



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

**Estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro  
amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciado en Negocios Internacionales

**AUTORES:**

Diaz Huamanchumo, Omar(ORCID: 0000-0003-2955-1052)

Manayay Pita, Víctor Solano.(ORCID: 0000-0003-1834-0321)

**ASESORA:**

MBA. Jiménez Bozzio, Danna Johana (ORCID: 000-0002.8034-211X)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Mercados emergentes.

CHICLAYO – PERÚ

2020

## DEDICATORIA

Esta dedicatoria va dirigido primero a dios por dame salud y bienestar en mi hogar, para mis padres que me han apoyado a lo largo de la carrera, por todo el esfuerzo y sacrificio que han hecho para que llegue hasta aquí, también a mis hermanos que me dan los ánimos y motivación para poder seguir con mis estudios. Y también a todos los docentes de mi carrera que nos compartieron durante estos años sus conocimientos para ser grandes profesionales.

## AGRADECIMIENTO

Expreso nuestra mayor gratitud y aprecio:

Hacia los docentes comprometidos en el mundo de los Negocios Internacionales que me han guiado a través del Camino del saber y la enseñanza a cada uno de nuestros Profesores de la universidad cesar vallejo, también a nuestros Padres que nos han motivado a seguir adelante cada día de nuestras Vidas para a ser mejores cada día en nuestra carrera.

## ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO .....	i
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	ii
I. INTRODUCCIÓN .....	7
II. MARCO TEÓRICO .....	11
Tabla 1. Estructura de costos de exportación. ....	14
III. METODOLOGÍA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.1 Tipo y diseño de investigación. ....	28
3.2 Operacionalización de variables. ....	28
3.2.1 Definición conceptual. ....	28
Variable dependiente: Viabilidad financiera. ....	28
Variable independiente: Exportación. ....	28
3.3 Población y muestra. ....	32
Tabla 1. Asociaciones productoras de Lambayeque. ....	32
Tabla 2. Expertos en comercio exterior. ....	32
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos. ....	34
3.5 Procedimiento. ....	36
3.6 Métodos de análisis de datos. ....	36
3.7 Aspectos éticos. ....	36
IV. RESULTADOS .....	39
<b>Figura 1. Situación actual de la Asociación de Terrenos “La merced”</b> .....	40
<b>Figura 2. Problemática actual de la Asociación de Terrenos “La merced”</b> .....	41
<b>Tabla 3. Costos de Producción del maíz de la Asociación de Terrenos “La merced” por hectárea.</b> .....	42
V. DISCUSIÓN .....	67
VI. CONCLUSIONES .....	69
VII. RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS .....	71

ANEXO 77

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS ..... 77

Índice de tablas

**Tabla 3. Costos de Producción del maíz de la Asociación de Terrenos “La merced” 42**

Índice de figuras

**Figura 1. Situación actual de la Asociación de Terrenos “La merced” ..... 40**

**Figura 2. Problemática actual de la Asociación de Terrenos “La merced” ..... 41**

## Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal “Elaborar un estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced”. Tiene como objetivos específicos el estudio de la situación actual comercial y la viabilidad financiera de la Asociación Terrenos “La merced”, además de encontrar los costos logísticos de la exportación y seleccionar un mercado meta para el desarrollo de la investigación mediante un análisis de las variables extraídas de Trade Map, Sunat y entre otros. Se ha utilizado el método del estudio de mercado y el análisis de indicadores financieros como el VAN y el TIR donde se organizó todos los datos a través de cuadros y gráficos, interpretando los resultados obtenidos.

La principal conclusión a la que se llegó fue que el análisis de los estados financieros del TIR del 44% , VAN de \$35,811 y también su tasa de recuperación de la inversión de 2 años y 5 meses siendo favorable para la exportación.

Palabras Clave: Maíz, Exportación, Viabilidad

## Abstract

The main objective of this research work is “To prepare a financial feasibility study for the export of yellow hard corn from the La Merced Land Association”. It has as specific objectives the study of the current commercial situation and the financial viability of the Terrenos Association “La merced”, in addition to finding the logistical costs of the export and selecting a target market for the development of the investigation through an analysis of the variables extracted from Trade Map, Sunat and among others. The market study method and the analysis of financial indicators such as the NPV and the IRR were used, where all the data was organized through tables and graphs, interpreting the results obtained.

The main conclusion reached was that the analysis of the financial statements of the IRR of 44% , NPV of \$35,811 and also its rate of recovery of the investment of 2 years and 5 months being favorable for the export.

Keywords: Corn, Export, Feasibility

## I. INTRODUCCIÓN

En el contexto se remarca las ideas en la realidad problemática de la actual Asociación de Terrenos La Merced, para la viabilidad financiera y la exportación del producto tanto en el lado internacional, nacional y local.

El cultivo del maíz es el alimento que tiene un mayor consumo e importante en el mundo, debido a que posee diferentes propiedades nutritivas y beneficiosas para la salud, en la actualidad este alimento tiene mucho impacto para la economía y en el comercio exterior, a través de las exportaciones o importaciones de este producto. En los inicios de las empresas exportadoras enfrenta diferentes obstáculos como el tema del financiamiento y no cuentan con el conocimiento previo al exportar, según la página virtual, el centro de comercio internacional (2019) las empresas que desean exportar enfrentan enormes dificultades con la falta de datos comerciales confiables en los mercados. Las empresas exportadoras deben conocer las condiciones competitivas en sus mercados actuales, examinar las posibilidades de buscar mercados nuevos o emergentes.

Es decir que las empresas exportadoras no cuentan con la información adecuada y de los datos fiables de los mercados y que deben estar al corriente de la competencia actual, las empresas tienen dificultades al inicio de las exportación debido a que no realizan a fondo estudios viales como el tema financiero, que determina una gran importancia para toda la empresa analizando a fondo los factores de riesgo comúnmente que se dan.

Uno de los factores que se debe tener en cuenta son los siguientes:

La crisis económica muchas veces alimenta la cifra de impagos en cuanto al comercio internacional; esto sin duda alguna es una de las razones por la cual los dueños de empresas medianas y socio productoras evitan irse por la opción de exportar, pues se perdería el trabajo o el producto que se está comercializando si no recibes tu recompensa monetaria por ello. (Las Américas, 2016, par. 1)

En el mercado mundial las exportaciones tienen alta demanda de consumidores, pero surgen nuevos problemas, como la falta de conocimiento de productos nuevos y que las empresas no conozcan a fondo cultura y preferencias que tienen el consumidor, según el diario electrónico Abasto (2017). “El maíz que tiene nuevos productos alimenticios da como efecto en nuevos consumidores y una dinámica competitiva en términos de publicidad[...], es imperativo que los productores del sector alimenticio deban comprender las preferencias del comprador, hábitos, profunda comprensión del panorama minorista y cultura antes de lanzar un producto nuevo al mercado.

Nos dice que los nuevos productores de maíz, tienen en un desconocimiento por parte de los nuevos consumidores, se debe a que los productores no conocen a fondo a los minoristas, cultura y preferencias de consumidores, estos retos son de importancia y que puede causar problemas a la empresa si no se estudian a fondo, Para la Asociación de Exportadores Peruanos (correo, 2016, par.1).”Bastantes empresas del Perú, tienen dificultades al instante de hacer actividades comerciales en el exterior, debido a que enfrentan escenarios no previstos”. Las empresas exportadoras peruanas presentan desafíos importantes, como el de planificar el inicio de una exportación, se dificulta por que los comerciantes no cuentan con los estudios académicos comerciales, que permita realizar un buen modelo de negocio que incremente su productividad, competitividad y su financiamiento, para las asociaciones productoras de maíz en Lambayeque el financiamiento es un problema común debido a que no cuentan con el capital adecuado, falta de socios y la baja reducción de producción de maíz.

En el Perú hay variedades de maíz, de diferentes tamaños, y posee importantes propiedades nutritivas, en el mercado peruano las principales exportaciones de maíz son a los Japón, Unión Europea, México y Corea del Sur, pero se presenta un problema en los productores de maíz que no le dan un valor agregado al exportar o que no son competentes en el ámbito internacional, según el diario electrónico Gestión (2018) Se exportaron un total de 11 partidas, siendo el principal maíz blanco gigante, almidón de maíz y maíz dulce congelado [...] otras partidas en las que nuestros sustitutos de maíz



fueron enviados, en pequeñas cantidades, fueron los restantes maíces excluido para cultivo.

El producto maíz duro amarillo en 2018, ha aumentado en las exportaciones, sin embargo el maíz duro amarillo no se exporta en grandes cantidades, los productores de maíz tienen la dificultad de producir maíz, no se preocupan y no hay interés de exportar en grandes cantidades o de procurar darle un valor agregado. Por falta de financiamiento, según la página virtual radio programas del Perú (2018). "Las micro como las pequeñas empresas tienen una menor capacidad financiera para superar los elevados costos administrativos y logísticos del comercio exterior, por lo que se observa que incursionan en las exportaciones y salen luego de algún tiempo", se refiere a que las MYPE tienen una baja capacidad monetaria para realizar diferentes pagos o servicios que necesitan, es porque incursionaron en un tiempo exportando y luego se retiran, la dificultad también es un problema que afecta a las asociaciones de maíz, por falta de financiamiento entre los socios y cumplen con lo establecido.

Según el diario electrónico Infomercado (2019) en las provincias de Lambayeque, La Libertad y Piura, los meses de diciembre a abril y posiblemente se extienda hasta setiembre se hace el sembrado, según el recurso de agua de riego que pueda haber. Los cosechadores nacionales de maíz solo pueden producir alrededor de un 30 a 40% de demanda, por lo que el resto provendría de las importaciones.

Se dice que la cosecha de maíz en Lambayeque es muy baja y no satisface la demanda, sus exportaciones suelen ser menores y los productores se enfrentan a grandes retos de producir maíz duro amarillo y que deben contar con un buen financiamiento para que la empresa afronte la exportación y sea rentable a largo plazo.

En el rumbo en que se va desarrollar la investigación se presenta el problema de investigación: ¿En qué medida será viable en análisis financiero de la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced?

En la justificación se relata la razón por la que realizó el estudio abarcando en tres puntos distintos de la metodología, Teórica, Práctico y Metodológico.

El presente proyecto de investigación busca aplicar teorías de comercio internacional, o cual contribuirá a mejorar el desarrollo y la exportación de la idea de negocio y permitirá la disminución de costo frente a su competencia de sus productos similares, proporcionará el conocimiento necesario del desarrollo de los procesos y viabilidad financiera del producto.

En el desarrollo de la investigación se apoyará en la creación de una idea de negocio viable donde se analizará mediante herramienta de base de datos de recojo de información para albergar y entender mejor los problemas y su situación aplicando mejoras de desempeño y rendimiento. Este trabajo de investigación beneficiara a los productores de maíz duro amarillo ya que se obtendrá la situación actual de la asociación y aplicara mejoras en el desarrollo de su rendimiento en rentabilidad para su exportación a nivel internacional.

Para la ejecución y la aplicación del actual trabajo de investigación, se aplicará un análisis documental para obtener la información y la aplicación de una entrevista a los productores de maíz duro amarillo, de la actual entorno de la producción, acopio, comercialización y elaboración por medio de técnicas de aplicación y apoyo teórico a los futuros proyectos que se necesita.

El objetivo general se desarrolló con el propósito primordial del proyecto es:

Elaborar un estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos “La Merced”.

Los objetivos específicos tienen un propósito particular, y son resultados que engloba el objetivo general.

a) Diagnosticar la situación financiera y comercial actual de la Asociación de Terrenos “La Merced”, b)Elaborar una investigación de mercado para la exportación de maíz duro amarillo duro, c)Determinar los costos de exportación de maíz amarillo duro, d) Realizar un análisis financiero a través de indicadores de rentabilidad para la exportación de maíz duro amarillo.

En la respuesta al desarrollo de una posible contestación se planteó la hipótesis que trata de dar solución al problema investigativo que es: La exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced, será viable mediante un análisis financiero.

## II. MARCO TEÓRICO

Dentro de los antecedentes que se realizaron se dividieron en tres grupos con enfoque internacional, nacional y local. Dentro del enfoque internacional encontramos los siguientes autores en que nos basaremos como apoyo: Vela, Mejía y Posso.

Vela (2016). En la tesis de grado para conseguir el Grado de Magister en Administración de Negocios que tiene como objetivo “Diseñar un plan de comercialización de la harina de maíz pre cocida”.(p.8) La metodología empleada fue la recopilación de diferentes fuentes de información de la cadena productiva del maíz y establecer los elementos necesarios para su comercialización llegando a la conclusión que el diseño de un plan de comercialización de la harina de maíz. El autor a través de su proyecto de investigación menciona que los proyectos o ideas de negocio facilitan el desarrollo de los elementos necesarios para la producción, preparación y exportación de la harina de maíz pre cocida hasta el país de destino.

Mejía y Posso (2016). En su tesis de grado para la obtención del Título Profesional en Comercio Internacional tiene como objetivo “Incrementar el mercado y su poder de negociación en la capital de México D.F, México” (p.28). La metodología empleada fue la elaboración de un presupuesto de viabilidad y exportación de las Arepas de Maíz empacadas llegando a la conclusión que el producto presenta un auge en los mercados internacionales y además permitió establecer el costo final de la exportación hacia el país de destino.y que la viabilidad del producto permite mirar de una mejor perspectiva el desarrollo de productos innovadores El autor a través de su proyecto de investigación indica que existe una gran probabilidad de demanda de productos nutricionales elaborados orgánicamente, con una gran demanda e ideas de negocios rentables.

Zocco (2016): En su tesis de Grado para la obtención del Título Profesional de Licenciatura en Comercio Tiene como objetivo principal “Establecer un Plan de Exportación del Maíz pisingallo para el Comercio y Autobastecimiento entre Argentina y Egipto”(p.4). La metodología aplicada es la empleación de los modelos de Porter y elaborar una secuencia de exportación hacia el mercado destino llegando a la conclusión que el país cuenta con una gran ventaja de exportación para producir y comercializar el producto además que con las herramientas de Porter con la investigación de mercados que el país cuenta con un gran producto a nivel mundial y con innovación agraria. El autor a través de su investigación menciona que existen herramientas que permitan diagnosticar y conocer el mercado de destino como sus oportunidades mediante una investigación de mercado que faciliten el desarrollo del comercio exterior entre los diferentes países.

En el punto de vista nacional encontramos a los autores Paullo, Davila, Diaz y Calle:

Paullo (2018). En su tesis de Grado para la obtención del Título Profesional de Licenciatura en Negocios Internacionales “Tiene como objetivo principal “Determinar la Producción y Exportación del Maíz Amarillo duro en Sudamérica 2012-2016” (p.6). La metodología empleada fue el empleo de indicadores de rentabilidad así también como el manejo de sus costos de producción la superficie el área cosechada el precio de la exportación llegando a la conclusión que la producción y exportación del maíz han tenido una tendencia positiva además existen factores negativos como el suelo y el clima. El autor a través de su investigación señala que la producción exportación han dado resultados positivos pero también hay varios factores que son desfavorables como el agua y el clima en la producción y la rentabilidad del maíz.

Dávila (2018). En su tesis de de Grado para obtener el Título Profesional de

Licenciado en Negocios Internacionales. Tiene como Objetivo “Describir los Principales Factores Comerciales del Maíz Blanco Gigante del Cusco durante los Años 2015 y 2016” (p.8). La metodología empleada para el desarrollo es el respaldo de información de fuentes en los hallazgos de la investigación, llegando a la conclusión que el transporte interno y los gastos de exportación son los factores claves que conllevan mayor desafío en la exportación del maíz. El autor a través de su investigación nos habla que existen factores que pueden influir en la rentabilidad de un producto que espera por salir al mercado extranjero y se requiere que tengan un mejor manejo en los envíos a otros países.

Muñoz y Medina (2019). En sus tesis para obtener el Grado de Maestría en Administración de Agronegocios tiene como objetivo “Demostrar la Viabilidad de un Modelo de Negocios de Maíz Chullpi sembrado en el valle del Mantaro”(p.14). La metodología es la creación de una empresa, los autores desean realizar una oportunidad de inversión con alta rentabilidad llegando a la conclusión que la rentabilidad del VAN y el TIR fueron positivos, escenarios bastante óptimos para la producción y exportación comercialización. El autor a través del proyecto de investigación manifestó la producción y exportación del maíz fueron muy buenas y permite tener una mejor inversión y panorama del producto.

Dentro del enfoque con los antecedentes locales son los siguientes autores Chung, Muro, Rodríguez, Palas:

Rojas y Fatima, (2018). En su tesis de grado para obtener el Título Profesional de Licenciado de Negocios Internacionales en la Universidad Señora de SIPAN Tiene como Objetivo “Desarrollar un Plan de Negocios para Exportar Anotinicinina de Maiz Morado en Concentrado Liquido al Mercado Estadounidense” (p.10). La metodología empleada el análisis de la demanda externa hacia como también la evaluación económica de los estados financieros llegando a la conclusión que los estados financieros y económicos fueron favorables para la exportación además la demanda del producto está en aumento y tiene un escenario favorable en la aceptación del

mercado. El autor a través de su investigación menciona que los estados financieros son importantes para diagnosticar un buen desarrollo de Plan de Negocios y tener una rentabilidad alta de la empresa y el producto en el mercado exterior.

Dentro de la variable de exportación se encuentra dividido en varias dimensiones como son costos de exportación y estudio de mercado.

En la Variable Exportación, en la Dimensión Costos de Exportación tenemos los indicadores que se encuentra en los siguientes puntos. Definición, Gastos de Exportación Directo , Gastos de Exportación Indirecto, y Los los Incoterms que son las siguientes:

Según la pagina virtual Volca(2020), nos dice que:

En la exportación el cálculo de costes es unos de los aspectos más importantes del comercios, es por eso que debemos tener cuidado de verificar que el costo de exportación nos permita recobrar la inversión y darnos una ganancia que confirme la viabilidad de la operación. (par.15)

Los costos de exportación abarcan diferentes costos importantes para las exportación de un producto, los mismos permite saber la inversión que se ha realizado y que permita recuperarla, debe ofrecer una utilidad que reafirma la viabilidad de la operación.

Tabla 1. Estructura de costos de exportación.

<b>ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>			
<b>PRODUCTO</b>	Maíz duro amarillo		
<b>SUB PARTIDA ANDINA</b>	1005901100 / Zea mays L. var. Indurata		
<b>EMPRESA</b>	Asociación de Terrenos “La Merced”		
<b>CONCEPTO</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>

<b>COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>			
Transporte Interno			
Almacenaje			
Gastos Operativos			
Precinto de Seguridad			
Comisión de Agente de Aduana			
Gastos en el Puerto de Origen			
<b>Precio FAS</b>			
Gastos Carga y Estiba			
Gastos Financieros			
<b>Precio FOB</b>			
Flete			
<b>TOTAL FOB</b>			

Fuente: Promperu (Plan de Negocios Exportador)

“Es el Depósito ordenado de la carga en un sitio apropiado bajo los estándares técnicos que requiere la mercancía donde debe persistir en situaciones apropiadas de seguridad hacia su posterior embarque” (Promperú, 2013, p.28)

Se refiere a que el almacenaje es el acopio ordenado de diferentes mercancías bajo parámetros y leyes establecidas que permiten el buen resguardo y seguridad de la mercancía

“Servicio portuario no regularizado cuya costo resguarda la recepción y hacinamiento en líneas de almacenamiento de un contenedor que ingresa al terminal portuario y le entrega el contenedor al costado del buque” (MINCETUR, 2014, p.39).

El autor nos dice que el manipuleo que es un servicio que ofrece las zonas portuarias que consiste en la recepción y apilamiento en zonas exclusivas de almacenamiento de un contenedor en una zona primaria

“Son compendios manipulados para la unitarización de la carga como: cajas, Pallets, big bags, (esquineros, rotulados, mallas)” (Promperú, 2013, p.21).

El autor menciona que la unitarización son elementos que permiten mejorar el apilamiento y el transporte de la mercancía además sirve también como para unitarizar la carga entre estos se encuentran (Esquineros, pallets, cajas, mallas, etc.)

“Es el traslado interno de la mercancía que hace el transportista para llegar al destino final coordinando las empresas logísticas para ofrecer el servicio hasta el puerto de destino” (MINCETUR, 2014, p.20).

El transporte interno es el movimiento de las mercancías que hace el transportista para llegar hacia el puerto saliendo del almacén del exportador cumpliendo con las reglas establecidas por el MTC (Ministerio de Transporte y comunicaciones)

“Es el precio del transporte marítimo al servicio de manejo del buque, en este influyen una alta potencias de factores como la naturaleza, peculiaridades de la mercancía, prisa el riesgo el elemento de la estiba del puerto de origen a puerto de destino (MINCETUR, 2014, p.14).

“indica el número de código (Precinto) del embarcador y esta y son mejoradas de acuerdo a la Norma ISO y están sujetos a inspección si sufren una manipulación” (Comunidad Andina, 2013, p.18).

Los Precintos de seguridad están sujetos a regulaciones y Normas si estos son violados o manipulados indebidamente se hace una inspección y una investigación por el mal uso.



El flete es el cobro o precio del transporte marítimo en el manejo y movimiento del buque por trasladar mercancías el precio del flete es influenciado por diferentes factores como son la naturaleza, características, la estiba y desestiba en la llegada al puerto

“Son servicios que se dan en la zona portuaria para atender a las naves a la carga y desembarque de las mercaderías y personas” (MINCETUR, 2014, p.52).

Los gastos portuarios es el servicio que se brinda en el puerto a las naves que embarcan y desembarcan que hace uso del traslado de las mercancías o personas

“Es el llenado que se da en la del usuario directamente sobre la plataforma del vehículo (Fabrica, Almacén, etc....) o en el puerto directo sobre la plataforma para su manipuleo” (Mincetur 2009, p.29)

El Llenado de contenedor es la carga de las mercancías hacia al contenedor estos se pueden dar en diferentes lugar al momento de la llegada del contenedor a la planta o también en el almacén antes de arribar al puerto puede usarse también para el cambio de contenedor

“Son los costos de los documentos para tramitar el embarque tales como: Factura comercial, Packing list, Documentos de Transporte y otros que pueden ser requeridos por el importador en el término de destino” (Promperú, 2013, p.25)

La documentación son los costos establecidos para la generación u obtención de los documentos que se deben tener a la mano para realizar la exportación tales como packing, factura comercial, bill of lading, Declaración Aduanas de Mercancías (DAM) entre otros

“Son todas las trabajos hechos en el campo operativo coordinación con almacenes, tramites de vistos buenos, aforo físico” (Diario del Exportador, 2015, p.1)

Los gastos operativos son todo tipo de servicios hecho en el campo aduanas, aforo fisco mediante reconocimiento aduanero, coordinación y operaciones y seguimiento de contenedores, vistos buenos

Según Promperú (2017). En su manual define que el Incoterms es:

INCOTERMS o como su acrónimo en inglés es (Internacional Commercial Terms "Términos Internacionales de Comercio) tienen como finalidad el desarrollo del comercio exterior estable términos y condiciones donde se delegan los derechos u obligaciones del vendedor y comprador en el comercio internacional (p.192).

Los INCOTERMS son normas establecidas por el comercio internacional para mejorar el desarrollo derecho y obligaciones entre ambas partes comprador y vendedor que permita el flujo y desarrollo de las mercancías llevadas hacia el exterior.

"Son la realización concreta de la exportación por lo que en magnitud el monto se relaciona con la cantidad producida o volumen exportado" (Promperú, 2017, p.186)

Gastos de Exportación indirecto, Se relacionan o se modifica directamente con la cantidad producida y volumen exportado es igual tanto como para bienes como servicios ya que si produces más mayor serán tus costos variables y se produces menos menor son tus costos.

"La cual es proporcional al valor de Aduana respectivamente de la mercancía que es dada en (CIF regularmente)"

La comisión del agente de aduanas se hace mediante el Incoterms CIF la cual es equivalente al valor en la que maneja la Aduana

"Son los datos por la transmisión electrónica a la SUNAT, liquidación de impuestos, numeración de la DAM, coordinación vía correo con agentes de Aduana, emisión de formatos de Aduanas, etc." (Diario del Exportador, 2015, p.1)

Son todos los gastos del despacho aduanero ante la aduana como coordinaciones, transmisión electrónica a SUNAT, pago de derechos, emisiones de las DUA, Declaración Aduanera de Mercancías para el trato de la mercancía.

“Son los que se producen por financiación ajena o por entidades financieras afecta todo tipo de persona que tenga una cuenta bancaria” (Software Desol parr.1).

Gastos Financieros son todo que se obtiene al financiar ya sea por medios de terceros o por una entidad bancaria que solicite un préstamo para un proyecto o negocio

En la variable exportación tenemos la dimensión estudio de mercado que es el siguiente punto: Criterios básicos de selección de mercado (CRIBAS)

Según Nuño (2017), nos dice que:

Un estudio de mercado radica en estudiar y analizar la rentabilidad de un proyecto empresarial. Es un asunto laborioso y largo, que se da mediante una compilación de información acerca del mercado específico, clientes, entorno operativo y competidores.

El autor se refiere a que la investigación de mercado, es aprender a determinar la rentabilidad de un proyecto emprendedor, tratándose de una etapa que puede durar mucho tiempo, y se basa en la información que se recolecta como clientes, competencia, logística y mercados, diseñando un buen plan de investigación de mercado llegarán a encontrar al país que desean venderle un producto.

La Asociación de terrenos la Merced brinda al mercado maíz duro amarillo, del cual sub ficha técnica comercial es:

SUB	PARTIDA	DESCRIPCIÓN
NACIONAL		



1005.90.11.00	Zea mays L. var. Indurata
---------------	------------------------------

**FAMILIA:** Poaceae (gramíneas).

**ORIGEN:** América Tropical.

**REGIONES NATURALES:** Valles Costeños, selva baja y alta (entre nivel del mar a 600 msnm)

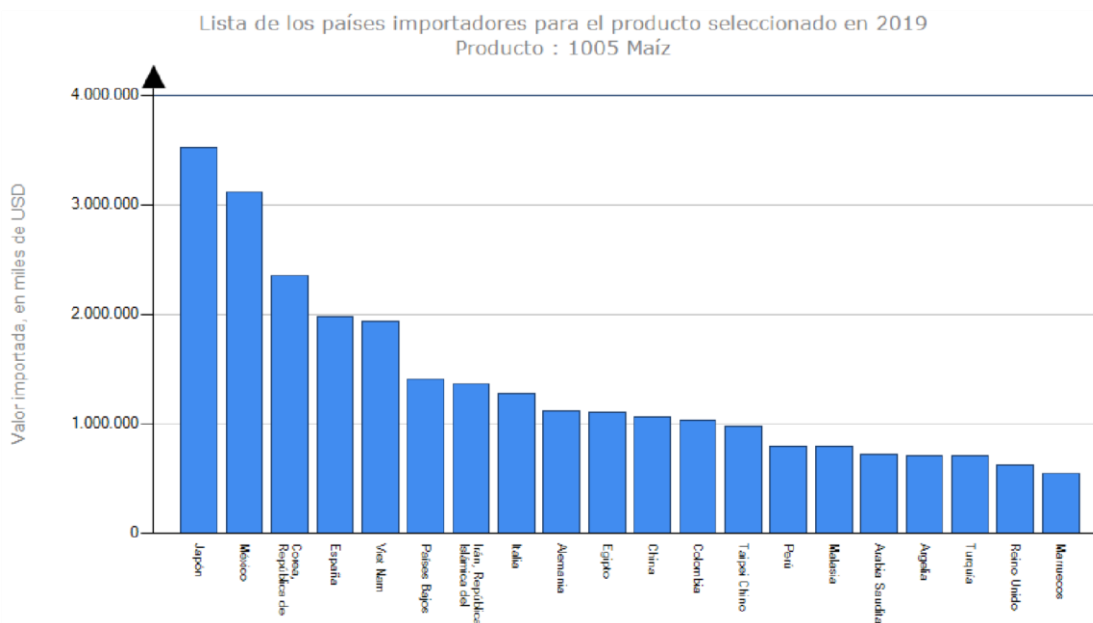
**DEPARTAMENTOS:** Ica, Lima, La libertad, Lambayeque, Loreto, San Martín y otros.

**VARIETADES:** Marginal 28 tropical (M28T), INIA 609 Naylamp, INIA 1.

**PERIODO VEGETATIVO:** 120 A 200 días según la variedad.

Fuente: Ficha técnica SENAMHI/fuente propia.

**Gráfico 1. Principales países importadores de maíz duro amarillo en el mundo.**



1.Japón. 2. México. 3.República de Corea. 4.España. 5.Viet Nam. 6.Paises Bajos. 7.Iran. 8.Italia. 9.Alemania. 10.Egipto. 11.China. 12.Colombia. 13.Taipéi chino. 14.Perú. 15.Malasia. 16.Arabia Saudita. 17.Argelia. 18.Turquía. 19.Reino unido. 20.Marruecos.
--

Fuente: Trade Map.

Para la realización del cribas – país, en la investigación, solo señalaremos a los 3 principales importadores de maíz duro amarillo en el mundo de la gráfica 1, que son Japón, México y República de Corea, para luego elaborar el cribas con los criterios correspondiente, expresado en habitantes, cantidad, porcentaje y dólares. La ponderación debe llegar al 100% y a criterio propio de los investigadores se le dará la valoración de 1, 2 o 3 correspondiente, obteniendo un resultado y llegar al país de destino de este producto.

Según la página la página virtual Granada Empresas(2020) nos dice que el cribas es:  
La compilación de la información necesaria para gestionar los mercados. Conocer la dimensión del mercado, la competitividad, la organización de la distribución, el tipo de cliente potencial, las tarifas y las barreras técnicas son, entre otras, algunas de las secciones y temas cubiertos. (parr.1)

El cribas abarca diferentes criterios para realizar una preselección de mercados, abarcaría diferentes temas para poder conocer a fondo como el mercado está constituido y poder sacar una información valiosa para elegir al mejor mercado.

Según la página virtual Definición ABC, nos dice que la población es:

La definición de población se describe a un grupo de individuos que viven en un área geográfica y cuyo cálculo se hace mediante una valoración estadística numérica. (prr.1)

Nos dice que la población es un grupo de habitantes que existen en una determinada área territorial, en el cual se proyecta mediante una estadística estudiada.

Según Tejera, 2010. Nos dice que, por definición , el PBI(producto bruto interno) es la suma total de todos los servicios y bienes producidos por un país(expresado en dólares), producidos por empresas extranjeras y nacionales, dentro del territorio nacional . (prr.1).

El PBI, es un indicador que mide la capacidad económica de un país, a través de los servicios y bienes que producen, en un periodos anuales, y que es expresado en dólares estadounidenses.

La pagina virtual del Banco Central de Reserva del Perú (2005), la inflación es:

Es un aumento proporcional de precios, es igual a la depreciación de la moneda con un resultado negativo en la acción monetaria y en el bienestar de la población.  
(prr.1).

Nos dice que la inflación se debe al aumento de precios, lo que significa que se deprecia la moneda de dicho país, por lo que puede tener un efecto negativo en su actividad monetaria y afectaría también al resto de la población.  
Según la página virtual economia48(2020),nos dice que el coste de flete es:

Se basa mediante un incoterm o término de la cámara de comercio internacional, en el cual se muestra al vendedor esta forzado a cancelar los fletes y gastos obligatorios para que la mercadería llegue al comprador.

Se refiere a que los costos de flete internacional el proveedor está en la obligación de cancelar todos los servicios correspondiente del transporte, y que la mercadería llegue a manos del comprador

Según la página Ucha (2020). Nos dice que el riesgo país es:

Existe el riesgo de que un país tenga que enfrentar transacciones financieras internacionales. Daña la inversión extranjera directa y se mide por su prima de

riesgo[...], existen muchas razones para el alto riesgo país, la seguridad política, económica o general. (prr.1)

Nos dice que el país afronta diferentes riesgos como las operaciones financieras, en el cual afecta la inversión de socios de otros países, existiendo muchas causas también en el ámbito político y gubernamental.

Según la página virtual de SUNAT (superintendencia nacional de aduanas y de administración tributaria), nos dice que:

Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiera y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (prr.1)

La página SUNAT define a la importación, como la entrada de mercancías al territorio nacional, pagando los derechos aduaneros que correspondan, y otros pagos de impuestos o recargas que pueda haber y se da el cumplimiento de las obligaciones aduaneras.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (2020), nos dice que el arancel es:

Se le conoce como arancel que es un impuesto aplicado solo a los productos exportados o importados. Lo más importante es que se cobra solo a la importación, por ejemplo en Perú y distintos países, el arancel no se aplica a la exportación. (parr.1)

El arancel es impuesto que se emplea a los productos que son importados y que en Perú es usual en las importaciones, además nos dice que los aranceles se basan en las partidas nacionales registradas en aduanas.

Según la página virtual Índex mundo (2020), nos dice que:

La facilidad de llevar a cabo índices de negocio califica los ahorros de 1 a 190, el primer lugar corresponde al mejor, un puntaje alto significa que el entorno regulatorio es propicio para los negocios (parr.1).

Se refiere a que este índice se cataloga del 1 al 190, y en la parte más alta están los mejores, la calificación alta desarrolla buen lugar para hacer negocios y este índice se basa en un promedio acerca de 10 temas por parte de la página Doing Bussines.

Según Fanjul (2018), nos dice que:

La importación mediante su información adecuada permite aumentar sus competitividad del comercio, y para las exportaciones permiten disminuir o aumentar la calidad de los bienes intermedios que se utilizan en su proceso productivo(parr.1)

Se refiere a que las importaciones favorecen un crecimiento para la competencia entre empresas, además permitiendo mejorar su calidad de bienes o servicio que manejen, las importaciones permiten acceder a nuevas tecnologías, conocimiento y prácticas.

Según Gonzales (2020), nos dice que:

La renta per cápita es un indicador financiero de un país y se encargará de calcular la correspondencia entre el Producto Bruto Interno (PBI) entre los ciudadanos de dicho país.

Nos dice que la renta per cápita tiene dependencia con el PBI entre los ciudadanos de un país, se haya dividiendo el PBI de un país entre sus habitantes y en el cual le correspondería a cada persona esta riqueza le correspondería.

La variable independiente viabilidad financiera, encontramos la dimensión : Financiera.

La dimensión financiera tiene los indicadores que se encuentra los siguientes puntos: Costos de producción, Presupuesto, gastos administrativos, Financiamiento,



Capital, Estado de resultados, Valor Actual Neto (VAN), Tasa de Interés de Rentabilidad (TIR), Estimación de ingresos., Canal de distribución.

“Es la capacidad de una Organización de obtener fondos necesarios para satisfacer sus requisitos funcionales a corto, mediano y largo plazo. Para tener un buen desempeño, no basta con los criterios anteriores, y la Organización debe prestar atención también a su capacidad de generar recursos que necesita” (Enumed,2019,parr.1).

Vemos que la viabilidad financiera es la obtención de fondos cubriendo los requisitos a largo, mediano y corto plazo, obteniendo un mejor desarrollo, y la organización tiene que estar atenta a las capacidades de producir recursos necesarios, para pagar sus cuentas operativas y que la empresa obtenga a largo plazo la rentabilidad necesaria.

Según la página virtual conceptos de definición (2019), nos dice que:

Los costos de producción son estimaciones financieras de todo los consumos que ha hecho la empresa, en la producción de un producto. Los gastos abarcarían la mano de obra, gastos indirectos de fabricación y costos directos de los materiales, en el cual se contribuirá a la producción de un bien. (parr.1).

Debido a que los coste de producción es la estimación de dinero que gasta la asociación, estos gastos son: la mano de obra, coste directos y otros gastos indirectos para elaboración de un bien, para poder producir dicho producto.

Según Nuño (2017), el autor nos dice que el costo directo es:

“Este costo interviene de manera continua en la producción y elaboración de un bien o servicio para la empresa[...], y el resultado de estos costos afecta en el precio del producto al culminarlo”.(parr.3).

Debido a que los coste directos actúan de manera directa para elaborar y producir un bien para la empresa, los gastos directos afectan al precio de un bien,

cuando mayor producción es mayores costos directos habrá y así obtiene un gran rendimiento para la empresa.

Según la página virtual Debitoor (2019). Define que:

E costo indirecto es aquello que no es directamente atribuible a la elaboración de un servicio o bien en específico, este costo se da en la empresa en su ejercicio de su actividad. (parr.2).

Estos costos indirectos no participan directamente en la producción de un bien, son aquellos gastos que incide la empresa en su nivel de actividad y en el cual es más complicada, estos gastos son de manera independiente de acuerdo a los niveles de producción.

Según Riquelme, M (2019). En su definición nos dice que:

El gasto administrativo es aquel gasto que hace una empresa que no esta vinculado al tema de la producción, venta o fabricación, si no al los gastos de salarios, servicios generales y gastos administrativos. (parr.1).

Para el autor el gasto administrativos son aquellos que la empresa debe realizar y que no está asociado en la parte de fabricación, producción o de ventas, estos gastos son de particular función individual de una organización y tomando como ejemplo los salarios de los funcionarios, costos de servicios generales y otros gastos administrativos.

Según los autores como Boscan y Sandrea (2009) nos dice que:

Consiste en la obtención de fondos para la puerta en marcha, mantenimiento o ampliacion de una empresa, o para la introduccion de nuevos proyectos[...]se trata de adquirir dinero que la empresa necesita. (pag.406)

Como señalo el autor, el financiamiento constituye una decisión en que la empresa desarrolla habilidades de inversión, para poder aumentar la producción,

mantenimiento, expansión y de tener nuevos equipos tecnológicos que beneficia a la empresa y de hacer alguna inversión para su propio beneficio en el mercado.

Según Banda (2019), nos dice que el capital es:

El capital financiero agrupa aquellas cantidades de dinero que una persona ahorra, es decir, que no han sido consumidas hasta el momento. En términos generales, nos referimos a quel capital que busca un beneficio o un interés más adelante. (parr.3)

“Un reporte financiero se basa en los ingresos obtenidos para los ingresos, gastos y lo que se produce, a consecuencia puede haber beneficios o perdidas que se hatan podido genera en dichos periodos”. (Castro, 2015, parr1)

Se trata de que los ingresos que ha obtenido una empresa, a consecuencia de producción, gastar y para poder tener los beneficios o perdida que pudo haberse dado en el trascurso de la empresa.

“El valor actual neto (VAN), se refiere a un criterio de inversión que actualiza el pago y recaudación de un proyecto, obteniendo un inversión rentable o no” (Garcia,2017,parr.1)

Es decir que el VAN de un proyecto, es un criterio para la inversión que resulta en la paga y cobro del proyecto de la inversión, dando como resultado si la inversión es a largo plazo rentable o de lo contrario no.

IRR es la abreviatura comúnmente utilizada para designar la tasa interna de rendimiento o el rendimiento de un proyecto de inversión [...], tiene una utilidad particular cuando queremos saber la rentabilidad que un proyecto de inversión genera para nosotros

“El TIR es una abreviatura que se asigna a la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión[...], tiene utilidad para conocer la rentabilidad de los proyectos de inversión” (Carrasco y Domínguez, 2011,parr.1)

El autor se refiere a que el TIR de un plan de inversión se da a conocer la rentabilidad que se obtiene como resultado y el retorno de esta inversión es a largo plazo.

“Calculo o proyección de los ingresos que por todo concepto se espera alcanzar durante el año fiscal, considerando la normatividad aplicable a cada concepto de ingreso, así como los factores estacionales que inciden en su percepción”. (Torres, 2016, parr1)

Se refiere a que la estimación de ingresos se basa en una proyección de ingreso durante todo el año fiscal, y se aplica en la normatividad en cada concepto de ingreso.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de la investigación.

“Conocida como investigación estadística, describiendo datos y particularidades de la población o anomalías en los estudios. El nivel de investigación se manifiesta las siguientes preguntas: cómo y cuándo, donde, que y quien” (Peña, 2014, p.4)

El estudio tiene como enlace descriptivo y de una investigación propositiva que recolectara la información donde tenga la fuente principal de otro autor que desarrolle una diferente característica y situación, de forma independiente mediante una observación y no se indicara la relación entre variables debido a que solo es información,

El diseño es no experimental debido a que no se manipulara ninguna variable, es observado en su naturaleza para ser analizados previamente a la investigación.

Enfoque cuantitativo debido a que se medirá mediante un análisis de situación financiera de rentabilidad teniendo como indicadores como el VAN y TIR.

### 3.2 Operacionalización de variables.

#### 3.2.1 Definición conceptual.

Variable dependiente: Viabilidad financiera.

“Oportunidad de lograr un resultado esperado, en diferentes aspectos sociales que contienen objetivos, que cumplen un proyecto y operación que son conflictivas o cooperativas y de conformidad y en el cual se seleccionara una estrategia” (Torres,2018,parr.2)

Es decir que la viabilidad se basa en un estudio de diferentes aspectos sociales que tendrán un resultado exitoso o de fracaso del proyecto, estos pueden ser dificultosas, cooperativas y de adecuación a las estrategias que puedan resultar.

Variable independiente: Exportación.

“Trueque, venta u obsequio de bienes y servicios de habitantes de un país a otros países, es un traspaso de propiedades a varios países ”. (Galindo y Varidiana,2015,parr.1)

## Definición Operacional

La exportación es el aumento de bienes y servicio en dos países a más, con la finalidad de obtener productos que otro país necesita estableciendo relaciones comerciales y en contrario de compra y venta internacionales donde ambas partes declaran sus puntos de vista para la venta del producto.

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
EXPORTACIÓN	<p>“Trueque, venta u obsequio de bienes y servicios de habitantes de un país a otros países, es un traspaso de propiedades a varios países”. (Galindo y Varidiana,2015, parr.1)</p>	<p>La exportación es el aumento de bienes y servicio en dos países a más, con la finalidad de obtener productos que otro país necesita estableciendo relaciones comerciales y en contrario de compra y venta internacionales donde ambas partes declaran sus puntos de vista para la venta del producto.</p>	COSTO DE EXPORTACIÓN	Definición.	Análisis documental	Ficha de Análisis documental (Ficha de gabinete)
				Gastos de Exportación Directo.		
				Gastos de Exportación Indirecto.		
			INCOTERMS			
			INVESTIGACIÓN DE MERCADO	Criterios básicos de selección de mercado (CRIBAS)		

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTOS	
VIABILIDAD FINANCIERA	“Oportunidad de lograr un resultado esperado, en diferentes aspectos sociales que contienen objetivos, que cumplen un proyecto y operación que son conflictivas o cooperativas y de conformidad y en el cual se seleccionara una estrategia” (Torres,2018,parr.2)	La viabilidad financiera es un estudio que dispone el éxito o fracaso de un proyecto a partir de una serie de datos, se dan diferentes viabilidades como rentabilidad, necesidades del mercado, financiero, legislativo y entre otros.	FINANCIERO	Costos de producción.	Análisis documental	Ficha de análisis documental	
				Presupuesto gastos administrativos.			
				Financiamiento.			
				Capital.			
				Estado de resultados.	Entrevista		Guía de entrevista
				Valor Actual Neto(VAN)			
				Tasa de Interés de Rentabilidad (TIR)			
				Estimación de ingresos.			
Canal de distribución.							



### 3.3 Población y muestra.

“Son un vínculo de variables que tienden en formar una fuente de estudios, hace referencia a individuos, personas definidas por alguna razón o características en especial, una de las diferencias de esto es que comparten el mismo espacio geográfico determinado”(Palladino, 2010,p.1). El presente estudio se tomó como población las asociaciones productoras de maíz en la ciudad de Lambayeque, así como especialistas en comercio exterior en la ciudad de Lambayeque, los mismos se describen en las tablas 1 y 2.

Tabla 1. Asociaciones productoras de Lambayeque.

Población 1: TERRENOS “LA MERCED”.

Criterios de inclusión:

- a) Socio que cuente con más de 3 años perteneciente a la asociación.
- b) Que corresponda a la junta directiva de la asociación.
- c) Que presida en la asociación La Merced.

Prospero Llanguento, Carrillo	Gerente General	Teléfono: 934311264
----------------------------------	-----------------	---------------------

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 2. Expertos en comercio exterior.

Población 2: Especialistas en comercio exterior.

Criterios de inclusión:

- a) Especialista en comercio exterior con experiencia profesional mayor o igual a 3 años.
- b) Residen en el departamento de Lambayeque.
- c) Que cuenten con experiencia en exportación de productos agroindustriales.
- d) Criterios de responsabilidad y transparencia en los procesos aduaneros.

- e) Que tenga y mantenga los requisitos suficientes para poder operar en el comercio exterior.

<b>NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS EXPERTOS</b>	<b>PROFESIÓN</b>	<b>AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL</b>
Lic. Carlos Alberto Ypanaque Estrada (Gerente General de ICOMEX).	Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales.	Cuenta con más de 10 años de experiencia.
Lic., Richard Ignacio Montes Tocto.	Comercio y Negocios Internacionales.	Cuenta con mas de 10 años de experiencia.
Jhonatan Torres Paco.	Especialista en Comercio Exterior.	Más de 8 años de experiencia.

Fuente: Elaboración Propia.

“Es un grupo de personas más reducidos de la población digamos que son un subconjunto que pertenecen a un conjunto reducido de este. Se puede medir, sin embargo, es posible obtener un grupo reducido y viene a hacer un reflejo fiel del conjunto” (Sampieri, 2010,p.175).

En mención a las palabras del autor, la muestra viene hacer un pequeño conjunto reducido de la población en este caso es la Asociación de Terrenos La Merced y es un muestreo no probabilístico por que la elegimos de acuerdo a una selección aleatoria de las muestra de análisis.

Terrenos “La Merced” Dirección: Caserío la Manchurria: Distrito Jayanca	RUC: 10164561483	Prospero Llaguento Carrillo
---	------------------	-----------------------------

Fuente:Elaboración Propia.

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Según Bertomeu (2011). Su libro de Técnicas de recojo de información define a la entrevista como:

Es un recurso utilizado en el proceso de investigación su principal objetivo es recoger información de forma rápida precisa y personalizada donde participan mínimo dos personas uno de ellos hace el rol o la parte del entrevistado y el otro del entrevistador (p.2).

Es decir la entrevista es el medio utilizado entre dos o más personas puede ser oral o escrita donde se obtiene información de algún tema en específico ya sea de negocios o de un problema su finalidad es informativo. En el marco de desarrollo se entrevistó al gerente general y se analizó la situación de la empresa La Merced.

La validez de los instrumentos que se aplican a este trabajo de investigación, son constatados y puestos a evaluación, por tres especialistas involucrados en la actividad real y actual de los negocios internacionales, los mismos especialistas habituados en esa área que se detallan a continuación:

- Mgtr. Oscar Enrique Salazar Carbonel, Ingeniero Industrial (Especialista en Exportación e Importación, docente en la UCV)
- Lic. José Luis Inga Siesquen, Gerente General de El Mercante E.I.R.L, docente en ZEGEL IPAE.
- Lic., Rogger Orlando Moran Santamaria (Especialista en Exportaciones e Importaciones).
- Mgtr. Francisco Cuneo Gonzales (Docente en la Universidad Cesar Vallejo)

“Es una investigación técnica que es una estrategia científica- informativa y es un conjunto de operaciones que busca descubrir y representar los documentos de forma sistemática y unificada para facilitar su recuperación” (Iglesias, Gómez, 2005, p.2).

Es decir que el análisis documental es una técnica de recojo de información de forma científica e informativa que busco recuperar documentos que son necesarios para un trámite documental para facilitar su recuperación estos documentos se obtuvieron del gerente de la empresa Terrenos La Merced y de páginas especializadas en el área de trabajo de documentación, financiera, certificaciones y procedimientos.

La guía de entrevista se aplicó al gerente de la Asociación de Terrenos “La Merced”, con la finalidad de recoger información respecto a la situación financiera y comercial, que va dirigido a la viabilidad actual de la empresa, esto estará enfocado en los objetivos uno y cuatro de la investigación.

<b>INSTRUMENTO</b>	<b>FINALIDAD</b>	<b>APLICADO A</b>
Guía de Análisis Documental	Recoger información de la situación comercial y los procesos de exportación que está llevando a terrenos “la Merced”	Gerente Terrenos “La Merced”
Guía de la Entrevista	Analizar la situación financiera y comercial de la terrenos “La Merced”	Gerente de terrenos “La Merced”

Fuente: Elaboración propia.

La guía de análisis documental en el recojo de información se aplica a la empresa con la finalidad de recuperar información de los diversos documentos relacionados con respecto a la situación actual de su financiamiento comercial, esto estará enfocado al objetivos de la investigación

### 3.5 Procedimiento.

En el progreso del proyecto de investigación que tiene como Título Viabilidad Financiera para la Exportación de maíz duro amarillo. En el marco investigativo tendrá la aplicación de la encuesta y el instrumento será la guía de la entrevista que está dirigido al dueño de la asociación de terrenos La Merced, donde se analizara el entorno comercial y financiera de la empresa de la Asociación de Terrenos “La Merced”, a la vez también se requería la aplicación de un análisis documental , el instrumento utilizado es la guía de Análisis Documental para el recojo de información y de la situación de la empresa a través de documentos recibos, facturas, materiales y presupuesto para medir la situación en el Área financiera de la asociación de terrenos La Merced, también se solicitara información de especialistas en comercio exterior y la solicitud de cotización a empresas o agencias de Aduana con los operadores logísticos respectivos, centrado junto con la guía de entrevista y el análisis documental en el recojo de información al gerente de la Asociación, así como el análisis de documentos respectivos para el desarrollo de indicadores Financieros como son el TIR (Tasa Interna de Retorno) y el VAN (Valor Actual Neto), que son estados financieros de la empresa y un pronóstico aproximado de la situación financiera y comercial de la Asociación.

### 3.6 Métodos de análisis de datos.

Los métodos de análisis de datos que se aplicarán en el presente trabajo investigación serán los siguientes: Gráficos estadísticos y tablas los que serán procesados a través de un software de descarga de data Especializada llamado Microsoft Excel.

### 3.7 Aspectos éticos.

De acuerdo con los lineamientos establecidos por parte de la Universidad y al desarrollo de la investigación, los aspectos éticos a considerar en la presente investigación son los siguientes: Manejo de fuentes de consulta, Claridad en los objetivos de la investigación, Transparencia de los datos obtenidos, Confidencialidad y Profundidad en el desarrollo del tema.

Según Vega (1995). En su libro Fuentes de información general define que:

El concepto ha evolucionado desde propuestas donde se identificaban las fuentes de información con las bibliografías y las obras de referencia, hasta las definiciones actuales, más amplias y generalistas, que consideran como fuentes de información todos los recursos que contienen información general o especializada, independientemente del soporte. (p.3)

Es decir que la información general está progresando en donde las fuente de información como bibliografías, obras de referencia y definiciones más amplias y generalistas, se consideran como fuentes de información habitual y especialista.

Según Campos, V, Guariglia, O y Salmeron, F (1992). Concepciones de la Ética, nos dice que:

El ejercicio de la investigación científica y el uso del conocimiento producido por la ciencia demandan conductas éticas en el investigador y el maestro. La conducta no ética no tiene lugar en la práctica científica de ningún tipo. Debe ser señalada y erradicada. Aquél que con intereses particulares desprecia la ética en una investigación corrompe a la ciencia y sus productos, y se corrompe a sí mismo. (p.27)

En otras palabras, el uso del conocimiento y la investigación por parte de la ciencia deben comportarse éticamente por parte de los investigadores y profesores, el comportamiento no ético, no tiene cabida en diversas prácticas científica y debe eliminarse, ya que puede corromper la ciencia y ser corrompida.

- Manejo de fuentes de consulta: se realizará el manejo de citas bibliográficas las cuales deben contener todos los datos terminados, saber diferenciar y

comentar el citado con nuestra fuente de información adquirido de distintos tipos de documentos propiamente dicho.

- Claridad en los objetivos de la investigación: se debe conocer desde un principio los objetivos planteados y saber cómo lograrlos, además que estos objetivos no deben ser manipulados ni llevados a la conveniencia personal si no seguir los lineamientos de la investigación
- Transparencia de los datos obtenidos: en el presente trabajo de investigación se debe analizar cuidadosamente las interpretaciones personales para que no se confundan con los hechos en el momento dado, así mismo se debe expresar tal y como ocurrieron las cosas.
- Confidencialidad: al momento de incorporar información en el presente trabajo de investigación se debe respetar el anonimato de ciertos autores tal como ellos lo piden, además de no hacer comentarios de los datos que se obtengan a otras personas ajenas de la investigación.
- Profundidad en el desarrollo del tema: en el presente trabajo de investigación es necesario seguir manteniendo una continua búsqueda actualizada además de estudiar diferentes posturas de autores actualizados en base al ambiente del tema de investigación.

#### IV. RESULTADOS

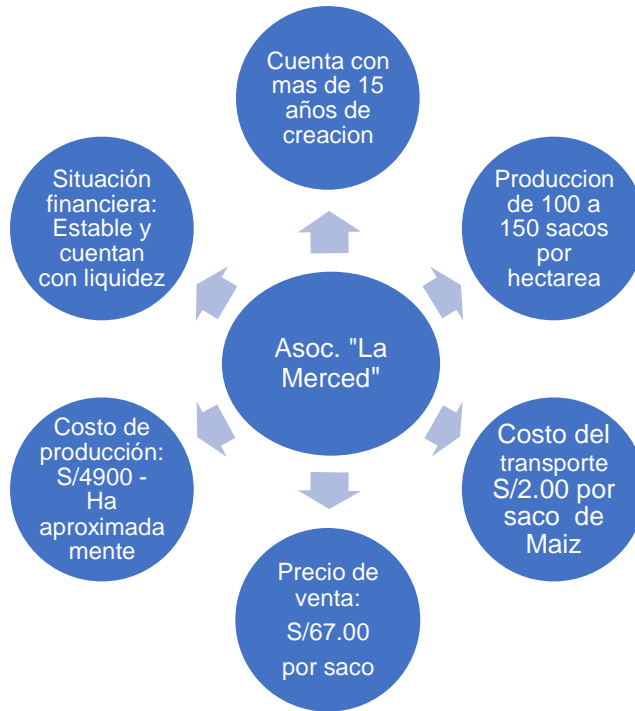


En la investigación para los resultados, se planteó cuatro objetivos específicos para su desarrollo, los cuales a su vez permitirán cumplir y englobar el objetivo general y son los siguiente: Diagnosticar la situación financiera y comercial actual de la Asociación de Terrenos “ La Merced”, el segundo objetivo es, Elaborar una investigación de mercado para la exportación de maíz duro amarillo , en el cual se realizaran mediante una entrevista al gerente general y el análisis documental, para recopilar información y obtener el mercado de destino. El tercer objetivo, es determinar los costó de exportación de maíz amarillo duro y finalmente realizar un análisis financiero a través de indicadores de rentabilidad para la exportación de maíz duro amarillo. En el presente capítulo se demuestra la importancia que se lograron alcanzar a través de la aplicación de los instrumentos, los cuales a su vez permitieron cumplir con los objetivos anteriormente planteados. Por lo tanto, estos estarán desarrollados de manera ordenada, para corroborar la hipótesis planteada.

### **Resultado 1: Diagnóstico de la situación financiera y comercial actual de la Asociación de Tierras “La Merced”**

El objetivo de entrevistar al gerente general de la Asociación de Terrenos “La Merced” es conocer el estado y situación actual de la Asociación y el entorno financiero a través de los costos en las etapas de: producción, cosecha, y siembra del maíz así conocer tanto en detalle como sus desventajas e inconveniente que tienen para poder llevarlos al mercado exterior.

### **Figura 1. Situación actual de la Asociación de Terrenos “La merced”**



*Fuente: Entrevista al Sr. Prospero Llaguento Carrillo - Gerente General de la Asociación de Terrenos "La Merced"*

Elaboración: Propia

Comentario: La Asociación de Terrenos "La Merced" tiene más de 15 años de creación en la producción de maíz en Lambayeque aspira a crecer como Asociación, en la región lo cual cuenta con una situación financiera estable donde su producción varía entre 100 a 150 sacos de maíz por hectárea, manteniendo un costo de producción de S/4900 por hectárea, su precio de venta hoy es de S/ 67.00 lo cual depende de la variación del mercado mayorista de Moshoqueque, el cual fluctúa entre la oferta y la demanda de los consumidores , el costo de transporte de S/ 2.00 por saco de maíz,

**Figura 2. Problemática actual de la Asociación de Terrenos "La merced"**



Fuente: Entrevista al Sr. Prospero Llaguento Carrillo - Gerente General de la Asociación de Terrenos "La Merced"

Elaboración: Propia

Comentario: En la siembra y producción del maíz el problema que mayor afecta es la escasez de agua, que se da a través de motor de agua, lo cual hace que se siembre por temporadas, para el riego de los cultivos se produce alrededor de 100 a 150 sacos de maíz con un peso de 50 kg por hectárea. Debido a la situación actual hay mayor demanda de maíz por el coronavirus, los insumos que más costos tienen son los fertilizantes para la siembra del maíz, se obtiene un ganancia en "La Merced" de S/2700 y S/ 6050 soles por Ha.

**Tabla 3. Costos de Producción del maíz de la Asociación de Terrenos "La merced" por hectárea.**

<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL (S/)</b>
<b>1. INSUMOS</b>				<b>3043.50</b>
<b>1.1. SEMILLA</b> DEKALB Semilla hibrido	Bolsa de 25 kilos	1,5	750.00	750.00
<b>1.2. FERTILIZANTES</b>				<b>2140.00</b>
- Urea	Bolsa de 50 kilos	16 5	65.00	1040.00
- Sulfato de Potasio	Bolsa de 50 kilos	10	40.00	200.00
- Abono orgánico	Bolsa de 25 kilos		90.00	900.00
<b>1.3. AGROQUIMICOS</b>				<b>153.50</b>
Atranex	Litro	1.5	90.00	52.50
Ortheme 75	Sobre	1	12.00	12.00
Clorpirifos 480 EC	Sobre	1	48.00	48.00
Agridex Adherente	Bolsa	0.2	30.00	6.00
Clorfos Granulado	Bolsa de 10 kilos	1	35.00	35.00
<b>2.-MAQUINARIA AGRICOLA Y EQUIPO</b>				<b>380.00</b>
<b>3.0. MANO DE OBRA</b>				<b>745.00</b>
<b>3.1 Preparacion de Terreno</b>				<b>105.00</b>
Quema de Maleza	Jornal	2	12.00	24.00

Limpia de Acequias	Jornal	2		14.00	28.00
Remojo	Jornal	2		14.00	28.00
Borde	Jornal	1		25.00	25.00
<b>3.2 Siembra</b>					<b>90.00</b>
Siembra /Lampa	Jornal	4	2	15.00	60.00
Desahoje	Jornal			15.00	30.00
<b>3,3 labores de Agricultura</b>					<b>205.00</b>
1.Abono	Jornal	5			
Insecticida Fumigación	Jornal	2		14.00	70.00
Llenado	Jornal		1	15.00	30.00
Riegos	Jornal	6		15.00	15.00
<b>3.4 Cosecha</b>					<b>90.00</b>
Corte / Arranque del maíz	Jornal	5		15.00	75.00
Despanque	Jornal	10			
Llenado de sacos	Jornal	4		14.00	150.00
Trillar	Jornal		4	15.00	60.00
				15.00	60.00
<b>4.AGUA</b>					<b>191.25</b>
Combustible para motobomba	Galones	40.50		2.50	101.25
Agua por campaña	m3	9000		0.001	90.00
<b>5. TRANSPORTE</b>					<b>322.00</b>
Semilla	Bolsa de 25 kilos	1		1.00	1.00
Fertilizante	Sacos de 50 kilos	21		1.00	21.00
Flete de Cosecha de Transporte	Bolsas de 50 kilos	150		2.00	300.00
<b>TOTAL DE COSTOS DIRECTOS</b>					<b>4681.75</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>					

Gastos Administrativos	3%			<b>107.45</b>
Asistencia Técnica	2%			<b>75.63</b>
<b>TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>				<b>S/4844.83</b>

Fuente: Entrevista al Sr. Prospero Llagunto Carrillo - Gerente General de la Asociación de Terrenos “La Merced”

Elaboración: Propia

Comentario: Los costos de producción de la Asociación son de S/ 4844.83, los fertilizantes son los que mayor costo tienen, las semilla que compra es la mejor llamado

“DEKALB” semilla hibrida con un valor de S/ 750 la cual utiliza una bolsa de 25 kilos.

La asociación en el caso del agua recibe por campaña además tiene que extraer el agua de la acequia con mangueras de polietileno y llevarlo hasta el terreno.

## **Resultado 2: Investigación de mercado para la exportación de maíz amarillo duro.**

En el segundo objetivo de la presente investigación, se realiza mediante un análisis de criterios básico de selección de mercados, para ello se escogieron los 3

países de la gráfica 1, los países que más importan maíz duro amarillo en el mundo, y para luego obtener el país de destino a base de la valoración y resultado.

**Tabla 1. Variables de criterio básico de selección de mercado del país.**

<b>Criterios</b>	<b>Expresado en</b>	<b>Ponderación %</b>
<b>1.Población.</b>	Número de habitantes	5%
<b>2.PBI anual.</b>	Dólares	10%
<b>3.Inflación.</b>	Porcentaje	10%
<b>4.Costo de flete.</b>	Dólares	10%
<b>5.Riesgo país.</b>	Tipos	10%
<b>6.Importacion de maíz duro amarillo.</b>	Ranking	10%
<b>7.Barreras Arancelarias.</b>	Porcentaje	10%
<b>8.Indice de facilidad para hacer negocio.</b>	Puesto	15%
<b>9.Crecimiento anual de las importaciones.</b>	Porcentaje	10%
<b>10. PBI per cápita</b>	Euros	10%
	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 2. Población (5%)**

País	Número de habitantes	Valoración	Resultado
Japón	125 045 000	2	10%

México	127 792 000	3	15%
Republica de corea	51 781 000	1	5%

Fuente: worldometers.info,2020

El criterio de población permite encontrar una alta demanda en el país, por lo que el producto maíz duro amarillo puede encontrar compradores potenciales para el consumo de dicho producto, México resulto con una valoración alta y un porcentaje de 15%.

**Tabla 3. Producto Bruto Interno anual (10%)**

País	Expresado en miles de millones US\$	Valoración	Resultado
Japón	5,443	3	30%
México	2,463	2	20%
Republica de corea	2,035	1	10%

Fuente: Indexmundi.com,2019

El criterio Producto Bruto interno, mide la actividad económica de un país, por lo que nos ayudara a elegir al mejor país que cuente con una buena economía estable, como el país de Japón que tiene una valoración alta.

**Tabla 4. Inflación (10%)**

País	Expresado en porcentaje	Valoración	Resultado
Japón	0,84%	3	30%
México	4,83%	1	10%
Republica de corea	1,32%	2	20%

Fuente: economipedia.com,2019

El criterio de inflación, permite saber qué país ha aumentado y generalizado los precios de bienes o servicios, en este caso Japón cuenta con una inflación muy baja al resto de los países en la tabla 4.

**Tabla 5. Costo de flete (10%)**

País	Expresado en dólares	Valoración	Resultado
------	----------------------	------------	-----------



Japón	\$1,627.29 - \$1,798.58	1	10%
México	\$691.81 - \$764.63	3	30%
República de corea	\$1,630.29 - \$1,780.58	1	10%

Fuente: wordfreightrates,2020

Este criterio permite saber los costos reales por países a los cuales se prevé exportar el producto maíz duro amarillo, a mayor distancia mayores son los costos del flete, por lo que México tiene una buena valoración.

**Tabla 6. Riesgo País (10%)**

País	Expresado en tipos de riesgo	Valoración	Resultado
Japón	A+ (Grado medio superior)	2	20%
México	BBB – (Grado medio inferior)	1	10%
Republica de corea	AA (Alto grado)	3	30%

Fuente: Datosmacro.com,2018

El criterio riesgo país, es un indicador importante, es un riesgo a la inversión y financiamiento de un país, corea del sur es uno de los países con menores riesgos y permite una mejor inversión.

**Tabla 7. Importación de maíz duro amarillo (10%)**

País	Expresado en ranking	Valoración	Resultado
Japón	1	3	30%
México	2	2	20%
República de Corea	3	1	10%

Fuente: Trademap.org,2019

Criterio de importación del maíz duro amarillo, permite saber qué países importan con mayor frecuencia este producto, dando muchas oportunidades a los exportadores como a la asociación de terrenos La Merced, el país que más importa con una valoración alta es Japón.

**Tabla 8. Barreras Arancelarias (10%)**

País	Expresado en %	Valoración	Resultado
Japón	0%	3	30%
México	0%	3	30%
República de Corea	0%	3	30%

Fuente: Macmap.org,2020

El arancel un criterio muy importante permite saber el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes importados, en la tabla 8 podemos ver los 3 países tiene un arancel 0% y por consiguiente tienen una valoración alta.

**Tabla 9. Índice de facilidad para hacer negocios (15%)**

País	Expresado en Puesto	Valoración	Resultado
Japón	39	2	30%
México	54	1	15%
República de Corea	5	3	45%

Fuente: Índice Doing Bussines 2019.

El criterio de facilidad para hacer negocios, brinda una información significativa, esta expresado por un ranking mundial, república de corea es uno de los países donde se puede hacer negocio con mucha factibilidad y tiene una valoración de 3.

**Tabla 10. Crecimiento anual de las importaciones. (10%)**

País	Expresado en números	Valoración	Resultado
Japón	1,58%	2	20%
México	3,46%	3	30%
Republica de corea	-0,79%	1	10%

Fuente: Datosmacros,2020

Este criterio permite ver el crecimiento de las importaciones anuales, en el cual México, refleja una mejor ventaja a los otros países, esto permite que la Asociación de terrenos la Merced, pueda enviar sus productos donde puede tener mayor acogida.

**Tabla 11. PBI per cápita (10%)**

País	Expresado en Euros	Valoración	Resultado
Japón	35.883€	3	30%
México	9.014€	1	10%
Republica de corea	28.397€	2	20%

Fuente: Camaralima.org,2019.

La renta PBI per cápita es un indicador económico que mide la relación entre el nivel de ingresos de una país y cada uno de sus pobladores. El país con un buen ingreso para sus ciudadanos es Japón.

**Tabla 12. Resultados.**

CRITERIOS	RESULTADOS		
	JAPÓN	MÉXICO	COREA DEL SUR
<b>1. Población.</b>	<b>10%</b>	<b>15%</b>	<b>5%</b>
<b>2.PBI.</b>	<b>30%</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>
<b>3.Inflación.</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>	<b>20%</b>
<b>4.Costo de flete.</b>	<b>10%</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>
<b>5.Riesgo país.</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>	<b>30%</b>
<b>6.Importacion de maíz duro amarillo.</b>	<b>30%</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>
<b>7.Barreras Arancelarias.</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>
<b>8.Indice de facilidad para hacer negocio.</b>	<b>30%</b>	<b>15%</b>	<b>45%</b>
<b>9.Crecimiento anual de las importaciones.</b>	<b>20%</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>
<b>10.PBI per cápita.</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>	<b>20%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>240%</b>	<b>190%</b>	<b>190%</b>

Fuente: Elaboración propia.

Como resultado final del CRIBAS que se utiliza para la investigación de estudio de mercados, se establecieron 10 criterios propios de los investigadores, permitiendo

saber que el país Japón tiene un resultado y una valoración alta. Japón cuenta con un PBI optimo, tiene una economía estable permitiendo la entrada a los inversores y que daría una facilidad a la creación de negocios. La distancia de Japón es muy lejana, aumentaría los costos de transporte, pero cuentan con una gran población por lo que existen compradores potenciales del producto maíz duro amarillo y permitiendo a la Asociación La Merced lograr exportar en cantidades, lo que a largo plazo puede solventar con más facilidad los gastos de transporte, otros gastos y llegar a hacer rentable en el futuro.

### RESULTADO 3: Costos de exportación de Maíz amarillo duro.

Tabla 4: Costos de Exportación del Maíz Amarillo Duro

TASA DE CAMBIO A DOLARES: 3.43\$
-------------------------------------

ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN			
<b>PRODUCTO</b>	Maíz Duro Amarillo		
<b>SUB PARTIDA NANDINA</b>	1005.90.11.00 / Zea mays L. var. Indurata		
<b>EMPRESA</b>	Asociación de Terrenos "La Merced"		
<b>CONCEPTO</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO EXW</b>	\$21,587.18		\$21,587.18
Transporte Interno.		\$480.00	\$480.00
Almacenaje.	\$69		
Gastos Operativos.		\$405	
Precinto.	\$26.18		

Comisión de Agente de Aduana.	\$150		
Gastos en el Puerto de Origen.	\$ 40		
Gastos Carga y Estiba.	\$300		
<b>COSTO FOB</b>	\$23,057.36		\$23,057.36

Fuente: COTIZACION DE AGENCIA AFIANCIADA DE ADUANA HECTOR GONZALES SANDI.

Se determino la costos de exportación de la asociación de terrenos la Merced, en el cual se determinó mediante una cotización de la Agencia Afianciada de Aduanas “Hecto Gonzales Sandi”, la cantidad que se va exportar será de 150 sacos de 50 kg, en sacos del producto maíz duro amarillo y los costos de producción de la Asociación de terrenos la merced en incoterms EXW es de \$21,587.18, más los costos de exportación que son; el transporte interno, almacenaje, gastos operativos, precintos, comisión de agente de aduanas, gastos en el puerto de origen, gastos de carga y estiba y se determinó estos costos finales en incoterms FOB en \$23,849.17 total.

**Tabla 3.EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MAIZ DURO AMARILLO 2018 - 2019**

MES	FOB (US\$)			PESO NETO (KG)		PRECIO PROM (US\$/KG)		
	2018	2019	VAR % (18-19)	2018	2019	2018	2019	VAR % (18-19)
ENE	5,824.00	38,001.49	552%	2,766	18,910	2.11	2.01	-5%
FEB	123.90	46,311.60	37278%	42	25,755	2.93	1.80	-39%
MAR	3,203.20	6,556.00	105%	1,423	2,086	2.25	3.14	40%
ABR		1,040.00			400		2.60	
MAY	340.62	43,338.00	12623%	116	24,945	2.95	1.74	-41%
JUN	4,880.40	45,618.75	835%	2,019	26,318	2.42	1.73	-28%
JUL		765.50			261		2.94	
AGO	1,991.25	43,975.29	2108%	745	25,530	2.67	1.72	-36%
SET	494.30	1,312.00	165%	149	473	3.31	2.77	-16%
OCT	68,772.61	103,707.00	51%	35,460	72,000	1.94	1.44	-26%
NOV	2,592.00		-100%	1,037		2.50		
DIC	9,698.80	6,946.00	-28%	3,576	2,562	2.71	2.71	0%
<b>TOTAL</b>	<b>97,921</b>	<b>337,572</b>	<b>245%</b>	<b>47,333</b>	<b>199,238</b>	<b>2.07</b>	<b>1.69</b>	<b>-18%</b>

Fuente: Infotrade.

Se observa en la tabla 3, la evolución del precio de exportación de maíz duro amarillo del 2018 – 2019, en el cual se debe tomar en cuenta para la realización del VAN Y TIR, que el precio por kilogramos expresado en dólares, debe estar aproximado como mínimo en 1.44 y como máximo en 3.31, el precio puede variar según los meses, y se considera esta grafica importante para poder constatar que el precio del resultado 4, se de en esos aproximados, ya que si excede el máximo sería un precio muy elevado, y al contrario si es inferior al mínimo sería demasiado barato.

**RESULTADO 4: Análisis financiero a través de indicadores de rentabilidad para la exportación de maíz duro amarillo.**

Tabla 4. Equipo y muebles para oficina y negocios.

EQUIPOS					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO S./	PRECIO US\$	V.V UNIT US\$	TOTAL US\$
Laptops	3	S/. 1,700.00	\$ 495.63	\$ 420.02	\$ 1,260.07
Impresora multifuncional	2	S/. 600.00	\$ 174.93	\$ 148.24	\$ 296.49
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 1,556.55</b>

MUEBLES					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO S./	PRECIO US\$	V.V UNIT US\$	TOTAL US\$
Armarios	3	S/. 800.00	\$ 233.24	\$ 197.66	\$ 592.97
Mesa de trabajo acero inoxidable	4	S/. 450.00	\$ 131.20	\$ 111.18	\$ 444.73
Escritorios de Vidrio	3	S/. 450.00	\$ 131.20	\$ 111.18	\$ 333.55
Sillas de madera	7	S/. 100.00	\$ 29.15	\$ 24.71	\$ 172.95
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 1,544.20</b>

ÚTILES DE OFICINA E IMPLEMENTOS ADICIONALES					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO S./	PRECIO US\$	V.V UNIT US\$	TOTAL US\$
Bolígrafos	50	S/. 2.00	\$ 0.58	\$ 0.49	\$ 24.71
Perforador	3	S/. 5.15	\$ 1.50	\$ 1.27	\$ 3.82
Engrapador M526	3	S/. 9.00	\$ 2.62	\$ 2.22	\$ 6.67
Archivador	4	S/. 4.40	\$ 1.28	\$ 1.09	\$ 4.35
Papel Bond A4	4	S/. 23.10	\$ 6.73	\$ 5.71	\$ 22.83
Grapas Artesco	3	S/. 2.60	\$ 0.76	\$ 0.64	\$ 1.93
Talonario					
Guías de Remisión	2	S/. 2.40	\$ 0.70	\$ 0.59	\$ 1.19
Sellos	3	S/. 36.90	\$ 10.76	\$ 9.12	\$ 27.35
Fechador	3	S/. 15.80	\$ 4.61	\$ 3.90	\$ 11.71
Tampón	3	S/. 3.50	\$ 1.02	\$ 0.86	\$ 2.59
Tijera	3	S/. 2.50	\$ 0.73	\$ 0.62	\$ 1.85
Tocas					

descartables (100unid)	50	S/.	15.00	\$	4.37	\$	3.71	\$	185.30
Mascarilla (100 unid)	50	S/.	23.90	\$	6.97	\$	5.91	\$	295.25
Guantes de goma descartables	50	S/.	15.00	\$	4.37	\$	3.71	\$	185.30
Escoba	3	S/.	14.00	\$	4.08	\$	3.46	\$	10.38
Ambientador	3	S/.	7.00	\$	2.04	\$	1.73	\$	5.19
Papelera	3	S/.	30.00	\$	8.75	\$	7.41	\$	22.24
Recogedor	3	S/.	7.80	\$	2.27	\$	1.93	\$	5.78
Extintor	3	S/.	50.00	\$	14.58	\$	12.35	\$	37.06
Botiquín de Primeros Auxilios	4	S/.	35.00	\$	10.20	\$	8.65	\$	34.59
<b>TOTAL</b>								<b>\$</b>	<b>890.09</b>

<b>EQUIPOS Y MUEBLES PARA EL NEGOCIO</b>									
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO S./	PRECIO US\$	V.V UNIT US\$	TOTAL US\$				
Motobomba de fumigación	1	S/.	2,900.00	\$	845.48	\$	716.51	\$	716.51
Motor de agua	2	S/.	1,000.00	\$	291.55	\$	247.07	\$	494.14
Balanza industrial	2	S/.	550.00	\$	160.35	\$	135.89	\$	271.78
Caballo	2	S/.	2,000.00	\$	583.09	\$	494.14	\$	988.29
Tractor	1	S/.	21,000.00	\$	6,122.45	\$	5,188.52	\$	5,188.52
								<b>\$</b>	<b>7,659.24</b>
<b>TOTAL</b>								<b>\$</b>	<b>11,650.08</b>

Elaboración: Propia

Para la realización del proyecto se adquirirá equipos, muebles, útiles de oficina, todo para la implementación del negocio. Resaltamos estas compras que son útiles y necesarias para la Asociación de terreno la Merced, para mejorar su productividad y competencia. El total de las compras es \$ 11,650.08, debemos tener en cuenta que por la inflación de precios, el valor unitario expresado en dólares es \$ 1.2 en el cual se multiplicará por la cantidad y será expresado en dólares a una tasa de cambio de \$ 3.43.



Tabla 5. Depreciación y amortiguación por tangibles, valor residual del proyecto.

<b>Depreciación y Amortización por Intangibles</b>				
<b>Rubros</b>	<b>Monto</b>	<b>%</b>	<b>Dep. Año</b>	
Maq. y equipos	\$ 7,659.24	10%	\$	765.92
Muebles y Equipos Negocio	\$ 3,100.76	10%	\$	310.08
Intangibles	\$ 890.09	10%	\$	89.01
	\$ 11,650.08		\$	1,165.01

<b>Valor Residual del Proyecto (US\$)</b>				
<b>Años</b>	<b>V.I.</b>	<b>Dep. Año</b>		<b>V.R.</b>
1	11,650	1,165		10,485
2	10,485	1,165	9,320	
3	9,320	1,165	8,155	
4	8,155	1,165	6,990	
5	6,990	1,165	5,825	
<b>Total Valor Residual</b>			<b>5,825</b>	

Elaboración: Propia

La depreciación y amortiguación anual de los rubros sea el montón total menos las depreciación total que es \$10,485.08 y el valor residual que se deduce de los gastos de amortización y depreciación aplicables a un bien intangible y el total es de 5,825.

Tabla 6. Gastos de servicios básicos.

<b>DISPONIBLES</b>	<b>PRECIO VENTA MENSUAL(S/.)</b>	<b>PRECIO VENTA (\$)</b>	<b>VALOR VENTA</b>	<b>DOLARES AL AÑO</b>
<b>SERVICIO DE AGUA</b>	S/. 200.00	\$ 58.31	\$ 49.41	\$ 592.97
<b>SERVICIO DE LUZ</b>	S/. 60.00	\$ 17.49	\$ 14.82	\$ 177.89
<b>SERVICIO DE TELEFONO E INTERNET</b>	S/. 120.00	\$ 34.99	\$ 29.65	\$ 355.78
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 380.00</b>	<b>S/. 110.79</b>	<b>S/. 93.89</b>	<b>\$ 1,126.65</b>

Elaboración: Propia

Se detalla los gastos anuales por servicios básicos de la Asociación de terrenos la Merced, por agua , luz y telefonía e internet, el cual son necesarios para la producción, sus gastos de servicios anuales serían de \$1,126.65.

Tabla 7. Gastos del personal.

REMUNERACIONES DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO ( US\$)									
CARGO	Nº	SUELDO BASE		SALUD	CTS	TOTAL APOORTE EMPRESA	COSTO TOTAL ANUALE S (SOLES)	COSTO TOTAL ANUAL (\$)	COSTO TOTAL MENSUAL (S/.)
		MES	AÑO	9%	8.33%				
GERENTE	1	S/. 1,000.00	S/. 6,000.00	S/. 540.00	S/. 500.00	S/. 1,040.00	S/. 7,040.00	\$ 2,052.48	S/. 7,860.00
CONTADOR	1	S/. 500.00	S/. 3,000.00				S/. 3,000.00	\$ 874.64	
PEONES	8	S/. 700.00	S/. 33,600.00				S/. 33,600.00	\$ 9,795.92	
INGENIERO	1	S/. 500.00	S/. 3,000.00	S/. 270.00	S/. 250.00	S/. 520.00	S/. 3,520.00	\$ 1,026.24	
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>S/. 2,700.00</b>	<b>S/. 45,600.00</b>	<b>S/. 4,104.00</b>	<b>S/. 3,800.00</b>	<b>S/. 1,560.00</b>	<b>S/. 47,160.00</b>	<b>\$ 13,749.27</b>	<b>\$ 2,291.55</b>

Elaboración: Propia

Los gastos anuales (expresado en dólares) del personal son en total de \$ 13,749.27, esto costos son divididos por los meses que se produce la cosecha del maíz que duran aproximadamente 6 meses, encontramos 4 cargos dentro de la Asociación de Terrenos la Merced, que son: gerente pago anual de \$ 2,052.48, contador pago anual de \$ 874.64, se cuenta con 8 peones que se le pagara por jornada \$ 874.64 anuales y el ingeniero con un pago de \$1,026.24. También tenemos los costos mensuales que serían de \$2,291.55.

Tabla 8. Materia prima e insumos.(1 Ha)

INVERSIÓN DE MATERIA PRIMA	CANTIDAD	COSTO U. SOLES	COSTO U. DÓLARES	COSTO TOTAL \$
DEKALB SEMILLA HIBRIDO	1.5	S/ 750.00	\$ 218.66	\$ 327.99
Abono orgánico	20	S/ 100.00	\$ 29.15	\$ 583.09
Ortheme 75	15	S/ 12.00	\$ 3.50	\$ 52.48
Clorpirifos 480 EC	2	S/ 48.00	\$ 13.99	\$ 27.99
Agridex adherente	2	S/ 30.00	\$ 8.75	\$ 17.49
Clorfos Granulado	2	S/ 35.00	\$ 10.20	\$ 20.41
Sulfato de Potasio	15	S/ 40.00	\$ 11.66	\$ 174.93
Altranex	2	S/ 90.00	\$ 26.24	\$ 52.48
Urea	15	S/ 65.00	\$ 18.95	\$ 284.26
<b>Total</b>				<b>\$ 1,541.11</b>

MANO DE OBRA DIRECTA	PERIODOS MENSUALES	COSTO U. SOLES	COSTO U. DÓLARES	COSTO TOTAL \$
<b>PLANILLA</b>				
- Peones	6	S/ 5,600.00	\$ 1,632.65	\$ 9,795.92
- Ingeniero	6	S/ 500.00	\$ 145.77	\$ 874.64
<b>Total</b>				<b>\$ 10,670.55</b>

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		COSTO U. SOLES	COSTO U. DÓLARES	COSTO TOTAL \$
<b>PLANILLA ADMINISTRATIVA</b>		<b>S/ 1,500.00</b>	<b>\$ 437.32</b>	<b>\$ 2,623.91</b>
- Gerente	6	S/ 1,000.00	\$ 291.55	\$ 1,749.27
- Contador	6	S/ 500.00	\$145.77	\$ 874.64
<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>		<b>S/ 380.00</b>	<b>\$ 110.79</b>	<b>\$ 664.72</b>
SERVICIO DE AGUA	6	S/ 200.00	\$ 58.31	\$ 349.85
SERVICIO DE LUZ	6	S/ 60.00	\$ 17.49	\$ 104.96
SERVICIO DE TELEFONO E INTERNET	6	S/ 120.00	\$ 34.99	\$ 209.91
<b>DEPRECIACIÓN</b>		<b>S/ 399.60</b>	<b>\$ 116.50</b>	<b>\$ 116.50</b>
<b>GASTOS DE</b>				

<b>ALMACENTAMIENTO</b>		S/ 1,715.62	\$ 500.18	\$ 500.18
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	2	S/ 185.00	\$ 53.94	\$ 107.87
<b>GASTOS DE MANTENIMIENTO DE MAQ.</b>	2	S/ 380.00	\$ 110.79	\$ 221.57
<b>SUMINISTROS</b>		S/ 93.00	\$ 27.11	\$ 446.06
- Pallets	12	S/ 90.00	\$ 26.24	\$ 314.87
- sacos	150	S/ 3.00	\$ 0.87	\$ 131.20
<b>SERVICIO MAQUILA</b>	8	S/ 411.60	\$ 120.00	\$ 960.00
<b>Total</b>				<b>\$ 9,375.51</b>

<b>CANTIDAD KILO</b>	<b>SACOS DE KILOGRAMOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO POR KILO (\$)</b>	<b>COSTO POR SACO</b>
7,500	50	\$ 21,587.18	\$ 2.88	\$ 143.91
<b>CANTIDAD DE SACOS A EXPORTAR</b>		EXW	<b>COSTO POR KILO (S/.)</b>	<b>COSTO POR SACO (S/.)</b>
150			S/ 9.87	S/ 493.63

Elaboración: Propia

Se observa en la tabla que la materia prima en total es \$ 1,541.11, estos costos son de producción, necesarios para la siembra del maíz duro amarillo, también se tiene los costos de mano de obra directa que son en total \$10,670.55, que son los trabajadores y encargado de la siembra del maíz, tenemos los costos indirectos de fabricación que son en total \$ 9,372.61, costos que se le relacionan con el funcionamiento de la empresa, en total de los costos de producción serian un total de \$21,587.18. Se obtuvo el costo en kilos que son de \$2.88 y el costo por saco es de \$143.91.

Tabla 9. Valor unitario.

MONEDA	US\$
KILOS ESTIMADOS	7500

COSTO DE PRODUCCIÓN	COSTO KILO (S/.)	COSTO KILO (\$)	VALOR KILO (\$)	CANTIDAD KILO	TOTAL
MATERIA PRIMA	S/. 0.70	\$ 0.21	\$ 0.17	7500	\$ 1,541.11
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 4.88	\$ 1.42	\$ 1.21	7500	\$ 10,670.55
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	S/. 4.29	\$ 1.25	\$ 1.06	7500	\$ 9,375.51
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 9.87</b>	<b>\$ 2.88</b>	<b>\$ 2.44</b>		<b>\$ 21,587.18</b>

COSTO DE VENTAS	<b>\$ 21,587.18</b>
-----------------	---------------------

PRECIO DE VENTA/SACO	
COSTO UNITARIO SACO (50 KG)	\$ 143.91
MARGEN DE UTILIDAD (30%)	\$ 43.17
PRECIO DE VENTA	\$ 187.09

Precio de venta por kilo
\$ 2.88
\$ 0.86
\$ 3.74

GASTOS FINANCIEROS	
Comisión de bancos	\$170.79
<b>TOTAL</b>	<b>\$170.79</b>

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
Gastos de Promoción	\$14.58
Courie	\$220.00
Servicios	\$386.44
<b>TOTAL</b>	<b>\$621.02</b>

<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>	
Gastos de Carga y Estiba	\$300.00
Precinto	\$26.18
Gastos operativos	\$405.00
Comisión agente de aduana	\$150.00
Flete Cix - Paíta	\$480.00
Gastos de Puerto de Origen	\$40.00
Almacenaje	\$69.00
<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$1,470.18</b>

Elaboración: Propia

Se detalla el costo de ventas anual por hectárea, que es de \$21,587.18, el precio por venta por kilogramo es de \$2.88 y el precio por sacos es de \$143.91, se detalla también los gastos de exportación que son de \$1,470.18, gastos financieros de \$170.79 y gastos operacionales de \$621.02.

Tabla 10. Inversión.

<b>I.INVERSION FIJA</b>		<b>CANTIDAD</b>	<b>\$ 8,909.04</b>	
<b>1.INVERSION FIJA TANGIBLE</b>			<b>\$ 8,210.79</b>	
<b>EFFECTIVO INICIAL</b>			<b>\$ 2,000.00</b>	
<b>EQUIPOS Y MUEBLES PARA LA OFICINA</b>			<b>\$ 4,519.83</b>	
<b>EQUIPOS</b>			<b>\$ 1,836.73</b>	
LAPTOPS	3	\$ 495.63	\$ 1,486.88	
IMPRESORA MUNTIFUNCIONAL	2	\$ 174.93	\$ 349.85	
<b>MUEBLES \$ 1,793.00</b>				
Armario	3	\$ 233.24	\$ 699.71	
Mesa de Trabajo	4	\$ 131.20	\$ 524.78	
Escritorio de vidrio	3	\$ 131.20	\$ 393.59	

Sillas de Madera	6	\$ 29.15	\$ 174.93
<b>UTILES DE OFICINA E IMPLEMENTOS ADICIONALES</b>			<b>\$ 890.09</b>
<b>EQUIPOS Y MUEBLES PARA EL NEGOCIO</b>			<b>\$ 1,690.96</b>
Bomba Fumigadora	2	\$ 845.48	\$ 1,690.96
Motor de agua	3	\$ 291.55	\$ 874.64
caballo	2	\$ 291.55	\$ 583.09
tractor	1	\$ 6,122.45	\$ 6,122.45
Balanza Industrial	1	\$ 160.35	\$ 160.35
Tanque de Agua	1	\$ 204.08	\$ 204.08
<b>2.INVERSION FIJA INTANGIBLE: \$ 698.25</b>			
LICENCIA MUNICIPAL		\$ 72.89	\$ 72.89
Licencia de Densa civil		\$ 71.43	\$ 71.43
Registro sanitario		\$ 553.94	\$ 553.94
<b>II.CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 23,849.16</b>
<b>1.REALIZABLES</b>			<b>\$ 21,587.18</b>
Materia Prima			\$ 1,541.11
Mano de Obra Directa			\$ 10,670.55
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 9,375.51
<b>2.GASTOS OPERATIVOS</b>			<b>\$ 621.02</b>
<b>3.GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>			<b>\$ 1,470.18</b>
<b>4.GASTOS FINANCIEROS</b>			<b>\$ 170.79</b>
<b>III.IMPREVISTOS 3%</b>			<b>\$ 982.75</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 33,740.95</b>

Elaboración: Propia

Como resultado de la inversión se obtuvo un total de \$33,740.95, que es la suma de la inversión fija más el capital de trabajo, este plan se le asigna el capital e insumos materiales, técnicos y humanos, para poder generar un rendimiento económico a un determinado plazo.

Tabla 11. Inversión inicial.

<b>I. INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 8,909.04</b>
1. INVERSION FIJA TANGIBLE	\$ 8,210.79
Equipos y muebles para la Oficina	\$ 4,519.83
Equipos y muebles para el negocio	\$ 1,690.96
2. INVERSION FIJA INTANGIBLE	\$ 698.25
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 23,849.16</b>



1.Existencias	\$	21,587.18
2. Exigibles	\$	621.02
<b>III. IMPREVISTOS (3%)</b>	<b>\$</b>	<b>982.75</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>33,740.95</b>

<b>CUADRO DE INVERSIONISTAS</b>		
<b>INVERSIONISTAS</b>	<b>%</b>	<b>\$</b>
<b>INVERSIONITA 1</b>	45.00%	\$ 15,183.43
<b>INVERSIONITA 2</b>	32.00%	\$ 10,797.10
<b>INVERSIONITA 3</b>	23.00%	\$ 7,760.42
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 33,740.95</b>

Elaboración: Propia

Para la inversión de la Asociación de terrenos la merced cuenta con la inversión fija que es la suma de la inversión tangible e intangible, que son \$ 8,909.04, a esto le suma el capital de trabajo es de \$ **23,849.16**, donde encontramos la materia prima, mano de obra directo, costos indirectos de fabricación, además están los gastos operáticos, gastos de exportación y gastos financieros, se le añade un imprevisto del 3% del capital del trabajo, en total de la inversión sería de \$ 33,740.95 y se repartiría en 3 inversionistas entre el 45.00%, 32.00%, 23.00%.

Tabla 12. Gastos de promoción.

<b>GASTOS DE PROMOCIÓN</b>			<b>T.C</b>	<b>3.43</b>
<b>ITEM</b>	<b>VENTA</b>	<b>VALOR VALOR PRECIO VENTA</b>		
		<b>VENTA</b>		<b>S/ \$</b>
<b>Creación de página web</b>	\$72.89			
<b>(único pago)</b>	S/.250.00	S/.211.86		

**Gastos en mantenimiento de**

**Página Web (anual)**      S/.50.00      S/.42.37      \$14.58

GASTOS DE PUBLICIDAD	AÑOS				
	2020	2021	2022	2023	2024
Gastos de Pagina Web	\$87.46	\$14.58	\$14.58	\$14.58	\$14.58
<b>TOTAL</b>	<b>\$87.46</b>	<b>\$14.58</b>	<b>\$14.58</b>	<b>\$14.58</b>	<b>\$14.58</b>

Elaboración: Propia

Se obtuvo los gastos de promoción que son por la creación de página web y mantenimiento que es en total \$87.46 el primero año, y estos gastos se reducirían durante los próximos años en solo \$14.58, por un solo pago de mantenimiento para la página web de la empresa.

Tabla 13. Gastos generales y gastos operativos.

GASTOS GENERALES					
ITEM / AÑOS	2020	2021	2022	2023	2024
AGUA	\$592.97	\$592.97	\$592.97	\$592.97	\$592.97
ENERGIA ELECTRICA	\$177.89	\$177.89	\$177.89	\$177.89	\$177.89
TELEFONO E INTERNET	\$355.78	\$355.78	\$355.78	\$355.78	\$355.78
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,126.65</b>	<b>\$1,126.65</b>	<b>\$1,126.65</b>	<b>\$1,126.65</b>	<b>\$1,126.65</b>

GASTOS OPERATIVOS					
ITEM / AÑOS	2020	2021	2022	2023	2024
GASTOS DE PERSONAL	\$13,749.27	\$13,749.27	\$13,749.27	\$13,749.27	\$13,749.27
GASTOS DE PROMOCION	\$87.46	\$14.58	\$14.58	\$14.58	\$14.58
GASTOS GENERALES	\$1,126.65	\$1,126.65	\$1,126.65	\$1,126.65	\$1,126.65
<b>TOTAL</b>	<b>\$14,963.38</b>	<b>\$14,890.50</b>	<b>\$14,890.50</b>	<b>\$14,890.50</b>	<b>\$14,890.50</b>

Elaboración: Propia

Se realizó una proyección de gastos generales y gastos operativos para los próximos cuatro años. Tenemos los pagos de servicios como agua, luz, telefonía e internet son en el primer año de \$1,126.65, y estos gastos serían para los próximos años sin ninguna variación. Luego tenemos los gastos operativos que son gasto de

personal(planilla), gastos de promoción(página web) y gastos generales(servicios), esto daría un total en el primero año de \$14,963.38.

Tabla 14. Proyección de la demanda.

X	AÑO	DEMANDA (sacos de 50kg)	OFERTA	PARTICIPACIÓN DE MERCADO
1	2017	3,173,130		
2	2018	3,363.106		
3	2019	3,510.218		
6	2020	<b>36,354.00</b>	363.54	1.000%
5	2021	<b>6,941,379</b>	69,413.79	1.000%
6	2022	<b>16,588,627</b>	165,886.27	1.000%
7	2023	<b>22,983,850</b>	229,838.50	1.000%
8	2024	<b>30,426,805</b>	304,268.05	1.000%

Fuente: Trade map Elaboración: Propia.

Para la proyección de la demanda, la información de sacos(50 kg) se obtuvo de Infotrade, la participación para la asociación de terrenos la merced a ser del 1% en el mercado total, para poder cubrir la oferta desde el periodo 2020 – 2024.

Tabla 15. Proyección por hectárea.

	DEMANDA	Ha%	OFERTA	HECTARIAS
	3,173,130.00			
	3,363.11			
	3,510.22			
2020	36,354.00	1.5%	545.31	3.64
2021	6,941,379.00	0.010%	694.14	4.63
2022	16,588,627.00	0.006%	995.32	6.64
2023	22,983,850.00	0.006%	1,379.03	9.19
2024	30,426,805.00	0.006%	1,825.61	12.17

Elaboración: Propia

Para la proyección de hectáreas será la demanda por el porcentaje de hectáreas que tiene y puede producir la Asociación de terrenos la Meced, por ende cada año debería aumentar su producción para poder llegar a ofertar su producto maíz duro amarillo.

Tabla 17. Presupuesto de venta.

AÑO	2020	2021	2022	2023	2024
PROYECCION DE LA DEMANDA TOTAL	545	694	995	1379	1826
OFERTA	545.31	694.14	995.32	1379.03	1825.61
% PARTICIPACION	100.00%				

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUAL					
AÑO	2020	2021	2022	2023	2024
OFERTA (SACOS)	545	694	995	1379	1826
PRECIO POR SACO	\$187.09	\$188.02	\$188.96	\$189.91	\$190.86
INGRESOS TOTALES ( valor venta)	\$ 102,021	\$ 130,515	\$ 188,080	\$ 261,891	\$ 348,433

INDICES DE PRECIO AL CONSUMO	ANUAL
	0.50%

PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL					
AÑO	2020	2021	2022	2023	2024
OFERTA (SACOS)	545	694	995	1379	1826
COSTO POR SACO	\$143.91	\$144.63	\$145.36	\$146.08	\$146.81
Costo Total (Costo de Venta)	\$ 78,478	\$ 100,396	\$ 144,677	\$ 201,454	\$ 268,026

Elaboración: Propia

El presupuesto de ventas anual permite conocer la rentabilidad de la empresa, conociendo sus volumen de ventas estimado por lo que el costo anual de ventas del primero año es de \$ 78,478 por hectárea.

Tabla 18. Estado de resultado.

AAVEP					
ESTADO DE RESULTADOS					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>INGRESOS</b>	\$102,021	\$130,515	\$188,080	\$261,891	\$348,433
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$78,478	\$100,396	\$144,677	\$201,454	\$268,026
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$23,543	\$30,119	\$43,403	\$60,436	\$80,408
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	\$8,223	\$10,468	\$15,009	\$20,796	\$27,530
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	\$15,320	\$19,651	\$28,394	\$39,641	\$52,878
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	\$15,320	\$19,651	\$28,394	\$39,641	\$52,878
<b>IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)</b>	\$4,519.45	\$5,797.12	\$8,376.14	\$11,693.99	\$15,598.92
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$10,801</b>	<b>\$13,854</b>	<b>\$20,018</b>	<b>\$27,947</b>	<b>\$37,279</b>

Elaboración: Propia

La proyección del estado de resultado por hectárea de terrenos la Merced es óptimo, no hay ninguna pérdida en los periodos de años continuos. La utilidad neta del primer años es de \$10,801.

Tabla 19. Flujo de caja económico y evaluación.

FLUJO DE CAJA						
	0	2020	2021	2022	2023	2024
<b>INGRESOS</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$102,021</b>	<b>\$130,515</b>	<b>\$188,080</b>	<b>\$261,891</b>	<b>\$348,433</b>
Producto						
Valor residual						\$5,825
<b>EGRESOS</b>	<b>\$33,741</b>	<b>\$91,221</b>	<b>\$116,661</b>	<b>\$168,062</b>	<b>\$233,944</b>	<b>\$311,155</b>
Inversión	\$33,741					
Costos de Producción		\$78,478	\$100,396	\$144,677	\$201,454	\$268,026
Gastos Generales y Operativos		\$8,223	\$10,468	\$15,009	\$20,796	\$27,530
Impuesto a la renta		\$4,519	\$5,797	\$8,376	\$11,694	\$15,599
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-\$33,741</b>	<b>\$10,801</b>	<b>\$13,854</b>	<b>\$20,018</b>	<b>\$27,947</b>	<b>\$37,279</b>

<b>FLUJO ECONOMICO</b>	<b>-\$33,741</b>	<b>\$10,801</b>	<b>\$13,854</b>	<b>\$20,018</b>	<b>\$27,947</b>	<b>\$37,279</b>
------------------------	------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

<b>TIR</b>	<b>44%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$35,811</b>

Lo normal es de 30% 50%

Elaboración: Propia

Para el resultado del TIR, el flujo económico es óptimo por lo que la proyección de cada año a una tasa de ganancia es del 44% del 2020 - 2024, resultando el proyecto rentable a largo plazo. Para el VAN tendría una inversión inicial de \$33,741 a una tasa del 12% da como resultado en \$35,811, dando un tiempo de 2 años y 5 meses de recuperación de lo invertido..

## V. DISCUSIÓN

De acuerdo al diagnóstico de situación que se le hizo a la Asociación Terrenos “La Merced”, cuyo principal producto que comercializa es la producción de maíz duro

amarillo se obtuvo la siguiente información, que la Asociación cuenta con una amplia gama de experiencia en el rubro agricultor de 15 años aproximadamente, cuenta con sus costo de producción alrededor de S/4900, produciendo de 100 a 150 sacos de maíz por hectárea, obteniendo una ganancia de S/2700 a S/6050 soles en lo cual cuenta con un buen manejo de costos (Figura 2), aunque carece de algunos problemas como la falta de agua por el ambiente en el que está rodeado la asociación, esto va de la mano con lo que afirma la investigación de hung, Muro, Rodríguez, Palas y Ontaneda (2018). En el que recomienda que se debe tener un buen manejo de su líneas de producción y un procedimiento establecido además que se debe constatar el alto valor nutricional del producto como sus ventajas y sus debilidades en la elaboración del producto.

Debemos resaltar los criterios básicos de selección de mercado que influyen en la exportación de maíz duro amarillo, estos son: población, Producto bruto interno (PBI), inflación, costo de flete, riesgo país, importación de maíz duro amarillo, barreras arancelarias, índice de facilidad para hacer negocio, crecimiento anual de las importaciones, PBI per cápita. Se deben tomar en cuenta estos criterios de selección de mercado para poder elegir el país destino donde se venderá el producto de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced. Este resultado coincide con

Nuño (2017), en donde a través de su proyecto de investigación, menciona que hacer un estudio permite y analiza la rentabilidad de un mercado específico o un entorno es un proyecto largo y laborioso que requiere reunir información de fuentes objetivas

Dentro de los costos de exportación se cuenta con los gastos operativos que cuenta con una partida arancelaria de 1005.90.11.00 la Asociación de Terrenos la Merced su EXW es de \$21,587.18, su transporte interno cuenta con \$480.00 de Lambayeque hasta el puerto de país en la región de Piura además de tener Gastos Operativos de \$405 y almacenaje de \$69 con sus gastos de Agente de Aduana de \$150, Gastos de Carga y Estiba de \$300, Precinto de \$26.18 y Gastos de puertos de Origen respectivamente con una tasa de cambio de \$3.43 Dólares Americanos (Tabla 4). esto va de la mano con lo que afirma en su investigación Dávila (2018). En lo que afirma que el Transporte interno y los costos logísticos son lo que tiene una gran influencia que pueden afectar en la rentabilidad del producto y se debe tener cuidado en su manejo

para no llegar a caer en una deficiencia de liquidez en la empresa por no saber tener un manejo adecuado de los costos de exportación.

En el marco de la inversión de la Asociación de Terrenos “La Merced” tendría una inversión inicial de \$33,740.95 Dólares Americanos su VAN (Valor Actual de Neto) es de \$35,800 y para el TIR (Tasa Interna de Retorno) sería de una tasa de ganancia del 44% y un periodo de tiempo 2 años y 5 meses esto va de acuerdo con lo que afirma en su investigación Muñoz y Medina (2016) que elaboró un presupuesto de viabilidad permitiendo conocer que el desarrollo de los estados financieros permiten el desarrollo de productos innovadores en el mercado y ver desde una perspectiva diferente en amplitud el presupuesto, producción del producto y la inversión requerida para ejecutar un proyecto.

## VI. CONCLUSIONES

Según el Diagnóstico que se hizo a la Asociación de Terrenos “La Merced” los resultados que se mostraron al entrevistar al Gerente Principal Prospero Llaguento Carrillo, nos permitió conocer que cuenta con experiencia de 15 años en la actividad de la agricultura. Sus costos de producción son de S/4900, su producción de 100 a 150 sacos, por hectárea pagando S/3 soles por cada saco de maíz en el transporte hacia el mercado de Moshoqueque el problema es la falta de agua que se dan por temporadas y se tiene que extraer a través de motores de agua dirigidos hacia los cultivos, cuenta con una excelencia en sus costos de producción obteniendo una ganancia de S/2700 a S/6050 soles por los sacos



Para encontrar el mercado objetivo se basó en la selección de criterios para el estudio de mercado en diferentes países como PBI, Inflación, Riesgo País, Barreras arancelarias, Población, Índice de facilidad de hacer negocios, Crecimiento de las importaciones en los países de destino se eligieron 3 países como posibles mercados de destino Japón, México, Corea del Sur dando a Japón como ganador teniendo un mayor PBI, su inflación de su moneda es menor y el número uno en importación de maíz además que no tiene barreras arancelarias de entradas al país dando como porcentaje 240% al sumar las variables seguido de México y Corea del Sur que tuvieron el mismo porcentaje 190%.

En los costos de exportación se basó o se cotizó de una agencia de Aduanas su EXW es de \$ 21,587.18 su transporte interno cuenta con \$480.00 de Lambayeque hasta el puerto de país en la región de Piura además de tener Gastos Operativos de \$405 y almacenaje de \$69 con sus gastos de Agente de Aduana de \$150, Gastos de Carga y Estiba de \$300, Precinto de \$26.18 y Gastos de puertos de Origen respectivamente con una tasa de cambio de \$3.43 Dólares Americanos que es muy optimo en la exportación de maíz duro amarillo.

En el análisis financiero se dio como resultado que la inversión total para iniciar el proyecto seria de un total de \$ 33,740.95 Dólares Americanos con un VAN (Valor Actual Neto) de \$35,811 y un TIR (Tasa Interna de Retorno) del 44% con un periodo de recuperación de la inversión de 2 años y 5 meses dando como viable el producto para su exportación y envío hacia el extranjero.

## VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda iniciar un proceso de internacionalización de la Asociación de Terrenos “La merced” mejorar el proceso de ganancia e incrementar el volumen de producción para así lograr que los costos disminuyan además intentar un método de riego por goteo para disminuir la excesiva agua que se puede perder,

puesto que este recurso se lleva a través de los motores que conectan desde la acequia hasta el terreno de cultivo.

- Iniciar el estudio ampliando y profundizando en el mercado de destino que es Japón averiguar las fortalezas y debilidades del producto un análisis FODA en el mercado extranjero y la dependencia de la compra de productos agrícolas además de ampliar con las 4P, que es el Precio, Producto, Plaza y Promoción en un marketing estratégico
- Ampliar el volumen de exportación y hacer una comparación de costos entre diferentes empresas logísticas y líneas navieras con sus respectivos precios para elegir la mejor opción para el transporte de la mercancía entre los diferentes países además construir un modelo de producción del producto para mejorar la calidad y disminuir las fallas.
- Ampliar el estudio profundizando y analizando el punto de equilibrio además estimar modelos de escenarios pesimista, moderado, optimista intentando ver como la empresa se comporta en diferentes escenarios y teniendo una mejor comprensión del mercado.

## REFERENCIAS

1Centro de comercio internacional (2016). Centro de comercio internacional. Obtenido de: <http://www.intracen.org/itc/exportadores/Investigacion-de-mercados-deexportacion/>

2Las amélicas (24 de noviembre de 2016). Las amélicas. Obtenido de:

<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:4dLMQBjPGhUJ:hhttps://www.diariolasamericas.com/economia/que-tan-viable-es-la-exportaciontu-empresa-n4108587+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

3 Abasto (28 de febrero de 2017). Abasto. Obtenido de Abasto:

<https://abasto.com/noticias/5-principales-proveedores-harina-de-maiz/>

cuatroCorreo (17 de noviembre del 2016) Correo. Obtenido de Correo:

<https://diariocorreo.pe/peru/estas-son-las-situaciones-que-pueden-generar-problemas-de-exportacion-en-su-empresa-633398/>

5 Gestión (17 de marzo del 2018) Gestión. Obtenido de gestión:

<https://archivo.gestion.pe/noticia/259530/exportacion-maiz-crecio-30-enero>

6. Radio programas del Perú (21 de noviembre del 2018). Unas 2,402 empresas dejaron de exportar a setiembre de este año. Recuperado de:

<https://rpp.pe/economia/economia/adex-unas-2402-empresas-dejaron-de-exportar-a-setiembre-de-este-ano-noticia-1164744>

7. Infomercado (2019) Maíz amarillo duro: producción crece en el norte pero no cubre la demanda nacional. Recuperado de: <https://infomercado.pe/maiz-amarillo-duro-produccion-crece-en-el-norte-pero-no-cubre-la-demanda-nacional/>

Ministerio de Economía y Finanzas (2017) Ministerio de Economía y finanzas.

Recuperado de:

[https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LVII\\_dcho\\_aduanero\\_2017.pdf](https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LVII_dcho_aduanero_2017.pdf)

Medina, L (2016). Legislación Aduanera. Recuperado de:

<https://leyderecho.org/legislacion-aduanera/>

8 Eumed (2019) Viabilidad Financiera. Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rab/7.5.htm#targetText=Viabilidad%20Financiera&targetText=Es%20la%20capacidad%20de%20una,corto%20C%20mediano%20y%20largo%20plazo.&targetText=Una%20Organización>

%20es%20viable%20financieramente,directos%20comprometidos%20con%  
20su%20existencia.

Software Delsol (1 Julio del 2020). Los Gastos Financieros Analizamos que son y sus particularidades {Mensaje en un Blog}.Recuperado de

<https://www.sdelsol.com/blog/contabilidad/gastos-financieros/>

Dávila, C. (2018). Principal Factores de Exportación del Maíz Blanco Gigante del Departamento de Cusco durante el Periodo 2015-2016 (Tesis de Grado).

Recuperado de

[https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13850/Moreno%20Salar%20De%20Davila\\_Tesis%20parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13850/Moreno%20Salar%20De%20Davila_Tesis%20parcial.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Muñoz, S y Medina (2019). Plan de Negocios para la Produccion y Exportacion de Miaz Chullpi sembrado en el Valle del Mantaro (Region Junin) (Tesis de

Grado). Recuperado de

[https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1640/2019\\_MAAA\\_17-3\\_03\\_R.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1640/2019_MAAA_17-3_03_R.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rojas, R y Vergara (2018). Plan de Negocios de Exportacion de la Antocianina de Maiz Morado en la Empresa Industria y Comercio (Tesis de Grado). Recuperado de

[https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USSS\\_5ba92889c5c2ec4b95b5fe7bdfefd8a/Description#tabnav](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USSS_5ba92889c5c2ec4b95b5fe7bdfefd8a/Description#tabnav)

Paullo, S.(2018). Produccion y Exportacion del Maiz Amarillo duro en Sudamerica en el Periodo 2012-2016 (Tesis de Grado).Recuperado de

[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25017/Paullo\\_LSP.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25017/Paullo_LSP.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Collazos, J. (2013). Manual de Proyectos de Inversión Privada y Pública. Primera Edición. Editorial San Marcos. Perú.

Miranda, J. (2005). Gestión de Proyectos. Quinta Edición. Bogotá MM Editores

- 9Pagina virtual Concepto de definición (2019).Costo de producción. Recuperado de:  
<https://conceptodefinicion.de/costos-de-produccion/>. Consultado el 5 de junio del 2020
- 10Nuño, P. (2017). Costes directos. Recuperado de:  
<https://www.emprendepyme.net/costes-directos.html>
- 11Debitoor (2019) Costes indirectos. Recuperado de:  
<https://debitoor.es/glosario/costes-indirectos>
- 11Riquelme, M. (2019). ¿Qué son los gastos administrativos? Recuperado de:  
<https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>
- 12Boscan, M y Sandrea, M (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano. Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales.
- 13Banda, J. (2019) Definición de capital financiero. Recuperado de:  
<https://www.economiasimple.net/glosario/capital-financiero>
- 1torce Castro, J. (2015).¿Que es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos?  
Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-deresultados-y-cuales-son-sus-objetivos>
- 15García, I. (2017). Definición de valor actual neto. Recuperado de:  
<https://www.economiasimple.net/glosario/valor-actual-neto>
- 16 Carrasco, G y Dominguez, M. (2011).¿Qué es el TIR de un proyecto de inversión?  
Recuperado de: [http://www.extoikos.es/pdf/n2/extoikos2\\_tir.pdf](http://www.extoikos.es/pdf/n2/extoikos2_tir.pdf)
- 17Torres, E (2016). Estimación de ingresos. Recuperado de:  
<http://www.authorstream.com/Presentation/oitger-1770360-estimaci-deingresos/>
- 18 Martínez, J (2019). Los canales de distribución y sus estrategias. Recuperado de:  
<http://www.econosublime.com/2020/01/canales-distribucion-estrategias.html>

Promperu (2016). Manual de Documentos del Exportador. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

Chung, J. et al (2018). Diseño de un Plan de Producción para la Elaboración de Harina a Base de la Cascara de Maracuyá en Quicornac S.A.C (Tesis de Grado).

Recuperado de

[https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3829/PYT\\_Informe\\_Final\\_Proyecto\\_HARINAMARACUYA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3829/PYT_Informe_Final_Proyecto_HARINAMARACUYA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Páez., E. (2010). Clasificación Arancelaria de Mercancías. Recuperado de <https://tirant.com/editorial/libro/clasificacion-arancelaria-de-mercanciasenrique-bernaldo-paez-9788486882068>

Feria Online (2015). Comercio Exterior. Recuperado de

<http://www.educaguia.com/apuntesde/comercio/incoterms.pdf>

Caespa (2010). Glosario Básico: Los términos de Comercio Internacional más utilizado en la Organización Mundial de Comercio. Recuperado de

<http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6565/1/BVE18039757e.pdf>

Nuño, P. (2017). ¿Qué es un estudio de mercados? Recuperado de:

<https://www.emprendepyme.net/que-es-un-estudio-de-mercado.html>

Granada empresas (2020). Criterios de selección. Recuperado de:

<https://www.granadaempresas.es/guiainter/23preseleccion.html>

Página virtual Definición ABC. (2009). Población. Recuperado de:

<https://www.definicionabc.com/general/poblacion.php>

Tejera, J. (2010). ¿Qué es PBI? Recuperado de:

<https://www.aporrea.org/actualidad/a103977.html>

Banco central de reserva del Perú. (2005). La inflación. Recuperado de:

[https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/ConcursoEscolar/2006/Concurso-Escolar-2006-Material-1.pdf)

[Institucional/ConcursoEscolar/2006/Concurso-Escolar-2006-Material-1.pdf](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/ConcursoEscolar/2006/Concurso-Escolar-2006-Material-1.pdf)

Comunidad Andina (2013). Manual Contenedores. Recuperado de:  
<http://www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf>

Economia48(2020).Coste de flete. Recuperado de:  
<http://www.economia48.com/spa/d/coste-y-flete/coste-y-flete.htm>

Diario electrónico Gestión (2014). Los riesgos de la exportación e importación.  
Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2014/06/los-riesgosde-la-exportacion-e-importacion.html/?ref=gesr>

Ucha, A (2020). Riesgo país. Recuperado de:  
<https://economipedia.com/definiciones/riesgo-pais.html>

Super Nacional de Aduanas Administración Tributaria. (2020). Sobre Importación.  
Recuperado de:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

Página virtual del Ministerio de economía y finanzas (2020). ¿Qué es un arancel?  
Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politicaarancelaria/definiciones>.

Página virtual Index Mundi (2020). Índice de facilidad para hacer negocios.  
Recuperado de:

<https://www.indexmundi.com/es/datos/indicadores/IC.BUS.EASE.XQ>

Fanjul, E. (2018).Las importaciones también sin u motor del crecimiento y el bienestar.  
Recuperado de: <https://blog.realinstitutoelcano.org/importaciones-motorcrecimiento-bienestar/>

Gonzales, P. (2020). ¿Qué es renta per cápita? Recuperado de:  
<https://www.billin.net/glosario/definicion-renta-per-capita/>

Página virtual worldometers (2020). Población mundial. Recuperado de:  
<https://www.worldometers.info/world-population/>

Página virtual Indexmundi (2020). Producto bruto interno. Recuperado de:  
<https://www.indexmundi.com/g/r.aspx?v=65&l=es>

Página virtual economipedia(2018). Ranking de inflación por países. Recuperado de:  
<https://economipedia.com/ranking/ranking-de-inflacion-por-paises2018.html>

Página virtual Worldfreightrates (2020). Costo de flete internacional. Recuperado de:  
<https://worldfreightrates.com/es/freight>

Página virtual Datosmacro (2019). Calificación de la deuda de los países. Recuperado de:  
<https://datosmacro.expansion.com/ratings>

Página virtual Trade Map(2019). Recuperado de:  
[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx)

Página virtual Market Access Map(2020).Barreras Arancelarias. Recuperado de:  
<https://www.macmap.org/es/query/comparemarket?reporter=All&partner=604&product=100590>

Página Virtual Datosmacro(2019).Doing bussines: Facilidad para hacer negocios.  
Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/negocios/doing-business>

Página virtual Datosmacro(2020):Crecimiento de importación anual. Recuperado de:  
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/japon>

Página virtual Datosmacro(2019).PBI per cápita. Recuperado de:  
<https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/corea-del-sur/japon>

Volva. (2020). ¿Qué son los costos de exportación? Recuperado de:  
<http://volca.com/costos-exportacion/>

ANEXO

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS