se determina que un 57% de mujeres son casadas y un 10% convivientes, siendo un porcentaje alto que da a conocer la existencia de una mayor demanda que pueda adquirir Panela Pulverizada Orgánica.

Grado de Instrucción	Sexo				Total	%
	Femenino	%	Masculino	%		
Universitario	65	64%	85	59%	150	61%
Técnico	37	36%	58	41%	95	39%
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>100%</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Figura 3: Población de Quebec, de acuerdo al Grado de Instrucción y Sexo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

Se observa que la Población de Quebec cuenta con personas con un grado de instrucción Universitario (61%) y técnico (39%) que les permite tener un mayor conocimiento y poder adquisitivo.

Ocupación	Sexo				Total	%
	Femenino	%	Masculino	%		
Empleado	48	47%	74	52%	122	50%
Dependiente	24	24%	31	22%	55	22%
Empresario	23	23%	30	21%	53	22%
Independiente	7	7%	8	6%	15	6%
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>100%</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Figura 4: Población de Quebec, según su ocupación y sexo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

El 50% de personas canadienses son empresarios, un mismo porcentaje del 22% son dependientes y empresarios; un mínimo del 6% son personas independientes; lo que refleja que todos cuentan con un puesto de trabajo y así mismo un ingreso equilibrado para la satisfacción de sus necesidades, incluyendo la adquisición de productos que protejan su salud como es la Panela Pulverizada Orgánica por ser un producto orgánico y con un alto valor nutricional.

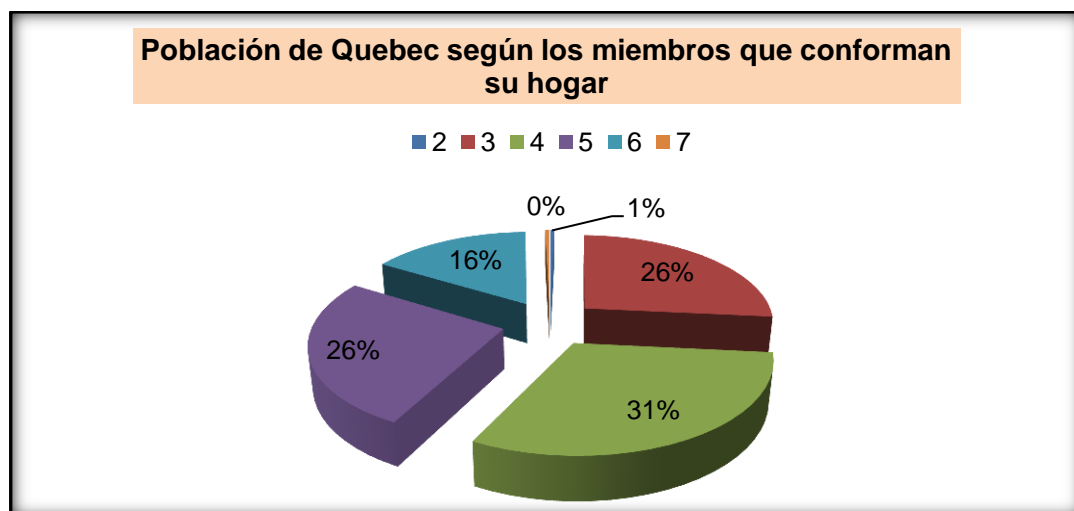


Gráfico 4: Población de Quebec, según los miembros que conforman su hogar

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 4, se observa que la mayoría de hogares cuentan con 4 miembros en su hogar lo cual representa un 31%, con una menor proporción del 26% cuentan con 3 y 5 miembros. Esto muestra la gran demanda que

tiene el producto a ofrecer ya que esta población tiene una gran atracción por los productos orgánicos al tener que cuidar su salud y el de su familia.

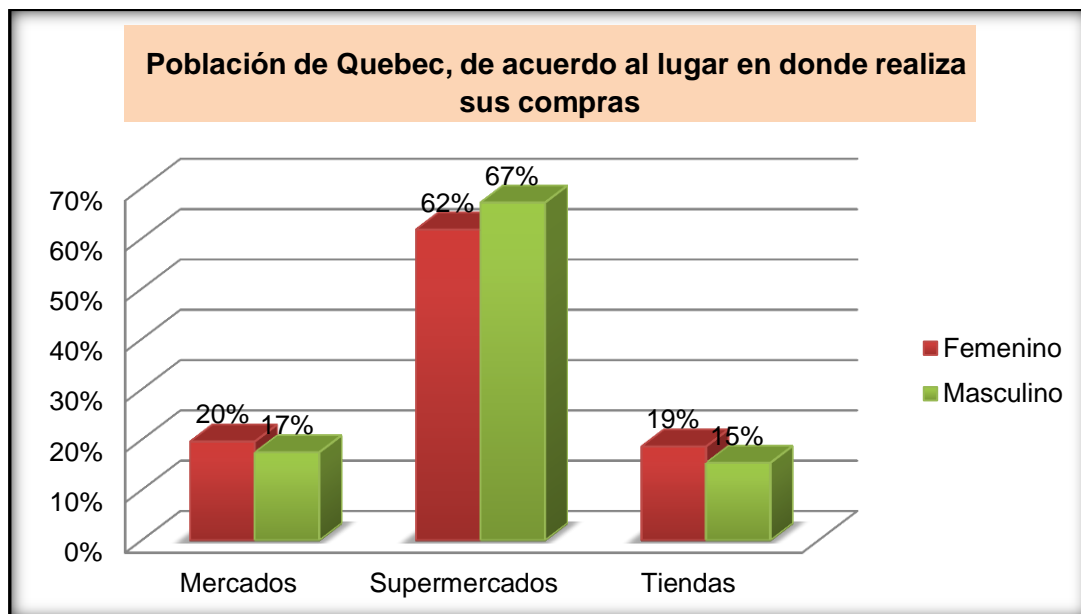


Gráfico 5: Población de Quebec de acuerdo al lugar donde realiza sus compras

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

Al observar el gráfico 5, se dice que la población de Quebec tanto de sexo femenino y masculino acude con mayor frecuencia a realizar sus compras en supermercados latinos, una proporción menor acude a los mercados y a las tiendas cercanas. Este indicador indica la importancia de que el producto a exportar pueda ser distribuido a súper mercados para que pueda tener una mayor adquisición por parte de los consumidores.

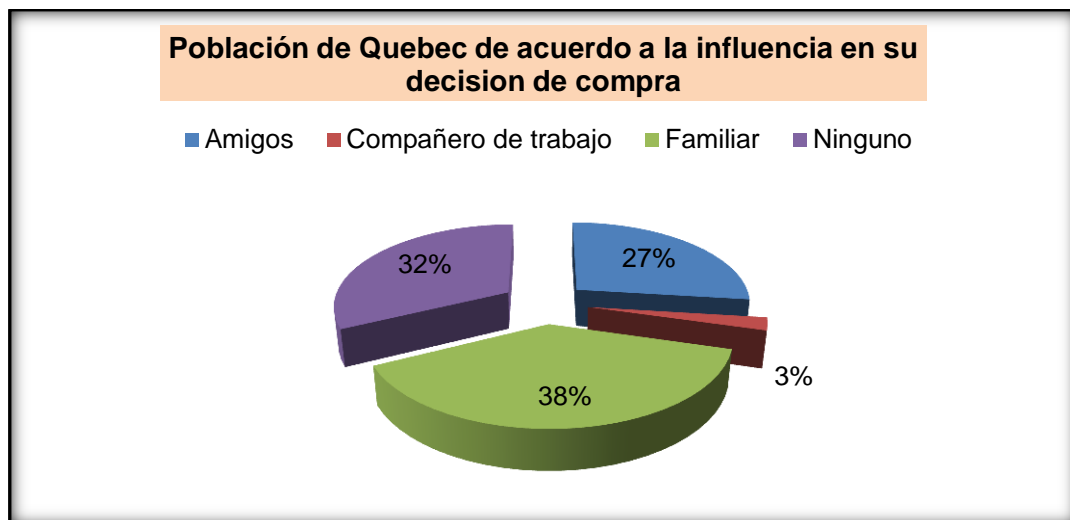


Gráfico 6: Población de Quebec de acuerdo a la influencia en su decisión de compra

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 6, se puede mencionar que en la mayoría de las personas encuestadas (38%) sus familiares son pieza fundamental para la influir en sus compras, en seguida un 32% no se deja influenciar por nadie siendo estas personas mayormente de sexo femenino ya que muchas veces son ellas las que realizan las compras.

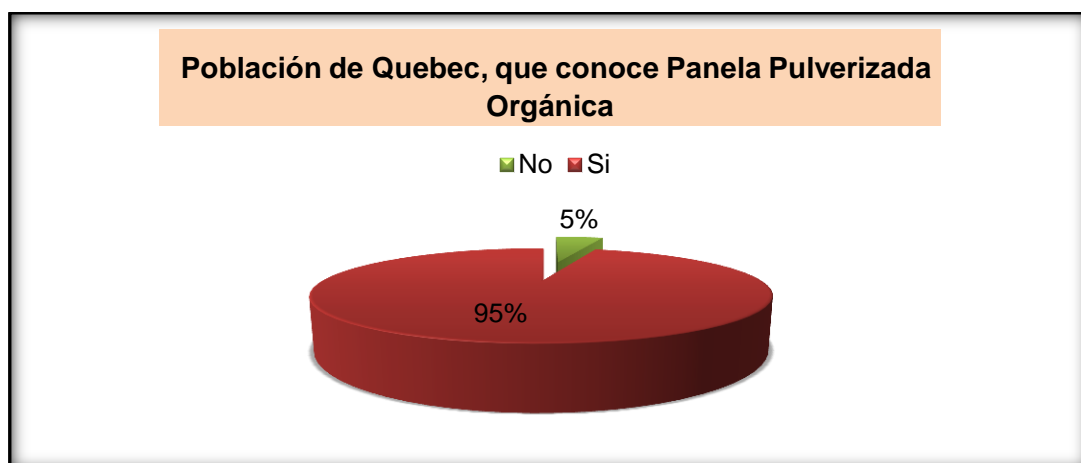


Gráfico 7: Población de Quebec que conoce Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 7, se observa que el 95% de las personas encuestadas si conocen la Panela Pulverizada Orgánica, algunas de estas la reconocen como Azúcar Orgánica, siendo un indicador importante para determinar la

exportación de nuestro producto; pero un 5% tiene un desconocimiento del producto.



Gráfico 8: Población de Quebec, según el consumo de Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el Gráfico 8, acerca del consumo de Panela Pulverizada Orgánica, se analiza que el 95% de personas encuestadas consumen dicho producto ya sea en la preparación de bebidas, como edulcorante, o también lo utilizan como insumo en sus postres; mientras que el 5% afirma que no la consume debiéndose a un desconocimiento del producto.

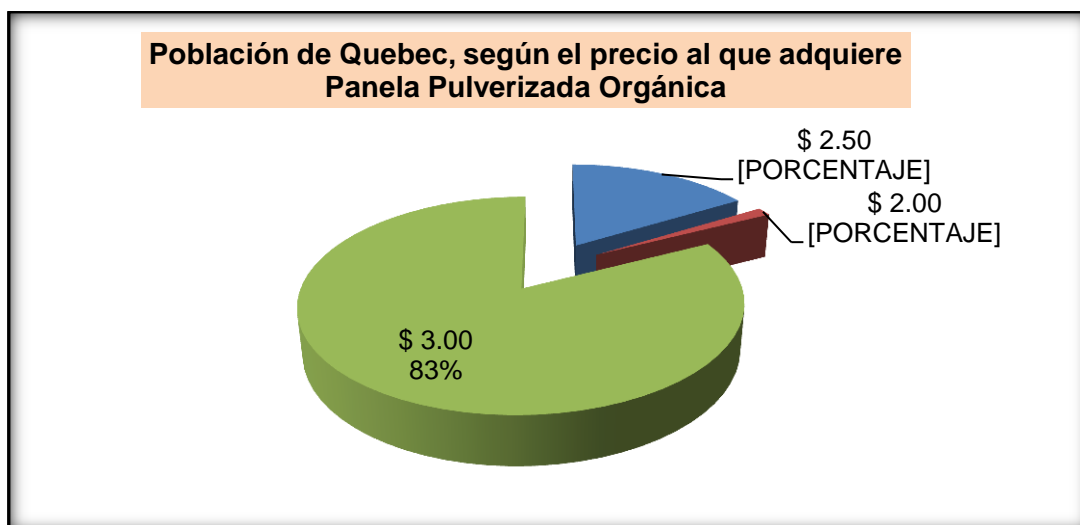


Gráfico 9: Población de Quebec, según el precio al que adquiere Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 9, se observa que el 83% de personas adquieren 1Kg. de Panela Pulverizada Orgánica a \$. 3.00, debido a que la compran en tiendas cercanas a su hogar; un 16% lo compra a un precio de \$. 2.50 en Supermercados latinos de Quebec; y con un 1% lo adquieren a \$. 2.00, en mercados.

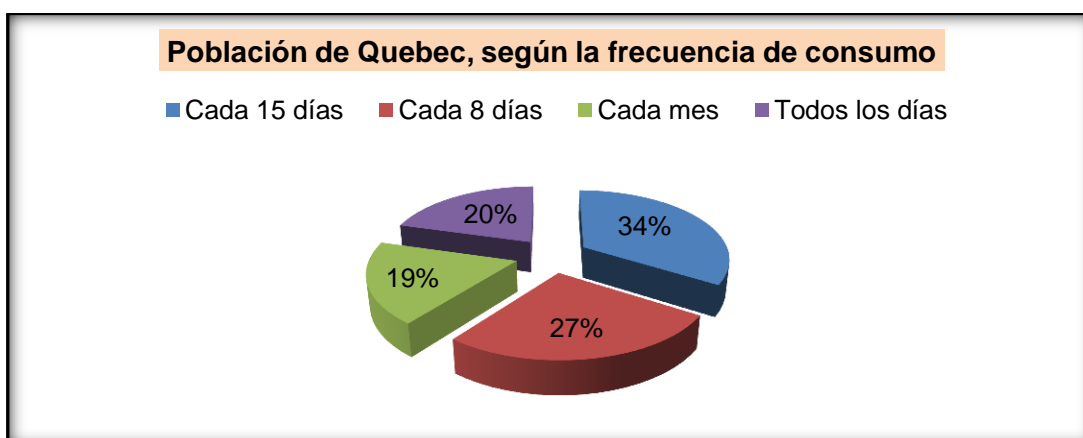


Gráfico 10: Población de Quebec, según la Frecuencia de consumo

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 10, se aprecia que la mayoría de personas consumen Panela Pulverizada Orgánica cada 15 días, tomándola como insumo para

postres, preparación de bebidas, etc. Mientras que un porcentaje de 20% la consume todos los días como edulcorante, mayormente en la preparación del café.

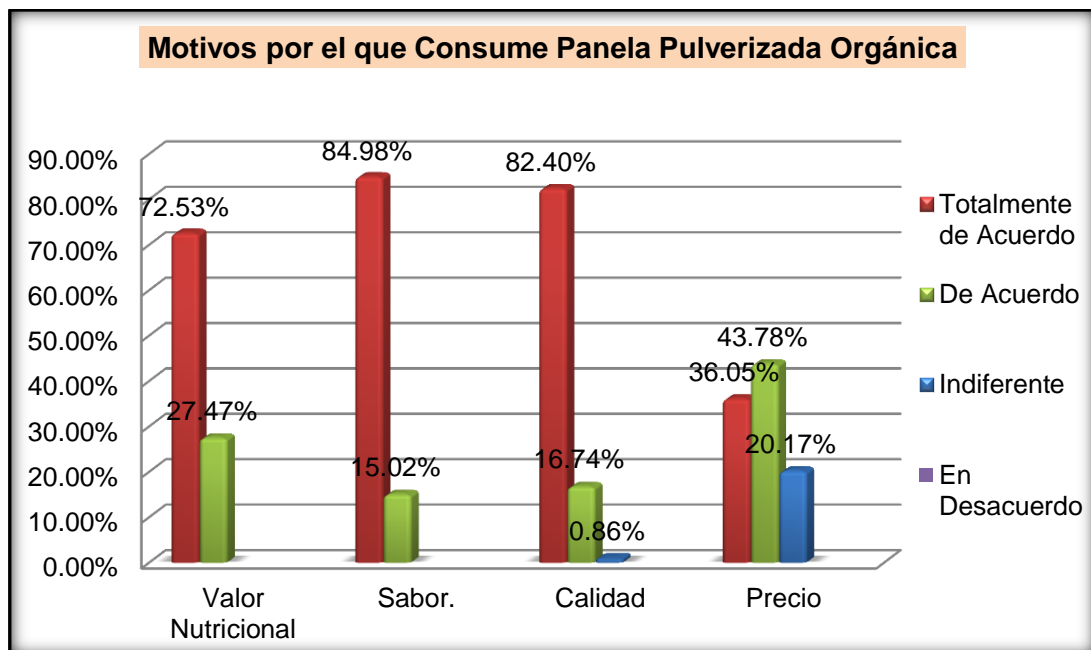


Gráfico 11: Población de Quebec, según los motivos por el que consume Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

Al analizar el gráfico 11, acerca de los motivos por los que las personas de Quebec – Canadá consumen Panela Pulverizada Orgánica se concluye que la mayoría manifiesta estar totalmente de acuerdo con su alto valor nutricional, el sabor que este producto proporciona, la calidad por ser un producto orgánico y el precio que es accesible.

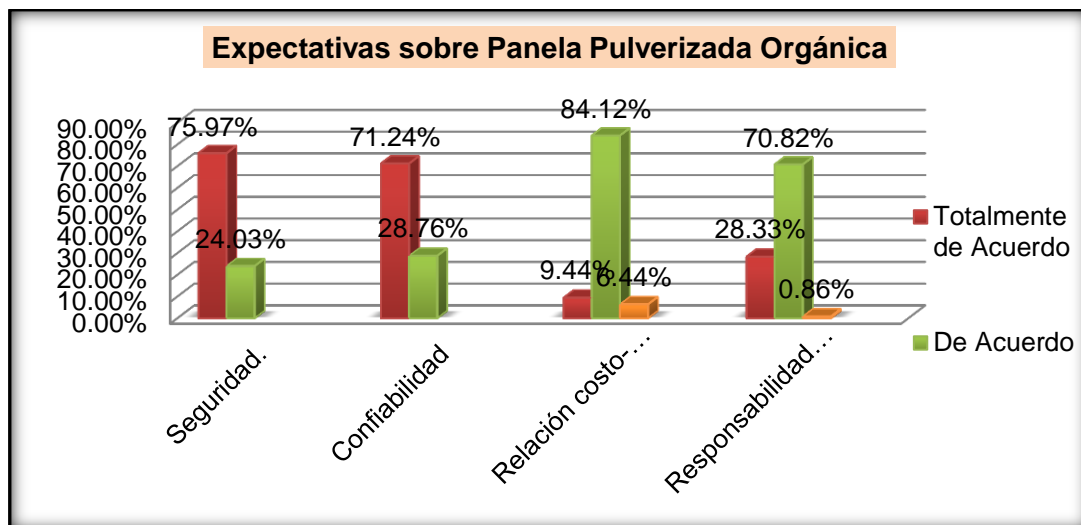


Gráfico 12: Población de Quebec, según las expectativas que tiene sobre la Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: Encuesta a la Población de Quebec – Canadá

En el gráfico 12, al determinar las expectativas de la Población Canadiense - Quebec, se determina que la mayoría de personas al adquirir un producto como es la Panela Pulverizada Orgánica esperan tener la seguridad de que sea un producto orgánico y confiable. Por otro lado, manifiestan estar de acuerdo con el precio que pagan por el beneficio que reciben al consumirlo. También esperan que al consumir este producto estén apoyando de una manera indirecta a los productores de dicho producto por ser orgánico.

#### 4.12. Viabilidad Técnica -Operativa

##### 4.12.1. Objetivo Estratégico del Estudio Técnico

El objetivo general del estudio técnico se encuentra orientado en la elaboración de un plan de exportación de Panela Pulverizada Orgánica que será exportada al mercado canadiense, por tanto, se definirá la localización de la planta, la capacidad y tamaño del mismo, así como las especificaciones técnicas.

#### 4.12.2. Localización

El distrito de Salas está ubicado en la provincia de Lambayeque en la Región Lambayeque, a una Latitud Sur de 6° 16' 29.75" y una Longitud Oeste de 79° 36' 09.75", a 174 m.s.n.m. la superficie provincial es 9,346.63 Km<sup>2</sup>., Salas cuenta con una extensión de 991,8 Km<sup>2</sup>, representando el 10.6% de la superficie provincial.

El distrito está conformado por una población estimada de 12,998 habitantes, de los cuales 3,248 es población urbana y 9,750 es población rural que representa el 75 % de la población total. Del total de la población 6,526 son hombres y 6,472 son mujeres.

La economía es predominantemente agrícola dedicados al cultivo del café, la caña de azúcar (Procesan chancaca y aguardiente como derivados de la caña de azúcar).

El mapa de pobreza 2006 elaborado por FONCODES identifica a Salas como uno de los distritos con mayor porcentaje de su población en condición de pobreza y extrema pobreza con un índice de 49%. Además es uno de los distritos que tiene un mayor índice de carencias siendo la que más destaca el desagüe con un 92%.

La Tasa de desnutrición crónica en el distrito es 55%, para llegar a la capital del distrito, se cuenta con una vía asfaltada que se conecta con la carretera marginal de la selva. Las vías al interior del distrito son trochas carrozables.

El distrito cuenta con 585 Has de caña distribuidas en caseríos como Penachí, Pilasca, La Ramada, Hualanga, Colaya, Shita Alta y Shita Baja.

Según estudios recientes mencionan que el caserío de Shita Baja está 100 % apto para producir panela debido a pruebas de producción que se han realizado en dicho lugar, por otro lado se encuentra la materia prima disponible, la mano de obra, el clima y el transporte, es por esta razón que el módulo de producción estaría ubicada en el caserío de Shita Baja.

#### *Nota importante para la Localización*

En el distrito de Salas se vienen desarrollando actividades productivas, una de ellas es el cultivo de caña usado para la producción de chancaca y aguardiente, esta actividad vienen realizándola desde hace más de tres décadas de manera rústica y con muy poca innovación, por lo que en la actualidad los niveles de rentabilidad son negativos, generando bajos ingresos y economías de subsistencia, es decir, productores sin capacidad de acumular, crecer y crear nuevos empleos.

Este proyecto está básicamente orientado a desarrollar las capacidades de los productores en las diferentes dimensiones de la gestión (productiva, organizativa, empresarial) y fases del proceso de producción de la Panela (producción de caña, transformación, comercialización).

Está orientado a la producción ecológica a obtener un producto orgánico, no contempla el uso de agroquímicos orientado a la conservación del medio ambiente. Tiene un enfoque de desarrollo económico, con el proyecto se generará una dinámica económica en la zona que redundará en sus pobladores.

Debido a que el proyecto está dirigido a los productores no es necesario realizar matrices tanto macro como micro localización, ya que se tiene bien definido por estudios técnicos reales y actuales que el Distrito de Salas cuenta con:

- Disponibilidad y costo de mano de obra: La mano de obra está disponible ya que los productores de esta zona están dedicados a actividades del mismo rubro como se menciona anteriormente, que son la producción de chancaca, guarapo, etc.
- Cercanía de las Fuentes de abastecimiento: La materia prima es suficiente en dicho caserío ya que cuenta con hectáreas producidas y por producir.
- Factores Ambientales: El caserío de Shita Baja se encuentra un poco en zona de campo por lo cual no sería tanta la contaminación ya que podría contrarrestarse con la diversidad de flora que permite a la población respirar un aire puro.
- Costo y disponibilidad de terrenos: Este factor está disponible ya que cada productor cuenta con un promedio de 1 o 2 hectáreas de terreno de producción de caña de azúcar.
- Topografía de suelos: Según estudios realizados anteriormente se concluye que el suelo es apto para la producción de la materia prima ya que es un suelo fértil apto para la producción de un producto orgánico.

#### 4.12.3. Capacidad del Proyecto

- Capacidad Proyectada o Diseñada: Tasa de producción ideal para la cual se diseñó el sistema .Máxima producción Teórica.
- Capacidad Efectiva: Capacidad que espera alcanzar una empresa según sus actuales limitaciones operativas (Personal y Equipo), menor que la capacidad proyectada.
- Capacidad Instalada: Este concepto se usa en el contexto de la economía y las finanzas públicas. Es la cantidad máxima de Bienes y Servicios que

pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas. Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad; hay algunos bienes que se emplean solo en forma limitada puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado.

Datos primarios informan que el caserío de la Shita Baja cuenta con 50 hectáreas de cultivo de caña de azúcar, pero 36 hectáreas estarán destinadas para la producción de Panela, también se conoce que cada hectárea produce 55 toneladas de caña de azúcar por lo que existe una disponibilidad de 1,980 toneladas de caña al año.

Se conoce que de 1 tonelada de caña de azúcar se obtiene 100 kg de panela, entonces al multiplicar 1,980 toneladas de caña por 100 kg de panela que produce cada tonelada, se lograría una producción de 198,000 kg de panela o 198 Tn.

Por lo que la capacidad real de producción sería 198 Toneladas de Panela Pulverizada Orgánica al año.

#### 4.12.4. Proceso Productivo de Panela Pulverizada Orgánica

Para incrementar rápidamente la producción y calidad de la materia prima para producir panela, los principales cambios tecnológicos en el manejo del cultivo se concentran en:

- **Calidad de semilla:** El factor primario de la variabilidad, baja calidad y bajo rendimiento en la producción de panela fue la semilla empleada, actualmente es considerada por los especialistas en caña que ha dejado de ser una variedad introducida, para ser reconocida como una variedad local que ha adquirido características propias como consecuencia de su

adaptación a las particulares condiciones de la sierra de Piura (900 a 1,500 msnm y 4.6 °Ls/78.9° LO).

- **Densidad de siembra:** Los agricultores han pasado de siembras dispersas sin distanciamientos definidos a un sistema definido de 0.8 a 1.0 m entre plantas y de 1.5 a 2.0 m entre surcos. esto implica 3,300 plantas por ha en comparación a las 7,000 en promedio tradicionalmente utilizada por los productores, lo que ha significado un incremento del rendimiento en la concentración de azúcares por planta al disminuir la competencia entre individuos demasiado juntos, pasando de 2,000 kg de panela granulada/ha/año a 5,000 kg panela granulada/ha/año.
- **Fertilización:** Tradicionalmente la fertilización de la caña no ha tenido ningún estándar técnico.
- **Selección y momento de cosecha:** La regulación de la oportunidad de la cosecha para la máxima cantidad, concentración y calidad de jugo es importante en su procesamiento por un sistema estándar y lograr máxima homogeneidad de producto aceptable por el consumidor.
- **Cosecha verde:** Baja la calidad de textura, la cantidad de sacarosa, rendimiento de panela y en algunos casos no granula.
- **Cosecha sobremadura:** Reduce el periodo de almacenamiento, aumenta la susceptibilidad a enfermedades y plagas e impide la granulación de la panela.
- **Recepción de la materia prima:** La caña transportada desde las fincas hasta el módulo, para facilitar el trabajo del molidor de caña. En esta etapa se realiza una selección negativa de cañas verdes y cogollos, cañas sobremaduras, cañas infestadas, cañas secas; el almacenamiento de la caña después de haberse cortado, no debe pasar de 2 a 3 días, debido a que

ocurren una serie de reacciones que desdoblan la sacarosa, convirtiéndola en azúcares reductores que impiden la granulación y dañan la apariencia del azúcar.

- **Molienda o extracción de jugos:** El molino a motor (trapiche) extrae el jugo de la caña de azúcar. De esta etapa se obtienen dos productos: el jugo crudo y el bagazo. El primero es la materia prima para la obtención de la panela granulada; el segundo, se seca para ser usado en la generación de energía calorífica mediante su combustión.
- **Filtración y decantación:** Se usa el equipo filtro-decantador. Los jugos son trasladados por gravedad a los filtros o decantadores para realizar la filtración y sedimentación de los jugos. La filtración se realiza para separar los sólidos de mayor tamaño. se realiza en un equipo especialmente diseñado el cual cuenta con dos placas de acero inoxidable, perforadas. en esta etapa, también se retiran los sólidos por flotación.
- **Limpieza y clarificación:** A partir de esta etapa los jugos aumentan su temperatura, debido a la transferencia de calor que proporciona la combustión del bagazo en la hornilla, permitiendo la evaporación y concentración de los jugos hasta obtener panela granulada o azúcar ecológica.
- **Evaporación y Concentración:** El jugo clarificado pasa a la paila evaporadora donde los jugos llegan a una temperatura de 86-98 °C, lo que permite evaporar el agua de los jugos. Luego, los jugos se distribuyen en las dos pailas concentradoras donde el jugo se solidifica a miel y llega al punto óptimo de concentración, para pasar luego a otro recipiente de cristalización.

- **Limpieza y Cristalización:** En este recipiente de acero inoxidable se produce la cristalización del azúcar debido a la diferencia de temperatura y evaporación del agua mediante batido moderado. Batidos fuertes y rápidos generan cristales muy pequeños a manera de polvo.
- **Tamizado y Homogenización:** El azúcar, una vez que se enfría, es tamizada en una zaranda de acero inoxidable. En esta etapa se obtienen dos productos: por un lado, la panela granulada o azúcar integral; y de otro, el confitillo, que es la azúcar gruesa que no pasa por la zaranda, y pasa al reproceso en la paila de evaporación. Y finalmente todos los grupos de panela producida provenientes de diferentes productores son homogenizados para obtener un producto de un solo color y textura.
- **Envasado y pesado:** Se envasa en bolsas de polietileno con capacidad de 50 kg. La bolsa de polietileno se coloca dentro de otra de polipropileno blanco y se sella con su respectiva etiqueta (fecha, nombre del productor, peso, tipo: orgánica o convencional, módulo de procedencia) para fines de trazabilidad.
- **Almacenamiento:** La panela granulada se almacena en un ambiente exclusivo para este producto; limpio y ventilado.
- **Transporte:** Se trasladará el producto final al puerto de embarque (Paita – Piura). Este servicio deberá realizarlo una empresa formal y seleccionada por el importador.



Figura 5: Proceso de Elaboración de Panela Pulverizada Orgánica

Fuente: CEPICAFE

#### 4.12.5. Maquinaria y Equipo utilizados para el Proceso Productivo de Panela Pulverizada Orgánica

- **Trapiche a motor N° R 06:** La máquina trapiche está diseñado para extraer 25 latas de jugo de caña y cuenta con un motor de combustible externa de 11 hp y juego de piñones para reducir la velocidad a 465 rpm.
- **Motor Diesel de 18 HP:** Arranque Manual Enfriado por bomba termosifón.
- **Paila pre limpieza ai304:** Herramienta que va servir como recipiente y poder comenzar el proceso de la panela pulverizada.
- **Paila descazadora n° 1 ai304:** Tiene como función la limpieza de los jugos y se lleva a cabo gracias a la acción combinada del calentamiento suministrado por la hornilla y la acción aglutinante de ciertos compuestos naturales.

- Paila Punteadora: Esta función de la panela se da cuando las mieles adquieren una serie de características que permiten retirarla de las hornillas, este punto depende principalmente de la concentración.
- Paila concentradora ai304: Sirve como recipiente para concentrar el jugo de caña.
- Paila Moleteadora: Tiene como función moldear por divisiones este jugo de caña.

#### 4.12.6.Ficha Técnica del Producto

Tabla 15: Ficha Técnica del Producto

ITEM		Descripción
<b>Nombre del producto</b>		Panela Pulverizada Orgánica
<b>Características Principales</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Humedad máxima: 2%</li> <li>- Ceniza: 1.46 – 1.53 %</li> <li>- PH: 6.00 – 6.5 a 20 °C</li> <li>- Azúcares Reductores: 4-11 %</li> <li>- Brix96 ± 2 °Bx</li> <li>- Sólidos Sedimentables: máx. 1.5%</li> <li>- Color: Marrón</li> <li>- Olor característico.</li> <li>- Sabor dulce</li> </ul>
<b>Características especiales o particulares (diferenciación)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Panela granulada sin olores objetables</li> <li>- Panela con sabor agradable.</li> <li>- Producto sin ningún resto de pelos, roedores, abejas, u otros animales.</li> </ul>
<b>Calidades y presentaciones</b>		Sacos de polipropileno de 50 Kg.
<b>Rendimiento Kg/TM</b>		100 Kg/TM

<b>Etapas del producto</b>	La calidad que se pretende alcanzar ayudarán a motivar a otros actores e interesarse en la cadena además la demanda está definida y se espera que sea sostenible en el tiempo.
----------------------------	--

#### 4.12.7. Obtención de la Certificación

La certificación será emitida por LA Certificadora CERES, la que tendrá un costo de S/. 5,600.00 soles, y teniendo una duración de aproximadamente 2 años o de acuerdo al estado de las Hectáreas de Producción.

(v300405)



**Para**  
 Sr. Fortunato Cajo Céspedes  
 Asociación de Productores Agropecuarios La Shita  
 Lambayeque-Perú

Vorderhaslach Nr. 1  
 91230 Happurg  
 Germany

Fecha: 02.06.2014

**Cotización para la inspección y certificación orgánica como grupo de productores según Reglamento (CE) 834 /2007 y (CE) 889/08, USDA-NOP (National Organic Program) y RTPO D.S.N°044-2006-AG (Reglamento Técnico para Productos Orgánicos).**

**Estimado Sr. Fortunato Cajo:**

Gracias por su interés en nuestros servicios.

El costo para la certificación como grupo de productores para 30 agricultores según las indicaciones arriba descritas es de **s/.5600.00 soles**

**La cotización incluye:**

- ✓ Una inspección anual anunciada
- ✓ El costo por análisis de laboratorio (US\$350 +IGV), si fuera necesario
- ✓ Costos de transporte, hotel y alimentación para nuestro inspector
- ✓ Elaboración del informe de inspección
- ✓ Administración, comunicación
- ✓ Certificación según los estándares arriba mencionadas

**La cotización no incluye:**

- Inspecciones adicionales
- 18% IGV

En caso que tenga dudas o preguntas será un placer atenderle.

Cordialmente,

Bernhard Schulz CERES - Certification of Environmental Standards GmbH

CERES Certification of Environmental Standards GmbH

Tel: 09158 - 92 82 90; Fax: 09158 - 92 89 862; Email: [ceres@ceres-cert.com](mailto:ceres@ceres-cert.com)

Registro comercial No.: B 21261, Nürnberg; No. fiscal.: 241/123/31200; No. IVA.: DE814126518

Figura 6: Certificación

#### 4.12.8. Proceso de Exportación

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. El Decreto Legislativo N° 668 (14.9.91) establece que el Estado garantiza el derecho de toda persona natural o jurídica a realizar operaciones de comercio exterior sin prohibiciones ni restricciones de carácter para-arancelarias de ningún tipo; el único requisito es obtener el Registro Único de Contribuyentes – RUC.

En el caso de la exportación de Panela Pulverizada Orgánica que efectuara la Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita, se considera una Exportación con valor comercial porque el valor FOB de la exportación es superior a los US \$ 5,000 dólares de los Estados Unidos de América, para lo cual es obligatorio la intervención de un Agente de Aduanas y la presentación de los documentos aduaneros de una exportación normal.

La Exportación de la Panela Pulverizada Orgánica hacia Canadá, se realizará por Vía Marítima, y el Servicio lo prestará la Naviera Neptunia, el cual tendrá un costo mensual de envío de \$. 1,155.00 dólares, lo que equivale a S/. 3,234.00 nuevos soles. El servicio incluye el transporte del producto desde la Planta de Producción hasta colocar el producto al borde del buque (Término FOB).

##### 4.12.8.1. Incoterms Utilizado en la Exportación

- **FOB ...FREE ON BOARD**

La venta es en origen. El medio de transporte es sólo marítimo. El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía está al borde del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.

#### 4.12.8.2. Sistema de Pago

El pago utilizado para la exportación de Panela Pulverizada Orgánica es la Carta de Crédito, siendo un documento emitido por el banco del comprador por el que se compromete a pagar al exportador si cumple correctamente con los requisitos documentales. Una Carta de Crédito funciona básicamente de la siguiente manera:

El comprador (el ordenante del crédito) llena las formas de solicitud corrientes, pidiéndole a su banco la admisión de su crédito a favor del exportador (el beneficiario), procediendo a completar los siguientes datos:

- Datos del solicitante.
- Datos del beneficiario.
- Si el crédito debe ser o no confirmado.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.
- Si hubiera un arreglo entre partes o algún requisito de tipo legal también se indicará el vencimiento del embarque.

La forma de pago es a la vista, o sea inmediata contra presentación de los documentos en orden.

#### 4.12.8.3. Documentos Aduaneros utilizados en la Exportación

- Declaración Aduanera de Mercancías –DAM Provisional.
- Formato oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial (superiores a los US \$ 2,000) (superiores a los US \$

5,000 a partir del mes de abril del 2010). Dicho documento debe ser extendido por el Agente de Aduana.

- Declaración Aduanera de Mercancías- DAM Definitiva.
- Es un documento oficial exigido por la Aduana para regularizar todo despacho de exportación realizado por medio de una Declaración Aduanera de Mercancías Provisional, permitiendo la salida legal de las mercancías al exterior. Dicho documento debe ser confeccionado y suscrito por el Agente de Aduanas o Despachador Oficial, en base de los datos de la Declaración Única de Aduanas Provisional y la factura comercial.
- Factura Comercial.
- Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, incoterms, etc.).
- Las facturas de exportación en el Perú, se encuentran reguladas por el Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por Resolución de Superintendencia N° 07-99-SUNAT (24.1.99), el cual establece que para el caso de operaciones de exportación, se deberá emitir facturas.
- Para una perfecta emisión de la factura por parte del exportador, se debe de tomar en cuenta lo siguiente:
  - La Factura debe cumplir con los requisitos exigidos en el Reglamento de Comprobantes de Pago.
  - No será necesario consignar el número de Registro Único de Contribuyente (RUC) del comprador / importador, por ser una persona del extranjero.

- No se consignará el monto del Impuesto General a las Ventas (IGV), por ser la exportación una operación inafecta a este impuesto.
  - Debe expedirse a nombre o razón social del comprador / importador y su domicilio.
  - Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deben ser iguales a los indicados en el Conocimiento de Embarque y otros documentos solicitados.
  - El valor total de la mercancía debe estar de acuerdo a las condiciones del Crédito Documentario o Carta de Crédito.
  - Debe indicarse el término de cotización solicitado (FOB, CIF, C&F, etc.).
  - Emitir las facturas con el número de copias solicitadas por el importador.
  - El valor del flete y prima de seguro, deben coincidir con lo indicado en el conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro, respectivamente.
  - Las facturas deben ser emitidas en idioma castellano y en la que se puede adicionar la traducción a otro idioma. (Nehmad, 2011)
- Documento De Transporte (Conocimiento De Embarque).

El Bill of Landing (B/L), es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de otra.

Las características relevantes de este documento son:

- Es instrumento probatorio del contrato de transporte.
  - Es prueba de la carga de la mercadería.
  - Es prueba de la titularidad y de la propiedad de la mercadería.
  - Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión.
- Lista de Empaque o Embalaje.

La Lista de Empaque o "Packing List" es el documento de embarque que detalla todas las mercancías embarcadas o todos los componentes de una misma mercancía, especificado en cuántas partes ella está fraccionada.

La Lista de Empaque tiene por objetivo facilitar la localización de la mercancía dentro de un lote, además de permitir el fácil reconocimiento de la mercancía por parte de la aduana, tanto en el embarque como en el desembarque.

Mecanismo Aduanero que beneficiará a la Asociación Exportadora – Drawback

El Drawback es un procedimiento simplificado para la restitución de los derechos arancelarios que gravan la importación de mercancías (materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas), que intervienen directamente en la elaboración de productos exportados.

Se consideran como materia prima para efectos del beneficio, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado. La Ley General de Aduanas establece una serie de regímenes aduaneros que pueden ser aplicados por los exportadores con el fin de

reducir los costos en la producción de los productos a exportar, la Asociación de Productores Agropecuarios La Shita – Salas se acogerá al Mecanismo Aduanero Drawback, ya que importará sacos de polipropileno del mercado de Colombia. La tasa de restitución es del 5% del valor FOB de exportación.

La restitución se efectúa por medio de Notas de Crédito o Cheque emitido por ADUANAS.

- Requisitos para acceder a la restitución
  - El valor CIF de los bienes importados incorporados o consumidos en la elaboración del producto exportado no debe exceder del 50% del valor FOB de la exportación.
  - No encontrarse en la relación de partidas arancelarias excluidas del beneficio.
  - Indicar en la DAM Provisional y en la DAM Definitiva, la voluntad de acogerse al Drawback.
  - La exportación debe realizarse dentro de los 36 meses posteriores a la fecha de importación.
  - La solicitud de restitución debe presentarse dentro de los 180 días de efectuada la exportación.
  - Los productos exportados no deben incorporar productos extranjeros ingresados al país por cualquier otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos e impuestos aduaneros o mercancías nacionalizadas con beneficios arancelarios.

- Monto mínimo para solicitar la restitución

Las solicitudes de restitución no podrán ser menores de US \$ 500.00 (quinientos dólares). En caso de tener derecho a la restitución por montos menores, podrán ser acumulados hasta completar el límite establecido.

- Solicitud de las notas de crédito o cheque

Serán solicitadas por el exportador ante cualquier Área de Recaudación de cualquier Intendencia de Aduana de la República, adjuntando los siguientes documentos:

- Solicitud de Restitución en original y copia, con carácter de declaración jurada, la que deberá contener la siguiente información:
  - ✓ Declaración de que el producto exportado cuenta con componente (s) importado (s) y que el valor CIF de tal (es) componente (s) no supere el 50% del valor FOB del producto exportado.
- Declaración de no haber hecho uso de Regímenes Temporales y/o de Perfeccionamiento Activo, así como de franquicias aduaneras especiales y/o exoneraciones o rebajas arancelarias de cualquier tipo.
- Copia simple de la Declaración Aduanera de Mercancías.
- En el caso de compras internas de mercancías importadas por terceros: Declaración Jurada del proveedor en la que indique que el insumo pagó íntegramente los derechos arancelarios.
- En caso de insumos nacionales fabricados con componentes importados: Declaración Jurada del fabricante nacional en la que indique que el insumo pagó íntegramente los derechos arancelarios.

- En el caso de producción o elaboración por encargo: copia de la Factura que acredite el servicio prestado.

- Plazo de entrega de las notas de crédito o cheques

ADUANAS pondrá a disposición de los interesados las Notas de Crédito o cheque dentro del décimo primer día hábil siguiente a la presentación de la solicitud.

Excepcionalmente ADUANAS entregará las Notas de Crédito o cheque dentro del segundo día hábil siguiente a la presentación de la solicitud, siempre y cuando el exportador presente una garantía por el monto objeto de restitución y con una vigencia mínima de un mes. Dicha garantía podrá ser: carta fianza, póliza de caución, certificado bancario, pagarés, prenda y warrants.

Aduanas podrá retener parcial o totalmente el monto a restituir en caso de beneficiarios que tengan con ADUANAS adeudos tributarios vencidos y no garantizados.

- Fiscalización por parte de Aduanas:

ADUANAS fiscalizará en forma aleatoria y posterior, el cumplimiento de las obligaciones del exportador. Para tal efecto, los exportadores deberán contar con la documentación e información necesaria que sustenten la solicitud de restitución, debiendo llevar para tal efecto, una contabilidad adecuada de acuerdo a su calidad de empresa productora exportadora.

Para efectos del Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios, se entenderá por:

- Empresa productora exportadora: Aquella empresa constituida en el país, que importe o adquiera a través de terceros, mercancías incorporadas o consumidas en el bien exportado.
- Materia prima: Es toda sustancia, elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluidos aquellos que se consumen o intervienen directamente en el proceso de producción o manufactura, o sirven para conservar el producto de exportación, se considerarán como materias primas las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado.
- Productos intermedios: Aquellos elementos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final en que serán incorporados el producto exportado.
- Pieza: Aquella unidad previamente manufacturada, cuya ulterior división física produzca su inutilización para la finalidad a que estaba destinada.
- Parte: El conjunto o combinación de piezas, unidas por cualquier procedimiento de sujeción, destinado a constituir una unidad superior.
- Mermas, residuos o subproductos o desperdicios con o sin valor comercial: Aquellos restos o residuos no aprovechables que resulten del proceso de producción, los que para éstos efectos se considerarán incorporados o consumidos en el bien exportado.

#### 4.13. Viabilidad Organizacional

##### 4.13.1. Objetivo

Definir, proponer y documentar una estructura que permita una relación racional y eficiente entre recursos disponibles (humanos, financieros y tecnológicos), y las funciones, responsabilidades, relaciones internas y externas de cada una de las dependencias, de forma que se establezca una organización acorde con los objetivos para la cual fue creada y que permite alcanzar la visión que se ha establecido.

##### 4.13.2. Descripción

El proyecto se encuentra basado en la formación de una asociación de cañicultores sin fines de lucro, orientada hacia la producción de Panela Pulverizada Orgánica, pero con el transcurso del desarrollo de la tesis se ha logrado la constitución de la Asociación inscrita en Registros Públicos como Persona Jurídica con Partida Electrónica N° 11180038, integrada por 36 socios de los cuales son 29 varones y 7 mujeres.

La ubicación de la Asociación es en el Departamento y Provincia de Lambayeque, Distrito de Salas, caserío La Shita Baja, con las siguientes finalidades:

- Satisfacer a los consumidores de panela.
- Utilización y Aprovechamiento de la materia prima (Caña de Azúcar) y la mano de obra.

- Los equipos que se requieren son de tecnología colombiana y nacional, con la finalidad de tener una tecnología media y de esta manera tener la capacidad instalada.

En cuanto a lo moral y seguridad de los trabajadores, se garantiza que los trabajadores de la zona tienen el ímpetu de hacer bien las cosas, ya que el proyecto es exclusivo para fomentar la inclusión social y el desarrollo económico de los habitantes.

#### 4.13.3. Composición de Junta Directiva de la Asociación

Tabla 16: Junta Directiva de la Asociación

<b>JUNTA DIRECTIVA</b>		
<b>CARGO</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>DNI</b>
<b>PRESIDENTE</b>	Fortunato Cajo Céspedes	40339578
<b>VICEPRESIDENTE</b>	Victoriano Neyra Paz	17589778
<b>SECRETARIO</b>	Lorenzo Mora Paico	17589706
<b>TESORERO</b>	Juan Carlos Bernilla	17591236
<b>FISCAL</b>	Salvador Rangel Rojas	33674501
<b>VOCAL</b>	Emilio Ordoñez Mora	17590084
<b>VOCAL</b>	Víctor Purihuamán Sarmiento	17591277

#### 4.13.4. Organigrama de la Asociación

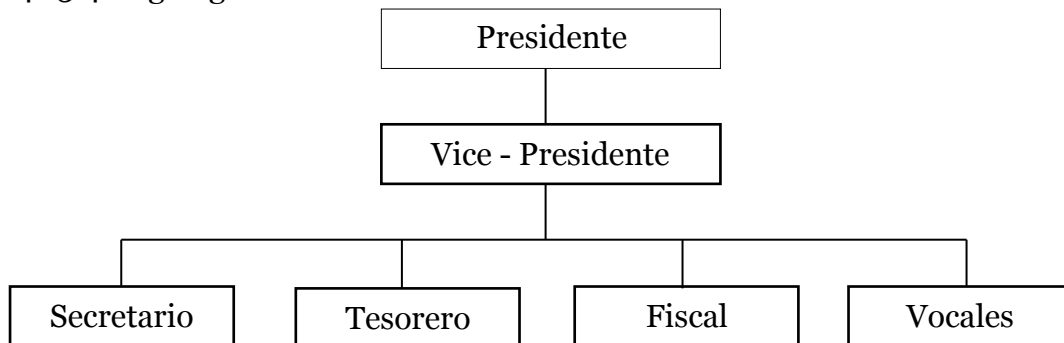


Figura 7: Organigrama de la Asociación

#### 4.13.5. Organigrama de la Planta de Producción

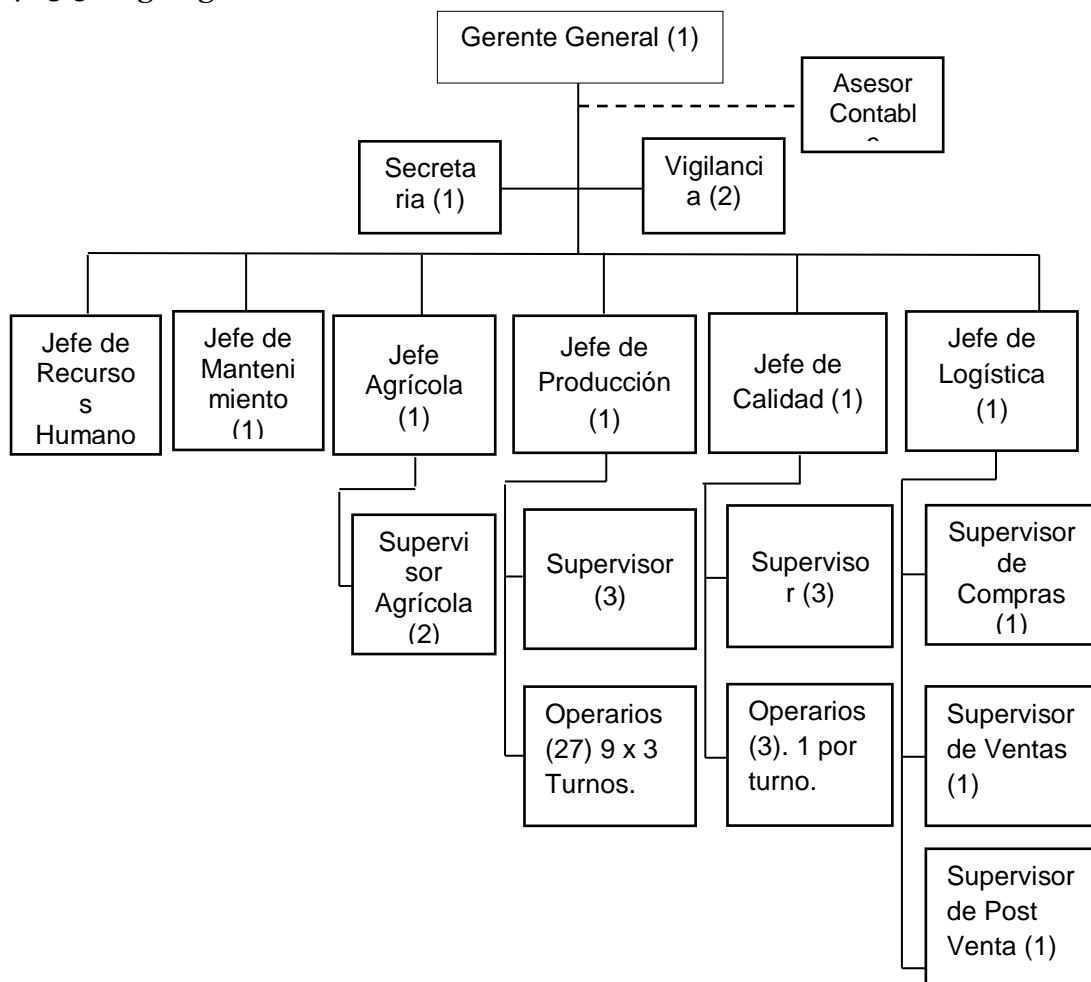


Figura 8: Organigrama de la Planta de Producción

#### 4.13.6. Nivel operativo: Descripción de Funciones

- Perfil de los cargos y tareas a asignar
  - Nombre de cargo: Gerente General (1)

##### Perfil:

Titulado en Administración de Empresas o carreras afines, especialización en Comercio Exterior con una experiencia mínima de 1 año.

##### Funciones:

- ✓ Planificar, Organizar, Dirigir, Controlar los recursos tangibles e intangibles de la empresa de manera apropiada para el beneficio de todos los involucrados.
- ✓ Estudia los informes de cada uno de los departamentos para proyectar y generar estrategias de crecimiento, por lo cual deberá plantear, dirigir, y controlar la empresa.
- ✓ Tener claro su propio trabajo, y el contexto amplio en el que deben desarrollarlo.
- ✓ Desarrollar un plan para alcanzar los objetivos.
- ✓ Asignar tareas a los encargados de cada área, teniendo en cuenta las capacidades, dándoles límites para su desempeño y especificando los parámetros.
- ✓ Establecer mecanismos de control sobre el desarrollo de las tareas encomendadas.
- ✓ Entrenar y ayudar a desarrollar a sus subordinados.
- ✓ Evaluar la efectividad de cada uno de sus subordinados.
  
- ✓ Establecer normas internas de operación.

- ✓ Convocar a reunión General de Productores según las normas establecidas.
  - ✓ Acordar la constitución de gravámenes sobre bienes inmuebles de la empresa, con el propósito de obtener fondos de inversión o capital de trabajo.
  - ✓ Hacerse responsables de su propia tarea, y de la de sus subordinados.
- Nombre de cargo: Jefe de Recursos Humanos (1)

Perfil:

Titulado en Administración de Empresas con experiencia en manejo de personal, enfocado en resultados.

Funciones:

- ✓ Velar por los beneficios del personal.
  - ✓ Asesorar y participar en la formulación de la política del personal.
  - ✓ Establecer el perfil y diseño de puestos.
  - ✓ Reclutar y seleccionar al personal cuando sea necesario cubrir puestos.
  - ✓ Controlar el cumplimiento del rol vacacional.
  - ✓ Determinar los términos y condiciones de empleo.
  - ✓ Controlar que se cumplan los diversos aspectos legales y requisitos establecidos por la ley y la empresa en materia de contratación de personal.
  - ✓ Hacer la evaluación del desempeño de los colaboradores.
  - ✓ Incentivar la integración y buenas relaciones humanas entre el personal.
- Nombre de cargo: Jefe de Mantenimiento (1)

Perfil:

Titulado en Ingeniería Mecánica. Con experiencia de 2 años en el rubro de máquinas de producción.

Funciones:

- ✓ Elaborar y actualizar las hojas de vida de cada una de las maquinas.
  - ✓ Hacer análisis de datos por mantenimiento y consumos del proceso.
  - ✓ Verificar y responder por el buen funcionamiento de los sistemas eléctricos, hidráulicos, a vapor, aire, gas.
  - ✓ Realizar mantenimientos correctivos de las máquinas de locativo y de confección.
  - ✓ Aplicar evaluaciones de periodo de prueba y de desempeño del personal de cargo.
  - ✓ Realizar pedidos de repuestos, herramientas y consumos del proceso.
- Nombre de cargo: Jefe Agrícola (1)

Perfil:

Ingeniero agrónomo, con conocimiento en cultivo, mantenimiento de la tierra y su cosecha, especializado en productos de exportación.

Funciones:

- ✓ Tomar decisiones concernientes a la producción de alimentos, el desarrollo sustentable y el aprovechamiento y manejo racional de los recursos naturales.
- ✓ Proponer soluciones a los problemas legales, técnicos, económicos, administrativos, sociales, y políticos relacionados a la agronomía, a nivel nacional, considerando el contexto internacional.

- ✓ Generar y transferir conocimientos y técnicas que optimicen la productividad agrónoma, a fin de promover un cambio de actitud en los productores.

- Nombre de cargo: Supervisores Agrícolas (2)

Perfil:

Técnico agrónomo, con conocimiento en cultivo, mantenimiento de la tierra y su cosecha, especializado en productos de exportación.

Funciones:

- ✓ Supervisar los procesos de producción, aprovechamiento, transformación de la materia prima.
- ✓ Investigar sobre el terreno las principales dificultades que se presentan en materia técnica y administre y sugiera alternativas de desarrollo.
- ✓ Elaborar diagnósticos relacionados con la potencialidad y limitación de los recursos naturales.

- Nombre de cargo: Jefe de Producción (1)

Perfil:

Titulado en Ingeniería industrial con especialización en logística y trabajar bajo presión. Excelente negociador, manejar la producción, óptima logística, tiempo de entrega y manejo de los proveedores.

Funciones:

- ✓ Prever la cantidad de materias que se necesita para producir.

- ✓ Hacer el inventario para planificar la cantidad de insumos que se habrá de comprar.
  - ✓ Organizar el almacenaje de la producción.
  - ✓ Organizar el envío oportuno al puerto.
- Nombre de cargo: Supervisores de Producción (3)

Perfil:

Egresado en Ingeniería industrial con especialización en logística y trabajar bajo presión, Experiencia en procesos operativos de producción.

Funciones:

- ✓ Supervisar los procesos de producción de manera correcta.
  - ✓ Apoyar la gestión del jefe de producción.
  - ✓ Supervisar la calidad de la producción.
- Nombre de cargo: Jefe de Calidad (1)

Perfil:

Titulado en Biología, con experiencia en empresas de exportación.

Funciones:

- ✓ Coordinar y realizar el levantamiento de información de la situación actual. Elaborar mapas de procesos.
- ✓ Asegurar el cumplimiento de los planes y programas de producción y mantenimiento de planta, de corto y mediano plazo y planificación de actividades a largo plazo.

- ✓ Asegurar la correcta aplicación, revisión y ejecución de los planes del área productiva, asegurando la confiabilidad de los procesos productivos, mediante el rediseño, la automatización y la optimización de procesos.
  - ✓ Liderar sistemas de gestión de calidad con indicadores claves de desempeño.
  - ✓ Asegurar el cumplimiento de las normas vigentes para nuestra industria.
  - ✓ Administrar los procesos logísticos del almacén, despachos y distribución tanto de materias primas para el área productiva como el de productos para la venta.
  - ✓ Verificación de cumplimiento de procesos operativos y documentarios en la distribución y recepción de mercadería.
  - ✓ Asegurar y mejorar el desempeño de la gestión de producción, mediante el rediseño y optimización de los procesos; medido bajo indicadores claves de desempeño.
- Nombre de cargo: Supervisores de Calidad (3)

Perfil:

Técnico en ingeniería industrial, con 1 año de experiencia en procesos de producción e importación.

Funciones:

- ✓ Presentar propuestas sobre la automatización de los procesos.
- ✓ Asegurar y mejorar el desempeño de la gestión de producción, mediante el rediseño y optimización de los procesos; medido bajo indicadores claves de desempeño.
- ✓ Participar de la ingeniería de detalle y supervisión de montaje de los equipos de la planta y el almacén.

- ✓ Respetar estándares y procedimientos internos.

- Nombre de cargo: Operarios de Calidad (3: 1 por turno)

Funciones:

- ✓ Desempeñar todas las etapas de proceso de calidad.
- ✓ Medir estándares de calidad, según lo acordado con sus supervisores.
- ✓ Trabajar en conjunto para el objetivo final de la empresa, para el beneficio de todos los involucrados.

- Nombre de cargo: Jefe de Logística (1)

Perfil:

Titulado en Administración de empresas o Ingeniería industrial, con conocimiento y experiencia en el área de logística y gestión de almacenes.

Funciones:

- ✓ Coordinar las diferentes áreas de almacén (entradas, reposición, preparación de pedidos y transporte de los mismos).
- ✓ Optimizar la política de aprovisionamiento y distribución de la empresa.
- ✓ Optimizar, organizar y planificar la preparación y distribución de pedidos.
- ✓ Optimizar procesos de trabajo.
- ✓ Gestionar y supervisar al personal a su cargo.

- Nombre de cargo: Supervisor de Compras (1)

**Perfil:**

Egresado en administración de empresas, con experiencia en cargos similares, alto poder de negociación.

**Funciones:**

- ✓ Supervisar las compras a fin de garantizar la procura oportuna, eficiente y correcta del material para operaciones, sobre una base de calidad requerida y precio competitivo.
  - ✓ Revisar los sustentos de compra, y aprobar las órdenes de compra.
  - ✓ Analizar la estadística de compras y los proyectos futuros.
  - ✓ Evaluar proveedores.
  - ✓ Coordinar con los usuarios los requerimientos de material que exijan su participación.
  - ✓ Coordinar con los proveedores las órdenes de compra que exijan intervención de la supervisión en la mejora de tiempos de entrega, precio, calidad o servicio postventa
- Nombre de cargo: Supervisor de Ventas (1)

**Perfil:**

Egresado y con estudios universitarios en administración de empresas, con experiencia en ventas de productos, manejo de idioma inglés.

**Funciones:**

- ✓ Manejo oportuno de los clientes, creación de nuevas estrategias de venta en el extranjero, manejo fluido de inglés para la promoción y comercialización del producto.

- ✓ Analizar y clasificar el potencial de compra de los clientes canadienses.
  - ✓ Elaborar las proyecciones de venta.
  - ✓ Planificar los objetivos y estrategias de ventas.
  - ✓ Manejo de la publicidad del producto en el exterior
- Nombre de cargo: Supervisor de Post Venta (1)

Perfil:

Egresado en Administración de Empresas, con experiencia en el área de Marketing y ventas.

Funciones:

- ✓ Analizar y clasificar los clientes para una posterior venta.
  - ✓ Elaborar las proyecciones de venta.
  - ✓ Planificar los objetivos y estrategias de ventas.
  - ✓ Manejo de la publicidad del producto en el exterior.
- Nombre de cargo: Operarios de Producción (27: 9 por turno)

Funciones:

- ✓ Su función principal es realizar de forma ordenada el proceso de producción.
- ✓ Trabajar bajo presión de acuerdo al horario de trabajo.
- ✓ Respetar las normas establecidas como la higiene, seguridad y todo al respecto de la integridad física del personal.

➤ Descripción de Funciones de acuerdo al Proceso de elaboración de Panela Pulverizada Orgánica

a) Área de Recepción de la Caña (2 Operarios Por Turno)

Funciones:

- La caña que es transportada desde las fincas hasta el módulo serán seleccionadas para facilitar el trabajo del molidor de caña. En esta etapa se realiza una selección negativa por: cañas verdes y cogollos; cañas sobremaduras, cañas infestadas, cañas seca , el almacenamiento de la caña después de haberse cortado, no debe pasar de 2 a 3 días, debido a que ocurren una serie de reacciones que desdoblan la sacarosa.

b) Área de Molienda. (1 Operario por Turno )

Funciones:

- El molino a motor (trapiche) extrae el jugo de la caña de azúcar. De esta etapa se obtienen dos productos: el jugo crudo y el bagazo. El primero es la materia prima para la obtención de la panela granulada; el segundo, se seca para ser usado en la generación de energía calorífica mediante su combustión

c) Área Filtración y decantación. ( 1 Operario por Turno)

Funciones:

- Se usa el equipo filtro-decantador. Los jugos son trasladados por gravedad a los filtros o decantadores para realizar la filtración y sedimentación de los jugos. La filtración se realiza

para separar los sólidos de mayor tamaño. se realiza en un equipo especialmente diseñado el cual cuenta con dos placas de acero inoxidable, perforadas. en esta etapa, también se retiran los sólidos por flotación.

d) Limpieza y Clarificación. ( 1 Operario por turno)

Funciones:

- A partir de esta etapa los jugos aumentan su temperatura, debido a la transferencia de calor que proporciona la combustión del bagazo en la hornilla, permitiendo la evaporación y concentración de los jugos hasta obtener panela granulada o azúcar ecológica.

e) Evaporación y Concentración. ( 1 Operario por turno)

Funciones:

- El jugo clarificado pasa a la paila evaporadora donde los jugos llegan a una temperatura de 86 -98 °C, lo que permite evaporar el agua de los jugos.

f) Cristalización. (1 Operario por Turno )

Funciones:

- En este recipiente de acero inoxidable se produce la cristalización del azúcar debido a la diferencia de temperatura y evaporación del agua mediante batido moderado. Batidos fuertes y rápidos generan cristales muy pequeños a manera de polvo.

g) Tamizado y Homogenización. (1 Operario por Turno )

Funciones:

- El azúcar, una vez que se enfría, es tamizada en una zaranda de acero inoxidable. En esta etapa se obtienen dos productos: por un lado, la panela granulada o azúcar integral; y de otro, el confitillo, que es la azúcar gruesa que no pasa por la zaranda, y pasa al reproceso en la paila de evaporación.

Finalmente todos los grupos de panela producida provenientes de diferentes productores son homogenizados para obtener un producto de un solo color y textura.

h) Envasado y almacenamiento (3 Operarios por Turno, incluyendo a los operario que estaba dedicado al área de recepción de caña)

Funciones:

- Se envasa en bolsas de polietileno con capacidad de 50 kg. La bolsa de polietileno se coloca dentro de otra de polipropileno blanco y se sella con su respectiva etiqueta (fecha, nombre del productor, peso, tipo: orgánica o convencional, módulo de procedencia) para fines de trazabilidad.
- La panela granulada se almacena en un ambiente exclusivo para este producto; limpio y ventilado.
- Para eliminar tiempos muertos, los operarios encargados de la Recepción de caña compartirán las mismas funciones para envasado y apilamiento en el almacén.

- Nombre de cargo: Vigilante (2)

Perfil:

Personal de sexo masculino con experiencia comprobable mínima de 1 año como personal de seguridad y con disponibilidad para trabajar en horarios rotativos. Manejo de armas de fuego, no tener antecedentes penales, judiciales.

Funciones:

- ✓ Mantener la empresa bajo el más estricto control, cuidando de que no se introduzcan a la planta personas ajenas a ella; y poder así mantener el mejor orden posible antes y después del proceso, cuidando además de las instalaciones y de los bienes que esta posee.
- ✓ Mantener vigiladas las instalaciones cuidando de que no penetren en ellas personas no autorizadas y que de alguna manera puedan ocasionar daños a las instalaciones y al proceso en sí.
- ✓ Permitir el paso a las instalaciones al personal autorizado y visitantes.
- ✓ Reportar a la gerencia cualquier situación anormal.
- ✓ Colaborar con la seguridad durante el pago de planillas.

- Nombre de cargo: Secretaria (1)

Perfil:

Técnica en Secretariado Computarizado, con experiencia en el sector agroindustrial, buena presencia y buen sentido del humor.

Funciones:

- ✓ Brindar apoyo y trabajar en conjunto al área administrativa y de ventas.
- ✓ Brindar información a visitantes.
- ✓ Realizar documentos.
- ✓ Manejar archivos.

- Nombre de cargo: Auxiliar Contable (1)

Perfil:

Licenciado en Contaduría Pública, con experiencia en empresas del mismo rubro.

Funciones:

- ✓ Coordinar , registrar y aplicar los recursos financieros , proporcionando información financiera , contable , fiscal a la dirección , administrativa , y a la gerencia , para la planeación , organización , presupuesto y toma de decisiones.

#### 4.14. Viabilidad Económica - Financiera.

##### 4.14.1. Objetivo Estratégico del Estudio Financiero

Determinar la factibilidad económica financiera del Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica para la Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita.

## 4.14.2. Inversión: Activo Tangible, Intangible y Capital de Trabajo

Tabla 17: Inversión de Activos Tangibles

<b>INVERSION Y FINANCIAMIENTO</b>				
<b>ACTIVOS TANGIBLES</b>				
<b>RUBRO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>UNIDAD REQUERIDA</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Terreno</b>				<b>30,000.00</b>
<b>Edificaciones</b>		1	Global	<b>100,000.00</b>
<b>Maquinaria y/o equipos</b>				<b>71,815.00</b>
Trapiche a motor N° R 06 T	14,000.00	1	Trapiche	14,000.00
Motor Diesel de 18 HP.	3,200.00	1	Motor	3,200.00
Payla pre limpieza ai304	5,000.00	1	Unidad	5,000.00
Payla descazadora n° 1 ai304	6,400.00	1	Unidad	6,400.00
Payla descazadora n° 2 ai304	8,000.00	1	Unidad	8,000.00
Payla concentradora ai304	5,000.00	2	Unidad	10,000.00
Payla punteadora ai304	7,000.00	1	Unidad	7,000.00
Equipos para filtracion y decantacion ai304	2,700.00	2	Unidad	5,400.00
Payla melotera de fierro pl. Lac	845.00	1	Unidad	845.00
Bunque ai304	2,800.00	1	Unidad	2,800.00
Zaranda manual ai304	1,150.00	1	Unidad	1,150.00
Juego de herramientas ai304	1,000.00	1	Unidad	1,000.00
Linea de transbase ai304	1,000.00	1	Global	1,000.00

Puerta de horno en fierro fundido	620.00	1	Unidad	620.00
Juego de parrillas en fierro fundido	1,400.00	1	Juego	1,400.00
Mesa para tamizado y homogenizado ai304	3,800.00	1	Unidad	3,800.00
Romana x 1 qq	20.00	1	Unidad	20.00
Balanza	60.00	1	Unidad	60.00
Termómetro	20.00	1	Unidad	20.00
Refractómetro	100.00	1	Unidad	100.00
<b>Herramientas y utensilios</b>				<b>120.00</b>
Palanas	40.00	2	Doc.	80.00
Machetes	20.00	2	Doc.	40.00
<b>Muebles y enseres</b>				<b>1,920.00</b>
Mesa de trabajo	50.00	2	Unidad	100.00
Sillas	20.00	6	Unidad	120.00
Estantes	250.00	2	Unidad	500.00
Escritorio	200.00	6	Unidad	1,200.00
<b>Equipos de Cómputo</b>				<b>6,500.00</b>
Computadora	1,200.00	5	Unidad	6,000.00
Impresora	500.00	1	Unidad	500.00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>				<b>210,355.00</b>

En el cuadro de inversión que se observa, se detallan específicamente los activos fijos Tangibles que se emplean para el proceso de producción de un producto orgánico como es la Panela Pulverizada, entre ellos se encuentra el terreno que se solicitará la compra al Alcalde de la Municipalidad Distrital de Salas el cual tiene un costo de 30,000.00 nuevos soles y así se edifique para la instalación del módulo de producción. Se encuentra detallado toda la maquinaria y equipo para la implantación de la planta de producción.

Tabla 18: Inversión de Activos Intangibles

<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>				
<b>RUBRO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>UNIDAD REQUERIDA</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Certificación Orgánica	5,600.00	1	Documento	5,600.00
Licencia de Funcionamiento y avisos	500.00	1	Documento	500.00
Carnet sanitario	16.00	1	Documento	16.00
Constitución y formalización	1,500.00	1	Documento	1,500.00
Expediente técnico	2,000.00	1	Expediente	2,000.00
Capacitación en técnicas de fertilización	300.00	1	día	300.00
Capacitación en técnicas de deshierbo	300.00	1	día	300.00
Capacitación en Sistemas de Control de Producción de Panela	300.00	6	día	1,800.00
Gastos legales, derechos en patentes y marcas, nombres comerciales, gastos de instalación, puesta en marcha u otros.	500.00	1		500.00
<b>TOTAL INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>				<b>12,516.00</b>

En la inversión intangible se aprecia todo lo referente a la constitución del Módulo de Producción, por otro lado se hace mucho énfasis en las capacitaciones y asistencia técnica debido a que los cañicultores de este caserío como es La Shita, no están capacitados en el proceso de elaboración

del producto, por ello se les brindará este servicio para mejorar el rendimiento de la producción así como la rentabilidad en las ventas.

Se considera el costo de la certificación orgánica que se solicitará a la Certificadora CERES, quien cotizó el precio en S/. 5,600.00.

Tabla 19: Capital de Trabajo del Plan de Exportación de Panela Pulverizada Orgánica

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>ITEM</b>	<b>AÑO 0</b>
Materia Prima	S/. 34,016.40
Mano de Obra Directa	S/. 33,700.00
Costos Indirectos de Fabricación	S/. 8,116.58
Gastos Administrativos	S/. 3,100.00
Gastos Ventas	S/. 4,200.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 70,726.98</b>

La tabla 19, muestra el capital de trabajo que se necesita para iniciar con las operaciones de la planta de producción, siendo un total de S/. 70,726.98 entre los rubros de Materia prima, MOD, CIF, Gastos administrativos y de ventas.

El capital de trabajo está calculado al primer mes, porque se proyecta que se empezará a generar ingresos a partir del primer mes que se encuentre implementada y en funcionamiento la planta, ya que la materia prima ya se encuentra cosechada por los cañicultores lo cual no sería una deficiente.

Se indica que en los costos indirectos de fabricación se encuentra la Mano de Obra indirecta que son secretaria, vigilancia, etc.; y por otro lado se

encuentra el pago de energía, agua, transporte cotizado a Naviera Neptunia para el traslado de la mercancía de Planta a Embarque.

#### 4.14.3. Depreciación y Amortización de los Activos

Al analizar que todo activo tangible se deprecia y todo intangible se amortiza se presenta los siguientes resultados:

Tabla 20: Depreciación de Activos Tangibles

DEPRECIACIÓN DE TANGIBLES								MENSUAL		
Item	Tasa	1	2	3	4	5	Depreciación Total	PRODUCCION	ADMINISTRACION	VENTAS
Infraestructura	línea recta	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	100,000.00			
Maquinaria y equipos	línea recta	14,363.00	14,363.00	14,363.00	14,363.00	14,363.00	71,815.00	1,196.92		
Herramientas	línea recta	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	120.00	2.00		
Muebles y enseres	línea recta	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	1,920.00	32.00		
Equipos de cómputo	línea recta	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00	6,500.00		108.33	
<b>TOTAL DE DEPRECIACION</b>		<b>36,071.00</b>	<b>36,071.00</b>	<b>36,071.00</b>	<b>36,071.00</b>	<b>36,071.00</b>	<b>180,355.00</b>	<b>1,230.92</b>	<b>108.33</b>	<b>0.00</b>

Tabla 21: Amortización de Activos Intangibles

AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES					
Item	1	2	3	4	5
Intangibles	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20

#### 4.14.4. Costos de Producción

En el rubro de costos de producción, específicamente se toma en cuenta como materia prima la caña de azúcar que la proveerán los propios socios cañicultores como una medida de asociación.

Tabla 22: Costos de Materia Prima

RUBRO	VALOR UNITARIO	UNIDAD REQUERIDA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO TOTAL
<b>Materia Prima</b>				<b>S/. 34,016.40</b>
Caña de Azúcar	S/. 110.00	198	Tonelada	S/. 21,780.00
Bolsas de polietileno	S/. 1.00	3,960	Saco x 50 Kg.	S/. 3,960.00
Sacos de polipropileno	S/. 2.00	3,960	Saco x 50 Kg.	S/. 8,276.40

En el caso del envase y embalaje se usará bolsas de polietileno de 50 kg y sacos de polipropileno de la misma capacidad, este insumo será importado de Colombia acogándose al mecanismo aduanero Drawback (Restitución del 5% del valor FOB exportado) beneficiando a la asociación. El coto de materia prima asciende a S/. 34,016.40 nuevos soles anuales.

Tabla 23: Costos de Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA					
Mano de Obra Directa	Sueldo	Trabajadores	EsSalud	Sueldo Anual	Sueldo Mensual
Jefe de Producción	S/. 1,200.00	1	S/. 108.00	S/. 14,508.00	S/. 1,200.00
Jefe Agrícola	S/. 1,200.00	1	S/. 108.00	S/. 14,508.00	S/. 1,200.00
Jefe de Calidad	S/. 1,200.00	1	S/. 108.00	S/. 14,508.00	S/. 1,200.00
Jefe de Mantenimiento de Maquinaria	S/. 1,200.00	1	S/. 108.00	S/. 14,508.00	S/. 1,200.00
Supervisores	S/. 800.00	8	S/. 72.00	S/. 77,376.00	S/. 6,400.00
Operarios para mantenimiento de materia prima y proceso de producción	S/. 750.00	30	S/. 67.50	S/. 272,025.00	S/. 22,500.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/. 407,433.00</b>	<b>S/. 33,700.00</b>

Para la Mano de Obra Directa se considera contratar a un jefe de Producción, un jefe agrícola, de Calidad, mantenimiento de maquinaria, de logística, así mismo supervisores para cada área y operarios los cuales

trabajarán en 3 turnos de 8 horas para lograr alcanzar las metas de producción.

Tabla 24: Costos de Mano de Obra Indirecta

<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>					
<b>Cargos</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Essalud</b>	<b>Sueldo Anual</b>	<b>Sueldo Mensual</b>
Secretaria	S/. 750.00	1	S/. 67.50	S/. 9,067.50	S/. 750.00
Jefe de Logística	S/. 1200.00	1	S/. 108.00	S/. 14,508.00	S/. 1,200.00
Asesor Contable	S/. 500.00	1	S/. 45.00	S/. 6,045.00	S/. 500.00
Vigilancia	S/. 750.00	2	S/. 67.50	S/. 18,135.00	S/. 1,500.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 2,000.00</b>			<b>S/. 47,755.50</b>	<b>S/. 3,950.00</b>

La Mano de Obra Indirecta estará conformada solo por una secretaria, el Jefe de Logística, el asesor contable externo y un personal de vigilancia reconociéndole los beneficios de ley.

Tabla 25: Costos Indirectos de Producción

<b>OTROS COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>ITEM</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Agua	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Energía Eléctrica	S/. 400.00	S/. 4,800.00
Teléfono e Internet	S/. 130.00	S/. 1,560.00
Transporte Naviera Neptunia	S/. 3,234.00	S/. 38,808.00
Depreciaciones	S/. 102.58	S/. 1,230.92
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 4,166.58</b>	<b>S/. 49,998.92</b>

Se tiene en cuenta el rubro de otros costos indirectos en donde se considera el agua y la energía para la producción, Teléfono e internet, así mismo, el transporte para lo cual se realizará un contrato con la Naviera Neptunia habiendo ya realizado las cotizaciones para poder exportar y entregar un producto de calidad en las mejores condiciones.

Tabla 26: Costos Totales de Producción

<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>AÑOS</b>				
<b>ITEM</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Materia Prima	S/. 34,016.40	S/. 35,717.22	S/. 37,503.08	S/. 39,378.24	S/. 41,347.15
Mano de Obra Directa	S/. 407,433.00	S/. 407,433.00	S/. 407,433.00	S/. 407,433.00	S/. 407,433.00
Costos Indirectos de Fabricacion	S/. 97,754.42	S/. 97,754.42	S/. 97,754.42	S/. 97,754.42	S/. 97,754.42
<b>Total Costos de Producción</b>	<b>S/. 539,203.82</b>	<b>S/. 540,904.64</b>	<b>S/. 542,690.50</b>	<b>S/. 544,565.65</b>	<b>S/. 546,534.56</b>

Los costos totales de producción para el primer año ascienden a S/. 539,203.82 (nuevos soles), incrementándose en un 5% para los siguientes años.

Tabla 27: Detalle de Costos Fijos y Costos Variables

<b>RUBRO</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<b>Costos de Producción</b>			
Materia Prima		S/. 34,016.40	
Mano de Obra	S/. 407,433.00		
Costos indirectos de fabricación	S/. 97,754.42		<b>TOTAL</b>
<b>Total</b>	<b>S/. 505,187.42</b>	<b>S/. 34,016.40</b>	<b>S/. 539,203.82</b>

Tabla 28: Costos Unitarios de Producción

<b>COSTOS UNITARIOS</b>	<b>MONTO</b>
COSTO UNITARIO TN	S/. 2,723.25
COSTO UNITARIO Kg.	S/. 2.72
Total Costos Fijos	<b>S/. 505,187.42</b>
Costo fijo unitario tn	S/. 2,551.45
Costo fijo unitario kg	S/. 2.55
Total Costos Variables	<b>S/. 34,016.40</b>
Costo variable unitario tn	S/. 171.80
Costo variable unitario kg	S/. 0.17

Se analiza que el costo por 1 Tonelada de Panela Pulverizada Orgánica es de S/. 2,723.25, y el costo por Kg es de S/. 2.72 nuevos soles.

#### 4.14.5. Gastos de Administración y de Ventas

Se observa el detalle de los gastos tanto administrativos como de ventas, lo cual ayudará a un mejor enfoque de la asociación.

Tabla 29: Gastos de Administración

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>AÑOS</b>				
ITEM	1	2	3	4	5
Sueldo del Gerente General	S/. 24,180.00	S/. 24,180.00	S/. 24,180.00	S/. 24,180.00	S/. 24,180.00
Sueldo de Jefe Recurso Humanos	S/. 14,508.00	S/. 14,508.00	S/. 14,508.00	S/. 14,508.00	S/. 14,508.00
Otros	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00	S/. 1,100.00
<b>TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>S/. 39,788.00</b>	<b>S/. 39,788.00</b>	<b>S/. 39,788.00</b>	<b>S/. 39,788.00</b>	<b>S/. 39,788.00</b>

Se considera como gastos administrativos al Sueldo del Gerente General, al Jefe de Recursos Humanos, dentro de otros gastos se considera el gasto por el apoyo en la formalización de la organización, el apoyo en la elaboración e implementación del reglamento interno de la organización, etc.

Tabla 30: Gastos de Ventas

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>AÑOS</b>				
ITEM	1	2	3	4	5
Sueldo de 3 Supervisores: Compras, Ventas, Post Ventas	S/. 32,643.00	S/. 32,643.00	S/. 32,643.00	S/. 32,643.00	S/. 32,643.00
Otros	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
<b>Total de Gastos de Ventas</b>	<b>S/. 34,143.00</b>	<b>S/. 34,143.00</b>	<b>S/. 34,143.00</b>	<b>S/. 34,143.00</b>	<b>S/. 34,143.00</b>

En cuanto a los gastos considerados en el Rubro de Ventas se encuentra el Sueldo a los 3 Supervisores, tanto de Compras, Ventas y Post Ventas; así mismo otros gastos como los empleados en el Merchandising.

## 4.14.6. Financiamiento de la Inversión

Tabla 31: Total de la Inversión y Financiamiento

<b>TOTAL DE INVERSIÓN Y SU FINANCIAMIENTO</b>				
<b>ITEM</b>	<b>AÑO o</b>	<b>COFINANCIAMIENTO PROCOMPITE</b>	<b>PRESTAMO BANCARIO</b>	<b>APORTE PROPIO</b>
Activo Tangible	S/. 210,355.00	S/. 136,730.75	S/. 35,760.35	S/. 37,863.90
Activo Intangible	S/. 12,516.00	S/. 8,135.40	S/. 2,127.72	S/. 2,252.88
Capital de trabajo	S/. 83,132.98	S/. 54,036.43	S/. 14,132.61	S/. 14,963.94
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 306,003.98</b>	<b>S/. 198,902.58</b>	<b>S/. 52,020.68</b>	<b>S/. 55,080.72</b>
%	100%	65%	17%	18%

Se observa que el total de la inversión es de S/.306,003.98 (nuevos soles), para lo cual se solicitará un cofinanciamiento del 65% a Pro Compite (Entidad Gubernamental que apoya a la Región Sierra, brindando un bienestar social), el 18% será un aporte propio de los socios y para cubrir el 17% restante se solicitará un Préstamo Bancario.

Tabla 32: Justificación del Cofinanciamiento solicitado a Pro Compite

<b>Justificación del cofinanciamiento: Se considera que el cofinanciamiento solicitado ayudará a reforzar los siguientes aspectos.</b>	
<b>Infraestructura</b>	Es necesario el cofinanciamiento para la construcción del módulo básico para procesar panela, debido a que es una inversión bastante alta para la capacidad económica de los productores.
<b>Maquinarias</b>	Es necesario el cofinanciamiento para la adquisición e implementación de la maquinaria necesaria para producir panela debido a que es una inversión bastante onerosa para la capacidad económica de los productores.

<b>Equipos</b>	Es necesario el cofinanciamiento para la adquisición e implementación con los equipos necesarios para producir panela debido a que es una inversión bastante alta para la capacidad económica de los productores.
<b>Insumos</b>	Es necesario el cofinanciamiento para la adquisición por primera vez de los insumos necesarios para incrementar los rendimientos así como para apoyar con el empaque en el primer año de producción de panela.
<b>Estudio definitivos</b>	Es necesario el cofinanciamiento para el pago del expediente técnico diseñado para el módulo de procesamiento básico de panela granulada y su futura ampliación así como para la realización del análisis de suelo para una mejor determinación de los requerimientos nutricionales.
<b>(Capacitación y/o asistencia técnica)</b>	El cofinanciamiento es necesario porque para que los productores sean competitivos se requiere calidad de producto y para poder ampliar sus mercados es necesario el incremento de los rendimientos para tener una capacidad ofertante mayor a la actual; sumado a esto el Gobierno regional tiene como objetivo la gestión estratégica de la competitividad regional.
<b>Supervisión de la ejecución</b>	Es necesario el cofinanciamiento debido a que la supervisión garantizará la utilización óptima de los recursos asignados en concordancia con los objetivos propuestos, acción que se rige en base a un criterio de eficiencia.

Tabla 33: Datos del Financiamiento

<b>DATOS DEL FINANCIAMIENTO</b>		
Préstamo	S/. 52,020.68	
TEA Banco Continental	12.21%	Anual
Plazo	5	AÑOS
Tipo de tasa	Constante	
Factor de Recuperación del Capital	14,506.19	
Potencia	1.78	

Tabla 34: Cronograma de Pagos

<b>CUADRO DE AMORTIZACION O CRONOGRAMA DE PAGOS</b>				
<b>PERIODOS</b>	<b>SALDO</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>RENTA</b>
0	S/. 52,020.68	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
1	S/. 52,020.68	S/. 6,351.72	S/. 8,154.47	S/. 14,506.19
2	S/. 43,866.21	S/. 5,356.06	S/. 9,150.13	S/. 14,506.19
3	S/. 34,716.08	S/. 4,238.83	S/. 10,267.36	S/. 14,506.19
4	S/. 24,448.72	S/. 2,985.19	S/. 11,521.00	S/. 14,506.19
5	S/. 12,927.72	S/. 1,578.47	S/. 12,927.72	S/. 14,506.19

El Préstamo se amortizará en un plazo de 5 años con una cuota constante.

Tabla 35: Flujo de Capital

<b>FLUJO DE CAPITAL</b>						
<b>ITEM</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Activo Tangible	S/. 210,355.00					
Activo Intangible	S/. 12,516.00					
Capital de Trabajo	S/. 83,132.98					S/. 83,132.98
Recuperación de Activos Fijos						
Recuperación de Capital de Trabajo						
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 306,003.98</b>					<b>S/. 83,132.98</b>

Tabla 36: Restitución del Régimen Drawback

<b>RESTITUCION DEL REGIMEN DRAWBACK</b>					
<b>ITEM</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas	S/. 792,000.00	S/. 807,840.00	S/. 832,075.20	S/. 865,358.21	S/. 908,626.12
Restitución 5%	5%	5%	5%	5%	5%
<b>Total</b>	<b>S/. 39,600.00</b>	<b>S/. 40,392.00</b>	<b>S/. 41,603.76</b>	<b>S/. 43,267.91</b>	<b>S/. 45,431.31</b>

En la tabla se observa el cálculo de la restitución de dinero que recibirá la asociación debido al mecanismo aduanero Drawback con un 5% del valor FOB ofertado, esto se realizará cumpliendo con todas las normas establecidas.

## 4.14.7. Estado de Resultados

Tabla 37: Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>ITEM</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ventas	S/. 792,000.00	S/. 807,840.00	S/. 832,075.20	S/. 865,358.21	S/. 908,626.12
Costo de Ventas	S/. 539,203.82	S/. 540,904.64	S/. 542,690.50	S/. 544,565.65	S/. 546,534.56
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 252,796.18</b>	<b>S/. 266,935.36</b>	<b>S/. 289,384.70</b>	<b>S/. 320,792.56</b>	<b>S/. 362,091.55</b>
<b>Gastos Operativos</b>	<b>S/. 112,505.20</b>	<b>S/. 112,505.20</b>	<b>S/. 112,505.20</b>	<b>S/. 112,505.20</b>	<b>S/. 112,505.20</b>
Gastos Administrativos	S/. 39,788.00	S/. 39,788.00	S/. 39,788.00	S/. 39,788.00	S/. 39,788.00
Gastos de Ventas	S/. 34,143.00	S/. 34,143.00	S/. 34,143.00	S/. 34,143.00	S/. 34,143.00
Depreciacion	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00
Amortizacion	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/. 140,290.98</b>	<b>S/. 154,430.16</b>	<b>S/. 176,879.50</b>	<b>S/. 208,287.36</b>	<b>S/. 249,586.35</b>
Intereses	S/. 6,351.72	S/. 5,356.06	S/. 4,238.83	S/. 2,985.19	S/. 1,578.47
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>S/. 133,939.26</b>	<b>S/. 149,074.10</b>	<b>S/. 172,640.67</b>	<b>S/. 205,302.17</b>	<b>S/. 248,007.88</b>
Impuesto a la renta 30%	S/. 40,181.78	S/. 44,722.23	S/. 51,792.20	S/. 61,590.65	S/. 74,402.36

<b>UTILIDAD ANTES DE RESTITUCIÓN DE INVERSIÓN</b>	<b>S/. 93,757.48</b>	<b>S/. 104,351.87</b>	<b>S/. 120,848.47</b>	<b>S/. 143,711.52</b>	<b>S/. 173,605.52</b>
Restitución por Drawback	S/. 39,600.00	S/. 40,392.00	S/. 41,603.76	S/. 43,267.91	S/. 45,431.31
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>S/. 133,357.48</b>	<b>S/. 144,743.87</b>	<b>S/. 162,452.23</b>	<b>S/. 186,979.43</b>	<b>S/. 219,036.82</b>

Se espera generar en el primer año ventas de S/. 792,000.00 nuevos soles, correspondientes a Panela Pulverizada; es el único producto a venderse puesto que la materia prima estaría destinada sólo a la producción de dicho producto.

Se determina en el Proyecto de Exportación que para el primer año se espera obtener una utilidad neta de S/. 133,357.48 nuevos soles, la misma que será distribuida entre los socios participantes.

#### 4.14.8. Flujo de Caja Económico y Financiero

Tabla 38: Flujo de Caja Operativo

<b>FLUJO OPERATIVO</b>					
<b>ITEM</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Utilidad Neta</b>	S/. 133,357.48	S/. 144,743.87	S/. 162,452.23	S/. 186,979.43	S/. 219,036.82
Depreciación	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00	S/. 36,071.00
Amortización de Intangibles	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20	S/. 2,503.20
<b>TOTAL</b>	S/. 171,931.68	S/. 183,318.07	S/. 201,026.43	S/. 225,553.63	S/. 257,611.02
Flujo Acumulado	S/. 171,931.68	S/. 355,249.75	S/. 556,276.18	S/. 781,829.81	S/. 1,039,440.83

Tabla 39: Flujo de Caja Económico

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
ITEM	0	1	2	3	4	5
Flujo de Capital	S/. 306,003.98	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 83,132.98
Flujo Operativo		S/. 171,931.68	S/. 183,318.07	S/. 201,026.43	S/. 225,553.63	S/. 257,611.02
<b>TOTAL</b>	-S/. 306,003.98	S/. 171,931.68	S/. 183,318.07	S/. 201,026.43	S/. 225,553.63	S/. 340,744.00
Flujo Acumulado		S/. 171,931.68	S/. 355,249.75	S/. 556,276.18	S/. 781,829.81	S/. 1,122,573.81

Tabla 40: Flujo de Servicio a la Deuda

FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA						
ITEM	0	1	2	3	4	5
Préstamo	S/. 52,020.68	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Amortización de Pagos	S/. 0.00	S/. 8,154.47	S/. 9,150.13	S/. 10,267.36	S/. 11,521.00	S/. 12,927.72
Interés	S/. 0.00	S/. 6,351.72	S/. 5,356.06	S/. 4,238.83	S/. 2,985.19	S/. 1,578.47
Escudo fiscal	S/. 0.00	S/. 1,905.52	S/. 1,606.82	S/. 1,271.65	S/. 895.56	S/. 473.54
<b>TOTAL</b>	S/. <b>52,020.68</b>	S/. <b>16,411.71</b>	S/. <b>16,113.01</b>	S/. <b>15,777.84</b>	S/. <b>15,401.75</b>	S/. <b>14,979.73</b>

Tabla 41: Flujo de Caja Financiero

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
ITEM	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja Económico	-S/. 306,003.98	S/. 171,931.68	S/. 183,318.07	S/. 201,026.43	S/. 225,553.63	S/. 340,744.00
Flujo de Servicio a la Deuda	S/. 52,020.68	S/. 16,411.71	S/. 16,113.01	S/. 15,777.84	S/. 15,401.75	S/. 14,979.73
<b>TOTAL</b>	-S/. <b>358,024.65</b>	S/. <b>155,519.97</b>	S/. <b>167,205.06</b>	S/. <b>185,248.59</b>	S/. <b>210,151.88</b>	S/. <b>325,764.26</b>
Flujo Acumulado		S/. 155,519.97	S/. 322,725.03	S/. 507,973.62	S/. 718,125.49	S/. 1,043,889.76

Tabla 42: Determinación de la Tasa de Descuento

<b>DETERMINACIÓN DE LA TASAS DE DESCUENTO</b>	
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	
Tasa promedio de mercado	20%
Beta	1.30
tasa libre de riesgo	8%
COK	24%

Tabla 43: Tasa Promedio Ponderado de Capital

<b>TASA PROMEDIO PONDERADO GLOBAL DE CAPITAL</b>				
<b>FUENTES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>	<b>COSTO</b>	<b>WACC</b>
Financiamiento ProCompite	S/. 198,902.58	65%	0%	0.0%
Prestamo Bancario	S/. 52,020.68	17%	20%	3.4%
Aporte Propio	S/. 55,080.72	18%	24%	4.2%
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 306,003.98</b>	<b>100%</b>		

#### 4.14.9. Evaluación del Proyecto

Tabla 44: Técnicas de Evaluación del Proyecto. VAN, TIR, B/C, P.R

<b>TECNICAS DE EVALUACION DE PROYECTOS</b>		
	<b>F.C.ECONÓMICO</b>	<b>F.C FINANCIERO</b>
VAN	S/. 1,084,390.40	S/. 1,055,490.26
TIR	58%	43%
B/C	S/. 4.54	S/. 3.95
PERIODO DE RECUPERACION(años)	1.73	2.19
PERIODO DE RECUPERACION(meses)	20.78	26.29
PERIODO DE RECUPERACION(días)	623.29	788.60

Al aplicar las técnicas de evaluación al Proyecto de Exportación, se obtiene un VAN Económico de S/. 1084,390.40, y una tasa interna de retorno de 58%, lo que significa que el proyecto es sumamente rentable y de esta

manera se logrará una mejor calidad de vida para los habitantes del caserío La Shita, así mismo el incentivo para continuar con la producción de productos orgánicos, nutritivos y saludables.

Tabla 45: Punto de Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
Costo fijo total	505,187.42	
Precio de venta	4.00	
Costo variable unitario	0.17	
Margen de contribución	3.83	
<b>Punto de Equilibrio en Kg</b>	131,964.74	Año
<b>Punto de Equilibrio en Kg</b>	10,997.06	Mes
<b>Punto de Equilibrio en soles</b>	S/. 527,858.96	Año
<b>Punto de Equilibrio en soles</b>	S/. 43,988.25	Mes

La asociación de Productores agropecuarios La Shita deben de producir 131.9 Tn de Panela Pulverizada Orgánica para que puedan estar acordes sus ingresos con sus gastos. Al ser el precio de venta de 1 Kg de Panela S/. 4.00 y el costo de producción S/. 2.72, se obtiene una ganancia de S/. 1.28 (Nuevos soles).

#### 4.14.10. Análisis de Sensibilidad

Tabla 46: Análisis de Sensibilidad - Estado Pesimista

<b>ESTADO PESIMISTA (-5%)</b>		
	<b>EVALUACION ECONOMICA</b>	<b>EVALUACION FINANCIERA</b>
<b>VAN</b>	S/. 865,136.73	S/. 813,287.685
<b>TIR</b>	47.20%	33.84%
<b>B/C</b>	S/. 3.83	S/. 3.27
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	2.06	3
<b>MESES</b>	24.76	31
<b>DÍAS</b>	742.78	943

De acuerdo a la Tabla 46, se observan los resultados financieros si la producción decayera en un 5%.

Tabla 47: Análisis de Sensibilidad - Estado Optimista

<b>ESTADO OPTIMISTA (+5%)</b>		
	<b>EVALUACION ECONOMICA</b>	<b>EVALUACION FINANCIERA</b>
<b>VAN</b>	S/. 1,303,644.07	S/. 1,297,692.83
<b>TIR</b>	67.77%	52%
<b>B/C</b>	S/. 5.26	S/. 4.62
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	1.49	1.87
<b>MESES</b>	18	22
<b>DÍAS</b>	536	675

El estado optimista nos muestra los resultados financieros si la producción aumentara en 5%, mostrando una mayor rentabilidad.

Tabla 48: Análisis de Sensibilidad - Estado Esperado

<b>ESTADO ESPERADO</b>		
	<b>EVALUACION ECONOMICA</b>	<b>EVALUACION FINANCIERA</b>
<b>VAN</b>	S/. 1,084,390.40	S/. 1,055,490.26
<b>TIR</b>	57.57%	43.09%
<b>B/C</b>	S/. 4.54	S/. 3.95
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	1.73	2.19
<b>MESES</b>	21	26
<b>DÍAS</b>	623	789

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

Es importante promover la exportación de productos orgánicos como es la Panela Pulverizada Orgánica, por ser un producto conocido, que gracias a sus características naturales es requerido en los mercados europeos.

El análisis del Estudio de Mercado muestra que el estado de Quebec – Canadá, tiene una gran demanda de productos orgánicos, sobresaliendo la Panela Pulverizada Orgánica, siendo muy conocida por el mercado canadiense y adquiriéndola mayormente en supermercados.

En el estudio técnico comprende muchas variables favorables para la producción, debido a que existe la localización perfecta que requiere un producto como la panela pulverizada orgánica, contando con un gran potencial de hectáreas cultivadas de caña azúcar que es nuestra principal materia prima, reforzando el proceso de cultivo con asistencia técnica profesional.

El estudio organizacional está constituido por una asociación de cañicultores, con la finalidad de formar una nueva cultura de trabajo, ayudando al bienestar social de los habitantes del caserío La Shita – Baja del Distrito de Salas.

El plan de exportación de Panela Pulverizada Orgánica al estar enfocado a una mejora de la calidad de vida de los cañicultores, se busca que sean ellos mismos los que exporten al mercado canadiense – Quebec, sin tener ningún intermediario.

El valor agregado del plan de exportación es que se va capacitar a los miembros de la asociación para que sean ellos quienes puedan exportar y de

esta manera sea rentable y de gran beneficio y cambiar el paradigma que se viene dando en otras ciudades.

El estudio financiero es favorable debido a que existe un apoyo financiero (cofinanciamiento) por parte de “PROCOMPITE” siendo un 65 % del total de la inversión, un aporte propio por parte de los socios de 18% y el 17 % préstamo bancario.

Para el presente Plan de Exportación se obtiene un VAN Económico de S/. 1,084,390.40, y una tasa interna de retorno de 58%, lo que significa que es sumamente rentable su ejecución y de esta manera se logrará brindar una mejor calidad de vida para los habitantes del caserío La Shita, así mismo el incentivo para continuar con la producción de productos orgánicos, nutritivos y saludables.

## **5.2. Recomendaciones**

Fomentar en la región el uso de panela pulverizada, cambiando los paradigmas de consumo y de esta manera fortalecer el compromiso de trabajo en equipo e identificación con el plan de exportación con todos los involucrados, para lo cual se recomienda solicitar la intervención del Gobierno Local para promocionar el trabajo de la asociación productora.

De acuerdo a lo investigado y realizado en el análisis financiero del presente estudio, éste ofrece buenas utilidades, por lo que se aconseja en marcha este tipo de industria alimenticia y mejorar la calidad de vida de los productores del Caserío La Shita - Salas.

Hoy en día en un mundo tan globalizado, es de vital importancia llevar a cabo procesos como la exportación de productos potenciales peruanos, de tal manera que se logre una mayor competitividad y simultáneamente se impulse al crecimiento económico del país.

Se debe buscar con miras de expansión a otros tipos de mercados y aprovechar al máximo el potencial de hectáreas cosechadas de materia prima convirtiéndose en una ventaja competitiva.

A través de distintas fuentes de información la panela ha sido un producto catalogado como potencial en diversos mercados como europeo, norteamericano, canadiense. Sería entonces un desperdicio no aprovechar esta oportunidad para un producto como es la panela con características orgánicas y saludables, no obstante es importante resaltar que los estándares de calidad internacional requeridos son altamente exigentes por lo tanto se debe trabajar arduamente y en cooperación de todos los involucrados (Cadena de valor).

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcalde. (2010). *Calidad*. Madrid: Paraninfo.

Armstrong, P. K. (2000). *Fundamentos de Marketing*. Chicago: Paidós SAICF.

BCR (2014) Recuperado el 05 de febrero del 2015  
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2014/octubre/reporte-de-inflacion-octubre-2014.pdf>

CEPICAFE. (2010). Recuperado el 28 de Noviembre de 2012, de  
<http://www.cepicafe.com.pe/>

INEI (2014) Recuperado el 05 de febrero del 2015  
<http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/comportamiento-economia-peruana-2014-iii.pdf>.

Mincetur. (27 de Febrero de 2007). Recuperado el 25 de Octubre de 2012, de  
<http://es.scribd.com/doc/8745083/Reporte-Tecnico-Canada>

Nehmad, J. V. (2011). Asociación de Exportadores. Recuperado el 28 de Noviembre de 2013, de  
<http://www.yente.org/es/sites/org.es/files/ADEX-PERU%20GUIA%20DEL%20%20EXPORTADOR%20ACTUALIZADA%202011.pdf>

Orcajo, M. O. (2011). *Teoría y Práctica de las Competencias Básicas*. Barcelona: GRAÓ.

Poso. (2006). *La Cultura en las Ciudades. En un quehacer Cívico - Social*. Barcelona: GRAÓ.

SANTANDER (2014) Recuperado el 05 de marzo del 2015  
<https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/canada/politica-y-economia>

Silva, O. d. (17 de Mayo de 2013). *Municipalidad de Salas: Antecedentes para laproducción de Panela Pulverizada Orgánica*. (A. M. Lilybeth Taboada, Entrevistador)

SUNAT (2014) Recuperado el 10 de Febrero del 2015 de  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionamiento/drawback/procGeneral/inta-pg.07.htm>

TRADE MAP (2014) Recuperado el 01 de Febrero del 2015 de  
<http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es>

## VII. ANEXOS

Cuadro de Variables para la elaboración del instrumento de medición (Encuesta)

VARIABLES	DIMENSION	INDICADORES
Estudio de Mercado	Producto	Conocimiento
		Nivel de consumo
		Usos
		Beneficios
		Satisfacción
	Oferta	Competencia
		Precio
		Calidad.
		Bienes sustitutos
		Edad
		Sexo
		Estado Civil
	Demanda	Lugar de residencia
		Ocupación
		Nivel de ingresos
		Nivel de instrucción
		Grupo de influencia
		Posicionamiento y Segmentación
		Motivación
		Expectativas
		Percepción
		Actitudes
		Creencias; costumbres y tradiciones
Lealtad de Marca		

**ENCUESTA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE PANELA PULVERIZADA ORGANICA AL MERCADO CANADIENSE**

**DATOS GENERALES**

Edad: ( ) Sexo ( )

**1. Estado civil:**

Soltero ( ) Casado ( ) Viudo ( )  
Divorciado ( ) Conviviente ( )

**2. Grado de Instrucción:**

Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnico ( )  
Universitario ( ) Otros ( ) \_\_\_\_\_

**3. Ocupación**

Empleado ( ) Dependiente ( )  
Independiente ( ) Empresario ( )

**4. Cuantos miembros conforman su familia.**

\_\_\_\_\_

**5. ¿En dónde realiza usted sus compras?**

1. Supermercados ( ) 2. Tiendas ( )  
3. Mercados] ( ) 4. Otros. ( )

**6. ¿Quién influye en su decisión de compra?**

Familiar ( ) Amigo ( ) Compañero de Trabajo ( )  
Ninguno ( ) Otros ( ) \_\_\_\_\_

**7. ¿Conoce usted la Panela Pulverizada Orgánica?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**8. ¿Consumes Ud. la Panela Pulverizada Orgánica?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ ( Si su Respuesta fue NO). Pase a la Pregunta 15.

**9. ¿A qué precio compra Ud. 1 kg de Panela Pulverizada Orgánica?**

\$2.00 \_\_\_\_\_ \$2.25 \_\_\_\_\_  
\$3.00 \_\_\_\_\_ Otro \_\_\_\_\_

**10. ¿Con qué frecuencia usted consume Panela Pulverizada Orgánica?**

Todos los días \_\_\_\_\_ Cada 8 días \_\_\_\_\_ Cada 15 días \_\_\_\_\_  
Cada mes \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**11. ¿Qué usos le daría a la Panela Pulverizada Orgánica?**

Edulcorante de bebidas \_\_\_\_\_ Postres \_\_\_\_\_  
Preparación de bebidas \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**(Marque dentro del recuadro según su apreciación.)**

1. Totalmente de acuerdo 2. De acuerdo 3. Indiferente 4. Desacuerdo 5. Totalmente en desacuerdo

**12. Qué te motiva a utilizar Panela Pulverizada Orgánica.”**

	1	2	3	4	5
Valor Nutricional					
Sabor.					
Calidad					
Precio					

**12. Cuáles son las expectativas sobre la Panela pulverizada orgánica.**

	1	2	3	4	5
Seguridad.					
Confiabilidad					
Relación costo- beneficio					
Responsabilidad social					

**14. Como ha sido tu experiencia con productos similares:**

Muy Buena ( ) Buena ( ) Regular ( ) Mala ( )  
Muy mala ( )

**15. En qué fallaron la competencia con productos similares:**

	1	2	3	4	5
Atención					
Información					
Sabor					
Precio					

**16. ¿Estaría usted dispuesto a consumir panela pulverizada orgánica?**

Si ( ) No ( )

Porqué: \_\_\_\_\_



**SURVEY TO DETERMINE THE FEASIBILITY OF THE EXPOR MARKET FOR ORGANIC POWDERED BROWN SUGAR TO THE CANADIAN MARKET.**

**DATOS GENERALES**

- Age: ( ) Sex ( )
1. **Status:**  
 Single ( ) Married ( ) Widowed ( )  
 Divorced ( ) Attached ( )
2. **Level of Instruction:**  
 Primary ( ) Secondary ( ) technical ( )  
 University ( ) Other ( ) \_\_\_\_\_
3. **Occupation**  
 Employee ( ) Dependent ( )  
 Independent ( ) Businessman ( )
4. **How many people are they in your family?**  
 \_\_\_\_\_
5. **Where do you do your shopping?**  
 1. Supermarkets ( ) 2. Shop ( )  
 3. Markets ( ) 4. Others. ( )
6. **Who influences your decision if you could acquire Panela organic spray?**  
 Family ( ) Friends ( ) Coworker ( )  
 Nobody ( ) Other ( ) \_\_\_\_\_
7. **Do you know the Panela Organic?**  
 Yes \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ (If your answer was NO). Go to Question 16.
8. **¿Do you eat Panela Organic?**  
 Yes \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ (If your answer was NO). Go to Question 16.
9. **What price do you buy 1 kg of Panela Organic?**  
 \$ 0.85 \_\_\_\_\_ \$1.00 \_\_\_\_\_ \$1.25 \_\_\_\_\_  
 \$1.50 \_\_\_\_\_ \$1.75 \_\_\_\_\_ Other \_\_\_\_\_
10. **How often do you consume Panela Organic?**  
 Everyday \_\_\_\_\_ Every 8 days \_\_\_\_\_ Every 15 days \_\_\_\_\_  
 Each month \_\_\_\_\_ Other \_\_\_\_\_
11. **What uses, you would give the Panela Organic?**  
 Beverage sweetener \_\_\_\_\_  
 Desserts \_\_\_\_\_  
 Brewing \_\_\_\_\_  
 Other \_\_\_\_\_

(Marque dentro del recuadro según su apreciación)

1. Strongly agree 2. Agree 3. Indifferent  
 4. Disagreement 5. Strongly disagree

**12. What motivates you to eat Panela Organic?**

	1	2	3	4	5
Nutritional value					
Flavor					
Quality					
Price					

**Another reason:** \_\_\_\_\_

**13. Which are the expectations for the Panela organic?**

	1	2	3	4	5
Security					
Confiance					
Cost – Benefit					
Social responsibility					

**Another expectation:** \_\_\_\_\_

**14. How has your experience with similar products:**

Very good ( ) Good ( ) Regular ( ) Bad ( ) Very bad ( )

**15. What went wrong the competition with similar products?:**

	1	2	3	4	5
Attention					
Information					
Flavor					
Price					

**Other:** \_\_\_\_\_

**16. Would you be willing to consume panela organic?**

Yes ( ) No ( )

Why: \_\_\_\_\_

Escrituras de la Asociación de Productores Agropecuarios – La Shita

**TESTIMONIO  
DE LA ESCRITURA DE**

ESCRITURA NÚMERO : NOVECIENTOS VEINTICUATRO.  
ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA. =====  
OTORGANTE : DON : FORTUNATO CAJO CESPEDES. =====  
A FAVOR : ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA. =====

En la ciudad de Lambayeque, provincia y departamento de Lambayeque, a los DIECINUEVE días del mes de JULIO del año DOS MIL DOCE, ante mí, Sergio Valentín Vera Gonzáles, Abogado - Notario de esta provincia, identificado con DNI N° 16480167, con RUC N° 10164801671, con registro N° 18 en el Colegio de Notarios de Lambayeque, Comparecen por su propio derecho: =====  
Don FORTUNATO CAJO CESPEDES, peruano, mayor de edad, identificado con DNI N° 40339578, sufragante, estado civil soltero, ocupación agricultor, con domicilio en Caserío Shita Baja, Distrito Salas, provincia y departamento de Lambayeque. =====  
El compareciente es mayor de edad, inteligente en el idioma castellano, hábil para tratar y contratar a quien he identificado.- De lo que doy fe.- Asimismo haber cumplido en lo dispuesto en los artículos 53° al 57° del Decreto Legislativo N° 1049 - Decreto Legislativo del Notariado, con plena capacidad libertad y conocimiento me hace entrega de una minuta firmada, para que su contenido sea elevado a escritura pública, la misma que a sido signada con el número OCHOCIENTOS SIETE la misma que archivo en el legajo minutarío correspondiente cuyo tenor literal es el siguiente: =====  
Minuta: Señor Notario: Sírvase Ud., Extender en su registro de escrituras publicas, una de Constitución de Asociación, denominada: ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA; que otorga Don FORTUNATO CAJO CESPEDES, peruano, mayor de edad, identificado con DNI N° 40339578,





sufragante, estado civil soltero, ocupación agricultor, con domicilio en Caserío Shita Baja, Distrito Salas, provincia y departamento de Lambayeque; bajo los términos y condiciones siguientes: =====

**Primero:** Por acta de fecha 16 de Junio del 2012, que Ud. Señor Notario se servirá insertar en su totalidad, se acordó constituir el **ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA**. =====

**Segundo:** El primer consejo directivo ha quedado constituido por las siguientes personas:

**Presidente** : Fortunato Cajó Céspedes DNI N° 40339578. =====

**Vicepresidente** : Victoriano Neyra Paz DNI N° 17589778. =====

**Secretario de Actas y Archivo:** Lorenzo Mora Paico DNI N° 17589706. =====

**Fiscal** : Salvador Rangel Rojas DNI N° 33674501. =====

**Secretario de economía (Tesorero)** : Juan Carlos Bernilla DNI N° 17591236. ==

**Primer Vocal** : Emilio Ordoñez Mora DNI N° 17590084. =====

**Segundo Vocal** : Víctor Purihuamán Sarmiento DNI N° 17591277. ==

**Tercero:** Que con fecha 16 de Junio del 2012, se elaboró y aprobó los estatutos que regirán el **ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA**, antes señalada y que Ud. señor notario deberá insertar en el, cuerpo de la escritura pública correspondiente. =====

**Cuarto:** Que en el acta de de fecha 16 de Junio del 2012, se autoriza a Don **FORTUNATO CAJO CESPEDES**, a fin de que proceda a suscribir la minuta y la escritura publica correspondiente y demás documentos a fin de inscribir la Asociación en las oficinas de los Registros Públicos de Chiclayo. =====

A Ud. Señor notario sírvase a elevar la escritura publica la presente minuta, agregándose las demás cláusulas conforme a ley. =====

Lambayeque, 19 de Julio del 2012. =====

Una Firma **FORTUNATO CAJO CESPEDES**.- Un sello una firma **Dr. HAMDY ALEXIS LLANOS YARLAQUE - Abogado Registro ICAL 3514**.- =====

**Inserto**

**Inserto de acta:** Sergio Valentín Vera Gonzáles - notario de la provincia de Lambayeque. **Certifico:** Que he tenido a la vista el libro de actas N° 01 correspondiente al **ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA - APROAGRO LA SHITA**, llevada con las formalidades de ley, legalizado ante Notario Público de la Provincia de Lambayeque **Dr. Sergio Vera Gonzáles**, con fecha 14 de Junio del 2012, consta de 400 folios simples y he constatado que de folios Tres a folios Quince, se halla asentada el **ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN DENOMINADA "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA" - APROAGRO LA SHITA**; cuyo tenor literal es: ==

**ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN DENOMINADA "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA" - APROAGRO LA SHITA** ==

En la localidad del caserío La Shita Baja, comprensión del distrito de Salas, provincia de Lambayeque, Región Lambayeque, siendo las 3:00 p.m. del día sábado 16 de junio 2012, se reunieron en el domicilio del señor Fortunato Cajó Céspedes, ubicado en el caserío La Shita Baja S/N, un grupo de productores con la finalidad de constituir una Asociación de Productores Agropecuarios. =====

Tomando la palabra el señor Fortunato Cajó Céspedes, manifestó que conforme se ha venido coordinando hace varios meses y teniendo el asesoramiento de una profesional por parte de la Municipalidad Distrital de Salas, y por parte del Gerente de la Mancomunidad Nor Andina Lambayeque Cajamarca, Ing. Wiston Enrique Segura Saavedra, era necesario formar una Asociación de Productores Agropecuarios en la localidad de La Shita Baja, con la finalidad de defender los



SERIE A Nº 0607586

MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y TRES



derechos de los pequeños productores agropecuarios que producen: café, caña de azúcar y otros productos de pan llevar, así como de los que se dedican a la ganadería, piscicultura, crianza de animales menores y de los que cuidan las especies forestales, a fin de intervenir ante todas las instituciones públicas y privadas como Asociación y lograr el desarrollo social y económico productivo de sus integrantes. =====

A continuación el señor Alcides Céspedes Cajo manifestó que era necesario nombrar un moderador para que dirija las sesiones hasta que se conforme la Primera Directiva de la Asociación. =====

El señor Victoriano Neyra, dijo que se procediera a designar a candidatos para que sea moderador. =====

No habiendo otra intervención se pasó proponer candidatos entre los recurrentes, Don Santiago Bernilla Cajo propuso al señor Juan Ordoñez Carlos como moderador. =====

No habiendo otra propuesta se pasó a la votación, designándose por mayoría como MODERADOR al señor Juan Ordoñez Carlos quien asumiendo la dirección de la reunión manifestó que escuchará las intervenciones y se tomarán acuerdos en la presente Sesión, después de hacer uso de la palabra muchos de los asistentes, se tomaron los siguientes acuerdos: =====

PRIMERO: Por unanimidad se acordó la formación de la Asociación sin fines de lucro la misma que deberá denominarse "Asociación de Productores Agropecuarios La Shita" la misma que también podrá denominarse por las siglas APROAGRO LA SHITA, la misma que se regirá por las normas legales vigentes, su Estatuto y Reglamento. =====

SEGUNDO: La Asociación antes indicada tendrá por duración, fines, objetivos, patrimonio y otros los que se especifique en los Estatutos. =====

TERCERO: Igualmente se acordó que la Asociación será dirigida y administrada por un Consejo Directivo organismo que será integrado por Siete miembros: Un Presidente, Vicepresidente, Secretario de Actas y Archivo, Fiscal, Secretario de Economía (Tesorero), Primer Vocal y un segundo Vocal. =====

CUARTO: La Asamblea acordó por unanimidad designar a los miembros del Primer Consejo Directivo de la asociación los que previo acuerdo quedó conformado de la siguiente manera: =====

Presidente: Fortunato Cajo Céspedes DNI Nº 40339578. =====

Vicepresidente: Victoriano Neyra Paz DNI Nº 17589778. =====

Secretario de Actas y Archivo: Lorenzo Mora Paico DNI Nº 17589706. =====

Fiscal: Salvador Rangel Rojas DNI Nº 33674501. =====

Secretario de economía (Tesorero): Juan Carlos Bernilla DNI Nº 17591236. =====

Primer Vocal: Emilio Ordoñez Mora DNI Nº 17590084. =====

Segundo Vocal: Víctor Purihuamán Sarmiento DNI Nº 17591277. =====

QUINTO: Acto seguido se procedió a la Juramentación del Primer Consejo Directivo procediendo a Juramentar en Primer lugar al Presidente y luego éste juramentó a los demás integrantes. =====

SEXTO: Se acordó delegar funciones y poderes al Presidente para firmar la Minuta y la escritura Pública correspondiente y tramitar su inscripción en los Registros Públicos de la ciudad de Chiclayo. =====

SEPTIMO: Aprobar los Estatutos y Reglamento de la Asociación los mismos que se detallan a continuación y que forman parte de la presente Acta de Constitución. =====

ESTATUTOS DE LA "ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA

SHITA" - APROAGRO LA SHITA. =====

**TÍTULO I DE LA DENOMINACIÓN, DOMICILIO Y DURACIÓN.** =====

ART. 1 Se constituye la Asociación denominada "Asociación de Productores Agropecuarios La Shita" APROAGRO LA SHITA, por acuerdo del Acta de Constitución de fecha 16 de junio del año 2012, como una asociación sin fines de lucro, bajo el régimen de los Artículos 80 y siguientes del Código Civil, por el presente Estatuto, demás normas y reglamentos pertinentes que establezca la legislación vigente y que podrá utilizar la denominación breve APROAGRO LA SHITA. =====

ART. 2 El domicilio legal de la Asociación, tiene como sede el caserío La Shita Baja S/N, comprensión del distrito de Salas, provincia de Lambayeque, pudiendo establecer filiales o dependencias en otros lugares del territorio nacional, mediante simple acuerdo del Consejo Directivo. =====

ART. 3 La duración de la Asociación es indefinida, iniciando las actividades a partir de la fecha del Acta de Constitución y aprobación de sus Estatutos. =====

**TÍTULO II DE LOS FINES Y OBJETIVOS.** =====

ART. 4 Son fines y objetivos de la asociación: =====

- a) Promover la integración y organización de los productores agropecuarios de café, panela, frutales, ganado vacuno, animales menores y otros cultivos y animales, así como el desarrollo apícola, acuícola, turismo, y de especies forestales, de la localidad de La Shita Baja, y otros caseríos de la comprensión del distrito de Salas, provincia de Lambayeque, región Lambayeque. =====
- b) Promover la instrucción y capacitación de sus asociados mediante proyectos y/o programas integrales de transferencia de tecnología que permitan desarrollar la eficiencia, producción-productividad y rentabilidad de los cultivos de caña, café, así como de la ganadería, animales menores, piscicultura, apicultura y especies forestales maderables y el turismo. =====
- c) Promover un sistema de capacitación empresarial, orientado hacia la gestión de negocios agrarios y agroindustriales y asociativos. =====
- d) Promover el manejo integrado del cultivo de caña de azúcar, café, frutales, apicultura, acuicultura y otras actividades agropecuarias mediante capacitación con parcelas demostrativas u otras innovaciones tecnológicas, así como promover también el manejo integrado del turismo como actividad económicas. =====
- e) Promover la creación de auto gravamen que permita el desarrollo sostenible de la organización. =====
- f) Brindar servicios de asistencia técnica, comercialización y otros que contribuyan al fortalecimiento de los socios de la organización. =====
- g) Cooperar con las instituciones públicas y privadas nacionales e internacionales que generen desarrollo y bienestar social para la localidad de La Shita y otros caseríos aledaños, la Región y el país. =====
- h) Realizar convenios con organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, acorde al régimen legal que es aplicable. =====
- i) Propiciar el intercambio interinstitucional de experiencias de la educación empresarial, técnica, innovación tecnológica y extensión agraria en el ámbito local, Regional e internacional. =====
- j) Recibir donaciones lícitas, créditos, subsidios y otros destinados al cumplimiento de sus programas, estos pueden provenir de instituciones públicas o privadas, nacionales o internacionales. =====

**TÍTULO III DE LOS SOCIOS.** =====

ART. 5 Para ser considerado socio se requiere: =====





SERIE A Nº 0607584

MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y CUATRO



a) Estar registrado en el Libro Padrón de Socios. Quienes ingresen posteriormente, serán admitidos por acuerdo de Asamblea General o Consejo Directivo. En ambos casos deben ser productores de caña de azúcar, café, frutales y otros cultivos así como criador de ganado vacuno, animales menores y otros en el ámbito de la Región Lambayeque. =====

b) Estar al día en sus obligaciones previstas en el Art. 7 del presente, dando cumplimiento al Estatuto, Reglamento y Acuerdos de Asamblea. =====

c) El Presidente del Consejo Directivo llevará un Libro de Registros de Asociados actualizado en el que deberán asentar los actos de incorporación y retiro de los Asociados, así como los datos generales de los mismos y las sanciones que se les imponga. En el Libro de Registros de Asociados, además, se indicará las personas que ejercen cargos de administración o representación. =====

ART. 6 Son derechos de los asociados: =====

a) Proponer y ser propuestos, elegir y ser elegidos para desempeñar cargos en la Asociación y/o para integrar los órganos de la misma. =====

b) Participar con voz y voto en las Asambleas Generales de Asociados. =====

c) Dirigir e integrar los equipos de trabajo y/o comisiones que establezca la Asamblea General o el Consejo Directivo. =====

d) Tener igualdad de oportunidades en los programas de capacitación técnica y en general recibir los beneficios que la Asociación establezca. =====

e) Recibir en forma semestral, informe de los Directivos sobre la marcha de las actividades de la organización. =====

f) Tener acceso a los documentos y libros, balances e inventario de la organización. =====

g) Fiscalizar el cumplimiento del Estatuto y denunciar ante la Asamblea los malos manejos que se observen sobre la gestión social y dentro de la economía de la organización. =====

ART. 7 Son obligaciones de los socios: =====

a) Contribuir al cumplimiento de los fines y objetivos de la Organización. =====

b) Cumplir y hacer cumplir los Estatutos, Reglamentos y acatar las decisiones tomadas de acuerdo a ellos por la Asamblea General y los Órganos Directivos de la organización. =====

c) Participar en Asamblea General de Socios. =====

d) Participar en las actividades de la Organización. =====

e) Elegir a sus representantes. =====

f) Apoyar a la organización en la formulación y ejecución del Plan de Trabajo. =====

g) Contribuir con el aporte económico oportuno para el sostenimiento de la organización. =====

h) Desempeñar los cargos para los que fueron elegidos y cumplir con las comisiones o trabajo que les encomiende el Consejo Directivo y la Asamblea General. =====

i) Los demás que se deriven del presente Estatuto. =====

ART. 8 La calidad de socio se pierde por: =====

a) Muerte del asociado. =====

b) Aceptación por parte del Consejo Directivo o de la Asamblea General de la renuncia formulada por escrito. =====

c) Exclusión aprobada por 2/3 del total de miembros del Consejo Directivo o del total de miembros del Consejo Directivo o por 2/3 del total de miembros asociados reunidos en Asamblea General, en caso el asociado contraviniera el Estatuto y/o Reglamento. =====



SERIE A Nº 0607582

MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y CINCO

i) Fijar el monto y frecuencia de los aportes de los asociados, de acuerdo a lo establecido en el presente Estatuto. =====

j) Resolver sobre la disolución de la Asociación. =====

k) Aprobar cualquier asunto no contemplado en el presente Estatuto. =====

ART. 17 Los Acuerdos de la Asamblea General, constarán en el Libro de Actas Legalizado. El Acta será suscrita por todos los socios o miembros hábiles asistentes, debiendo anotar su número de documento de identidad y nombre. En caso de no saber firmar pondrá su huella digital índice derecho. =====

Las Actas se regirán por las siguientes reglas: =====

a) En el Acta de cada sesión deberá indicarse el lugar, la fecha y hora en que se realizó, el nombre del Presidente y Secretario; la forma y resultado de las votaciones y los acuerdos adoptados, deben insertarse o agregarse la lista de los asociados asistentes, y, en su caso, la certificación del Presidente de la Asamblea de haberse cursado la esquila de convocatoria. =====

b) Los asociados asistentes están facultados a solicitar que quede constancia en el Acta el sentido de las opiniones y de los votos que hayan emitido. =====

c) Cuando el Acta sea aprobada en la misma Asamblea, ella debe contener dicha aprobación y, cuando menos deberá ser firmada por el Presidente, por el Secretario y tres asociados asistentes, salvo que el total de asistentes sea inferior a cinco, en cuyo caso deberá ser suscrita por todos los asociados asistentes. ==

d) Cuando el Acta no sea aprobada en la misma Asamblea, está designará especialmente a no menos de tres asociados, para que, conjuntamente con el Presidente y el Secretario, la revisen y la aprueben, salvo que el total de asistentes sea inferior a cinco, en cuyo caso deberá ser suscrita por todos los Asociados asistentes. =====

e) Cualquier asociado puede firmar el Acta. =====

f) El Acta tiene fuerza legal desde su aprobación. =====

## CAPÍTULO II DEL CONSEJO DIRECTIVO. =====

ART. 18 El Consejo Directivo es el órgano ejecutivo, en la dirección, administración y representación de la Asociación dentro de su objeto social. =====

ART. 19 El Consejo Directivo está integrado por siete asociados: =====

a) Presidente. =====

b) Vicepresidente. =====

c) Secretario de Actas y Archivo. =====

d) Fiscal. =====

e) Secretario de Economía (Tesorero). =====

f) Primer Vocal. =====

g) Segundo Vocal. =====

Los miembros del Consejo Directivo no recibirán remuneración alguna por su cargo. =====

ART. 20 Los miembros del Consejo Directivo serán elegidos por un periodo de dos años, entrará en funciones inmediatamente y cesará al instalarse en nuevo Consejo Directivo. Pueden ser reelegidos por un periodo más. =====

ART. 21 Queda vacante el cargo del miembro del Consejo Directivo por muerte, renuncia, remoción, incapacidad física o mental y por cualquier causa análoga incompatible con el ejercicio de las funciones declaradas por el Consejo Directivo, o por inasistencia a cuatro sesiones consecutivas al cargo. =====

ART. 22 La representación legal y judicial para el desempeño de las funciones de la Asociación estará a cargo del Presidente del Consejo Directivo. Puede éste designar con poder expreso para los actos que estime oportunos al gerente o





administrador que se contrate. =====

ART. 23 Son funciones generales del Consejo Directivo las siguientes: =====

- a) Elaborar el Plan de trabajo y Presupuesto al iniciarse el ejercicio institucional y someterlo a la aprobación de la Asamblea General. =====
- b) Ejecutar durante su gestión las acciones que permitan cumplir el Plan de Actividades y Trabajo. =====
- c) Dirigir la marcha económica y administrativa de la Institución y formular el Balance General Anual, dando cuenta de ello a la Asamblea General para su aprobación. =====
- d) Informar a la Asamblea General al final de su gestión sobre la ejecución del Plan de Trabajo y Presupuesto. =====
- e) Cumplir y hacer cumplir el Estatuto y acuerdos de la Asamblea General y Consejo Directivo. =====
- f) Elegir representantes provisionales, hasta la convocatoria de la Asamblea General. =====
- g) Representar a la Asociación ante instituciones públicas y privadas. =====
- h) Otras funciones que se le señale los Estatutos. =====

ART. 24 El Consejo Directivo se reunirá en forma ordinaria por lo menos una vez al mes, y en forma extraordinaria a petición del Presidente o cuando lo pida por lo menos la mitad de sus miembros. =====

ART. 25 El Presidente del Consejo Directivo es el representante legal de la Asociación y sus funciones son: =====

- a) Representar a la Asociación en todos los actos públicos y privados judiciales con las facultades previstas en los Arts. 74, 75 y 77 del Código Procesal Civil. =====
- b) Supervisar la marcha administrativa de la Asociación. =====
- c) Supervisar y refrendar el movimiento económico, balance general, los contratos financieros, cheques y documentos de crédito con el secretario de Economía. =====
- d) Dirimir las votaciones en caso de empate. =====
- e) Velar por el cumplimiento de este Estatuto y de los acuerdos de la Asamblea General y Consejo Directivo. =====
- f) Suscribir con el Secretario de Actas y Archivos las Actas de las sesiones de Asamblea General y del Consejo Directivo, los informes, las credenciales y los certificados que expidan de común acuerdo con el Consejo Directivo. =====
- g) Presentar a la Asamblea General el informe de memoria del Estado de la institución durante su periodo. =====
- h) Proponer al Consejo Directivo programas de capacitación así como la contratación de personal necesario para el funcionamiento de la Asociación. =====
- i) Suscribir convenios, contratos y adendas con cualquier entidad de derecho público y privado. =====

ART. 26 El vicepresidente reemplaza al Presidente en casos de ausencia impedimento o renuncia tiene las siguientes funciones: =====

- a) Reemplazar temporal o definitivamente al Presidente en todos los actos en caso de ausencia con las mismas atribuciones y responsabilidades. =====
- b) Colaborar con el Presidente en las actividades administrativas. =====
- c) Otras que le asigne el Consejo Directivo. =====

ART. 27 El Secretario de Actas y Archivos supervisa el aspecto documentario de la Asociación y sus funciones son: =====



SERIE A Nº 0607580

MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS



- a) Llevar los libros de Actas del Consejo Directivo, Asamblea General y el Libro de Registro de Asociados, ordenando documentación correspondiente. =====
  - b) Redactar, transcribir y suscribir las Actas, acuerdos del Consejo Directivo y Asamblea General de los asociados que lo soliciten. =====
  - c) Mantener al día el Padrón o Registro de asociados. =====
  - d) Ramitar con el Presidente la documentación oficial. =====
  - e) Otras que le asigne el Consejo Directivo o Asamblea General. =====
- ART. 28 El Secretario de Economía o Tesorero se encarga de velar por los intereses económicos de la institución y tiene como funciones: =====
- a) Administrar y controlar el patrimonio de la Asociación, coordinando la apertura y cierre de cuentas corrientes a nombre de la Asociación. =====
  - b) Firmar mancomunadamente con el Presidente los contratos financieros y los balances generales de ingresos y egresos de la Asociación. =====
  - c) Preparar y presentar los balances económicos anuales o cuando los socios lo requieran vía los órganos pertinentes. =====
  - d) Recaudar fondos de la Asociación, evitando que los asociados se atrasen en el pago de sus cuotas otorgando recibos correspondientes. =====
  - e) Girar junto con el Presidente los cheques para los pagos autorizados. =====
  - f) Efectuar el Arqueo de Caja mensualmente y formular Rendición Documentada de Cuentas. =====
  - g) Velar porque la contabilidad sea llevada al día conforme a Ley. =====
  - h) Presentar al Consejo Directivo el presupuesto o programa anual, balance y resultado del ejercicio del año. =====
  - i) Informar al Consejo Directivo el movimiento económico y financiero. =====
  - j) Tener a su cargo y responsabilidad la caja chica, para atender pequeños gastos, cuyo monto no excederá el 5% del presupuesto adoptado inicialmente, cuenta que rendirá documentada y mensualmente. =====
  - k) Ejercer todos los demás poderes inherentes a su cargo. =====
- ART. 29 Son funciones del Fiscal. =====
- a) Fiscalizar las labores del Consejo Directivo. =====
  - b) Denunciar en Asamblea General sobre las infracciones del Estatuto. =====
  - c) Velar por el respeto que debe haber entre los asociados y denunciar las irregularidades que se pueden presentar. =====
  - d) Recomendar o aconsejar normas para la mejor marcha de la Asociación. =
  - e) Presidir el Comité de disciplina y la Comisión Electoral. =====
  - f) Someter a consideración del Consejo Directivo las sanciones que proponga. =====
- ART. 30 Son funciones de los vocales: =====
- Primer Vocal: Desempeñar comisiones que le asigne el Presidente o el Consejo Directivo. Se designará entre ellos el que debe ocupar el cargo de alguna vacancia de la directiva que se produzca, hasta que la Asamblea General designe al reemplazante. =====
- Segundo Vocal: Las mismas funciones que el primer vocal cuando éste se encuentre ausente o inhabilitado. =====
- CAPÍTULO III DE LA COMISIÓN ELECTORAL. =====**
- ART. 31 La Comisión Electoral se encargará de dirigir o controlar las elecciones para designar el Consejo Directivo en Asamblea General, y sus funciones son: =
- a) Regirse por el Reglamento aprobado por la Asamblea. =====
  - b) Velar porque la votación sea democrática y universal. =====



- c) Sus funciones electorales y decisiones son autónomas, salvo que se trasgreda algún principio constitucional, el resultado de la Comisión Electoral podrá ser revisado por la Asamblea General. =====
- d) El Acto electoral se llevará a efecto siguiendo las pautas que dicte el Reglamento Electoral, proyectado por la Comisión Electoral y aprobado en Asamblea General pertinente. =====
- e) La Comisión Electoral, llevará un Libro de Actas donde se anotarán todos los actos electorales que se realicen. =====
- f) La Comisión Electoral se designará en Asamblea General extraordinaria. =
- g) El acto electoral se llevará a efecto dentro del término que apruebe la Asamblea. =====
- h) La Comisión Electoral elevará al Consejo Directivo el resultado de las elecciones previa declaración de la lista ganadora inmediatamente después de la proclamación. =====
- i) La cédula de sufragio será de color, diferente para cada candidato con sus directivos. =====
- ART. 32 La Comisión Electoral podrá anular las elecciones en los siguientes casos: =====
- a) Cuando no hayan sufragado la mayoría de los asociados inscritos en el padrón de afiliados. =====
- b) Cuando los dos tercios de votos emitidos resulten tanto blancos como viciados. =====
- c) Cuando el escrutinio no se haya llevado a efecto inmediatamente después de terminada la votación. =====
- ART. 33 En caso de haberse anulado las elecciones, la Comisión Electoral deberá dar cuenta de inmediato al Consejo Directivo, y se hará un nuevo proceso electoral con conocimiento asimismo del Consejo Directivo. =====
- ART. 34 Luego de haberse elegido el Consejo Directivo, el que está vigente, sesionará dentro de los ocho días para la instalación del Nuevo Consejo Directivo. =====
- ART. 35 Las Actas Electorales deberán ser firmadas por los miembros de mesa y personeros, no deberán de ser corregidas ni enmendadas. =====
- TITULO IV DEL PATRIMONIO Y REGIMEN ECONOMICO. =====**
- ART. 36 El Patrimonio de la Asociación está constituida por los bienes y rentas de propiedad de la Asociación, así como donaciones y el financiamiento de su propio trabajo. =====
- ART. 37 Constituyen recursos económicos de la asociación los siguientes: =====
- a) El aporte establecido para cada uno de los asociados ordinario y extraordinario. =====
- b) Los depósitos por la aplicación de multas por infracción al Reglamento de la Organización de productores. =====
- c) Los intereses de los depósitos y utilidades de renta. =====
- d) Las donaciones de dinero o en bienes que reciba en su favor la Asociación, sea de personal naturales y/o jurídicas, sea de extranjeros o nacionales que esté destinado para su explotación y que contribuye al desarrollo y fortalecimiento Institucional. =====
- e) El producto de toda actividad que se realiza para cumplir su objeto. =====
- f) El auto gravamen aprobado en Asamblea General. =====
- g) Los fondos de la Asociación deberán estar depositados en la entidad bancaria que el Consejo Directivo designe, a la orden del Comité con la entrega



SERIE A Nº 0607578

MII TRESCIENTOS OCHENTA Y SIETE

del comprobante de depósito respectivo. =====

**TÍTULO V DE LOS LIBROS.** =====

ART. 38 La Asociación llevará los siguientes libros. =====

- a) De Actas de Asamblea General y Consejo Directivo. =====
- b) De Registro de Socios. =====
- c) De Contabilidad. =====
- d) De inventario y =====
- e) Otros que se requieran para el mejor cumplimiento de sus fines. =====

ART. 39 Los Libros a los que se refiere el artículo precedente, deberán ser legalizados por Notario Público. =====

**TÍTULO VI DE LA MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO.** =====

ART. 40 El presente Estatuto podrá ser objeto de modificación: =====

- a) Por decisión de Asamblea General, convocada exclusivamente con este fin.
- b) Por acuerdo pleno del Consejo Directivo, con cargo a ser ratificado dicho acuerdo por la Asamblea General. =====
- c) En segunda convocatoria, a Asamblea General los acuerdos se adoptan por decisión de más de la mitad del total de asociados concurrentes. =====

**TÍTULO VII DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.** =====

ART. 41 La Asociación será disuelta por las causas siguientes: =====

- a) Si no ha cumplido plenamente con sus objetivos. =====
- b) Por no cumplir o desvirtuar los fines gremiales. =====
- c) Por la decisión voluntaria de sus asociados. =====

ART. 42 La disolución de la Asociación se acordará en Asamblea General Extraordinaria, convocada especialmente para este fin, en donde nombrarán una comisión liquidadora compuesta por tres asociados. =====

ART. 43 Disuelta la Asociación y concluida la liquidación su Patrimonio será entregado a otra institución de finalidad análoga. =====

**TÍTULO VIII DISPOSICIONES FINALES.** =====

PRIMERA: En todo lo que no esté previsto en el presente estatuto se aplicarán las normas pertinentes del Código Civil de la República del Perú establecidas por las Asociaciones Civiles. =====

SEGUNDA: Los asuntos no previstos en el presente estatuto serán resueltos por la Asamblea General de Socios cuidando de cumplir con lo dispuesto en las normas legales vigentes aplicables a la organización. =====

TERCERA: Los miembros honorarios, serán productores elegidos por la Asamblea, a propuesta de la Directiva. =====

CUARTA: Se faculta al Consejo Directivo para que el Presidente gestione la personería jurídica, e inscripción en Registros Públicos y además trámites necesarios que den orden legal pertinentes. Por esta y única vez, el Primer Consejo Directivo, es nombrado democráticamente mediante el voto directo por los miembros fundadores de la Asociación, por un periodo de dos años, después de este periodo las elecciones para renovar el Consejo Directivo se hará mediante la participación de la Comisión Electoral según las normas estatutarias y su Reglamento Electoral. =====

Siendo las 18:30 Horas de la tarde del mismo día se concluyó la reunión dando conformidad a lo acordado y en pleno uso de sus facultades los presentes reiteraron su compromiso con el propósito, fines y objetivos de esta Asociación y procedieron a firmar la presente en señal de conformidad. =====

Una firma Fortunato Cajo Céspedes 40339578.- Una firma Lorenzo Mora Paico 17589706.- Una firma Daniel Rangel Bernilla 17590104.- Una firma Victoriano





Neira Paz 17589778.- Una firma Víctor Purihuamán Sarmiento 17591277.- Una firma Justa De la Cruz Quispe 80524950.- Una firma Salvador Rangel Rojas 33674501.- Una firma Ricardo Bernilla Carlos 17590609.- Una firma Deciderio Durand Bernilla 17589614.- Una firma William Céspedes Huamán 80527639.- Una firma Eugenio Cajó Rojas 17589460.- Una firma Celestino Cajó Durand 17591559.- Una firma Josefina Céspedes Ordoñez 48533299.- Una firma Narciso Carlos Bernilla 17591125.- Una firma Juan Ordoñez Carlos 17630945.- Una firma Alcides Céspedes Cajó 25760892.- Una firma Jesús Regnerio Bernilla Calderón 47703877.- Una firma Juan Carlos Bernilla 17591236.- Una firma Silver Durand Bernilla 17591854.- Una firma Emilio Ordoñez Mora 17590084.- Una firma Marina Rojas Pravia 45900360.- Una firma Catalina Pravia Sarmiento 48409320.- Una firma Catalina Rojas Pravia 17630893.- Una firma Jaime de la Cruz Manayay 17589484.- Una firma Cirilo Céspedes De la Cruz 17628237.- Una firma Gerardo De la Cruz Cajó 17590401.- Una firma César Augusto Céspedes Cajó 17591830.- Una firma Santiago Bernilla Cajó 17629937.- Una firma Felicia Céspedes de la Cruz 80347109.- Una firma Dionicio Carlos Sánchez 17623587.- Una firma Deciderio Céspedes Cajó 17589511.- Una firma Wilfredo Céspedes Cajó 17589861.- Una firma Reinerio Rojas Céspedes 17590102. =====

**Conclusión**

Formalizada, la presente escritura pública de constitución de asociación, instruí al otorgante de su contenido, de conformidad con el artículo 27º del Decreto Legislativo Nº 1049 se ha cumplido con advertir a los interesados sobre los efectos legales del presente instrumento público notarial dando lectura de toda ella les hice saber yo el notario suscrito, quienes después de afirmarse y de ratificarse en todas y cada una de las cláusulas estipuladas, han procedido a firmar ante mí. De lo que doy fe. =====

La presente escritura pública inicia en el registro Nº 28, inicia a fojas 1382 Serie 0607588 Y concluye a fojas 1387 Vta. Serie 0607578 Vta.- De lo que doy fe. === Se concluye con la firma de FORTUNATO CAJO CESPEDES, el día 19 de Julio del 2012. De todo lo que doy fe. =====

*Juqia*



*Sergio V. Vera Gonzales*  
**SERGIO V. VERA GONZALES**  
 NOTARIO - ABOGADO  
 REG. C.N.L. 18

## Cotización Naviera Neptunia – Costos de Transporte de Exportación



PROFESIONALES EN LOGISTICA

Av. Argentina 2085 Callao - Lima

T (511) 614 2800 F (511) 614 2808 [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

Paita, 31 de Noviembre del 2013

Señores:

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA SHITA - SALAS**

**Presente.-**

Atención: Pdte. Fortunato Cajo Céspedes

**Ref.:** Propuesta Económica – 003C – 2011 – LRA.

**Tipo de Contenedor: 40RH**

De nuestra consideración:

El motivo de la presente es para saludarles y a la vez hacerles llegar nuestra propuesta de Servicio Integral Logístico.

La propuesta económica incluye los siguientes Servicio Logístico de Exportación:

- Manipuleo de contenedor Vacío (Gate Out)
- Handling TPE
- Transporte (8 horas libres de carguío)
- Agenciamiento de Aduana.
- Precinto de aduana.
- Pesaje del contenedor.
- Movilización del contenedor lleno hasta el costado de la nave para su correspondiente embarque.
- Tracción (Embarque vía Terminal autorizado)
- Derecho de Embarque.
- Agenciamiento Marítimo.
- Certificado de Origen.
- Envío de Certificado de Origen a Quebec.
- Monitoreo de las operaciones a través de la Customer Service asignada a su cuenta.



PROFESIONALES EN LOGISTICA

Av. Argentina 2085 Callao - Lima

T (511) 614 2800 F (511) 614 2808 [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

## **SERVICIO INTEGRAL DE EXPORTACION: CONTENEDORES**

### **REFRIGERADOS**

#### **❖ EMBARQUE VÍA TERMINAL AUTORIZADO:**

<b>LÍNEA NAVIERA</b>	<b>TERMINAL DE EMBARQUE</b>	<b>TARIFA SIL : USD + IGV</b>
<b>HSD</b>	NEPTUNIA	<b>1285.00</b>
<b>HLE</b>	NEPTUNIA	<b>1285.00</b>
<b>MSC</b>	RANSA	<b>1400.00</b>

**\* TARIFAS EN DOLARES, NO INCLUYEN IGV**

#### **❖ EMBARQUE VÍA TERMINAL ALCONSA:**

<b>LÍNEA NAVIERA</b>	<b>TERMINAL DE EMBARQUE</b>	<b>TARIFA SIL : USD + IGV</b>
<b>TARIFA SIL MSK: USD + IGV</b>	ALCONSA	<b>1,248.00 (*)</b>

**\* TARIFAS EN DOLARES, NO INCLUYEN IGV**

(\*) Esta tarifa incluye:

- Movilización para aforo.
- 2 días de suministro de energía (adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera en Alconsa)

#### **\* Nota importante:**

*La tarifa propuesta no incluye los siguientes servicios, de incurrir se facturaran por separado:*

- *Servicio de aforo c/cuadrilla / en caso se solicite*
- *Estadía*
- *Energía*
- *Consumo adicional de combustible (CLIPON)*



PROFESIONALES EN LOGISTICA

Av. Argentina 2085 Callao - Lima

T (511) 614 2800 F (511) 614 2808 [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

**EMBARQUE VÍA TPE:**

OPCION	DÍAS DE ALMACENAJE EN TPE	LÍNEA: HSD/HLE	LÍNEA : MOL	LÍNEA : MSC
A	SIN DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1223.00</b>	<b>1296.00</b>	<b>1323.00</b>
B	01 DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1257.00</b>	<b>1330.00</b>	<b>1357.00</b>
C	02 DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1287.00</b>	<b>1360.00</b>	<b>1387.00</b>
D	03 DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1317.00</b>	<b>1390.00</b>	<b>1417.00</b>
E	04 DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1347.00</b>	<b>1420.00</b>	<b>1447.00</b>
F	05 DÍAS DE ALMACENAJE	<b>1377.00</b>	<b>1450.00</b>	<b>1477.00</b>

**\* TARIFAS EN DOLARES, NO INCLUYEN IGV**

#### **OPCION A**

No incluye movilización para aforo. No incluye días de almacenaje.

#### **OPCION B**

Incluye: Movilización para aforo + 01 día de almacenaje (esto es adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera)

#### **OPCION C**

Incluye: Movilización para aforo + 02 días de almacenaje (esto es adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera)

#### **OPCION D**

Incluye: Movilización para aforo + 03 días de almacenaje (esto es adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera)

#### **OPCION E**

Incluye: Movilización para aforo + 04 días de almacenaje (esto es adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera)

#### **OPCION F**

Incluye: Movilización para aforo + 05 días de almacenaje (esto es adicional a los días ya otorgados por la Línea Naviera)

#### **\* Nota importante:**

*Las tarifas propuestas no incluyen los siguientes servicios, de incurrir se facturarán por separado:*

- *Movilización para aforo físico / en caso se incurra (vía Neptunia/TPE : OPCION A)*
- *Servicio de aforo c/cuadrilla / en caso se solicite*
- *Estadía*
- *Consumo adicional de combustible (CLIPON)*



PROFESIONALES EN LOGISTICA

Av. Argentina 2085 Callao - Lima

T (511) 614 2800 F (511) 614 2808 [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

### SERVICIO INTEGRAL DE EXPORTACION: CONTENEDORES SECOS.

**EMBARQUE VÍA TPE:**

LÍNEA NAVIERA	TERMINAL DE EMBARQUE	TARIFA SIL : USD + IGV
<b>HSD</b>	<b>TPE</b>	<b>1155.00</b>
<b>MSK</b>	ALCONSA	<b>1166.00</b>

*\* TARIFAS EN DOLARES, NO INCLUYEN IGV*

Asimismo deseamos comentarles algunas ventajas que se tiene al operar su carga mediante este Servicio Integral:

- ✓ Brindamos seguro de carga a todas nuestras unidades despachadas, contamos con certificación ISO 9001:2000 y BASC.
- ✓ Coordinación, despacho y seguimiento de unidades desde el punto de carga hasta la planta del cliente.
- ✓ Contamos con unidades propias con sistema GPS que permite conocer la ubicación en tiempo real de la carga.
- ✓ Tarifa única por Contenedor lo que les facilita el costeo de cada operación.
- ✓ Operaciones más eficientes ya que se centralizan todas las actividades en solo operador y un solo responsable.
- ✓ Mayor flexibilidad y seguridad.

- ✓ Monitoreo constante de las operaciones mediante la Customer Service asignada a su cuenta para actuar inmediatamente ante cualquier requerimiento.

Con la seguridad de ofrecerles el mejor servicio del mercado, quedamos atentos a cualquier consulta adicional.

Sin otro particular y a la espera de sus gratas noticias.

Atentamente,

**Neptunia S.A**  
**Sucursal – Paita**