



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TÍTULO:**

**Plan de Negocios para la exportación de Queso Caprino hacia el  
mercado Chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

Jahir Joshua Paredes Montenegro

**ASESORES:**

M.B.A. Danna Johana Jiménez Boggio

M.S.C José Focion Echevarría Jara

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Comercio Internacional

**PERÚ- 2017**

## DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar con fe, fortaleza y salud que es lo más importante para lograr mis objetivos, además agradecido por su infinita bondad y amor.

También Quiero agradecer a mis dos madres que tengo con vida por siempre haberme apoyo dado en todo momento, con muchos consejos, valores y lo más importante la motivación que tuvieron conmigo para no darme por vencido y terminar este trabajo.

Jahir Joshua

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero Agradecer a Mis asesores del curso por el buen desempeño que han tenido además de la buena guía y orientación prestas con la paciencia apropiada conmigo, por sus aportaciones en sus conocimientos mismo para elaborar con éxitos este trabajo.

Jahir Joshua

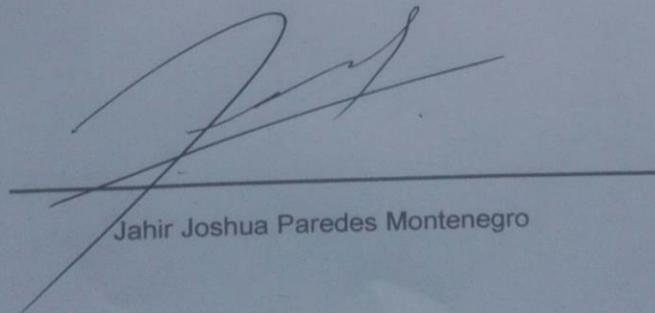
## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Paredes Montenegro Jahir Joshua, con el DNI N° 73801573, a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular del Proyecto de investigación, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente investigación son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Chiclayo, 27 de Setiembre del 2017



Jahir Joshua Paredes Montenegro

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros de Jurado evaluador, antes ustedes presento la Tesis titulada “Plan de negocio para exportación de queso caprino, hacia el mercado Chileno de la Asociación San Antonio de Olmos” Esta tesis es desarrollada en ochos apartados: Introducción, Método, Resultados, Discusión, Conclusión, Recomendaciones, propuesta, referencia. La propuesta es elaboración de un plan de negocios para la exportación de palta fresca con destino al mercado chileno. En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

Esperando cumplir con los requisitos exigidos dejo vuestro a su criterio la aprobación de la misma.

Paredes Montenegro, Jahir Joshua

# ÍNDICE

PAGINA DEL JURADO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE.....	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>11</b>
1.1. Realidad Problemática:.....	11
1.2. Trabajos previos:.....	12
1.3. Teorías relacionadas al tema:.....	15
1.4. Formulación del Problema.....	33
1.5. Justificación del estudio:.....	33
1.5.1. Justificación Metodológica:.....	33
1.5.2. Justificación Teórica:.....	33
1.6. Hipótesis:.....	33
1.7. Objetivos:.....	34
<b>II. MÉTODO.....</b>	<b>35</b>
2.1. Diseño de Investigación.....	35
2.2. Variables y Operacionalización de Variables.....	36
2.2. Población y Muestra.....	37
<b>III. RESULTADOS.....</b>	<b>40</b>
3.1 Diagnóstico el estado actual de la Asociación San Antonio de Olmos.....	40
3.2. Factores influyentes en la exportación del queso caprino.....	43
3.3. Análisis del mercado chileno en la importación de queso.....	47
3.4. Estimar los costos de exportación de queso caprino con destino a Chile.....	50
<b>IV. DISCUSIÓN.....</b>	<b>51</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>53</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>55</b>
<b>PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO, DE LA ASOCIACIÓN SAN ANTONIO DE OLMOS.....</b>	<b>56</b>
I. Plan estratégico y plan organizacional.....	56
II. Análisis del producto en el mercado objetivo y plan de marketing.....	59
A. Análisis del producto.....	59

<b>B.</b>	<b>Partida Arancelaria</b> .....	59
<b>C.</b>	<b>Mercado Objetivo</b> .....	59
✓	<b>Demografía</b> .....	61
✓	<b>Situación Económica</b> .....	62
✓	<b>Exigencias de Producto</b> .....	63
	<b>Condiciones para – arancelarias</b> .....	63
✓	<b>Canales de Distribución</b> .....	65
✓	<b>Medios de Transporte</b> .....	65
<b>D.</b>	<b>Perfil del mercado consumidor</b> .....	67
<b>E.</b>	<b>Medición de mercado</b> .....	70
<b>F.</b>	<b>Análisis de competitivo y benchmarking</b> .....	70
<b>G.</b>	<b>Plan de Marketing</b> .....	72
<b>III.</b>	<b>Gestión Exportador</b> .....	79
<b>A.</b>	<b>Análisis de gestión exportadora</b> .....	79
<b>B.</b>	<b>Distribución Física Internacional</b> .....	79
<b>IV.</b>	<b>Plan Financiero y Análisis de Sensibilidad</b> .....	87
<b>a.</b>	<b>Plan financiero</b> .....	87
	<b>Plan de producción</b> .....	88
	<b>Plan de ventas</b> .....	89
<b>VII.</b>	<b>REFERENCIAS</b> .....	91
<b>VIII.</b>	<b>ANEXOS</b> .....	94

## RESUMEN

Asociación San Antonio de olmos es una marca de productos derivados de la leche caprina, esta idea surge de innovar el consumo de los derivados de la leche en general dando una propuesta de diversificación de producto tanto en leche, queso, yogurt, por eso se elaboró un plan de negocio para exportar el queso caprino al mercado chileno. Este trabajo se realizó con la ayuda del vicepresidente de la asociación, además de expertos especialistas del departamento de Lambayeque, logrando satisfactoriamente resolver los objetivos tanto generales como específicos del trabajo, estos objetivos fueron los siguientes: diagnosticar el estado actual de la Asociación San Antonio de Olmos, Identificar los factores que influyen en la exportación de queso caprino, Analizar el mercado chileno en la importación de queso, estimar los costos de exportación de queso caprino con destino a Chile.

Con los objetivos ya resueltos, buscamos satisfacer las necesidades del nuevo consumidor tanto local como internacional, debido al cambio de los hábitos de consumo ahora son selectivos al momento de comprar un producto, se fijan mucho en el precio, calidad, durabilidad del producto, esto a permitido que nuestra asociación tenga un producto de calidad a un precio de S/. 25 y \$ 9.95 el kilogramo de queso, generando una utilidad entre 40 a 60 % para la asociación. Los indicadores financieros para este trabajo de investigación arrojaron un Valor actual neto económico (VANE) S/. 15782.55 y una tasa interna de retorno económico (TIRE) 14%.

Por eso nuestra Asociación busca ser líder en el departamento de Lambayeque en la comercialización de derivados de la leche caprina, con llegada a mercados internacionales cumpliendo con los estándares de calidad, organización e ética.

**PALABRAS CLAVES:** Plan de negocios, Exportaciones, Queso caprino, Chile, Partida Arancelaria.

## ABSTRACT

San Antonio Association in Olmos is a brand of derived products from caprina milk, this idea arises of introducing the consumption of the derivatives of the milk in general giving an offer of diversification of product in milk, cheese, yogurt, that is why a plan of business was elaborated to export the caprino cheese to the Chilean market. This work was done by the help of the vice-president of the association, besides expert specialists from Lambayeque's department, managing satisfactorily to solve the general aims as well as the specific ones of the work, these aims were the following ones: the current condition of the Association to diagnose San Antonio in Olmos, To identify the factors that influence the export of caprino cheese, To analyze the Chilean market in the import of cheese, to estimate the costs of export of cheese caprino with destiny to Chile.

With the already decisive aims, we seek to satisfy the needs of the new both local and international consumer, due to the change of the habits of consumption now they are selective to the moment to buy a product, they fixe themselves in the price, quality, permanence of the product very much, these things allowed that our association has a quality product to price S/. 25 and \$ 9.95 the kilogram of cheese, generating a usefulness between 40 to 60 % for the association. The financial indicators for this research threw a current clear(net) economic Value (VANE) S/. 15782.55 and one internal rate of economic return (TIRE) 14 %.

Because of this our Association seeks to be a leader in Lambayeque's department in the commercialization of derivatives of caprina milk, focusing on international markets expiring with the quality, organization and ethics standards.

**KEY WORDS:** Business Plan, Exports, Caprino cheese, Chile, Tariff Item (Game)

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática:

En la actualidad el ritmo de vida de las personas y los hábitos de consumo del queso ha dado un giro impresionante ya que se ha vuelto hoy en día en un alimento universal, estableciéndose como una industria exitosa desde los siglos XIX, dando cambios notables, pasando desde un proceso artesanal a un proceso industrial con la evolución e innovación de la tecnología que ha facilitado la elaboración del queso.

Las exportaciones del queso en el año 2015 se cerraron en US\$ 395,020 , siendo un 352% más que el anterior año viendo como posibilidad de mejorar este número por la capacitación en gestión de calidad con la que están contando las asosaciones y microempresas, mejorando las instalaciones, equipamiento, teniendo facilidad a las certificaciones sanitarias y asistencia técnicas entre los pequeños productores.

Por el lado de las importaciones de queso el Perú importó más de lo que exportó en el año 2015 teniendo cifras de importación de US\$23.8 millones, mientras que en exportaciones solamente US\$400,000. Esto abre las puertas de la oportunidad para los pequeños productores naturales, que se vienen actualmente capacitando por el programa de sierra exportadora, teniendo en cuenta a los principales países a los que les importamos el queso siendo EE. UU el primero seguido de Argentina Uruguay, etc.

Con la finalidad de potencializar y aumentar el consumo del queso en el país sierra exportadora el año pasado impulso la elaboración y estandarización de quesos maduros en la macro región norte del Perú, con el Programa Nacional de Queso Maduros (PNQM), ayudando que los productores de lácteos de cualquier tipo, aprovechen la oportunidad de hacer negocio y tengan mercado internacional de quesos madurados que ascienden aproximadamente a 18,000 millones de dólares.

Restrepo & Bernal, (2009) menciona que para la creación de un plan de negocio, se empieza realizando una buena investigación de mercado, elaborando estrategias de mercado viendo temas como precio, promoción, comunicación, servicio. Dentro de estas estrategias se creó un logotipo y slogan de acuerdo a lo que el producto quería expresar por sí mismo.

La Asociación Agrícola el Milagro de San Antonio tiene como problema la internacionalización del queso caprino, teniendo en cuenta que dicho producto es muy poco consumido y conocido, aun sabiendo que tiene una gran potencialidad en el mercado exterior por su alto valor nutricional. Además de la parte de comercialización presenta debilidades en la parte administrativa la cual no permite que haya una buena gestión en marketing, logística y finanzas.

## **1.2. Trabajos previos:**

### **Internacionales:**

Carpio & Torres, (2011) Nos dice que la falta de conocimiento en la inversión y de tecnología, esto ha originado que la comercialización de los derivados de leche caprina se encuentre a cargo de pequeñas asociaciones, por lo cual se elaboró un plan de negocio para la producción y comercialización de queso caprino, así beneficiar para tener una alternativa de consumo en lácteos, elaborando un plan de marketing para el ingreso a nuevos mercados, contando con productos de calidad, el cual será beneficioso en los escenarios económico con un apalancamiento de \$ 3.973,109 y una tasa interna de retorno de 74% esto nos indica que la ejecución del plan de negocios es positiva.

Restrepo, (2012) Analiza el desarrollo del estudio de mercado necesario para que le empresa comercializadora de productos lácteos INQUILAC S.A.S, logró la internacionalización con sus productos mediante al estudio de mercado, en donde se busca diferentes mercados potenciales a los cuales se pueda exportar, concluye que el plan de exportador de los productos lácteos ,es una excelente oportunidad para que la empresa haga la apertura de nuevos mercados y públicos objetivos a adquirir, donde el aceptamiento de los futuros compradores da la oportunidad de ser mas competitivo, siendo la única empresa pasteurizadora de productos lácteos que exporta a otros países.

Tapia, (2012) Tuvo como objetivo desarrollar la producción de queso Gouda para la asociación Puerto Varas S.A encargada de los productos de lácteos en la región de Los Lagos, Chile. Para este proyecto se hizo un diagnóstico a la línea de proceso mediante un estudio de tiempos, en el cual se hallaron problemas en la línea de procesos, llegando a tomar la decisión sobre fraccionar la elaboración del queso Gouda, llegando a evaluar en la etapa de términos de capacidad el rendimiento. Llegando a concluir que la producción permite anticipar el incremento de la demanda, así como la planificación correctamente de la producción generando una mejor utilidad de la capacidad disponible al momento de identificar los cuellos de botella.

### **Nacionales:**

Badajoz, (2013) Da a entender que las características físicas, químicas de la leche caprina, así como las propiedades de esta nos dicen que en el Perú en la actualidad se desarrolla la producción de leche y queso fresco caprina, sin la ocasión de diversificar los derivados de la leche de cabra, lo que le convierten en una opción atractiva de valor agregado de bajo riesgo y con beneficios potencial económico para los pequeños productores. Uno de los problemas son las condiciones higiénicas del centro de procesamiento, con las mejoras en estos puntos tendríamos leche de calidad. Concluyendo que sabiendo las características fisicoquímicas y las modificaciones en la composición de la leche de cabra será útil para garantizar una elaboración estándar de productos derivados de la leche.

Guerro, (2015) concluyo que este plan de negocio para la exportación tienen como objetivo principal elaborar el plan de negocio para la exportación de queso amasado fabricados por PRODALSAN "Productora de Alimentos Sanos y Nutrición, teniendo este plan de negocio para la exportación de queso sea viable debemos tomar en cuenta los niveles de aceptación y de rentabilidad. La correcta planificación de estrategias que posee PRODALSAN cumplirá con sus objetivos llevando a cabo en su misión y visión, satisfaciendo al mercado local buscando expandirse a nivel internacional, teniendo los índices de evaluación podemos comprobar que el proyecto es viable ya que demuestra un TIR del 29% el cual es positivo, siendo mayor que 1 y se considera como factible.

Azabache y otros, (2012) El Documento corresponde a la propuesta de un manual de buenas prácticas pecuarias para el mantenimiento del ganado caprino de la comunidad campesina Ignacio Tavera Pasapero, Km 41 de la carretera Chulucanas, Piura, Perú, Tienen como objetivo establecer algunos requisitos que se deben cumplir para el cuidado del ganado, así demostrar su capacidad para brindar un producto con características establecidas y reglamentada, es decir establecer un código para asegurar el buen manejo pecuario para la elaboración del queso, se le recomienda asegurar la calidad de los alimentos y el agua, proporcionando pautas para su almacenamiento y cuidado.

Núñez, (2016) Expreso que esta pauta metodológica para elaboración de planes de negocios de queso maduro en el marco del procompite, nos dice que se trata de implementar moderna tecnología en el proceso de elaboración de quesos a partir de leche de vaca en donde se destaca los procesos de acopio, estandarización, pasteurización, cuajado, moldeado, etc. Siendo una oportunidad de negocio por el incremento de la demanda de quesos en la ciudad, concluyendo que la implementación de este plan de negocio generen valor, ellos se ve reflejado en los indicadores económicos para la viabilidad de la propuesta de la idea de negocio, además de brindar capacitaciones, la propuesta de negocio incrementará el 100% del número de empleos de la asociación.

SOFOFA, (2014) Menciona que el mercado de queso en Chile ha ido creciendo desde los últimos 5 años las personas chilenas tienen un gasto promedio en el consumo de queso por persona alcanza los US\$50 anuales, lo que expone un aumento de 49% en los últimos 5 años, según los factores dados por la empresa asesora Euromonitor International. A comparación con otros países de América Latina es el más bajo desembolso per cápita, en Argentina el gasto por persona llegó hasta los US\$84 anuales, sin embargo Chile está por delante de México que tiene un pago entre los US\$35 en 12 meses. Por el lado de tamaños de consumo Argentina continúa liderando con un promedio de 12.2 KG, mientras tanto le sigue Chile y México con un consumo de 5,8 Kg de queso caprino por año, el grosor del mercado en Chile ha observado un crecimiento del 56% en los últimos 5 años, variando de US\$558 millones en el 2007 a US\$870 millones en el 2011, el principal canal de distribución del queso caprino

en Chile son los supermercados, los que adquieren un 33% de las ventas. Le siguen los almacenes con un 32% y los hipermercados con el 28%.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema:**

#### **1.3.1 Exportaciones:**

PRO MEXICO, (2015) dice que la exportación es el envío legal de producto nacional o nacionalizados para el consumo o uso en el extranjero. La legislación nacional (La ley Aduanera) contempla varios tipos de exportaciones.

- Exportación Temporal: Es cuando se envía una mercadería a un mercado internacional bajo condiciones aduaneras en la cual se especifica que esta por un tiempo determinado y con un objetivo específico. (Diario del Exportador, 2011)
- Exportación Definitivo: Las exportaciones definitivas son cuando las mercancías son enviadas al mercado internacional para ser consumidas, sin intención de retorno, salvo en casos cuando se incumplen partes del contrato. (Diario del Exportador, 2011)
- Exportación Directa: Cuando la empresa ejecuta la negociaciones para la exportaciones de productos, así disminuyendo la existencia de intermediarios, también pudiendo asumir todos los riesgos que lleva el envío internacional. (Diario del Exportador, 2011)
- Exportaciones indirectas: La empresa opta por contratar servicios de una persona especializado en comercio internacional para que elabore todo el proceso de exportación. (Diario del Exportador, 2011)

#### **1.3.2 Por qué Exportar:**

Teniendo en cuenta el escenario local, mundial es común observar y escuchar hablar sobre la globalización y como el Perú se ha ido insertando en esa tendencia mundial. En que la globalización parte en que estamos en un mundo donde los países y bloques económicos se están volviendo más interdependientes, eso facilita a que las puertas se abran para nuevos mercados esto lleva a que el Perú, incursione en estos nuevos países hacer negocios internacionales permitiendo a las empresas, productores,

asociaciones tengan más oportunidad de exportar hacia nuevos estos países así crezca la economía del país.

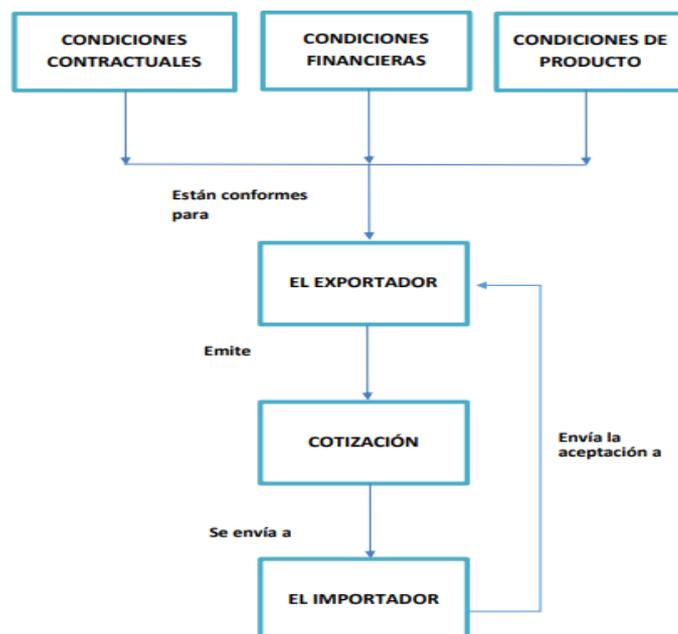
### 1.3.3 Documentación Emitidos por el Exportador, según manual de documentos de exportación:

#### 1.3.3.1 Cotización Comercial:

SIICEX, (2016) Dice que es la primera documentación en la operación de compraventa, por la cual se informa las condiciones bajo las cuales se ofrecen el producto o servicio, otro nombre en la cual se conoce la cotización comercial es la proforma o factura proforma, la cotización comercial debe incluir, el nombre del cliente, fecha de emisión, el detalle del producto (nombre, volumen, cantidad, empaque), numero de cotización, los incoterms, la modalidad de pago, la vigencia de la cotización.

La factura proforma es de útil para la gestión de cartas de crédito u otras operaciones bancarias, así como también para la obtención de licencias.

Flujo grama de cotización:

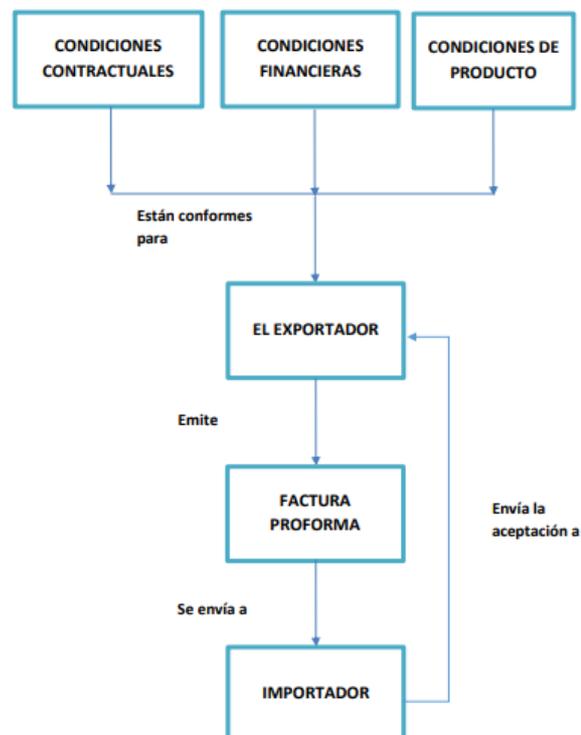


### 1.3.3.2 Factura Proforma:

SIICEX, (2016) Es un documento en el que la oferta comercial se detalla, también reemplaza la cotización comercial, emitiendo una factura el exportador antes de finalizar la venta especificando las realidades, la factura proforma se una cuando hay relación fluida entre exportador e importador, realizándose operaciones de los productos escritos en este documento, solo se utiliza en el comercio internacional en la cual ira detallada toda la información requerida sobre la mercancía que va a recibir.

- Solicitud de un crédito documentario
- Gestionar un leasing o un préstamo bancario
- Negociar las condiciones de seguro de mercadería con características singulares por su valor u operatividad logísticas.

### Flujo grama de factura proforma:



### 1.3.3.3 Contrato de Compra – Venta:

SIICEX, (2016) Es un acuerdo entre comprador y vendedor internacional, cuando deciden formalizar las relaciones, con la finalidad de direccionar los intereses de las dos partes cuyas normas se desenvuelven la

importaciones y exportación con fines lucrativos, cuyos centros operativos se encuentran en países distintos, el vendedor está obligado a transferir el bien al comprador a cambio del pago de su precio en dinero.

Operadores de la Compraventa Internacional:

Operadores directo:

- El exportador
- El Importador

Operadores indirectos o canales de comercialización:

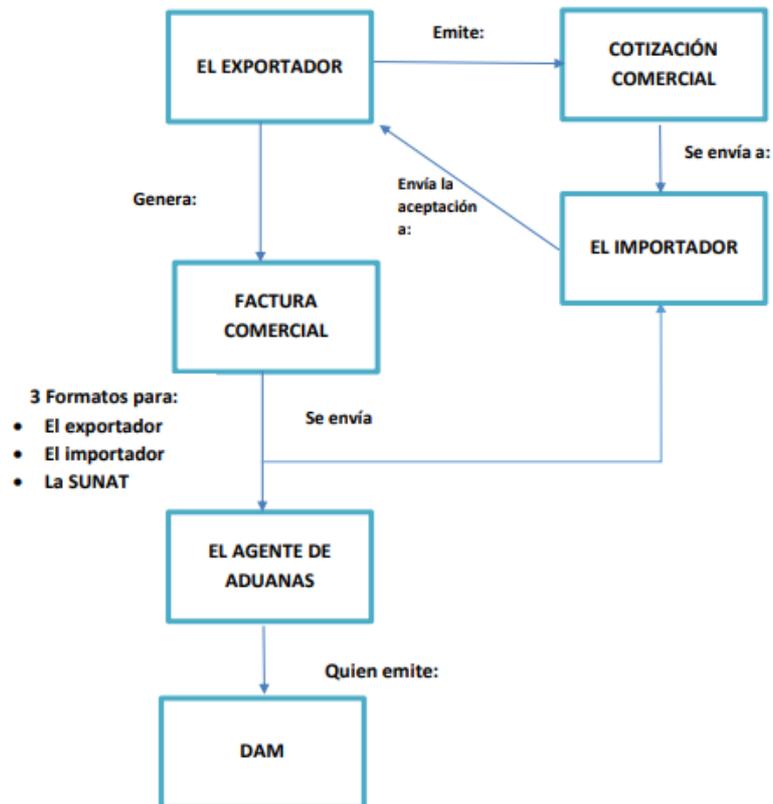
- Bróker
- Comisionista
- Agente comercial
- Sucursal

#### **1.3.3.4 Factura Comercial:**

SIICEX, (2016) Es el documento administrativo donde se condiciona las ventas de mercadería y las especificaciones, en la cual lo emite el exportador en el que contiene los elementos claves de acuerdo comercial y es probatoria las condiciones de compraventa de contrato, por los que se utiliza como justificador de contrato comercial, en la cual deben figurar los datos: descripción de la mercadería, nombre y dirección del exportado, del importador extranjero, fecha de emisión, términos de entrega y condiciones de pago.

Según el CCI: “La factura, no cobra mayor importancia como confirmación de las condiciones del acuerdo entre las partes, si hay falta de un contrato de venta separada, aunque no constituya por si misma a un contrato”.

## Flujograma:

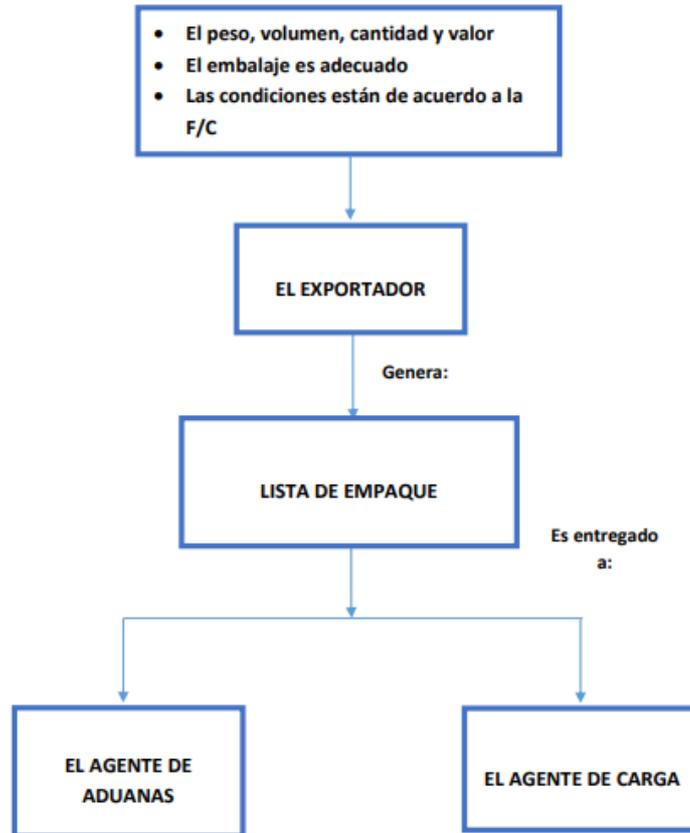


### 1.3.3.5 Packing List o Lista de Embarque:

SIICEX, (2016) Es también llama lista de contenido y directamente está vinculada con la factura comercial, el documento de la lista de empaque permite al transportista, al exportador y a la compañía de seguros, sirviendo como garantizador al exportador durante el periodo de traslado de sus mercancías mediante un documento que identifique detalladamente el embarque completo:

- Artículos contenidos en cada una de las cajas (cantidad exacta)
- Símbolos y número que identifiquen la mercancía
- Volúmenes
- Pesos

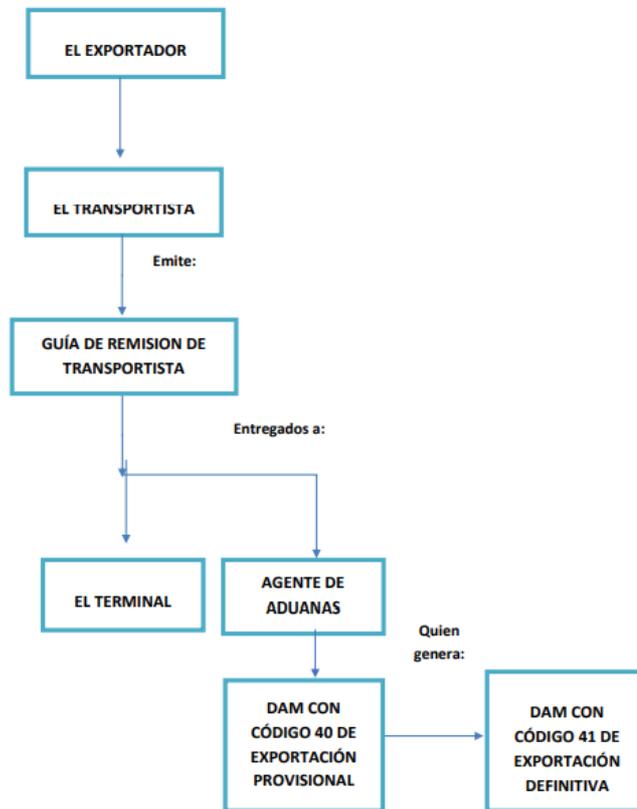
## Flujograma:



### 1.3.3.6 Guía de Remisión:

SIICEX, (2016) Según los Artículos 17 y 18 nos hablan que el documento de la guía de remisión es el oficio en el cual se sustenta el traslado de bienes en diferentes ubicaciones, además la norma los obliga emitir este documento para efectos de exportación, si el traslado se realiza en modalidad de transporte privado, los individuos anteriormente nombrados deberán emitir una guía de remisión a la cual se le denomina guía de remisión remitente.

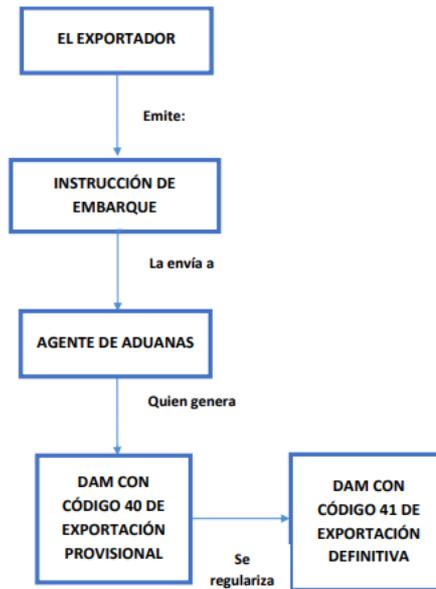
### Flujograma:



#### **1.3.3.7 Instrucciones de Embarque:**

SIICEX, (2016) Este documento es emitido por el exportador y entregado al agente de aduanas o al operador logístico, este documento permite que la reserva y coordinación de despacho de un embarque marítimo se pueda hacer de una manera eficaz y sin espacio para dudas ni imprecisiones, el documento indica el producto, las condiciones de la operación, el incoterm, el puerto de destino, peso, empaque y demás detalles que permita la elaboración de la declaración aduanera de mercancías provisional.

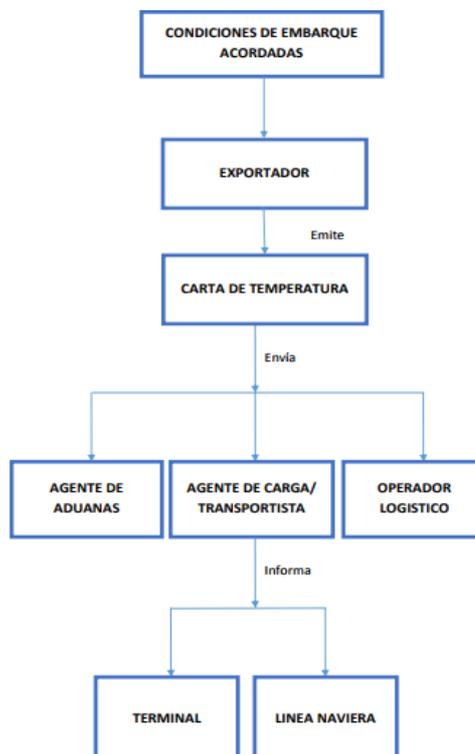
### Flujograma:



### **1.3.3.8 Carta de Temperatura:**

SIICEX, (2016) Es emitido por el exportador en donde se señalan las condiciones de temperatura, ventilación y humedad en la que se envía la mercancía transportada en los contenedores, refrigerados, este documento se emite una vez recibido el booking note, la tiene que informar al terminal de contenedores la temperatura adecuada que debe ser programada ese contenedor.

### Flujograma:



### **1.3.3.9 Ficha Técnica / Material Safety Data Sheet (MSDS):**

SIICEX, (2016) Es una herramienta en la que el exportador informa de una manera estandarizada las características de su producto, esta información brindada tiene utilidad comercial ahí se menciona las características de la mercancía, composición y presentación. Por el lado logístico la empresa detalla el servicio para el transporte (peso, dimensiones y características).

#### **Contenido de la ficha técnica:**

- Identificación del producto: Nombre comercial, nombre técnico, nombre científico (en el caso de productos de origen vegetal o animal); partidas arancelarias peruanas y del país exportador.
- Información técnica: Composición, características físicas y químicas, densidad. Información comercial: Presentación, variedades, usos, empaque, embalaje, unidades por caja.
- Aspectos arancelarios: Si el producto se acoge a algún TLC.

### **1.3.3.10 Carta de Responsabilidad:**

La carta de responsabilidad es emitida por el exportador dando a conocer la exoneración de responsabilidad del transportista, se pueden utilizar en dos tipos en el primer tipo se utiliza en cargas refrigerada cuando la temperatura de la carga dentro del contenedor a embarcar es menor a la requerida, la segunda también es utilizada para informar a la autoridad aduanera que la carga no contenga un elemento nocivo a las demás cargas o también informar la no existencias de drogas o mercancías ilegales.

### **1.3.4 Mercado Chileno:**

En los últimos tiempos uno de los países de Latinoamérica con crecimiento más rápido en la economía ha sido Chile, permitiéndole una importante reducción de pobreza en los años 2000 al 2015 teniendo cifras de (4\$ por día) esto redujo del 26% a 7.9% la proporción de pobreza en la población. Teniendo en cuenta la caída del precio del cobre el crecimiento de la economía chilena se ha desacelerado de un valor del 6.1% en el año 2011 a 1.6% en el 2016 esto indica que ha repercutido negativamente sobre las inversiones privadas y

en las exportaciones, pero por el lado del desempleo se ha mantenido relativamente estable, esto se debe al aumento del autoempleo esto se debe que el empleo asalariado ha perdido impulso. (Banco Mundial, 2017 Pg. 1. ).

Por la desaceleración que ha tenido en los últimos años Chile, la política fiscal de dicho país ha sido contra-cíclica teniendo el balance del gobierno central pasando de un superávit del 0.6% del PBI 2012 a un déficit del 2.8% en el 2016, la caída del precio del cobre a afectado al bajo crecimiento de la economía del país hasta los ingresos fiscales a caído en la parte local, por el lado externo el déficit en las cuentas corrientes se ha reducido en cifras de 4.2% del PBI en el año 2013 a 1.4% en el 2016 esto se debe a la contratación de la inversión privada y la disminución de los retornos de las inversiones extranjeras. Con el crecimiento gradualmente se espera que el precio del cobre aumente para que el déficit fiscal, política fiscal, más lo ingresos fiscales se recuperen favorecida menté, ya que la política fiscal está muy bien anclada en las reglas del balance estructural, con estas mejores se espera el crecimiento de las exportaciones, aumentando las importaciones que generas inversión privada. (Banco Mundial, 2017 Pg. 1)

Actualmente Chile para que haga efectivo este potencial formando una base sólida para lograr el crecimiento necesita de un conceso para resolver las expectativas de la población clases media, para que así se potencialice el crecimiento económico para el corto plaza es algo dificultoso recuperar la confianza del sector privado para que puedan incentivar o impulsar la inversión más allá del sector minero, el objetivo es a largo plazo para poder abordar el aumento de la productividad, la mejora de provisión de energía, así se reducirá la dependencia de la minería para mejorar los acceso y calidad de los servicio sociales. (Banco Mundial, 2017 Pg. 1.)

#### **1.3.4 Requisitos para el ingreso de alimentos procesados a Chile:**

Todos los productos alimenticios procesado tienes que pasar por unas siertas normas para que sean comercializadas en Chile, en la cual se destaca la norma de salud, establecida por la entidad encargada de esta, prohibiendo el comercio de alimentos adulterados o mal etiquetados, también regula los aditivos con los colorantes que pueden ser utilizados. (Caceres, 2015)

#### **1.3.4.1 Norma Sanitaria:**

Es el reglamento que rige Chile con el nombre de “Reglamento Sanitario de los Alimentos” (D.S. 977/96 del Ministerio de Salud) esta aplica a la producción, elaboración, envase, almacenamiento, distribución, venta e importación de alimentos procesados con el límite máximo de residuos de medicamentos veterinarios en alimentos destinados al consumo humano y reglamento de laboratorios bromatológicos que guarda la calidad de alimentos para exportación. (Caceres, 2015)

El ingreso de los productos procesados vienen acompañado de un certificado sanitario oficial, otorgado por la autoridad sanitaria de cada país de origen, para que se vea que la importación cumple con las exigencias correspondientes. (Caceres, 2015)

#### **1.3.4.2 Aditivos para Alimentos:**

En las normas de aditivos para alimentos en el mercado chileno, se encuentra en el Art.133 del reglamento sanitario de alimentos se establece que la incorporación de aditivos solo se permitiera en los siguientes casos:

- Que cumpla con un fin tecnológico, tanto en la producción, elaboración, preparación, acondicionamiento, envasado, transporte o almacenamiento de un alimento.
- Contribuye a mantener la calidad nutritiva del alimento, previniendo la destrucción de componentes valiosos del mismo.
- Permite mejorar sus características organolépticas.

Todos los productos que contengan aditivos deberán cumplir con las normas de identidad, de pureza y de evaluación de su toxicidad de acuerdo a lo indicado en el Codex Alimentarius de FAO/OMS.

Estos aditivos deben ser claros obligatoriamente en su rotulación, según su orden, con su nombre específico según el Codex Alimentarius, con su sinónimo correspondiente, con el nombre genérico de la familia a la cual pertenecen. (Caceres, 2015)

#### **1.3.4.3 Criterios Microbiológicos:**

En las normas Microbiológicas, si en un alimento se detecta la presencia de un microorganismo patógeno no contemplados en la lista indicada en el Art. 173 del Reglamento Sanitario de Alimentos, la autoridad sanitaria del país podrá considerarlo alimento contaminante, conforme a la evaluación de los riesgos que de el producto.

#### **1.3.4.4 Etiquetado:**

En la parte del etiquetado el mercado chileno tiene exigencias como que cada producto importado debe indicar el país de origen, también deben tener una forma el empaquetado del producto, debe estar de manera visible con el conjunto del envase, nombre, país de origen, pureza o descripción de las materias primas y primas mezcladas en el producto, peso neto y volumen en unidades. (Caceres, 2015)

Además, que las etiquetas que van hacer comercializadas deben ser en el idioma español, que resalten la fecha de fabricación y expiración, si fuera al contrario el producto que venga con etiquetado en otro idioma tiene que ser re-etiquetado en Chile antes de que puedan ser comercializadas y consumida. (Caceres, 2015)

Esto se hace con la finalidad de evitar el pago de multas posibles o que les prohíban el ingreso del producto a este mercado. (Caceres, 2015)

### **1.3.5 Documentos Emitidos por Instituciones:**

#### **1.3.5.1 Certificación de Origen:**

SIICEX, (2016) Es un documento que da conocer al exportador o al importado el país o región de donde se considera oriunda una mercancía, además de acreditar y garantizar lo dicho, también permitan beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países en los tratados o acuerdos internacionales, este documento usualmente tiene que ser refrendado por la cámara de comercio local, embajadas o consulados del país importado, tiene que ser cuidadosamente preparado, de acuerdo a las normas establecidas por el país importador.

### **1.3.5.2 Certificaciones Sanitario:**

SIICEX, (2016) Documento oficial donde se garantiza que un determinado lote a exportar es apto para consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitario, de acuerdo al artículo 86ª del Decreto Supremo N° 007-98-SA Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas indica que este documento “solo por excepción y a solicitud del exportador, la dirección general de salud ambiental (DIGESA) podrá expedir una Certificación Sanitario Oficial de Exportación de Alimentos y bebidas”

También el Art.87º “EL certificado sanitario oficial de exportación se expedirá por cada despacho o lote de embarque y país de destino, cada despacho podrá estar constituido por más de un lote de producción y estar destinado a uno o varios clientes del país importador”.

### **1.3.6 Qué es un plan de negocio:**

Promperu, (2011) dice que: “El Plan de Negocio es un resumen detallado de una empresa existente, que sirve para ayudar a conocer el negocio, sus antecedentes, los factores de éxito o fracaso, las estrategias y metas.”

PROMPERU, (2013) comenta que: “ En el plan de negocio de exportación se determinará todas las tareas que debe de realizar el empresario, todas las acciones con las cuales logran posicionar su bien o servicio en ámbitos internacionales.”

### **1.3.7 El Plan de Negocio como una Herramienta para la competitividad:**

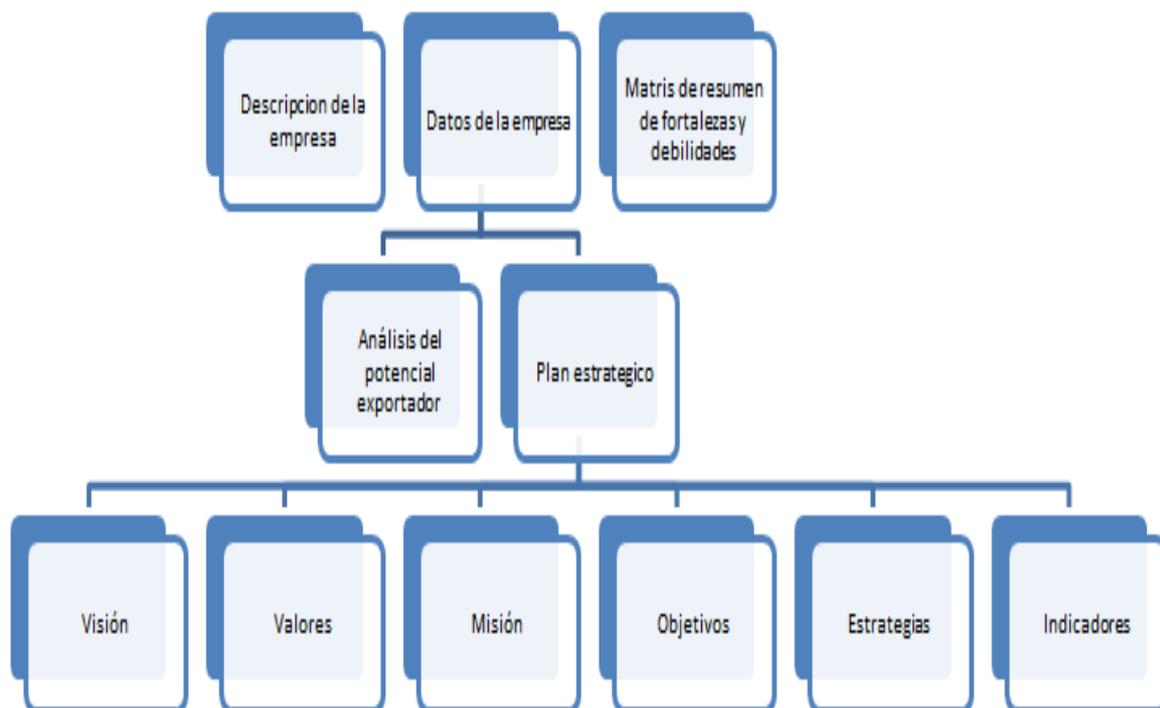
Un plan de negocio de exportación debe contar con una estructura clara con la que podamos guiarnos para tomar decisiones. Como herramienta de competitividad, identifica las oportunidades comerciales, evalúa las condiciones de acceso al mercado, identificación de clientes, etc. Determinando el punto de partida para la operación de producción, establece el plan de recursos de personal y la viabilidad financiera para acceder al mercado. (PROMPERU, 2013)

### 1.3.8 Para que sirve un Plan de Negocio y por que elaborarlo:

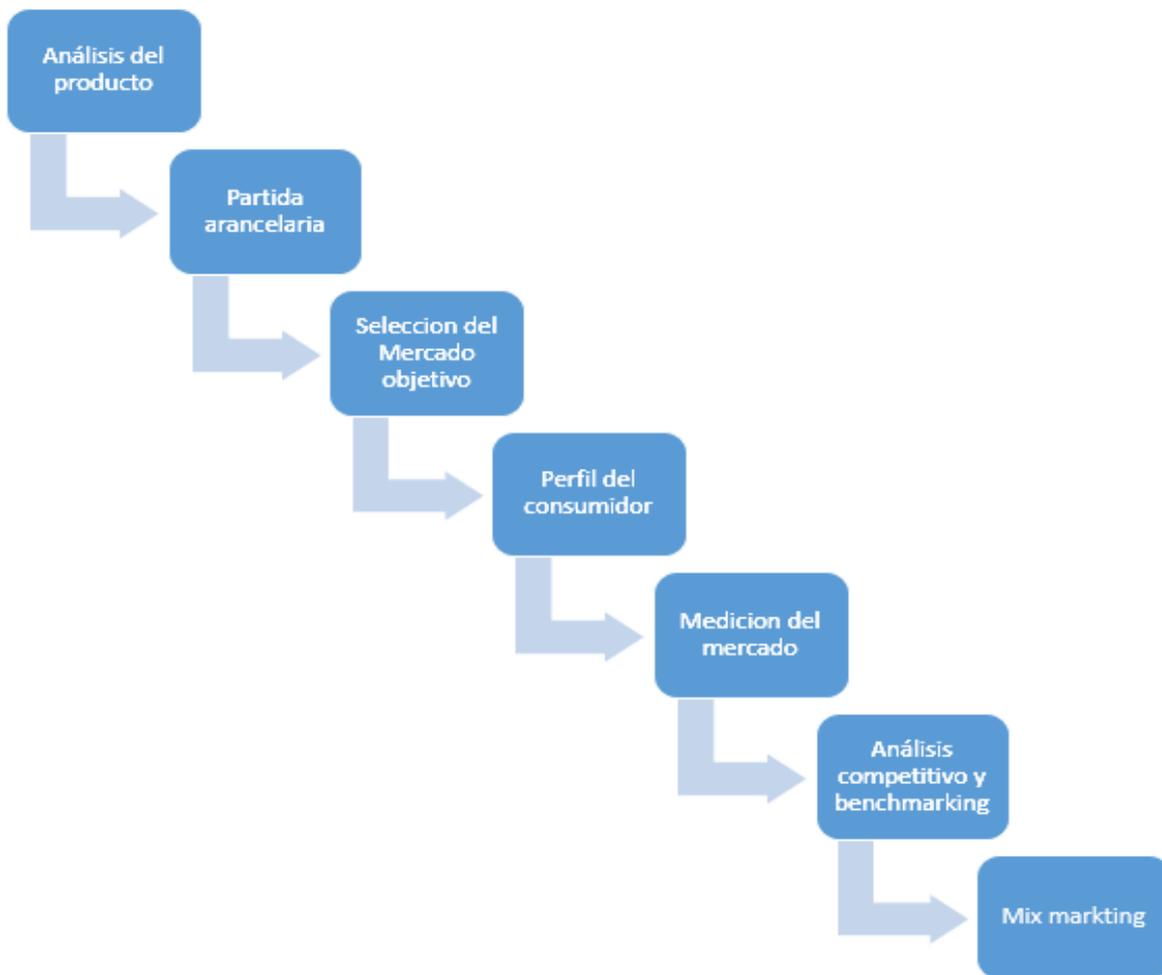
El Plan de Negocio sirve por que lleva el concepto de la idea hacia el ámbito internacional, busca que el producto de la empresa seleccionado se pueda exportar, donde tendremos que ver el país seleccionado como mercado objetivo, teniendo en cuenta que tendrá que sufrir modificaciones para vencer las exigencias del mercado, conocer el perfil del cliente, los canales de distribución y precio de exportación. (PROMPERU, 2013)

### 1.3.9 Estructura del Plan de Negocio Exportador:

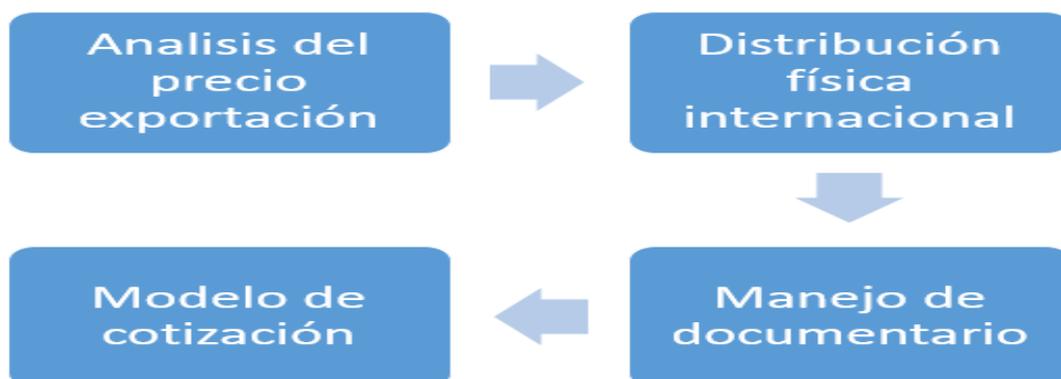
#### Capítulo I: El Plan Estratégico y Plan Organizacional



## Capítulo II: Análisis del Producto en el Mercado Objetivo y Plan de Marketing



## Capítulo III: La Gestión Exportadora



## Capítulo IV: Análisis Financiero y Plan Financiero



### 1.3.10 Reseña histórica:

La Asociación Agrícola el Milagro de San Antonio con Ruc N° 20487442900 en el caserío Cerro Falla del departamento de Lambayeque, la composición de la junta directiva de la asociación es:

Presidente	Juan Humberto Sosa Marino	02666556
Vicepresidente	Cesar Augusto Serrato Serrato	17581481
Secretario	Augusto Fernando Maza Alvarado	16431093
Tesorero	Gonzalo Vigil Maza	17631153
Fiscal	Francisco Cecilio Martino Mio	17582047
Vocal 1	Luis Eduardo Cortez Vigil	17592307
Vocal 2	Manuel Gricerio Martino Mio	48458118

El objetivo de la asociación San Antonio es incrementar la rentabilidad de la producción de ganado caprino producido por la Asociación.

La Asociación San Antonio de olmos maneja ciertos criterios como la edad, del ganado por ello también se ofrece cabritos de leche de máximo 2 meses de edad con un peso vivo de 6 kilos. La calidad de la carne estará dada porque serán cabritos recién destetados, la carne será tierna y suave. Con esta propuesta se pretende que los productores de la Asociación desarrollen sus capacidades, mejoren su productividad de leche y por ende mejoren su rentabilidad con la producción de ganado caprino.

### 1.3.11 Queso Caprino:

El queso fresco como un producto obtenido por la coagulación de la leche u otros productos lácteos por separación del suero. Es el producto fresco sin madurar. Obtenido por separación del suero después de la coagulación de la leche cruda o reconstituida, pasteurizada, entera o parcialmente descremada, o una mezcla de algunos de estos productos. El término “fresco” se utiliza para definir un queso que no se madura después de la fabricación, sino que se consume en estado fresco.

#### Las características del queso fresco son:

- Contiene un porcentaje elevado de humedad (65% máximo)
- No deben madurar o fermentar después de su fabricación
- La duración del queso fresco prensado depende del contenido en agua, calidad de materia prima, técnicas de fabricación y de las condiciones higiénicas que se aplicarán.

#### Cuadro de composición química del queso fresco

Componentes	Quesos fresco preparado a partir de leche entera
Extracto seco (min)	35%
Grasa en extracto seco (min)	40%
Humedad (max)	64%
Sal (NaCl) (max)	3.5%
Acidez	0.65%

## Ficha técnica del queso caprino:

Información General		Características Organolépticas	
Energía	1227 Ki (296 Kcal)	Textura	Fundente y cremosa
grasas	26 g	Color	Blanco
ácidos grasos saturados	19, 2 g	Olor	Queso fresco de cabra con un fondo a ácido láctico
ácidos grasos mono - insaturados	6 g	Sabor	Tripificado a queso de cabra
ácidos grasos poli-insaturados	0,8 g	<b>Características Físicas Químicas</b>	
hidratos de carbono	1,6 g	Extracto seco	> 43 %
Azúcares	1,6 g	MG/ES	> 45 %
Proteínas	14 g	pH	4,5 ± 0,1
sal	1, 2 g		

Características Microbiológicas		Otros Datos	
Listeria monocitogenes	Aus/25g	Alérgenos	leche de cabra y (lactosa)
Salmonella spp	Aus/25g	OGMs	No contiene
Staphylococcus aureus	<10 ufc/g	Tratamiento de ionización	No ha sido sometido a tratamiento de ionización
E. coll	<100 ufc/g	Condiciones de Almacenamiento	conservar refrigerado entre 2-6°C
Enterotoxinas estafilococicas	Aus/25g	Otros	envasado en atmosfera protectora

Datos Logísticos	
Peso	100g
Ingredientes	Queso de cabra fresco: Leche de cabra pasteurizada, fermentos lácticos, cuajo, sal y conservante (E-202).
Vida útil	120 días desde el envasado
Unidad de venta	L= 90 mm, *= 38 mm
Unidad Comercial	caja de cartón con 16 blisters. Dimensión: 260x 122x166mm
Cajas/pale	243
Cajas/capa	27
Capas/pale	9
Kg/pale	389 kg netos
Altura pale	165 cm

#### **1.4. Formulación del Problema**

¿Cómo exportar el queso caprino de la asociación San Antonio de Olmos hacia el mercado chileno?

#### **1.5. Justificación del estudio:**

##### **1.5.1. Justificación Metodológica:**

La justificación metodológica de este trabajo se orienta al desarrollo de un plan de negocio que sirva como base para futuros trabajos similares que ayuden a la solución de la problemática de las empresas de similares características.

##### **1.5.2. Justificación Teórica:**

Este estudio se realiza con el fin de dar conocimientos a la asociación San Antonio de Olmos sobre el uso del plan de negocios para exportación del queso caprino que ellos mismo elaboran, los resultados dado de esta investigación se podrá sistematizarse como una propuesta para que sea incorporado como conocimientos para la asociación, ya que se estaría demostrando que el uso del plan de negocio para la exportación mejorase la comercialización del queso caprino.

##### **1.5.3. Justificación Práctica:**

Este trabajo de investigación se realiza por que tiene como finalidad resolver la necesidad de mejorar la comercialización del queso caprino de la asociación San Antonio, con el uso del plan de negocio para la exportación, analizando las estrategias para el mercado chileno.

#### **1.6. Hipótesis:**

Si se elabora un plan de negocios, entonces se podrá exportar queso caprino de la asociación de San Antonio de Olmos a Chile.

## 1.7. Objetivos:

### Objetivo General:

- Elaborar un plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia al mercado chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos.

### Objetivos Específicos:

- Diagnosticar el estado actual de la Asociación San Antonio de Olmos.
- Identificar los factores que influyen en la exportación de queso caprino.
- Analizar el mercado chileno en la importación de queso.
- Estimar los costos de exportación de Queso Caprino con destino a Chile.

## II. MÉTODO

### 2.1. Diseño de Investigación

- **Investigación no experimental:**

Es la investigación donde no varía intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala Sampieri, R., Collado, C., & Baptista, M. (2010): “La investigación no experimental es también conocida como investigación ex pos facto, donde los cambios en la variable independiente ya ocurrieron y el investigador tiene que limitarse a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos”.

- **Investigación transversal:**

Este tipo de investigación se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Sampieri, R., Collado, C., & Baptista, M (2010).

- **Investigación Correlacional:**

Sampieri, R., Collado, C., & Baptista, M (2010). Metodología de la Investigación “El propósito de este tipo de estudios es medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un contexto en particular. Miden las dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación”

## 2.2. Variables y Operacionalización de Variables

### Plan de Negocios para la exportación de Queso Caprino hacia el mercado chileno, de la Asociación San Antonio de Olmos

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Variable Independiente Plan de negocio.	PROMPERU, (2013) Comenta que: "En el plan de negocio de exportación se determinara todas las tareas que debe realizar el empresario, todas las acciones con las cuales lograran posicionar su bien o servicio en ámbitos internacionales."	Es un documento que guía al exportador donde le dice hacia donde debe ir y como llegar al mercado internacional, dando las pautas para definir adecuadamente las estrategias para estrada y posicionamiento del bien o servicio en el mercado internacional.	Plan estratégico y Plan Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción de la empresa</li> <li>• Datos de la empresa</li> <li>• Matriz resumen de fortalezas y debilidades</li> </ul>
			Análisis del productos en el mercado objetivo y plan de marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Análisis del producto.</li> <li>❖ Partida arancelaria.</li> <li>❖ Mercado objetivo.</li> <li>❖ Perfil del consumidor.</li> <li>❖ Medición del mercado.</li> <li>❖ Análisis competitivo y benchmarking.</li> <li>❖ Marketing mix.</li> </ul>
			la gestión de exportación	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Análisis del precio de exportación</li> <li>➤ Distribución física internacional</li> <li>➤ Manejo de documentos</li> <li>➤ Modelo de cotización</li> </ul>
			Análisis financiero y plan financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Análisis financiero</li> <li>✓ Plan financiero</li> </ul>
Variable Dependiente exportación	Es la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, efectuada en determinadas condiciones, para su uso o consumo en el exterior Mincetur, (2013).	Las exportaciones hacen referencia a la salida de cualquier bien o servicio para su uso o consumo en otro país, bajo diversas legislaciones y acuerdos específicos según el país de destino	Exportación definitivo	Es él envió de mercancías nacionales o nacionalizas para su uso o consumo definitivo en el exterior.
			Exportación temporal	Es él envió de mercancías al mercado internacional por un cierto tiempo, en la cual pueden ser por ferias, reparación de una maquinaria, etc.
			Exportación directa	Es la negociación directa entre el importador y el exportador en la cual, el exportador corre con todo los riesgos.
			exportación indirecta	Es cuando se contrata de un especialista en el área para la exportación del producto, en la cual se disminuyen los riesgos de envió.

## 2.2. Población y Muestra

En la investigación se utilizaron tres poblaciones, debido a que, se pudo obtener y recopilar mayor información que contribuya en la comprobación de la hipótesis planteada.

### **La población estuvo conformada por:**

- Primera población: Miembros de la Asociación San Antonio de Olmos productores del queso caprino.
- Segunda población: Son especialistas en el comercio exterior.
- Tercera población: Son los expertos en el proceso de industrialización del queso, como ingenieros industriales, agrónomos, zootecnista, económicos.

La primera población, estudiada son los colaboradores de la Asociación San Antonio de Olmos la cual es nuestra fuente primaria de investigación. La Asociación objeto de estudio, proporcionará información necesaria para la investigación.

### **Criterios de inclusión:**

- ❖ Que sea parte del directorio de la Asociación.
- ❖ Personal involucrado en el proceso productivo.
- ❖ Que cuente con más de 2 años dentro de la Asociación.

El tamaño de la primera población estuvo conformado de la siguiente manera

- ❖ Presidente de la Asociación San Antonio de Olmos.
- ❖ Jefe de Producción de la Asociación San Antonio de Olmos.

La segunda población son expertos en comercio, que vienen trabajando especialmente en el ámbito del comercio y negocio internacional.

### **Criterios de inclusión:**

- ❖ Especialistas en el comercio exterior.
- ❖ Que cuente con más de 5 años de experiencia.
- ❖ Experiencia en exportación de lácteos y sus derivados.

Para esta población, la muestra estuvo determinada por 2 expertos en el comercio exterior. Siendo el tipo de muestreo no probabilístico, ya que la elección de los expertos fue por conveniencia. Para ello se contactó con aquellas personas con cargos en el área de comercio internacional de la localidad, donde se les informo de nuestro tema de investigación para solicitar la autorización necesaria de la realización de las entrevistas.

La tercera población estuvo conformada por expertos en la industrialización y manejo del queso caprino en la Región Lambayeque, los cuales puedan proporcionar la información adecuada para el desarrollo de la investigación.

**Criterios de inclusión:**

- Experto en la industrialización del queso
- Experto en el manejo del ganado caprino

Hernández, Fernández, & Baptista, (2014) comenta que para esta población, la muestra está determinada por 2 expertos en la materia de la región Lambayeque; y el tipo de muestreo es no probabilístico, ya que la elección de los expertos es por conveniencia, o sea no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación.

Se debe enfatizar que para la presente investigación la muestra es tipo censal. Según Zarcovich, (2005) la muestra censal representa el total de la población, ya que ésta es pequeña y finita.

**2.4 Técnicas de recolección de datos, validez y confiabilidad.**

- **Técnicas**

Las técnicas utilizadas en este trabajo de investigación para recolectar los datos de confiabilidad para las poblaciones elegidas fue la entrevista la cual nos ayuda tener información de primera mano y tener la capacidad de ampliar el contexto de la respuesta del entrevistado, estas herramientas que pueden ser utilizados para analizar el desarrollo de la información las cuales pueden ser la entrevista, la observación. Análisis documental Estas herramientas se utilizarán con la finalidad de buscar información actual en la cual nos permitirá resolver los problemas.

- **Instrumentos**

Vara, (2012) habla sobre el uso de instrumentos que tiene como fin recolectar información exacta que permita contrastar con la realidad empresarial nacional y le dé sustento a la investigación que se está realizando.

Los instrumentos que utilizaremos en la investigación para obtener los datos serán a través de una entrevista y la guía de observación que nos permitan registrar los datos a través de:

Guía de entrevista: Será aplicada a la primera población que es la Asociación San Antonio de Olmos productores del queso caprino.

También sera aplicada a los especialitas en comercio exterior, producción y elaboración de queso caprino.

Guía de Observación: Dada a la Asociacion San Antonio Olmos.

## 2.5 Métodos de análisis de datos

Los métodos de análisis de datos a aplicado en el trabajo de investigación de Queso Caprino fueron los siguientes:

Gráficos: lineales, circulares, barras.

Estadísticos: Nos permitió analizar la evolución de las exportaciones del queso caprino, se utiliza Excel como una herramienta necesaria.

## 2.6 Aspectos Éticos.

Según los principios de la universidad y de la investigación, los aspectos éticos que consideraremos en el trabajo de investigación son: Manejo de las fuentes consultadas, la claridad en los objetivos, confiabilidad en los datos obtenido, Conocimiento del desarrollo del tema.

- **Manejo de fuentes de consulta:** Manejo de los Archivos de todas las fuentes consultadas, referenciar todas las citas textuales y no textuales del informe de investigación, interpretar las referencias textuales para poder diferenciar las aportaciones de otros con nuestras ideas.
- **La claridad de los objetivos de investigación:** Cuando se tiene los objetivos claro desde un principio nos permite conocer hacia donde queremos llegar y no manejar los objetivos hacia nuestra conveniencia personal.
- **Confiabilidad en los datos obtenido:** En el trabajo solo se colocará información concreta que ya se han realizado, tener cuidado que no se confundan nuestra interpretación personal con los hechos por el autor, determinar los límites de la investigación.
- **Conocimiento del desarrollo del tema:** Analizar diferentes posturas en los temas de investigación, tener manejo o dominio sobre la temática que tiene la investigación, explorar continuamente búsqueda de fuentes de temas actualizados.

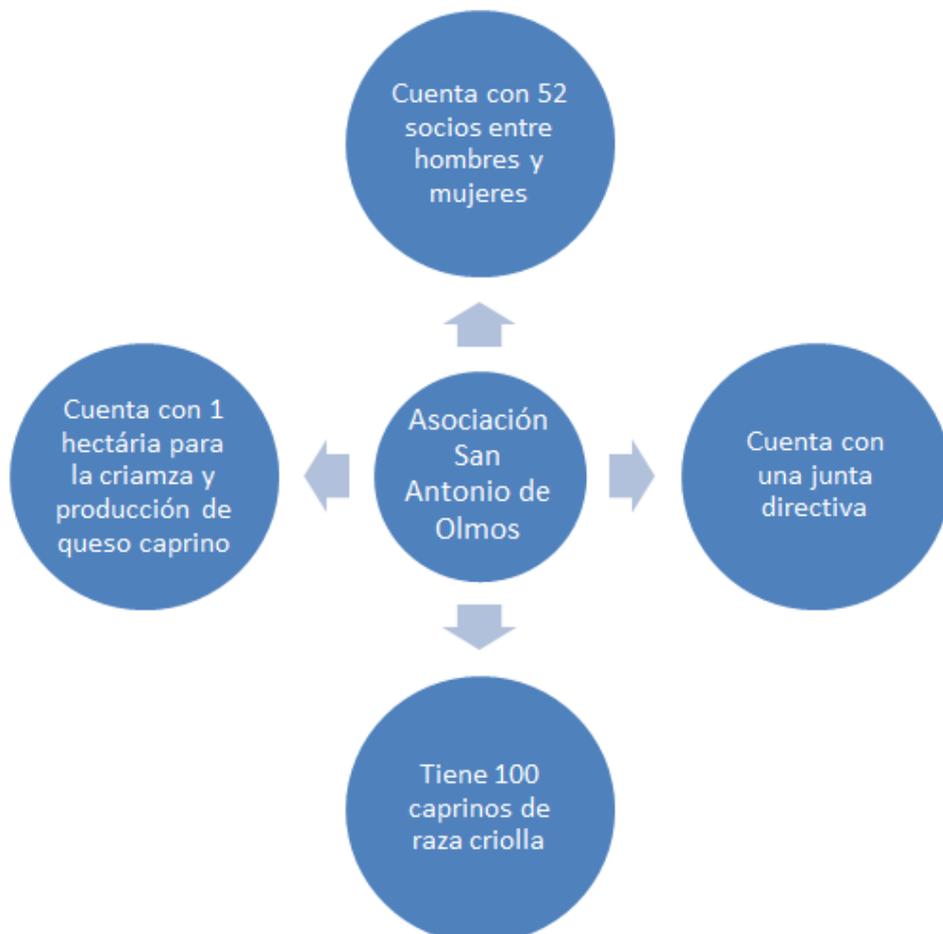
### III. RESULTADOS

Este trabajo tiene como objetivo principal realizar un plan de negocio para la exportación de queso caprino de la Asociación San Antonio de Olmos hacia el mercado chileno, en la cual también se desarrollarán los objetivos específicos que cuenta esta investigación:

- ✓ Diagnosticar el estado actual de la Asociación San Antonio de Olmos.
- ✓ Identificar los factores que influyentes en la exportación del queso caprino.
- ✓ Analizar el mercado chileno de importación de queso.
- ✓ Estimar los costos de exportación de queso caprino con destino a chileno.

El desarrollo de estos objetivos específicos nos permitirá desarrollar el objetivo principal de este trabajo de investigación con la información brindada por las entrevistas que se hicieron al experto en el tema, en la cual nos permitirá hacer los resultados con ayuda de gráficos y tablas.

#### 3.1 Diagnóstico el estado actual de la Asociación San Antonio de Olmos.



### Figura 1. Asociación San Antonio de Olmos.

**Fuente:** Entrevista realizada al Vicepresidente de la Asociación San Antonio de Olmos.

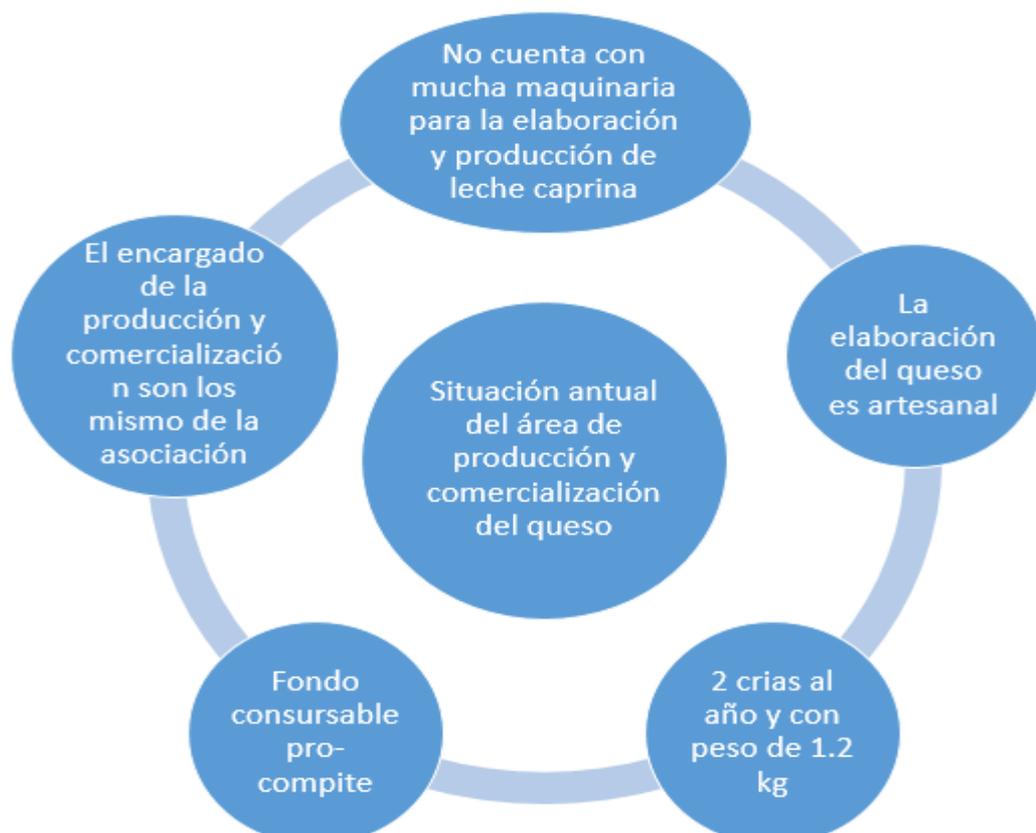
**Elaboración:** Propia

En la figura 1. Vemos los resultados de la entrevista que se le realiza al vicepresidente de la Asociación, Sr. Cesar Serrato Serrato quien menciona que la asociación se encuentra conformada por 52 socios entre hombres y mujeres además que cuenta con una junta directiva que la conforman de la siguiente manera:

- Presidente: Juan Humberto Sosa Martino
- Vicepresidente: Cesar Augusto Serrato Serrato
- Secretario: Augusto Fernando Maza Alvarado
- Tesorero: Gonzalo Vigil Maza
- Fiscal: Francisco Cecilio Martino Mío
- Vocal1: Luis Eduardo Cortez Vigil
- Vocal2: Manuel Gricerio Martino Mío.

Ellos son lo que presen

tan a la Asociación, los cuales cuentan con 100 cabezas de caprino criollo, contando con una hectárea para el manejo y crianza caprina además de la elaboración del queso caprino.



**Figura 2. Situación actual del área de producción y comercialización del queso.**

**Fuente:** Entrevista realizada al Vicepresidente Cesar Serrato Serrato de la Asociación San Antonio de Olmos.

**Elaboración:** Propia

La Figura 2. Nos describe como está el área de producción y comercialización del queso de la Asociación, en la cual nos informó que este año hubo muchas pérdidas por el fenómeno del niño costero la que trajo la enfermedad y mortandad de 80 cabezas caprina las cuales no se pudieron recuperar, además que la producción actualmente sigue siendo artesanalmente, ya que por problemas políticos a la asociación no se les brinda el fondo concursable del pro-compite del año 2014 que es una propuesta productiva en la cual se les pide maquinarias y más cabezas caprinas para aumentar la productividad de leche y queso caprino de la asociación.

## Diagnóstico actual de la Asociación San Antonio

No tienen conocimiento de las buenas prácticas de ordeño y manufactura

Conomiento básico del exporta fácil

Exigen capacitaciones de comercialización, marketing y salubridad

Poco conocimiento del programa nacional de queso maduros (PNQM)

Su meta es exportar su producto

### Figura 3. Idea principal del diagnóstico actual de la Asociación San Antonio

**Fuente:** Entrevista realizada al Vicepresidente de la Asociación San Antonio de Olmos.

**Elaboración:** Propia

En la Figura 3. El vicepresidente Cesar Serrato Serrato nos da a conocer cuáles son los conocimientos que tienen ellos sobre las exportaciones, comercialización, marketing, salubridad, en la que se evidencia un conocimiento escaso, pero todo no es malo, ya que en la entrevista que se le aplicó nos responde muy entusiasmado que en su proyecto productivo ellos han pedido capacitaciones en esos temas fundamentales para ingresar a competir ya en el mercado como una marca que dará variedad en el consumo de leche y queso, generando más ingresos.

## 3.2. Factores influyentes en la exportación del queso caprino.

### 3.2.1 Punto de vista de los entrevistados sobre el producto.

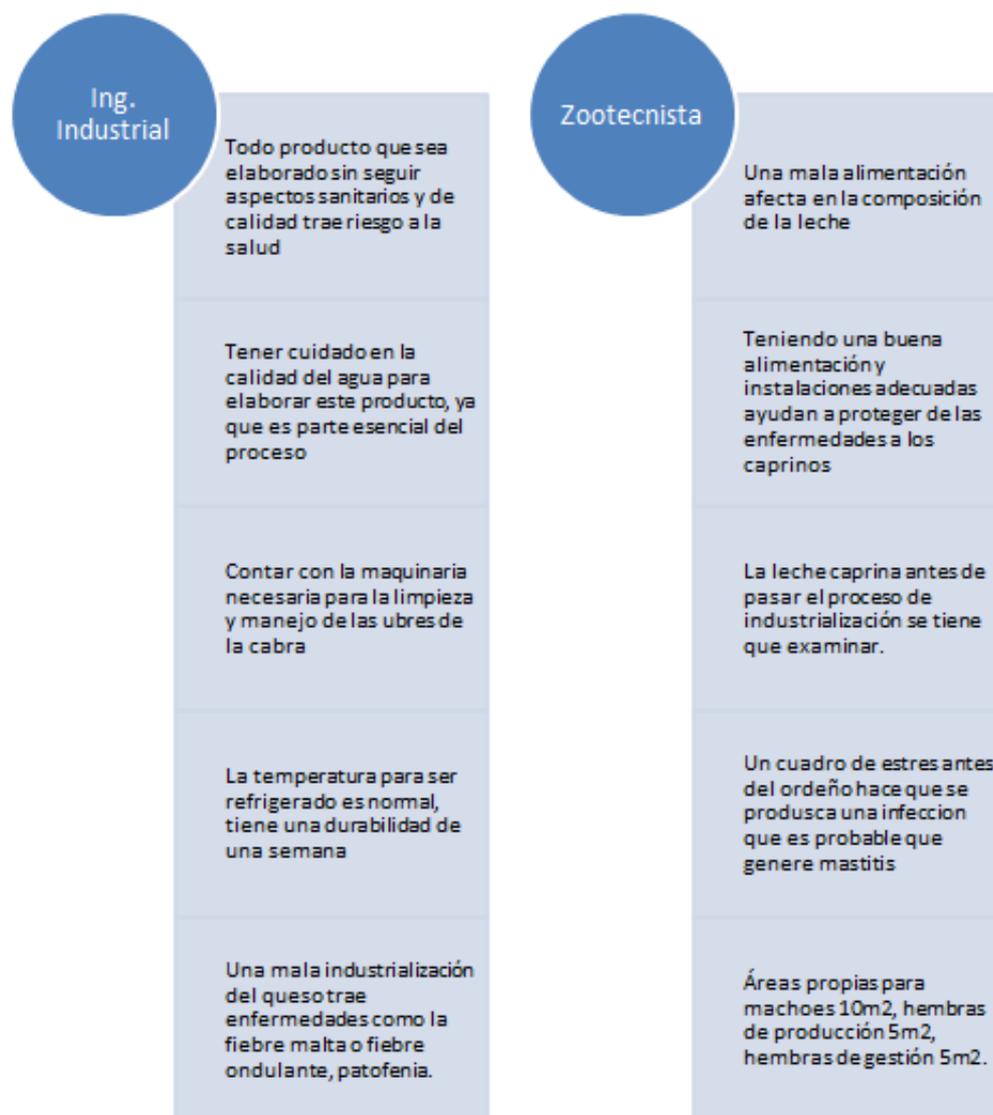
Asociación	Experto de comercio	Ing. industrial	Zootecnista
<ul style="list-style-type: none"><li>• Nuevo producto</li><li>• Elaboración artesanal</li><li>• Alto valor nutricional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nueva oportunidad de hacer negocios</li><li>• Ya conocido en el mercado internacional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Producto nuevo, que diversifica el consumo del queso en la región</li><li>• Buscado por su valor nutricional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Producto de las cadenas detallista.</li><li>• Valores nutricionales y las propiedades curativas que posee la leche de cabra</li></ul>

**Figura 4.** Punto de vista de los entrevistados sobre el producto.

**Fuente:** Entrevista hacia los 4 expertos (Asociación, Ing. industrial, Comercio internacional, Zootecnista)

**Elaboración:** Propia

En este cuadro se les pregunto a los entrevistados sobre el producto y que oportunidad tiene en el mercado, el vicepresidente de la Asociación San Antonio de Olmos comenta que es un nuevo producto que se elabora tradicionalmente, teniendo un alto valor nutricional. Por otro lado, el experto de comercio internacional nos dice que es una nueva oportunidad de hacer negocios, también comenta que ya es conocido en el mercado internacional, el ing. Industrial expresa que es un producto nuevo que diversificara el consumo del queso en la región ya que están acostumbrados a consumir queso de vaca, también buscada por su valor nutricional. El zootecnista Alejandro Flores Paiva habla de que es un producto de la cadena detallista, porque es muy poca conocido y solo algunos saben de los valores nutricionales y las propiedades curativas que posee la leche de cabra.



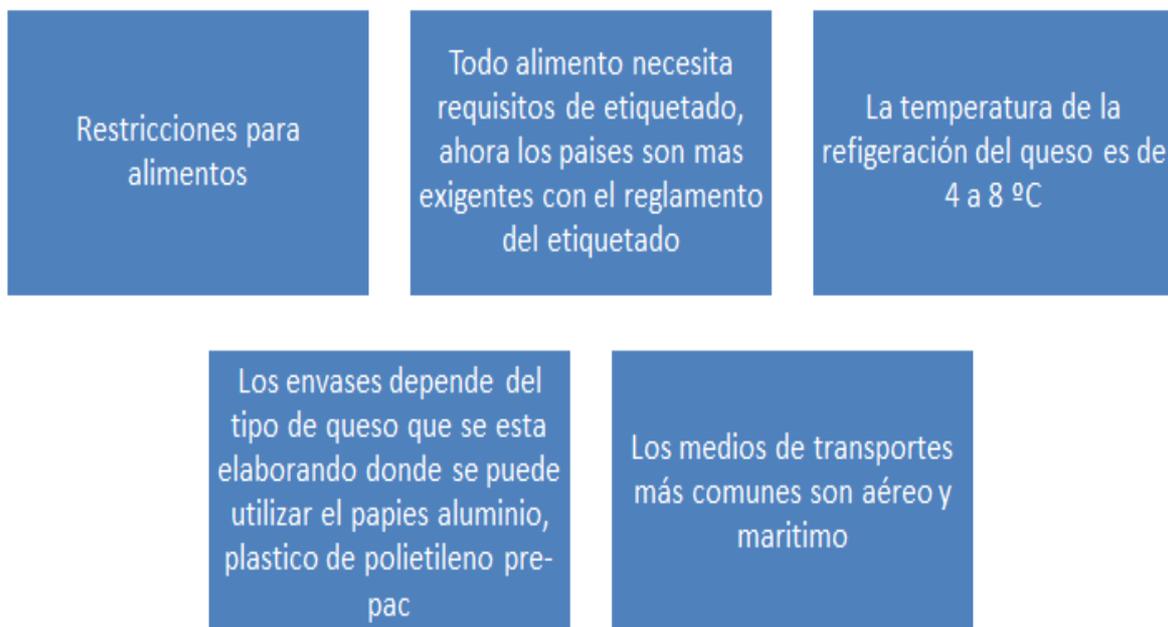
### **Figura.5. Enfermedades** de la mala industrialización del queso caprino.

**Fuente:** Entrevista a los expertos

**Elaboración:** Propia

Los expertos en la industrialización del queso caprino nos hablan que deben seguir aspectos sanitario y calidad para no generar riesgos para la salud de quienes lo consumen, otros aspectos que deben tener en cuenta es la calidad del agua ya que es parte primordial para industrializarlo, eso traía consigo riesgos y enfermedades como la fiebre Malta o fiebre ondulante, patogenicidad, es por eso que cuando se requiere industrializar el queso se debe tener en cuenta la parte primordial, que es la salubridad y las buenas prácticas. El zootecnista nos dice que el factor de descomposición de la leche caprina es por una mala alimentación, también por la mala limpieza de las ubres de la cabra ya que no tienen en cuenta las buenas prácticas, para la prevención de enfermedades, una buena alimentación, instalaciones adecuadas para protegerlas del cambio climático, también ayudándoles con vitaminas y vacunas de prevención, ayudara evitar enfermedades y tener mejor calidad de la leche y queso caprino.

#### **3.2.2. Factores que influyen en la exportación del queso caprino.**



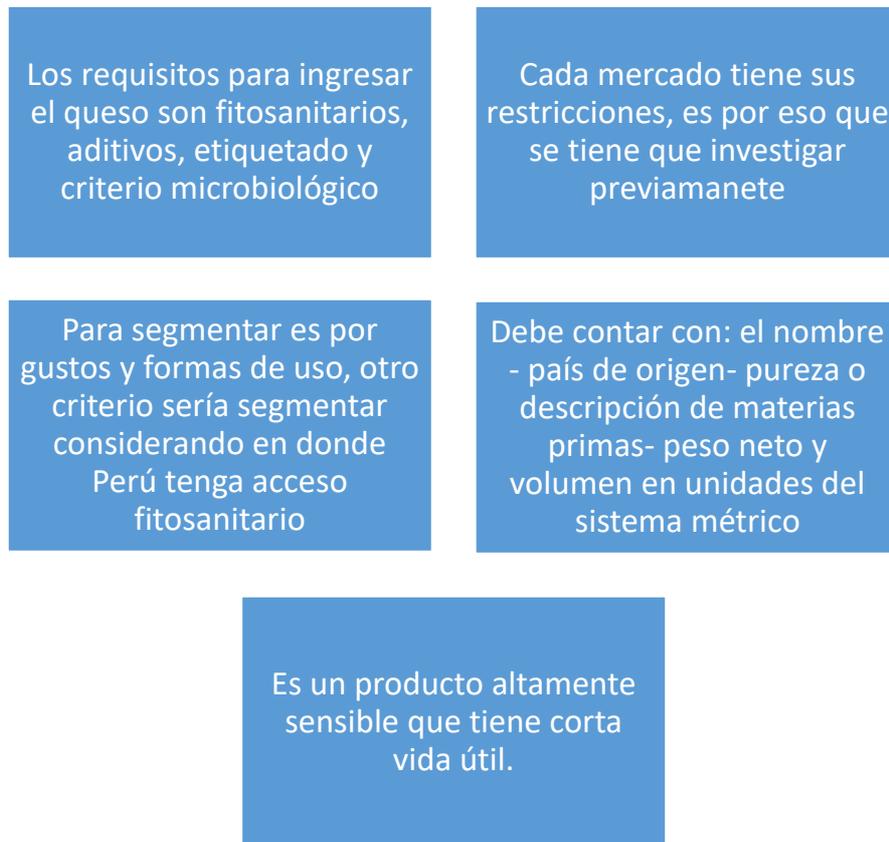
**Figura.6.** Factores para exportar el queso caprino.

**Fuente:** Entrevista a los expertos.

**Elaboración:** Propia

El experto en comercio exterior Miguel Gálvez Escobar indica que las restricciones en el exterior dependen del mercado elegido ya que varían las exigencias para los productos alimenticios. Existen países que son muy exigentes en el caso de los productos alimenticios, también comento que no cree que el estado haya lanzado una estrategia o programa para incrementar las exportaciones del queso en el Perú, por el lado de requisitos de etiquetado nos dijo que actualmente los mercados vienen siendo demasiados exigentes con esa reglamentación, por el lado de los transporte nos decía que dependía de los volúmenes y el tiempo de vida del producto que los más comunes son el transporte marítimo y aéreo, el envase del queso caprino depende de la producción del tipo de queso, se puede envasar en papel aluminio, plástico de polietileno pre pac. Por el lado de la vida útil del producto el Ing. Carlos Rendón Ortiz nos comenta que indudablemente al ser un producto altamente sensible a la descomposición es fundamental establecer la fecha de caducidad del producto, la temperatura a la que debe ser refrigerada los quesos es de 4 a 8 °C.

### 3.3. Análisis del mercado chileno en la importación de queso.



**Figura.7.** Análisis del mercado chileno

**Fuente:** Entrevista al experto en comercio Miguel Gálvez Escobar

**Elaboración:** Propia

Miguel Gálvez Escobar el experto en comercio internacional nos habla de cómo debemos analizar el mercado que puntos tomar en cuenta, lo primero que se debe saber son los requisitos del mercado para el ingreso de nuestro producto, como las restricciones del país al cual vamos a exportar, si tiene reglamento de etiquetado es otro punto también importante para el exportador, también teniendo en cuenta la vida útil de su producto a la hora del envío, no olvidar que la segmentación del mercado varía al criterio que usted quiere tomar considerando y aprovechando los accesos que tenga el Perú en fitosanitario.

Norma sanitaria	Aditivos para alimentos	Criterios microbiológicos	Etiquetado
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Chile tiene un reglamento sanitario con el nombre "Reglamento Sanitario de los Alimentos"</li> <li>•Este reglamento aplica a la producción, elaboración, envase, almacenamiento, distribución, venta e importación de alimentos procesados con el límite máximo de residuos de medicamentos.</li> <li>•El ingreso de los productos procesados tienen que venir acompañado con el certificado sanitario oficial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Esta norma se encuentra en el Art.133 del reglamento sanitario de alimentos que establece la incorporación de aditivos:</li> <li>•Tiene que cumplir el fin tecnológico tanto en , producción, elaboración, preparación, envasado de un alimento.</li> <li>•Que contribuya a mantener la calidad nutritiva del alimento</li> <li>•Permita mejorar sus características organolépticas.</li> <li>•Todo producto debe cumplir con las normas de identidad de pureza y de evaluación de toxicidad según lo indica el codex alimentario.</li> <li>•Estos aditivos deben ser claros en la rotulación según el orden que especifica el codex alimentarius.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•En las normas microbiológicas, según el art.173 del reglamento sanitario de alimentos, si en un alimento se detecta presencia de un microorganismo, la autoridad sanitaria del país podrá considerarlo alimento contaminante, según la evaluación del riesgo del producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Las normas de Chile sobre el etiquetado en el producto importado debe incluir país de origen, pureza o descripción, peso neto y volumen en unidades.</li> <li>•Tienen que ser en el idioma español, que resalte la fecha de fabricación y expiración del producto, si no es el caso pasar por un re-etiquetado.</li> <li>•Se hace con la finalidad de evitar el pago de multas posibles o que prohíban el ingreso del producto a este mercado</li> </ul>

**Figura. 8.** Normas para el ingreso de alimentos al mercado chileno

**Fuente.** Caceres, (2015) Requisitos para exportar alimento a Chile.

**Elaboración.** Propia

Caceres en el 2015 habla de cuáles son las normas que debemos seguir para exportar productos alimenticios al mercado chileno, teniendo en cuenta siempre las normas sanitarias y las especificaciones que tienen estas normas para el exportador, también habla de la estructura e idioma que debe tener el producto al momento de ser etiquetado y enviado al país, para evitar problemas con la institución encargada, así evitar que le prohíban el ingreso al producto enviado.

Exportadores	Seleccione sus indicadores											
	Valor importado en 2016 (miles de USD)	Saldo comercial en 2016 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Chile (%)	Cantidad importada en 2016	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2012-2016 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2012-2016 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2015-2016 (% p.a.)	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2012-2016 (% p.a.)	Arancel medio (estimado) aplicado por Chile
Mundo	39.949	-37.550	100	9.957	Toneladas	4.012	12	14	4	100	0	
Estados Unidos de América	28.025	-28.025	70,2	7.000	Toneladas	4.004	20	20	2	5,9	5	0
Argentina	6.866	-6.866	17,2	1.756	Toneladas	3.910	-5	-1	4	1,6	-8	0
Brasil	1.329	-1.329	3,3	399	Toneladas	3.331	-12	-6	-15	0,04	-2	0
Colombia	800	-800	2	44	Toneladas	18.182		75	34	0,03	20	0
Alemania	674	-674	1,7	203	Toneladas	3.320	187		50	21,7	-2	6
Uruguay	640	-640	1,6	266	Toneladas	2.406			268	0,4	39	0
Perú	620	-52	1,6	138	Toneladas	4.493	36	43	63	0	61	0
Italia	482	-482	1,2	37	Toneladas	13.027	3	16	3	13,1	3	6
Australia	315	-315	0,8	90	Toneladas	3.500	34	43	-1	4,1	-4	0
Francia	89	-89	0,2	9	Toneladas	9.889	21	34	242	9,1	-7	6
España	56	-56	0,1	8	Toneladas	7.000	8	7	-24	2,5	17	6
Dinamarca	47	-47	0,1	7	Toneladas	6.714	-19	-11	-68	8,6	-1	6

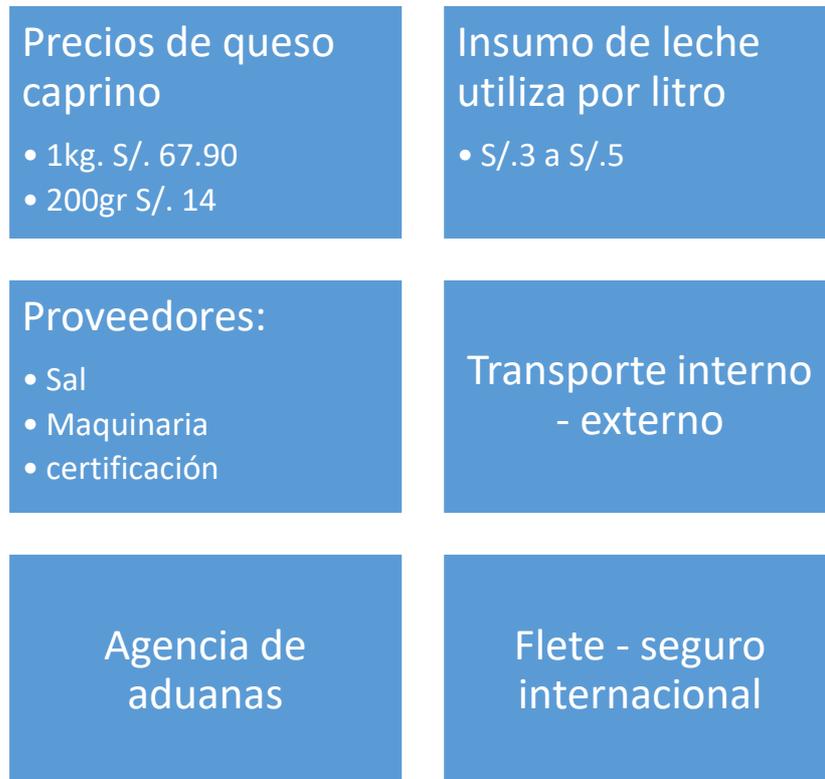
**Figura. 9.** Países de proveedores de queso hacia Chile

**Fuente:** Trademap

**Elaboración:** Propia

Trademap nos muestra la lista de los mayores proveedores de queso para el mercado chileno, igualmente detalla los valores exportados de Perú hacia el mercado chileno, detallando que es uno de los países con mayor crecimiento en sus exportaciones de queso al mercado chileno, por lo tanto, esto ayudara a la Asociación San Antonio de Olmos que tiene un mercado objetivo con crecimiento para los próximos años.

### 3.4. Estimar los costos de exportación de queso caprino con destino a Chile



**Figura.9.** Costo para exportar el queso caprino

**Fuente.** Entrevista realizada al experto

**Elaboración.** Propia

El experto en comercio internacional nos dio un alcance de cuales serían nuestros costos de exportación para él envío de nuestro producto al exterior, en la cual resaltan los proveedores de insumo e maquinaria, también los costos de elaboración, transporte ya sea interno como externo, agencia de aduanas, flete, seguro internacional, la acreditación para el certificado de sanidad, en la cual el experto nos recalca que hay que manejar bien nuestros costos internos como externos.

#### IV. DISCUSIÓN

A considerar en el estudio la pregunta de ¿Cómo exportar el queso caprino de la Asociación San Antonio de Olmos hacia el mercado chileno? se comenzó a plantear varias opciones para llegar a resolver la pregunta del estudio, también se tuvo que investigar cómo estaba la Asociación San Antonio de Olmos para llegar a su objetivo principal.

Una de las mejores opciones para resolver la pregunta estudiada sería elaborar un plan de negocio para exportar el queso caprino al mercado chileno, la cual será beneficioso para la Asociación San Antonio de Olmos, les permitirá ver que si siguen los pasos de un plan de negocio les ayudará a que su producto sea de calidad, mejorando en toda la cadena productiva. También Restrepo & Bernal (2009) menciona que la creación de un plan de negocio debe contar con una investigación de mercado, estrategias de marketing, en donde el producto se exprese solo.

Para el diagnóstico de la situación actual de la Asociación San Antonio de Olmos se le solicitó una entrevista al vicepresidente de la Asociación donde se encontró que cuenta con 52 socios entre hombres y mujeres además cuenta con una junta directiva bien constituida desde un presidente hasta vocal, esto les permite tener un representante formal para gestionar cualquier evento.

También se identificaron cual es la situación en el área de producción y comercialización, además de los conocimientos actuales que cuenta la Asociación San Antonio de Olmos, donde se pudo observar que la producción y comercialización del queso se realiza artesanalmente, cuenta con 80 cabezas caprina, además están esperando el fondo concursable del pro-compite, el cual será como un proveedor para la asociación.

Carpio & Torres, (2011) realizó un estudio donde nos menciona que la falta de conocimiento en la inversión y de tecnología, ha generado que la comercialización de los derivados de la leche caprina se encuentre a cargo de las pequeñas asociaciones, a causa de eso ha elaborado un plan de producción y comercialización de queso caprino, así generar una alternativa de consumo en derivados de leche caprino. No obstante, lo dicho por el autor no concuerda con el punto de vista de los expertos en el área, ya que es un producto nuevo para el mercado local pero ya conocido en el mercado internacional contradiciendo con el autor, además es una nueva oportunidad

de hacer negocios, ya que es un producto de la cadena llamada detallista, buscada por su alto valor nutricional y propiedad curativas que posee la leche caprina.

Se llega a la misma idea con el autor que se debe tener tecnología y conocimientos a la hora de la industrializar la leche caprina para evitar tener un mal producto que perjudique a la Asociación al momento de comercializar el queso.

Para poder lograr obtener un producto de calidad debemos tener cuidado de cómo estamos industrializando el queso caprino, teniendo en cuenta que pueden traer enfermedades para los consumidores, por eso Badajoz, (2013) nos dice que uno de los principales problemas para industrializar o elaborar el queso caprino son las condiciones higiénicas en donde se elabora el producto. Asimismo, en este trabajo con ayuda de los expertos nos dieron las recomendaciones para solucionar este problema que sería: contar con aspectos sanitarios, calidad de agua, buena alimentación en los caprinos, instalaciones adecuadas, maquinaria necesaria, pasar por evaluación antes de industrializarla y contar con áreas apropiadas.

Algo importante que nos recalca el experto en comercio internacional, que es fundamental en la elaboración de un plan de negocio, son los factores para exportar un producto, nos dijo que todos los países no son iguales en sus restricciones, por ejemplo, Chile que es nuestro mercado, tiene restricciones para alimentos, normas de etiquetado, envases, la temperatura que debe ser enviado el producto, saber el medio de transporte en cual se enviará el producto al mercado objetivo.

Sin embargo, al analizar el mercado objetivo debemos tener en claro que nuestro producto cuente con los requisitos fitosanitarios, aditivos, etiquetado y de criterio microbiológico, dado que nuestro experto comentó que es algo importante para el investigador, por ello hablo de cómo segmentar el mercado, recomendó que sea por gusto y forma de uso del producto además que el Perú aproveche los beneficios de los acuerdos comerciales firmados con los potenciales países de destino.

Para estimar los costos de exportación del producto se debe tener en cuenta el precio del queso caprino tanto local como internacional, costo de insumos de la leche por litro, proveedores, el transporte que se va utilizar ya sea interno como externo además de los seguros internacionales y los costos de la agencia de aduanas.

## V. CONCLUSIONES.

1. El modelo planteado en este trabajo de investigación hará reflexionar a la asociación que los pasos de un plan de negocio para la exportación, mostrará el diagnóstico de cómo se encuentra actualmente, al mismo tiempo ayudará con actividades a mejorar en las áreas de las cadenas productivas e comercialización del producto.
2. La Asociación San Antonio de Olmos es una organización que se dedica a la crianza de cabras y comercialización de cabritos de leche, en la actualidad la Asociación no cuenta con un plan de negocios, además muestra problemas en sus cadenas de producción y comercialización del queso caprino teniendo como su objetivo principal la comercialización de los derivados de la leche caprina e ingresar no solo al mercado local sino también al internacional. Para la asociación es un producto nuevo en el que no se cuenta con maquinaria para su industrialización, por eso su elaboración es artesanal, también la falta de conocimiento de las buenas prácticas al momento de elaborarla y el cuidado de los caprinos pueden traer consigo enfermedades no solo para el caprino si no para los consumidores del producto.
3. La Asociación tiene muy poco conocimiento de cuáles son los factores que influyen en su producto para exportar; conocen someramente sobre las restricciones para alimentos, certificaciones y los medios de transporte según el país objetivo.

4. El mercado chileno es uno de los países en Sudamérica que es muy estricto en lo que es importaciones de alimentos procesados, tienen unas normas o requisitos para el ingreso de esos alimentos, además tienen restricciones de etiquetado e idioma con el que se debe enviar el producto a ese mercado.
  
5. La asociación no cuenta con una estructura de costos definida para la comercialización y exportación de queso caprino, asimismo carecen del área de contabilidad, por lo que no existe un orden y conocimiento del precio final de sus productos, esto traerá consecuencias para la comercialización y producción de este producto. De acuerdo a lo establecido en el plan de negocios para la exportación de queso caprino el precio S/. 25

## VI. RECOMENDACIONES

1. Con esta investigación se le sugiere a la Asociación San Antonio de Olmos que implemente el plan de negocio para la exportación de los derivados de la leche caprina, toda vez que con esta implementación se mejoraran las cadenas de producción y comercialización lo que los llevará a lograr su objetivo principal que es exportar.
2. El queso caprino es un producto de la cadena llamada detallista, así conocido en el mercado internacional, por tal motivo se debe considerar un producto de alta calidad en esta nueva oportunidad de hacer negocios locales e internacionales.
3. Con relación a los factores que influyen en la exportación del queso caprino la asociación debe tomar en cuenta la presentación del producto, envase, embalaje además de contar con las certificaciones de origen y sanitario, agregando la elección del medio de transporte idóneo para su ingreso al mercado objetivo, teniendo en cuenta la naturaleza del producto y los tiempos de tránsito.
4. Se recomienda ingresar al mercado Chileno ya que muestra gran apertura para la comercialización de productos lácteos y sus derivados asimismo es el primer país Latinoamericano consumidor de quesos.
5. Se le recomienda a la asociación San Antonio de Olmos que implemente un área de contabilidad, la cual maneje los costos de producción, comercialización, exportación del queso caprino las cuales saldrían de los insumos para la elaboración, proveedores, transporte (interno e externo), los fletes, seguro internacional, agencia de aduanas.

# PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO, DE LA ASOCIACIÓN SAN ANTONIO DE OLMOS.

## I. Plan estratégico y plan organizacional

### a. Descripción de la empresa:

La Asociación San Antonio de olmos se dedica al manejo del ganado caprino lechero, con la finalidad de elaborar y comercializar los derivados de esta producidos por ellos mismos cuenta con una partida registral N° 11124155 y Ruc N° 20487442900 se encuentra en el caserío Cerro Falla distrito de Olmos.

La Asociación tiene como mercado potencial a los pobladores del departamento de Lambayeque de los segmentos A y B, este segmento se caracteriza por tener capacidad adquisitiva alta y media, además los productos que se le ofrecen tiene alto valor nutricional.

### b. Datos de la empresa:

#### - Misión

Ser una Asociación que brinde diversificación en el consumo de los derivados de la leche caprina, además de la comercialización y producción de cabrito de leche en el departamento de Lambayeque.

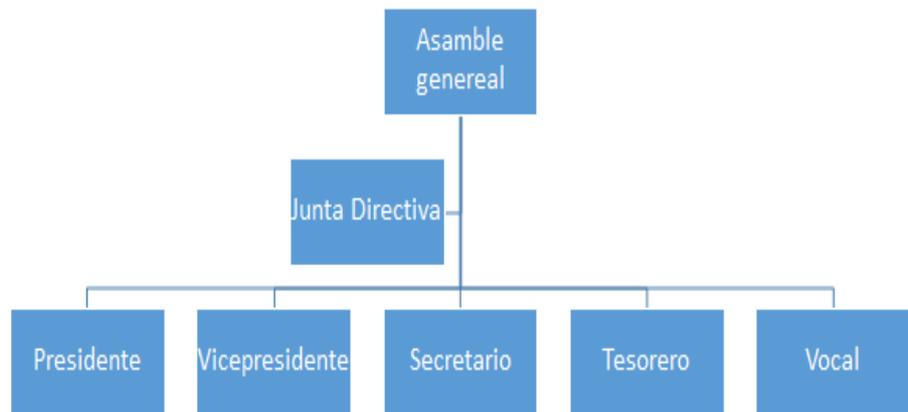
#### - Visión

Ser una Asociación líder en el departamento de Lambayeque y la comercialización de derivados de la leche caprina y cabritos de leche, con llega a mercados internacionales cumpliendo con los estándares de calidad, organización e ética.

## - Valores

- **Responsabilidad:** Tienen la capacidad de tomar buenas decisiones para la asociación y reconocer los efectos de las malas decisiones.
- **Confianza en el cambio:** No tienen miedo al cambio al contrario están dispuesta adaptarse al cambio e innovación en sus líneas generales
- **Profesionalidad y calidad:** Cuenta con los profesionales para la elaboración de los derivados de la leche caprina así asegurando la calidad de su producto para los consumidores.
- **Eficiencia:** utiliza las herramientas necesarias para alcanzar los objetivos trazados por la Asociación.
- **Respeto:** trato igualitario entre los trabajadores y colaboradores que trabajan en la asociación para llegar al objetivo.

- **Organigrama:**



## C. Matriz resumen de fortalezas y debilidades

### Fortalezas

1. Organización formalmente constituida.
2. Cuenta con los recursos naturales y potencial humano.
3. Producto de calidad y con alto valor nutricional.
4. Precios acuerdo a lo competitivo.
5. Buenas condiciones agroclimáticas.

### **Debilidades**

1. Poco conocimiento en el manejo de ganado caprino
2. No cuenta con mucha tecnología para la industrializar la leche caprina
3. Mínimo consumo del producto
4. Poca exportación
5. Conocimientos básicos sobre herramientas para exportación.

### **Oportunidades**

1. Aprovechamiento del TLC que tenemos con el mercado chileno, que nos permite el ingreso del producto con el arancel 0%.
2. Diversificación en la cadena productiva caprina
3. Tendencias mundiales por el consumo de productos sanos y con alto valor nutricional.
4. Transferencias de tecnología en los procesos de producción y comercialización
5. Ingreso del producto en los supermercados y ferias internacionales.

### **Amenazas**

1. El exceso de consumo del queso vacuno.
2. Competencia con los países como Suiza y Francia, son los mayores productores y comercializadores en quesos.
3. Los productos sustitutos.
4. Crisis en el mercado seleccionado.
5. Competencia desleal.

## II. Análisis del producto en el mercado objetivo y plan de marketing.

### A. Análisis del producto

**Queso caprino:** Según CARPINO ALTO, (2017) comenta que el queso caprino es reconocido en el mercado internacional por los beneficios nutricionales que ayuda a mejorar el estado de salud de las personas que tienen problemas como la intolerancia a la leche de vaca, coletero elevado, alergia, anemia, osteoporosis, uno de los mayores beneficios de este producto es la semejanza que tiene con la leche materna, cuenta con fracciones de azúcares y oligosacáridos similar a la leche materna, desempeña un papel importante para el desarrollo de las defensas sobre las bacterias patógenas y el desarrollo cerebral del lactante.

### B. Partida Arancelaria

#### Perú

Partida Arancelaria	Descripción de la partida S.A
0406100000	Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero y requesón

Fuente: SUNAT  
Elaboración: Propia

#### Chile

Partida Arancelaria	Descripción de la Partida
0406101000	Queso fresco

Fuente: Lista de aranceles Chile  
Elaboración: Propia

### C. Mercado Objetivo

**Chile:** Santander trade portal, (2017) comenta que el mercado selecciona tiene una economía abierta y dependiente del comercio internacional que representa el 60% PBI, un punto a favor es que el mercado elegido respeta los términos de los TLC firmados, una de las ventajas comparativas que tiene el mercado chileno son: la minería, agricultura competitiva fuera de temporada, eso les abren las puertas a grandes mercados como Europa, Asia, Norte América.

China. Estados Unidos, Japón son los principales clientes del mercado chileno que les vende cobra que es 50% de todas las exportaciones, frutas, productos a base de la pesca, estos

mismos países compradores también son sus proveedores aumentándole Brasil, Chile les compra carburantes, minerales y petróleo, maquinaria, vehículos, equipos electrónicos estos servicios representan el 13% de las exportaciones y el 17% de las importaciones.

Chile en los últimos 5 años su balanza comercial siempre ha permanecido positiva, pero en el caso del superávit se ha reducido desde el 2011 por la caída del precio del cobre y sobre la desaceleración económica de China que es su principal mercado y proveedor. En tanto con la caída del precio del petróleo, Chile aprovechado para la devaluación del peso y la pobre demanda interna, por eso se dice que la balanza comercial de Chile se ha mantenido positiva hasta el 2016.



Mapa político de Chile

## ✓ Demografía

Chile tiene una población de 17'789267 de habitante (julio 2017) con una tasa de crecimiento de 0.77% (2017), promedio en los últimos años.

La mayor población de habitante del mercado seleccionado es de 43.08% en la cual está dividida entre hombre y mujeres de edades 25 a 54 que representa a la población chilena.

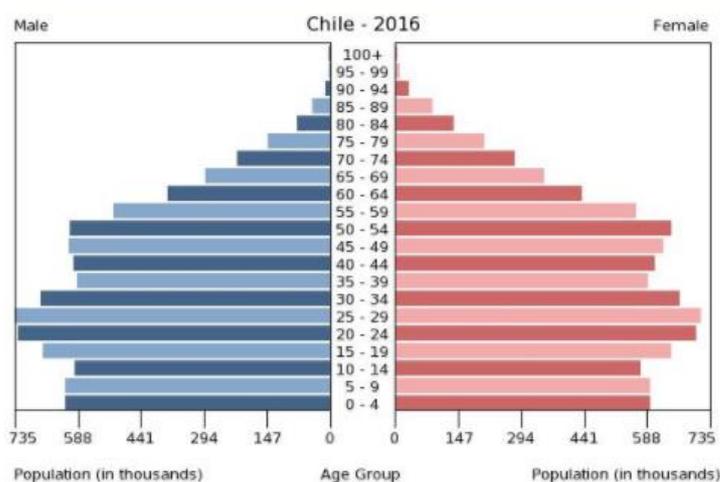


Imagen 2: Distribución de la población según edad

Fuente: World Factbook

El 89.9% de la población chilena vive en zonas urbanas y la mayoría se encuentra en Santiago con una población de 5'150,010 habitantes seguido por Puente Alto, Antofagasta, San Bernardo, Viña del Mar.

### Población de principales ciudades

Nombre	Población
Santiago	5.150.010
Puente Alto	824.579
Antofagasta	402.444
San Bernardo	320.626
Viña del Mar	287.522
Temuco	275.617
Rancagua	249.668
Valparaíso	248.070

Fuente: Estadísticas de la ONU, 2015 - Últimos datos disponibles.

## ✓ Situación Económica

Santander trade, (2016) comenta que la economía chilena se encuentra dominada por los sectores industriales y servicios, que aportan un 96% del PIB, en los sectores de actividades que destacan son la minería, productos de manufacturas y la agricultura.

El sector que aporta mayor al PIB del mercado chileno es de los servicios que tiene un 63.2%, en tanto el sector de industria de 32.8% y el agrícola el 4 %, esto nos permite saber que la mayoría de habitantes trabajan en el sector de servicios.

Los desafíos que tiene el mercado chileno son: la dependencia sobre el precio del cobre, el desarrollo un producto alimenticio que satisface a las necesidades del país y por último aumentar la productividad en el sector minero.

Lo favorable en el mercado de Chile ha sido las estrategias que, implementado para el ingreso de sus exportaciones de frutas y verdura a los mercados de Europa, Asia, Norteamérica, donde los principales lugares donde se realiza esta actividad son al sur y centro del país, se ofrecen frutas fuera de temporadas para los países del hemisferio norte.

**Tabla 1. Chile: Indicadores Económicos.**

Indicadores de crecimiento	2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	260,95	242,54	247,03	251,22	262,00
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,0	2,3	1,6	1,7	2,3
PIB per cápita (USD)	14.645	13.469	13.576e	13.663	14.101
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-1,5	-2,0	-2,2e	-1,9	-1,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	14,9	17,4	21,2e	24,8	27,4
Tasa de inflación (%)	4,4	4,3	3,8	2,8	3,0
Tasa de paro (% de la población activa)	6,4	6,2	6,5	7,0	6,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-4,50	-4,67	-3,57e	-3,44	-4,39
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1,7	-1,9	-1,4e	-1,4	-1,7

Fuente: IMF - World Economic Outlook Database, 2017

Nota: (e) Datos estimados

✓ **Exigencias de Producto**

**Requisitos Arancelarios**

SIICEX, (2016) habla que los acuerdos que tiene Perú y Chile son: Acuerdos multilaterales, ámbito bilateral y ámbito regional. Esto lleva que el ingreso del queso caprino hacia el mercado chileno esté libre de pagos arancelarios.

**Partida del sistema armonizado de Perú**

0406.10.00.00 → Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero y requesón.

**Partida del sistema armonizado de Chile**

0406.10.10.00 → Queso fresco

SUBPARTIDA	ANO	ARANCEL NMF	ARANCEL PREFERENCIAL	OBSERVACION	REGLA ESPECIFICA DE ORIGEN
04061010 Requesón	2017		100		Obtenidas totalmente en el territorio de una Parte; o elaboradas íntegramente en el territorio de las Partes cuando en su elaboración fueran utilizadas, única y exclusivamente, materiales originarios de una o ambas Partes; o elaboradas con materiales no originarios: cambio de partida o cuando el valor CIF de los materiales no originarios no exceda del 50% del valor FOB de exportación de las mercancías.

Fuente: Sicex

**Condiciones para – arancelarias**

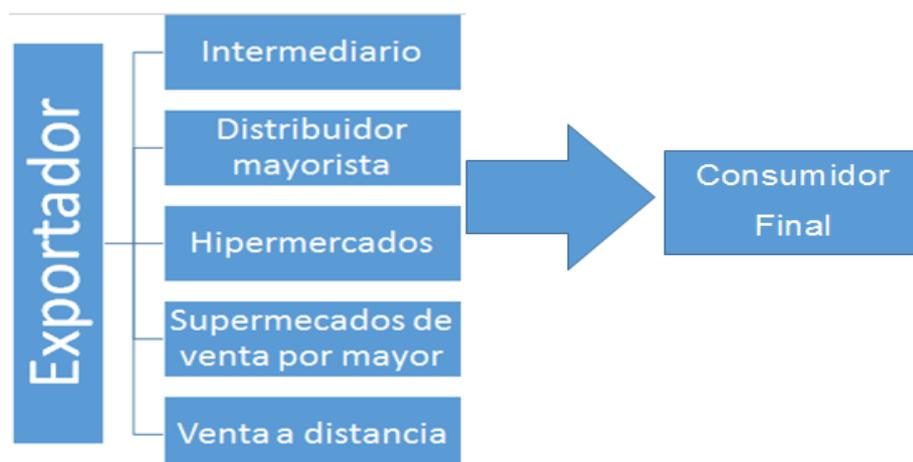
Las entidades encargadas que regulan el ingreso del producto al mercado chiles sobre, el empaque, insumos, aditivos, etiquetado.

<b>Requisitos de ingreso para alimentos procesados</b>	
<b>Norma Sanitario</b>	Chile tiene un régimen sanitario con el nombre “reglamento sanitario de alimento”, este reglamento aplica a la producción, elaboración, envase, almacenamiento, distribución, venta e importación de alimentos procesados con el límite máximo de residuos de medicamentos, este alimento tiene que venir acompañado con el certificado sanitario oficial
<b>Aditivos para Alimentos</b>	Esta norma se encuentra en el Art. 133 del reglamento sanitario alimentos que se establece la incorporación de aditivos, tiene que cumplir el fin tecnológico tanto en producción, elaboración, preparación, envasado de un alimento, que contribuya a mantener la calidad nutritiva del alimento, que contribuya a mantener la calidad nutritiva del alimento, mejorando sus características
<b>Criterio microbiológicos</b>	En las normas microbiológicas, según el art. 173 del reglamento sanitario de alimentos, si es un alimento se detecta presencia de un microorganismo, la autoridad sanitaria del país podrá considerarlo alimentos contaminante, según la evaluación del riesgo del producto
<b>Etiquetado</b>	Las normas de Chile sobre el etiquetado en el producto importado debe incluir país de origen, peso neto y volumen en unidades, tienen que venir en el idioma español, que resalte la fecha de fabricación y caducidad del producto, sino es el caso pasa por un re-etiquetado, se hace con la finalidad de evitar el pago de multas, posibles o que se le prohíba el ingreso del producto a este mercado

Fuente: requisitos para la exportación de alimentos Chile  
Elaboración: Propia

### ✓ **Canales de Distribución**

El queso caprino será exportado al mercado chileno, donde se tendrá que tener un intermediario, que tenga conocimiento y manejo del mercado cual nos permitirá saber si habido cambios en el uso o consumo de nuestro producto, facilite el posicionamiento del producto.



**Gráfico 1. Posible canal de distribución de la exportación del queso caprino.**

Como se puede observar hay varios tipos de distribuidores desde los minoristas hasta el distribuidor mayorista en la cual se puede vender nuestro producto.

**Hipermercados:** Lider, Ekono, Santa Isabel, Jumbo, Tottus, Unimarc, se encuentran en todas las ciudades de Chile.

**Venta al por mayor:** Comerciantes, restaurantes, mayorista 10 y alvi club mayorista.

**Ventas a distancia:** son venta por catálogo, ventas en línea, directa a través de distribuidores independientes.

### ✓ **Medios de Transporte**

#### **Tipo de Transporte**

Los medios de transporte para la exportación de queso caprino para el mercado Chile son el transporte aéreo y marítimo, este último transporte se ha seleccionado por la cercanía que tiene con nuestro país y los días para la llegada de nuestro producto.

## Tiempo de tránsito marítimo

El tiempo de tránsito de Perú hasta nuestro mercado de destino tarda aproximadamente 10 días, dependiendo el puerto al que se le enviará el queso caprino.

Puerto de Paita – Puerto de Valparaíso 10 días

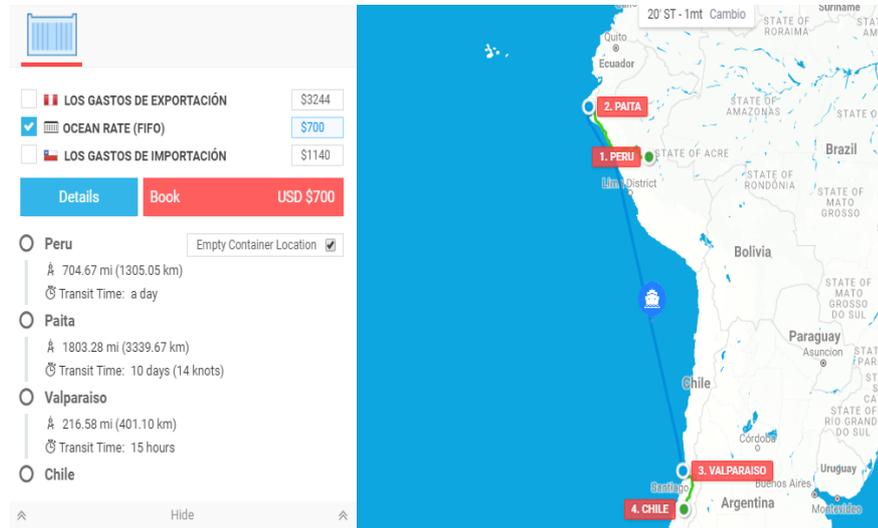


Imagen: Paita – Valparaíso

Fuente: Sea Rate

## Puerto de Paita – Puerto Montt 12 días

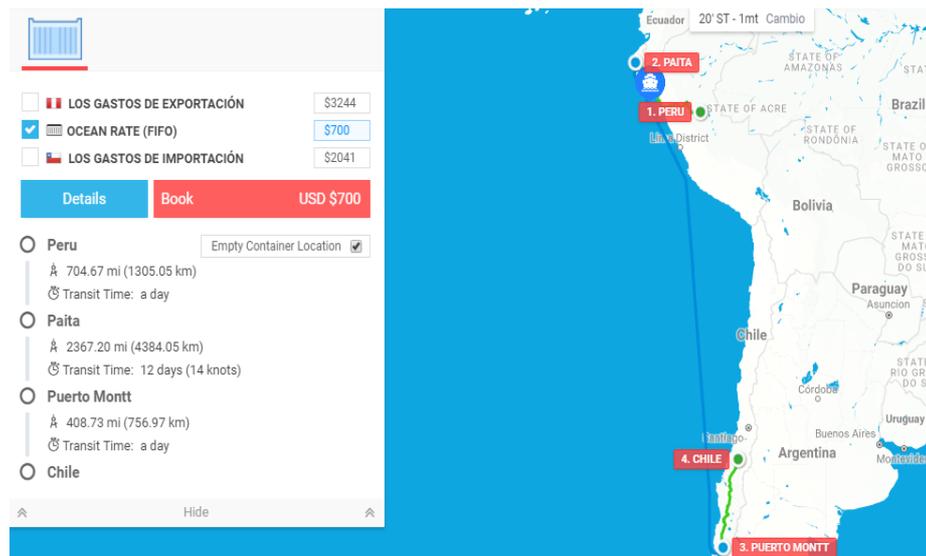


Imagen: Paita – Puerto Montt

Fuente: Sea Rate

#### D. Perfil del mercado consumidor

El mercado chileno ha tenido una expansión y crecimiento que ha implicado una explosión de la demanda de los consumidores, esto genera que se mejore las condiciones de vida de la población, esto lleva que el perfil de los habitantes sea más selectivo al momento de comprar un producto no solo se fijan en el precio, calidad, durabilidad, tecnología, servicio al cliente, frecuencia disponible del producto.

Esto se da gracias al aumento de los ingresos y accesos a mayor crédito, esto lleva que la población no se interese en las necesidades básica, sino en tecnología siendo que Chile es líder en América latina en tendencias de penetración en teléfonos móviles, este aumento ha hecho que la población del mercado invierta más en salud y educación.

<b>Perfil Demográfico</b>	
Edad	25 a mas
Sexo	Masculina: 49.5% Femenino: 50.5%
Étnicos	89% de orígenes europeo – 9% son mapuches y 1 % son de grupos indígenas
Ocupación	Trabajadores del sector de industria, ama de casa, familiares con hijos

Perfil Psicográfico	
Estilo de vida	Seleccionan producto con alto valor nutricional, durabilidad, calidad, etc
Perfil Geográfico	
Mayor probabilidad de compra	71% Santiago
	11% Puente Alto
	6% Antofagasta
	4% San Bernardo

Fuente: Santander Trade, (2016)

## Hábitos de consumo

### Características de los compradores de queso encontrados en supermercados de Santiago de Chile

Characteristic	% of individuals
<b>Gender</b>	
Women	61.6
Men	38.4
<b>Age</b>	
20-40 years	64.4
41-65 years	29.4
>65 years	6.2
<b>Frequency of cheese consumption</b>	
Daily	19.4
Three times per week	34.8
Once per week or less	45.9
<b>Type of cheese</b>	
Cow's milk cheese	76.7
Goat's milk cheese	6.1
Cow's, goat's and sheep's milk cheese	17.6
<b>Place of consumption</b>	
Home	96.8
Elsewhere <sup>1</sup>	3.2
<b>Consumption choice</b>	
In a sandwich	81.1
Other <sup>2</sup>	18.9

<sup>1</sup>Restaurant, a friend's home and at a social event;

<sup>2</sup>In pasta, in pizza and as a snack.

La mayor parte de los compradores de queso en supermercados son mujeres con un 61% en las edades de 20 a 40 años, el consumo de queso la mayor parte es de la leche de vaca.

## Comportamiento de compra de los consumidores de queso encuestado en supermercados en Santiago de Chile

**Table 2.** Purchasing behavior of cheese purchasers surveyed (n=323) in supermarkets in the Province of Santiago, Chile.

Behavior	% of individuals
<b>Main cheese purchaser of the household</b>	
The woman	51.6
The man	22.2
Both the woman and the man	22.2
Other <sup>1</sup>	4.0
<b>Consumer interest before the purchase</b>	
Price	30.5
Brand/origin	69.5
<b>Consumer interest in labeling</b>	
Nutritional information	25.5
Fat content	15.4
Expiration date	51.8
No interest	7.2

<sup>1</sup>A child or housekeeper.

El comportamiento de los consumidores chiles a hora de comprar un producto se fija más en la marca de origen, y en el etiquetado se fijan mucho en la fecha de vencimiento del producto que van adquirir.

**Figura 10. Quesos más consumidos en el mercado**



Fuente: Quesos Chile

Quesos chile habla de cuáles son los tipos de queso que mayor se consume y se encuentra en casi todas las tiendas de cada ciudad del mercado, además no dice los precios de cada uno de ellos.

Nombre Producto	Marca	Peso	Precio
Queso Aperi Brie Azul	Santa Rosa	140 g.	Ch\$ 3.299
Queso Brie	La Pircas	100 g.	Ch\$ 1.890
Queso Cabra al vino	Trujillo	150 g.	Ch\$ 2.999
Queso Chacra	Quillayes	250 g.	Ch\$ 1.109
Queso Cheddar light	Santa Rosa	144 g.	Ch\$ 1.249
Queso Edam	Colum	350 g.	Ch\$ 2.923
Queso Fondue	Emmi	400 g.	Ch\$ 8.999
Queso Fresco	Los Tilos	350 g.	Ch\$ 1.579
Queso Parmesano	Dos Álamos	40 g.	Ch\$ 490
Queso Mantecoso	Ramo Grande	250 g.	Ch\$ 1.679
Queso Mozzarella	Colum	300 g.	Ch\$ 2.000
Queso Ranco	Colum	500 g.	Ch\$ 3.190

Fuente: Quesos Chile

### E. Medición de mercado

Q= Demanda total del mercado

n= 257500

q=0.4 g

p= 4.5 (US\$)

$$Q = nqp$$

$$Q = (257500)(0.4)(4.5)$$

$$Q = 463500$$

### F. Análisis de competitivo y benchmarking

**Principal empresa exportadora de queso fresco al mercado chileno - 2016**

Empresa	Valor Fob (dólares)	Peso neto (KG)	Peso Bruto (KG)
<b>Delitrading S.A.C</b>	<b>451535.28</b>	<b>102846.720</b>	<b>118410.935</b>

Fuente: Sunat

Como se muestra en la tabla la única empresa exportadora de queso fresco en el Perú es delitrading que viene exportando el queso fresco desde el año 2012 hasta la actualidad la cual nos indica que es una oportunidad para ingresar a competir con esta empresa tanto en el mercado local como internacional.

Como se sabe este es un sector nuevo que viene evolucionando constantemente con ayuda de las instituciones del estado peruano, eso lleva que brinden capacitaciones e incentivaciones de todo tipo, esto hace que incremente la producción y elaboración del queso en el país.

Actualmente son 79 empresas formales en todo el país dedicadas a la producción y comercialización del queso.

<b>Empresas</b>	<b>Ubicación</b>
Agroindustria de Alimentos Branggi S.A.C	Lima
Servicios Inkari E.I.R.L	Lima
Quesos Tradición E.I.R.L	Arequipa
Procesadora y comercializadora de alimentos dirlac E.I.R.L	Chiclayo
Industrias la leche E.I.R.L	Maynas

Fuente: Kompass  
Elaboración: Propia

### **Exportaciones Peruanas según país de destino**

<b>Países de destino</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Chile</b>	47436.24	46294.40	33676.76	373004.12	451535.28
<b>Colombia</b>	37892.72	42759.72	23209.80	0	0
<b>Total</b>	85328.96	89054.12	56886.56	373004.12	451535.28

Fuente: Sunat  
Elaboración: Propia

## Importaciones de Chile según partida arancelaria del queso

IMPORTACIONES CHILE		VALOR IMPORTADO (MILES DE DOLARES)			VOLUMEN IMPORTADO (KILOGRAMOS)		
PARTIDA ARANCELARIO	DESCRIPCION	2011	2012	2013	2011	2012	2013
0406.90.10	Quesos y requesón: Los demás quesos Gouda y del tipo Gouda.	15,963	38,612	52,688	4,404,029	10,792,962	14,049,553
0406.10.30	Queso fresco (sin madurar) incluido el del lactosuero y requesón: Morarella	10,373	13,489	15,575	3,364,530	4,508,908	4,409,850
0406.10.20	Quesos y requesón: Quesos frescos (sin madurar), incluido el del lactosuero y requesón:	8,568	10,731	14,037	11,840,168	14,434,935	15,081,697
0406.90.90	Quesos y requesón: Los demás quesos : Los	6,963	7,197	8,178	5,406,843	5,381,870	7,277,449
0406.20.00	Quesos de requesón: Quesos de cualquier tipo, rayado o en polvo.	2,487	2,961	4,632	1,952,617	2,065,348	2,776,281
0406.30.00	Quesos y requesón: Queso fundido (excepto el rayado o en polvo)	3,505	2,328	3,621	4,309,047	3,952,305	5,622,800
0406.90.20	Quesos y requesón: Los demás quesos Cheddar y del tipo cheddar	1,45	2,786	2,789	924,286	1,244,468	1,216,141
0406.90.40	Quesos y requesón: Los demás quesos Parmesano y del tipo parmesano	740	704	2,483	257,832	235,736	622,655
0406.40.00	Quesos de pasta azul y demás quesos que presenten ventas productivas por Penkiliium	1,217	1,597	1,967	1,044,207	1,208,396	1,664,774
0406.10.10	Queso fresco (sin madurar incluido) el del lactosuero y requesón los demás.	650	659	870	2,555,386	2,477,070	2,221,921
0406.10.90	Quesos y requesón: Queso fresco (sin madurar), incluido el de lactosuero y requesón: Los demás.	129	128	267	240,528	207,373	290,884
0406.90.30	Quesos y requesón: Los demás quesos: Edam y	129	128	267	160,626	122,854	10,391

Fuente: Trademap

Los quesos más importados según por partida son queso gouda con una parte de 04069010, también están mozzarella y queso de crema, además en los últimos años se tiene que destacar el crecimiento de los quesos cheddar y parmesano, por el incremento de sus volúmenes.

### G. Plan de Marketing

#### Producto

#### Características del producto exportado

##### ✓ Tamaño y peso

El queso caprino es enviado según los hábitos de consumo de la población elegida, se tiene pesos de 500g hasta 1 kg en prestaciones diferentes.

##### ✓ Presentaciones para exportar queso caprino

**Tipo de envase:** Envase termoformado

**Atmósfera:** Atmósfera modificada

**Fácil apertura:** Esquina de fácil apertura

**Recerrabilidad:** Tapa recerrable

**Etiquetado:** Varias etiquetas



**Características especiales:** El envase sirve a la vez como bandeja para servir el producto con la funcionalidad de un soporte de mantequilla.

**Tipo de envase:** Envase termoformado

**Atmósfera:** Atmósfera modificada

**Fácil apertura:** Esquina de fácil apertura

**Recerrabilidad:** Film adhesivo

**Etiquetado:** Etiqueta en el fondo del envase

**Características especiales:** ---



**Tipo de envase:** Envase termoformado

**Atmósfera:** Vacío

**Fácil apertura:** Corte serrado

**Recerrabilidad:** ---

**Etiquetado:** Impresión directa sobre el film

**Características especiales:** El clásico envase para queso tipo Feta



Teniendo varios tipos de presentaciones en el mercado, esto depende para satisfacer las necesidades del comprador, permitiendo saber las condiciones para elegir/ el transporte para el producto.

La exportación del queso caprino presenta unas condiciones de temperatura que se le recomienda al momento de transportar y almacenar en el tiempo del envío.

## Temperatura adecuada para el envío del queso caprino

Producto	Temperatura	Humedad (%)
Queso caprino	0°C a + 5°C	72 %

Las condiciones adecuadas que el exportador debe tener en cuenta para enviar el producto son la temperatura y la humedad del contenedor en que se traslada el queso caprino hacia el mercado de destino.

## Descripción del proceso del producto

### DIAGRAMA DE FLUJO



## **Recepción**

Antes de la recepción se debe evaluar la calidad de la materia prima, por lo tanto, se deben tomar en cuenta el nivel de solidez, acidez, porcentaje de grasa, etc.

## **Pasteurización**

Se debe hacer en la temperatura de 72°C por 15 segundos

## **Adición de insumos**

Las cantidades de cloruro y preservantes autorizados deben ser agregados en este momento, como último elemento debe ser adicionado el cuajo disuelto en agua pasteurizada fría y sal.

## **Coagulación**

Esto varía dependiendo el nivel de acidez, el tiempo de coagulación podrá variar hasta llegar a su punto óptimo (45min)

## **Corte de cuajada**

El corte se realizará homogéneo para evitar pérdidas por efecto de la ruptura mecánica y deficiente sinéresis.

## **Primer batido**

Se efectuará de manera muy lenta para evitar la ruptura del grano.

## **Primer desuerado**

Se extrae el 30% aproximadamente, del volumen inicial de leche en suero.

## **Segundo batido y calentamiento**

Se calienta lo cuajada a 38°C con agua a 75° C. el batido se efectuará en forma más enérgica con el objetivo de secar el grano hasta llegar el punto adecuado de humedad para finalizar el trabajo de agitado.

## **Segundo desuerado**

Se elimina todo el suero hasta dejar sólo los granos.

## **Salado**

El salado debe realizarse para lograr el sabor adecuado del queso, se agrega de 1 a 1.8% de sal.

## **Moldeado y auto prensado**

Se realiza de forma tal que el grano es colocado en los moldes, para que luego de la presión del propio peso del queso, se realice el desuerado y auto prensado.

## **Refrigeración**

Se lleva el queso a refrigeración para que logre su punto final de textura y presentación (1 horas aproximadamente)

## **Envasado**

Se envasa depende en bolsas de polietileno o envases pre pack

## **Almacenamiento**

Refrigeración a 4C°

## **Estándares de calidad.**

Indicadores de impacto:

- Incremento de las ventas en un 20%
- Disminución del tiempo en el proceso de producción de lácteos

## **Factores críticos para cumplir los procesos y estándares establecidos.**

El insuficiente nivel organizacional.

- Fenómeno del Niño.
- El cambio climático ya sea las sequías o las lluvias puede afectar la producción, la provisión de materia prima, las ventas.
- El periodo de lluvias puede obstaculizar la puntualidad en las entregas.

## Precios del Queso:

### Precio de venta del queso caprino de la Asociación

Queso caprino	
Precio promedio	S/. 25
Precio unitario	S/. 18

Fuente: Vicepresidente  
Elaboración: Propia

### Precio de exportación del queso

	2016							2015					
	DIC	OCT	AGO	JUN	MAR	FEB	ENE	NOV	AGO	JUN	MAY	ABR	MAR
KG	4.05	4.05	4.05	4.43	4.44	4.45	4.40	4.40	18.13	4.41	3.13	4.45	4.23

Fuente: SUNAT

### Precio del queso en supermercados por sector en Chile

Producto	Unidad	Supermercados por sector				
		O	S	P	N	C
Queso gouda	Kg	5285	5025	5549	4787	5095
Queso chanco	kg	5605	5721	5913	5933	5648
Queso mantecoso	Kg	5802	6360	6769	6357	6122

Fuente: Odepa

Nota: (O=oriente, S= sur, P=poniente, N=norte, C=centro)

En estos puntos se verán los precios del queso en diferentes aspectos, la primera es el precio de venta de la asociación para el mercado local, luego el precio para exportar el queso al mercado internacional y último el precio del mercado final como lo comercializas en diferentes puntos de su zona en supermercados.

## Plaza

La exportación del queso caprino para el mercado exterior utilizara diferentes canales de distribución desde la salida del producto desde la fábrica hasta el mercado final

- ❖ Productor → Consumidor
  
- ❖ Productor → Detallista → Consumidor
  
- ❖ Productor → Mayorista → Detallista → Consumidor
  
- ❖ Productor → Acopiador → Mayorista → Detallista → Consumidor.

## Promoción para el queso

Esta promoción se realizará mediante página web, envíos de correo electrónico, intermediarios para tener actualizados a los clientes del producto que se ofrece, precio, ofertas, pesos del producto que se les venderá.

Nuestra Asociación San Antonio de Olmos está optando como algo innovador en sus estrategias de participar en ferias internacionales para dar a conocer su producto por ende en Chile se viene realizando una feria que es llamada “FERIA DEL QUESO, COSTUMBRES Y TRADICIONES”.



### III. Gestión Exportador

#### A. Análisis de gestión exportadora

##### Matriz de exportación Aérea

Cajas → 108

Costos de producción	\$ 2407.43
Handling (S/. 55.00 + IGV)	\$ 20.10
Aduanas (S/. 100 + IGV)	\$ 36.50
Certificado de Origen	\$ 15
Certificado sanitario	\$21.40
Refrigeración ((0.02 x kg) + IGV)	\$15
Transporte local	\$ 172.80
<b>Total costo FCA</b>	<b>\$ 2688.23</b>

Costo FCA Caja de 4kg	\$24.89
Costo FCA X Kg	\$6.22

Costo FCA	\$ 6.22
Utilidad	60%
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 3.73</b>
<b>Precio FCA x Kg</b>	<b>\$9.95</b>

#### B. Distribución Física Internacional

##### Envase

Para la comercialización del queso no se tiene un envase específico ya que existen diversas formas de comercializar desde el envase clásico que es de bolsa de aluminio, termoformables, semirrígidos, flexibles.

Estos envases, medidas puede variar dependiendo de la cantidad y forma de queso comercializado.

##### Requisito para los alimentos procesados

Todo el producto alimenticio procesado tiene que pasar por unas ciertas normas para que sean comercializadas en Chile, en la cual se destaca la norma de salud, establecida por la entidad encargada de esta, prohibiendo el comercio de alimentos adulterados o mal

etiquetados, también regula los aditivos con los colorantes que pueden ser utilizados.

**a) Normativa sanitaria**

Chile tiene un régimen sanitario con el nombre “reglamento sanitario de alimento”, este reglamento aplica a la producción, elaboración, envase, almacenamiento, distribución, venta e importación de alimentos procesados con el límite máximo de residuos de medicamentos, este alimento tiene que venir acompañado con el certificado sanitario oficial.

**b) Aditivos para alimentos**

Esta norma se encuentra en el Art. 133 del reglamento sanitario alimentos que se establece la incorporación de aditivos, tiene que cumplir el fin tecnológico tanto en producción, elaboración, preparación, envasado de un alimento, que contribuya a mantener la calidad nutritiva del alimento, que contribuya a mantener la calidad nutritiva del alimento, mejorando sus características.

**c) Criterios microbiológicos**

En las normas microbiológicas, según el art. 173 del reglamento sanitario de alimentos, si es un alimento se detecta presencia de un microorganismo, la autoridad sanitaria del país podrá considerarlo alimentos contaminantes, según la evaluación del riesgo del producto.

**d) Etiquetado**

Las normas de Chile sobre el etiquetado en el producto importado deben incluir país de origen, peso neto y volumen en unidades, tienen que venir en el idioma español, que resalte la fecha de fabricación y caducidad del producto, sino es el caso pasa por un re-etiquetado, se hace con la finalidad de evitar el pago de multas, posibles o que se le prohíba el ingreso del producto a este mercado.

## **Embalaje**

### **Embalaje externo**

El queso caprino será enviado en envases que deben ser homogéneo, tiene que ser visible para que el contenido enviado deberá ser representativo del conjunto.

Las condiciones del envío del queso caprino, tienen que garantizar la protección del producto, tener cuidado con los materiales que se van a utilizar de recomendación nuevos, de buena composición que no vayan a causar algunas alteraciones en el producto.

### **Embalaje interno**

El embalaje interno del queso caprino de la asociación San Antonio de olmos, varía según la forma en la cual se enviará el producto. Actualmente la asociación enviará el queso caprino en cajas de cartón con un peso de 2 kg que luego se pondrá en cajas más grandes.

### **Medidas**

Alto: **141**

Ancho: **183**

Largo: **385**

Carga útil: **4kg**

### **Palatización**

En esta parte se pondrá el producto en cajas individuales para que luego pase al proceso de pallet, la cual las cajas se pondrán en la base de la madera o de plásticos, también considerados como la unidad de embalaje para el transporte. Los pallets utilizados para él enviaron del queso caprino deben tener ciertas medidas que están determinadas por los contenedores, por cada pallet entran 108 cajas, con peso 433kg.

## **Pallet**

Alto: 1410

Ancho: 800

Largo: 1200

## **Contenedor**

Los contenedores para la exportación del queso fresco deben tener las siguientes características

<b>Contenedor</b>	
Tiempo de traslado	Chile 4 – 12 días
Tipo	Reefer de 20 pies
Temperatura	5 °C
Seguridad	Si el producto es abierto solo tiene 48 horas para su consumo.

Fuente: Vicepresidente

Elaboración: Propia

Como se observa la exportación del queso fresco se debe enviar en contenedores refrigerados a temperatura de 5°C, el tiempo de traslado desde el puerto de Paita hasta Chile según puerto de llegada se demora entre 4 a 15 días, otra forma de enviar el producto es en cajas dependiendo la cantidad enviada.

### **e) Manejo documentario**

#### **Factura Comercial**

Siicex, (2016) la factura comercial es un documento administrativo donde se fijan las condiciones de la venta de la mercadería y las especificaciones, en la cual lo emite el exportador que contiene los elementos claves de acuerdo comercial y es probatoria de las condiciones de un contrato de compraventa, también se utiliza como justificante del contrato comercial, en la cual deben figurar los datos: fecha de emisión, descripción de la mercancía, condiciones de pago, términos de entrega, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero.

Según el CCI: “A falta de un contrato de venta separada, la factura, aunque no constituya por sí misma un contrato, no cobrara mayor importancia como confirmación de las condiciones del acuerdo entre las partes”.

### **Packing List**

Packing list también se le llama lista de contenido y está vinculada directamente con la factura comercial, la lista de empaque es un documento que permite al exportador, también al transportista y a la compañía de seguros, sirve de garantizar al exportador durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento identifique el embarque completo detallando:

- La cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas
- Los números marca y/o símbolos que identifiquen a las mercancías
- Pesos
- Volúmenes

### **Conocimiento de embarque (B/L)**

Según dariariodelexportador, (2016) el conocimiento de embarque es el instrumento que acredita el contrato de transporte por vía marítima o fluvial. Lo confecciona la compañía naviera, su agente naviero o el capitán del barco y en el consta el haber recibido la carga a bordo de la nave para ser transportada al puerto que indicara el mismo documento.

- Es acuse de recibido de la mercadería extendido por la compañía transportista, así como del estado en que se encuentra al momento de la recepción.
- Es título representativo de la libre disponibilidad y propiedad de la mercadería a bordo y por lo tanto, permite a su tenedor negociar o reclamarla del portador.

- Es prueba de la existencia del contrato de transporte marítimo y de las condiciones en que el mismo se realiza.

### **Certificado origen**

Es un documento que da conocer al exportador o al importado el país o región de donde se considera oriunda una mercancía, además de acreditar y garantizar lo dicho, también permitan beneficiarse de las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países en los tratados o acuerdos internacionales, este documento usualmente tiene que ser refrendado por la cámara de comercio local, embajadas o consulados del país importado, tiene que ser cuidadosamente preparado, de acuerdo a las normas establecidas por el país importador.

### **Certificado Sanitario**

Documento oficial donde se garantiza que un determinado lote a exportar es apto para consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitario, de acuerdo al artículo 86<sup>a</sup> del Decreto Supremo N° 007-98-SA Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas indica que este documento “solo por excepción y a solicitud del exportador, la dirección general de salud ambiental (DIGESA) podrá expedir una Certificación Sanitario Oficial de Exportación de Alimentos y bebidas”

También el Art.87° “EL certificado sanitario oficial de exportación se expedirá por cada despacho o lote de embarque y país de destino, cada despacho podrá estar constituido por más de un lote de producción y estar destinado a uno o varios clientes del país importador”.

## f) Modelo de Cotización

### “Cotización”

### Queso Caprino

#### Parte I: Información de la Empresa

- **Nombre de la empresa:** Asociación San Antonio de Olmos
- **Dirección:** Caserío cerro de falla del distrito Olmo
- **Teléfono:** -----
- **Correo:** [ecoiguana2001@gmail.com](mailto:ecoiguana2001@gmail.com)
- **Página web:** <https://www.AsociacionSanAntoniodeOlmos.com>
- **Facebook:** <https://www.facebook.com/AsociacionSanantonio>
- **Contacto:** Cesar Augusto Serrato Serrato

#### Parte II: Información del Producto

- **Nombre comercial:** Queso caprino
- **Partida arancelaria:** 04.06.10.00.00

Especificaciones técnica del producto	
Área de producción	Olmos
Temperatura	5 °C
Tipo de container	Aérea
Tipo	Queso fresco Caprino
Tabla nutricional	Energía: 1227 Ki (296 Kcal) Grasas: 26g Ácidos grasos saturado: 19.2g Ácidos grasos poliinsaturados: 0.8g Hidratos de carbono: 1.6g Azucares: 1.6g Proteínas: 14g Sal: 1.2g
Requisitos nacionales	Certificado Sanitario Certificado de Origen
Instrucciones de uso	Mantener en temperatura de 0 a 5 °C Una vez abierto el producto tiene 48h para su consumo
Destino	Chile

## Temporada

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic

## Foto



## Parte III: Información el precio

- ✓ **Comercio de las divisas:** Dólares americano
- ✓ **Precio:** USD 5.40 FCA
- ✓ **Forma de pago:** Carta de pago o un acuerdo entre exportador e importador

## Parte IV: Información Adicional

- ✓ **Tiempo mínimo de despacho:** 4 – 7 días
- ✓ **Tiempo de transito:** Chile 4 – 15 días
- ✓ **Transporte:** Aéreo – marítimo

#### IV. Plan Financiero y Análisis de Sensibilidad

##### a. Plan financiero

##### Inversión del proyecto

La inversión que se realizará para este proyecto vendrá acordé de los gastos que se va a realizar en la asociación

ACTIVOS O SERVICIOS	Inversión Total (S/.)	Financiamiento de la Inversión total	
		Monto Financiado por el GR (S/.)	Monto Financiado por los AEO
Sistema de riego	16,911.00	16,911.00	0.00
Instalación de cultivos	10,000.00	10,000.00	0.00
Infraestructura	92,256.00	0.00	92,256.00
Maquinarias	0	0	0
Equipos	147895	107,895.00	40,000.00
Muebles y Enseres	1450	0.00	1,450.00
Insumos y materiales	23000	0.00	23,000.00
Estudios	0	0	0
Capacitación y/o asistencia técnica	21400	21,400.00	0.00
Supervisión de la Ejecución	0	0	0
Otros gastos pre operativos	0	0.00	0.00
Gastos Generales vinculados a la ejecución de la inversión	500	500.00	0.00
Otros.			
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>313,412.00</b>	<b>156,706.00</b>	<b>156,706.00</b>

##### b. Costos de producción

Materiales directo		
Rubro	cantidad	costos totales
leche	300 L	200
fermento latico	0.6	3
cloruro de calcio	0.006 kg	2
cuajo	7.5 kg	3
sal	5.4kg	6
combustible		10
bolsa	25	5
mantenimiento		100
Otroa		58
<b>Total</b>		<b>387</b>

Mano de obra indirecta		
empleo	días trabajados	total de pago
Mestro de quesero	1	30
ayudantes	1	28
<b>Total</b>		<b>58</b>
<b>Material directo</b>	<b>Mano de obra directa</b>	<b>total de costos directos</b>
387	58	445

Materiales indirecto	
Rubro	Costos
luz	0.6
agua	0.4
Acopio	3.5
depreciación	0.1
costo de venta	0.8
<b>Total de costos indirectos</b>	<b>5</b>

Costos directos	Costos indirecto	costo totales
445	4	450
Costo unitario= costos tola / Rendimiento		
C.U =	450	
	25	
C.U	S/.18	
Costo de venta	S/. 25	
		<b>Utilidad 30 a 40 %</b>

### Plan de producción

Este plan se pondrá en marcha con la ayuda del gobierno con la planta procesadora del queso de cabra, se tiene proyectada una producción de 24 kg por día, esto nos dice que tendremos 7.56 TM.

AÑO	PRODUCCION (TM)	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
1	7,56	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63
2	7,94	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66
3	8,33	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69
4	8,33	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69
5	8,33	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69	0,69

### Plan de ventas

El plan de ventas de la Asociación San Antonio de Olmos se realizará un aproximado a 5 años como lo demostrará el siguiente cuadro.

Años	Producción (TM.)	Precio por Tm (S/.)	Ventas proyectadas (S/.)
1	7.56	25,000.00	189,000.00
2	7.94	25,000.00	198,450.00
3	8.33	25,000.00	208,372.50
4	8.33	25,000.00	208,372.50
5	8.33	25,000.00	208,372.50

### Estado de resultados

La Asociación San Antonio de Olmos obtendrá la utilidad neta del primer como los 5 años siguientes, cual demuestra que es un proyecto que cubrirá en un porcentaje las necesidades de los consumidores.

Estado de Resultados (S/.)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>	189.000,00	198.450,00	208.372,50	208.372,50	208.372,50
Costo de Ventas	24.000,00	25.200,00	26.460,00	27.783,00	29.172,15
<b>Utilidad Bruta</b>	177.757,50	186.645,38	195.977,64	194.654,64	193.265,49
Gastos Producción	50.000,00	52.500,00	55.125,00	57.881,25	60.775,31
Costos indirectos	16.800,00	17.550,00	18.337,50	19.164,38	20.032,59
<b>Utilidad Operativa</b>	110.957,50	116.595,38	122.515,14	117.609,02	112.457,59
Gasto Financiero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Neta Antes de Impuestos</b>	110.957,50	116.595,38	122.515,14	117.609,02	112.457,59
Impuesto a la Renta	33.287,25	34.978,61	36.754,54	35.282,71	33.737,28
<b>Utilidad Neta</b>	77.670,25	81.616,76	85.760,60	82.326,31	78.720,31

Fuente: Asociación San Antonio de Olmos

## Flujo de caja económico y financiero

FLUJO DE CAJA ECONOMICO Y FINANCIERO						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	1.080.915,81	201.757,50	211.845,38	222.437,64	222.437,64	222.437,64
INGRESOS POR VENTA	1.080.915,81	201.757,50	211.845,38	222.437,64	222.437,64	222.437,64
VALOR RESIDUAL						
RECUPERO CAPITAL DE TRABAJO						
II. EGRESOS	2.161.831,61	-115.287,25	-120.678,61	-126.339,54	-128.946,96	-131.684,74
II.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN		-50.000,00	-52.500,00	-55.125,00	-57.881,25	-60.775,31
II.2. GASTOS DE OPERACIÓN		-24.000,00	-25.200,00	-26.460,00	-27.783,00	-29.172,15
II.3. IMPUESTO A LA RENTA		-33.287,25	-34.978,61	-36.754,54	-35.282,71	-33.737,28
II.4. INVERSION FIJA AÑO 0	-313.412,00					
ACTIVO FIJO	-268.512,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00	-8.000,00
ACTIVO INTANGIBLE	-21.900,00					
CAPITAL DE TRABAJO	-23.000,00					
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE SUPERVISION						
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-313.412,00	86.470,25	91.166,76	96.098,10	93.490,69	90.752,91
PRESTAMO						
SERVICIO DE DEUDA						
ESCUDO FISCAL						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-313.412,00	86.470,25	91.166,76	96.098,10	93.490,69	90.752,91

**Fuente:** Asociación San Antonio de Olmo

## Indicadores de Evaluación

Indicadores Económicos	Valores
Valor Actual Neto Económico (VANE)	S/. 15.782,55
Valor Actual Neto Financiero (VANF)	S/. 15.782,55
Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)	13,99%
Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF)	13,99%

## VII. REFERENCIAS

- Núñez García, R. (2016). *Pauta metodológica para la elaboración de planes de negocio de queso maduro en el marco de la ley procompite*. Cuzco .
- Andina. (23 de Marzo de 2016). *Andina.com.pe*. Obtenido de Andina.com.pe: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-promueven-elaboracion-quesos-madurados-las-regiones-del-norte-604551.aspx>
- asocpromocionquesos. (2014). *asocpromocionquesos.es*. Obtenido de [asocpromocionquesos.es](http://asocpromocionquesos.es): <http://asocpromocionquesos.es/el-queso-en-la-actualidad/>
- Azabache, K., guerrero, D., Burgos, A., Cordova, M., Feria, A., & Ruiz, O. (2012). *Diseño de una línea de producción de queso a base de leche de cabra en la comunidad campesina Jose Ignacio Tavera Pasapera- Km 41 carretera Piura-Chulucanas*. Piura.
- Badajoz Jeri, P. P. (2013). *Situación actual del ganado caprino en el Perú: Producción de leche y queso fresco* . Huacho.
- Banco Mundial. (13 de Abril de 2017). *BancoMundial Org*. Obtenido de BancoMundial Org: <http://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>
- caceres, M. d. (2015). *Requisitos para exportar alimentos a Chile* . lima .
- Carpio Velasco, E. A., & Torres Fernández, J. P. (2011). *Plan de negocios para la producción y comercialización de leche y quesos de cabra en la ciudad de Quito*. Quito.
- Cia. (23 de marzo de 1947). *Wor fact Book - CIA*. Recuperado el 15 de octubre de 2017, de CIA: <https://www.cia.gov/es>
- Diario del Exportador . (2011). *Dario del Exportador* . Obtenido de Dario del exportador : [www.diariodelexportador.com](http://www.diariodelexportador.com)
- El Comercio. (28 de Marzo de 2016). *Elcomercio.pe*. Obtenido de Elcomercio.pe: [http://elcomercio.pe/economia/negocios/mas-produccion-peruana-sustituira-importacion-quesos-noticia-1889803?ref=flujo\\_tags\\_5730&ft=nota\\_10&e=imagen](http://elcomercio.pe/economia/negocios/mas-produccion-peruana-sustituira-importacion-quesos-noticia-1889803?ref=flujo_tags_5730&ft=nota_10&e=imagen)

- exportador, D. d. (2016). *El conocimiento de embarque : definición, funciones y tipos*.
- Exterior, S. I. (2016). *Manual de documentos de exportación*. Lima.
- Gestion . (15 de marzo de 2016). *gestion.pe* . Obtenido de *gestion.pe*:  
<http://gestion.pe/economia/exportaciones-queso-peruano-crecieron-352-2015-2156458>
- Guerro Ochoa, C. F. (2015). *Plan de negocios para la exportacion de queso amasado fabricado por PRODALSAN en la ciudad de san gabriel, provincia de carchi con destino a san juan de pasto, colombia*. Quito .
- Hernandez Sampieri , R., Fernandez Collado , C., & Baptista Lucio , P. (1998). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio , P. (1991). *Metodologia de la investigacion* . Mexico.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México D.F, México: McGraw-Hill Education.
- Map, T. (15 de Enero de 2000). *Estadística del comercio para el desarrollo internacional de las empresas datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales*. Recuperado el 15 de Octubre de 2017, de Trade Map :  
<http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Parra Baez, C. (2004). *Elaboracion del Plan de Negocio para la creacion de una microempresa productora de queso en la ciudad de tunja*. Bogota .
- PRO MEXICO. (2015). *Decidete a Exportar*. Mexico.
- Promperu. (2011). *Elaboracion del Plan de Negocio de Exportacion*. Lima .
- PROMPERU. (2013). *Como elaborar un Plan de Negocio Exportador* . Lima.
- Restrepo Ortiz, D. M., & Bernal Peinado, E. A. (2009). *Plan de Negocio para la creacion de una empresa de produccion de derivados lacteos, yogut y kumis en el municipio de roncesvalles tolima en la finca San Pablo*. Bogota.
- Restrepo Osorio, A. (2012). *Plan exportador de productos lacteos* . Armenia .
- sierra exportadora. (2016). *plan de exportación de queso andino*. *Gestión*.

sierraexportadora. (2013). *sierraexportadora.gob.pe*. Obtenido de sierraexportadora.gob.pe:  
<http://www.sierraexportadora.gob.pe/lambayeque/productos/catalogo-de-productos/queso-andino/>

SIICEX. (2016). *Manual de documentos de exportación*. Lima .

sinrodeoscajamarca. (julio de 2016). *sinrodeoscajamarca.com*. Obtenido de sinrodeoscajamarca.com: <http://sinrodeoscajamarca.com/festicabra-2016-i-festival-nacional-de-caprinos-y-derivados-lacteos/>

SOFOFA. (2014). *Sofofa*. Obtenido de web.sofofa.cl:  
<http://web.sofofa.cl/noticia/mercado-del-queso-en-chile-ha-crecido-56-en-cinco-anos/>

Tapia Paredes, P. (2012 ). *Desarrollo de un plan de produccion de queso gouda para la empresa "Alimentos Puerto Varas S.A."*. Puerto Montt.

Vara Horna, A. A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentacion: 7 pasos para una tesos exitosa*. Lima.

Hernández R., Fernández C. y Baptista M. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill

## VIII. ANEXOS

### Entrevista para el Vicepresidente Cesar Augusto Serrato Serrato

**Jahir: ¿Cuántas especies caprinas tiene una su asociación?**

Cesar Augusto: Actualmente solo contamos con 100 caprinos de raza criolla, ya que por el fenómeno del niño costero nos trajo perdidas de ganado como de tierras, en la cual no se pudieron recuperar por enfermedades.

**Jahir: ¿Qué áreas tiene destinada para las especies?**

Cesar Augusto: El espacio destinado para las cabras es de 1 hectárea aproximada mente, las cabras se crían al pastoreo, por la tarde se juntan en el corral y por la mañana se sacan al pastoreo.

**Jahir: ¿Dónde se produce el queso caprino?**

Cesar Augusto: El queso es producido artesanalmente hasta el día de hoy, ya que por problemas políticos todavía no nos brindan el fondo concursable de pro-cómpite de parte del gobierno regional del año 2014 lo que es una problema para nosotros ya que tenemos que espera para poder incrementar las producción y el ganado, además de las grandes pérdidas por el fenómeno del niño costero, el ambiente que se usa son las cocinas de las familias productoras, hay implementación para elaborar los quesos como son equipos menos maquinaria, tampoco los productores no hemos sido capacitados en Buenas Prácticas de ordeño, ni Buenas Prácticas de Manufactura para la producción de quesos.

**Jahir: ¿Cuenta con la maquinaria necesaria para la elaboración del queso?**

Cesar Augusto: No, la elaboración del queso es netamente artesanal

**Jahir: ¿cuál es la finalidad de la producción de las cabras?**

Carlos Augusto: Obtener caprinos de leche para la venta y la elaboración de quesos.

**Jahir: ¿cuál es el número de crías nacidas en el año y con qué peso nacieron?**

Carlos Augusto: El número de crías al año es de 2 y nacen con un peso aproximado de 1.2 Kg.

**Jahir: ¿A qué edad tiene el primer servicio de monta de los caprinos machos y hembra para cría?**

Carlos Augusto: En ambos casos es cuando los caprinos tienen un año de edad

**Jahir: ¿Quiénes son las personas responsables del manejo y cuidado del caprino?**

Carlos Augusto: El productor, la esposa y también los hijos.

**Jahir: ¿cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso?**

Carlos Augusto: Sí, porque es un producto alimenticio y se tiene que elaborar en condiciones de higiene y salubridad.

## Entrevista Ing, Industrial

**Jahir: ¿Buenos días ingeniero Carlos Alfredo Rendón Ortiz, gracias por la entrevista?**

Ing. Carlos: Buenos días Jahir, Encantado poder ayudarte.

**Jahir: ¿Usted cree que la elaboración inadecuada que los quesos de cabra pueden originar riesgos para la salud humana?**

Ing. Carlos: Todo producto alimenticio que sea elaborado sin seguir aspectos sanitarios y de calidad generan riesgos a la salud de quienes los consumen, por lo tanto, el queso de cabra elaborado de esta manera es un riesgo a la salud.

**Jahir: ¿Con cuántos litros de leche de cabra se elabora un kilogramo de queso fresco?**

Ing. Carlos: La relación entre leche de cabra con queso de cabra es de 5 a 1, que viene se necesita 5 litros para un kilo de queso caprino

**Jahir: ¿Qué famosos quesos son elaborados con leche de cabra?**

Ing. Carlos: Entre los quesos caprinos más famosos encontramos en los países como Holanda, Suiza, Francia, tenemos Holzige geis, Grand Bleu de Besson, Brabander cabra Gouda, además también acá en el Perú se viene comercializando un queso caprino en los supermercados con la marca queso de cabra del bosque, teniendo un precio por kilogramo de S/. 67.90, también queso feta de cabra se vende de 200gr a S/. 14 soles.

**Jahir: ¿Ejemplo de riesgos o enfermedades que trae la mala industrialización de la leche caprina?**

Ing. Carlos: Las principales riesgos o enfermedades que contrae la mala industrialización de la leche caprina son la fiebre malta o fiebre ondulante, epidemiología, patogenia. Es por eso que cuando se quiere industrialización las empresas o asociaciones deben tener en cuenta como parte primordial la salubridad donde se va a elaborar el queso.

**Jahir: ¿Usted cree que la calidad del agua es importante para los quesos de cabra producida?**

Ing. Carlos: Esta más que claro que es una parte primordial la calidad de agua para elaborar el queso caprino, ya que si vemos la pregunta anterior estamos viendo lo primordial que es la salubridad, además que esto le permitiría ingresar al mercado exterior como producto de calidad.

**Jahir: ¿Usted piensa que es necesario limpiar las ubres de la cabra para que pasen al sistema de ordenamiento?**

Ing. Carlos: No solo lo pienso, tienen que hacerlo para poder elaborar un queso saludable, ya que nuestras autoridades de salubridad podrían sancionar a la asociación por el mal manejo de la limpieza en su ganado y maquinas.

Jahir: ¿Una vez que el queso de cabra se ha producido, es necesario refrigerarlo?

Ing. Carlos: Si es necesario refrigerarlo, ya que es parte del proceso de la elaboración para tener el producto final, que es queso fresco a base de la leche caprina.

**Jahir: ¿A qué temperatura se refrigera los quesos?**

Ing. Carlos: La conservación del queso de cabra se realiza mediante la refrigeración, siendo las temperaturas de trabajo de 4 a 8 °C

**Jahir: ¿Cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso? ¿Por qué?**

Ing. Carlos: Por supuesto que tiene que mantener limpio la zona donde se elaborara el queso, si no contar con normas para que los trabajadores también utilicen los utensilios limpios además que si quieren exportar tienes que contar con la autorización de senasa.

**Jahir: ¿Es necesario contar con la autorización sanitaria para la elaboración de queso? ¿Sabe cuál es?**

Ing. Carlos: La autoridad que da el permiso para elaboración del queso es Senasa, en la cual sus requisitos es la salubridad y la calidad del producto, entonces desde ese punto de partida es primordial contar con esa autorización para comercializar el producto

**Jahir: ¿cuáles son los equipos que se utiliza para la actividad caprina?**

Carlos Augusto: Como la crianza es artesanal los equipos son mínimos, también se viene gestionando para la adquisición maquinaria para mejorar la elaboración del queso, mientras esperamos el fondo del pro- compite.

## Entrevista al experto Comercio Internacional

**Jahir:** ¿Qué tipo de envases se necesita para exportar el queso?

**Miguel Gálvez:** Todo depende del tipo de queso que se está elaborando, se puede utilizar papel, aluminio, plásticos.

**Jahir:** ¿Cuáles son los requisitos que se requieren para el ingreso del queso?

**Miguel Gálvez:** Los requisitos que se requieren son fitosanitario y depende de cada país y/o mercados de destino.

**Jahir:** ¿Cuáles son las restricciones para el queso en el exterior?

**Miguel Gálvez:** Las restricciones son relativas y depende de cada mercado, algunos son mucho más exigentes que otros, es por eso se tiene que investigar previamente.

**Jahir:** ¿Cómo segmentar el mercado?

**Miguel Gálvez:** Para segmentar es por gustos y formas de uso, (creo que es el mejor criterio), otro criterio sería segmentar considerando en donde el Perú tengas acceso fitosanitario.

**Jahir:** ¿Cuáles son los medios de transporte necesarios para exportar?

**Miguel Gálvez:** Los más comunes transportes son aéreo y marítimos dependiendo los volúmenes y el tiempo que quieren que llegue su mercadería.

**Jahir:** ¿Qué técnicas se utiliza para promocionar el producto?

**Miguel Gálvez:** Las más tradicionales son las ferias y misiones comerciales como expositor.

**Jahir:** ¿El estado está aplicando una estrategia o programas para incrementar la exportación del queso?

**Miguel Gálvez:** No lo creo

**Jahir: ¿Se necesita requisitos para el etiquetado?**

**Miguel Gálvez:** Si al ser alimentos cada vez los mercados son exigentes con la reglamentación de etiquetados.

**Jahir: ¿Cuáles serían los canales de distribución?**

**Miguel Gálvez:** Los tradicionales y dependiendo del tipo de

**Jahir: ¿Es necesario saber la vida útil del producto?**

**Miguel Gálvez:** Indudablemente al ser un producto altamente sensible a descomposición es fundamental establecer la fecha de caducidad del producto.

**Jahir: ¿Cuál es el precio promedio del queso de cabra?**

**Miguel Gálvez:** Desconoce.

## **Entrevista al Zootecnista**

**Jahir: ¿Cuáles son las razas caprinas que son mejor para la producción de queso?**

Zooc. Alejandro Flores: Las principales razas lecheras para la producción de peso son:

Raza alpina

Raza saanen

Raza anglonubian

**Jahir: ¿A qué edad realiza el destete del cabrito?**

Zoo Alejandro Flores: A los 2 meses como máximo

**Jahir: ¿Cómo se hace la prevención o tratamiento de enfermedades en los caprinos?**

Zoo Alejandro Flores: Teniendo una buena alimentación, instalaciones adecuadas para protegerlos de los cambios climáticos que a la vez generan enfermedades, ayudándoles también con algunas vitaminas y vacunas de prevención.

**Jahir: ¿Es necesario examinar la leche de cabra para determinar que existan patologías como la mastitis?**

Zoo Alejandro Flores: Si: Es necesario, porque a veces no se le da un buen manejo de ordeño aseo, desinfección de pezones, estrés antes de ordeño hace que no se desprenda toda leche y queda en la ubre esta a su vez se va acumulando y genera un cuadro de infección y es probable que le dé mastitis) los *stapilococcus áureos* también pueden estar en el medio ambiente y pueden infectar directamente a la ubre.

**Jahir: ¿Cuáles son los mejores recursos que se deben utilizar para la alimentación de las cabras?**

Zoo Alejandro Flores: Una buena alimentación dependerá de los insumos que se le dé y cubran sus requerimientos nutricionales.

Forrajes y concentrados

**Jahir: ¿Cómo debe ser la sanidad de los caprinos?**

Zoo Alejandro Flores: Desde el punto de vista zootécnico se debe prevenir todo tipo de enfermedad

**Jahir: ¿Cuáles son los factores que pueden afectar en la composición de la leche caprina?**

Zoo Alejandro Flores: Una mala alimentación

**Jahir: ¿Cuánto es el espacio apropiado para un rebaño de cabras?**

Zoo Alejandro Flores: Los corrales deben proporcionarles a los caprinos las siguientes áreas mínimas por animal: machos reproductores 10m<sup>2</sup>, hembras en producción 6m<sup>2</sup>, hembras en gestación 5m<sup>2</sup>, cabritos de leche 0.50m<sup>2</sup>, cabritos de recría de 1.0 a 4.0m<sup>2</sup> de acuerdo al tamaño.

**Jahir: ¿Cree que el respeto de los periodos de resguardo en el uso de fertilizantes, pesticidas, es importante para el cuidado del rebaño?**

Zoo Alejandro Flores: No

## Costos de Exportación Aérea

### Gastos Locales:

Handling: S/. 55.00 + IGV

Aduanas: S/. 100.00 + IGV

C. Origen: S/. 48.38

Refrigeracion: \$ 0.02 x Kgs + IGV Min. \$ 15.00

### Detalle de Vlo

LIM – YYZ      RV1947 ETD: 02:00 Hrs.      ETA: 11:00 Hrs.

**Nota:** Nos tienes que enviar con anticipación las reservas para poder solicitar

Los espacios en la Línea Aérea

Saludos,

Rolando

Gutierrez

\*\*\*\*\*

## Fotos del veterinario de la Asociación

América del Sur → 25' 000 000  
 América Latina  
 La Brasil → 21' 800 000 (2P)  
 La Perú → 2' 080 27.  
 Producción: Puno (2P)  
 Lima  
 Arequipa  
 Ayacucho

Producción = 3%  
 Consumo interno  
 → Rumen (2 veces más que 25g)  
 → Resaca

	Quilómetros	Deskete
26.2	28	- Precoc. 2m
13.2	12	- Normal 3m
1.03	1.04	- Natural 6-8m
4.15	3.8	Tardío
→ 2.19	2.25	
→ 0.97	6.3-6.7	

**HO:**  
 3m → Cabrito de leche  
 4m → Cabrito  
 5m → Chivo  
 6m → Chivo  
 7m → Chivo  
 8m → Chivo  
 9m → Chivo  
 10m → Chivo  
 11m → Chivo  
 12m → Chivo  
 13m → Chivo  
 14m → Chivo  
 15m → Chivo  
 16m → Chivo  
 17m → Chivo  
 18m → Chivo  
 19m → Chivo  
 20m → Chivo  
 21m → Chivo  
 22m → Chivo  
 23m → Chivo  
 24m → Chivo  
 25m → Chivo  
 26m → Chivo  
 27m → Chivo  
 28m → Chivo  
 29m → Chivo  
 30m → Chivo  
 31m → Chivo  
 32m → Chivo  
 33m → Chivo  
 34m → Chivo  
 35m → Chivo  
 36m → Chivo  
 37m → Chivo  
 38m → Chivo  
 39m → Chivo  
 40m → Chivo  
 41m → Chivo  
 42m → Chivo  
 43m → Chivo  
 44m → Chivo  
 45m → Chivo  
 46m → Chivo  
 47m → Chivo  
 48m → Chivo  
 49m → Chivo  
 50m → Chivo  
 51m → Chivo  
 52m → Chivo  
 53m → Chivo  
 54m → Chivo  
 55m → Chivo  
 56m → Chivo  
 57m → Chivo  
 58m → Chivo  
 59m → Chivo  
 60m → Chivo  
 61m → Chivo  
 62m → Chivo  
 63m → Chivo  
 64m → Chivo  
 65m → Chivo  
 66m → Chivo  
 67m → Chivo  
 68m → Chivo  
 69m → Chivo  
 70m → Chivo  
 71m → Chivo  
 72m → Chivo  
 73m → Chivo  
 74m → Chivo  
 75m → Chivo  
 76m → Chivo  
 77m → Chivo  
 78m → Chivo  
 79m → Chivo  
 80m → Chivo  
 81m → Chivo  
 82m → Chivo  
 83m → Chivo  
 84m → Chivo  
 85m → Chivo  
 86m → Chivo  
 87m → Chivo  
 88m → Chivo  
 89m → Chivo  
 90m → Chivo  
 91m → Chivo  
 92m → Chivo  
 93m → Chivo  
 94m → Chivo  
 95m → Chivo  
 96m → Chivo  
 97m → Chivo  
 98m → Chivo  
 99m → Chivo  
 100m → Chivo

**HA:**  
 3m → Cabrito de leche  
 4m → Cabrito Hembra  
 5m → Cabrito  
 6m → Cabrito  
 7m → Cabrito  
 8m → Cabrito  
 9m → Cabrito  
 10m → Cabrito  
 11m → Cabrito  
 12m → Cabrito  
 13m → Cabrito  
 14m → Cabrito  
 15m → Cabrito  
 16m → Cabrito  
 17m → Cabrito  
 18m → Cabrito  
 19m → Cabrito  
 20m → Cabrito  
 21m → Cabrito  
 22m → Cabrito  
 23m → Cabrito  
 24m → Cabrito  
 25m → Cabrito  
 26m → Cabrito  
 27m → Cabrito  
 28m → Cabrito  
 29m → Cabrito  
 30m → Cabrito  
 31m → Cabrito  
 32m → Cabrito  
 33m → Cabrito  
 34m → Cabrito  
 35m → Cabrito  
 36m → Cabrito  
 37m → Cabrito  
 38m → Cabrito  
 39m → Cabrito  
 40m → Cabrito  
 41m → Cabrito  
 42m → Cabrito  
 43m → Cabrito  
 44m → Cabrito  
 45m → Cabrito  
 46m → Cabrito  
 47m → Cabrito  
 48m → Cabrito  
 49m → Cabrito  
 50m → Cabrito  
 51m → Cabrito  
 52m → Cabrito  
 53m → Cabrito  
 54m → Cabrito  
 55m → Cabrito  
 56m → Cabrito  
 57m → Cabrito  
 58m → Cabrito  
 59m → Cabrito  
 60m → Cabrito  
 61m → Cabrito  
 62m → Cabrito  
 63m → Cabrito  
 64m → Cabrito  
 65m → Cabrito  
 66m → Cabrito  
 67m → Cabrito  
 68m → Cabrito  
 69m → Cabrito  
 70m → Cabrito  
 71m → Cabrito  
 72m → Cabrito  
 73m → Cabrito  
 74m → Cabrito  
 75m → Cabrito  
 76m → Cabrito  
 77m → Cabrito  
 78m → Cabrito  
 79m → Cabrito  
 80m → Cabrito  
 81m → Cabrito  
 82m → Cabrito  
 83m → Cabrito  
 84m → Cabrito  
 85m → Cabrito  
 86m → Cabrito  
 87m → Cabrito  
 88m → Cabrito  
 89m → Cabrito  
 90m → Cabrito  
 91m → Cabrito  
 92m → Cabrito  
 93m → Cabrito  
 94m → Cabrito  
 95m → Cabrito  
 96m → Cabrito  
 97m → Cabrito  
 98m → Cabrito  
 99m → Cabrito  
 100m → Cabrito

Ejaculado → 0.2 - 1.5 cc  
 < 2 años  
 → 3-5 veces  
 Hembras 10-15  
 > 2 años  
 → 5-8 veces  
 Hembras 20-35

**INSTALACIONES**

Cría lactante = 1 m<sup>2</sup>/animal  
 Cría destetado = 1.5 m<sup>2</sup>/animal  
 Cabres adultas = 6.5 m<sup>2</sup>/animal  
 Macho adulto = 12 m<sup>2</sup>/animal

**TEMPO VIDA**  
 3-5 años → Si no favorable  
 8 años → Si no muy mediano favorable.



**VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA  
LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE**

**Estimado Docente/ Doctor/ Magister.**

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

**E. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA**

Sexo	Varón ( )	Mujer (X)
Edad	48	años
Profesión o especialidad	INGENIERO AGRÓNOMO	
Años de experiencia laboral	20 AÑOS	

**F. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la  
Materia en Lambayeque)**

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRES:** HOAMÓN MARTÍNEZ YSABEL DEL R.

**SEXO:** Varón ( )                      Mujer (X)                      **EDAD:** 48 años.

**ESPECIALIDAD:** INGENIERO AGRÓNOMO.

Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuáles son las razas que usa en su producción	✓			✓	✓	
A qué edad realiza el destete del cabrito	✓			✓	✓	
Que recursos utilizan para la alimentación de las cabras	✓			✓	✓	
Como hace la prevención o tratamiento de enfermedades en los caprinos			✓			
Sera necesario examinar la leche de cabra para determinar que existan patologías como la mastitis	✓			✓	✓	
<b>Ítems para el tercer experto</b>						
Usted cree que la elaboración inadecuada que los quesos de cabra puede originar riesgos para la salud humana	✓			✓	✓	
Ejemplo de riesgos o enfermedades	✓			✓	✓	
Usted cree que la calidad del agua es importante para los quesos de cabra producida	✓			✓	✓	
Usted piensa que es necesario limpiar las ubres de las cabras para luego ordeñarla	✓			✓	✓	
Una vez que el queso de cabra se ha producido, es necesario refrigerarlo	✓			✓	✓	
Si su respuesta ha sido de acuerdo, entonces ¿A qué temperatura se refrigera los quesos?	✓			✓	✓	
¿Cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso? ¿por qué?	✓			✓	✓	

**SUGERENCIA:** EN EL TEMA DE PREVENCIÓN SEPARARLO DEL TRATAMIENTO.

**¡Muchas gracias por su colaboración!**

*Araucán*

**FIRMA**

**VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA  
LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE**

**Estimado Docente/ Doctor/ Magister.**

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

**C. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA**

Sexo	Varón ( )      Mujer (X)
Edad	48 años
Profesión o especialidad	INGENIERO AGRONOMO
Años de experiencia laboral	

**D. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia de Lambayeque)**

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRES:** HUAMÁN MARTÍNEZ YSABEL DEL R.

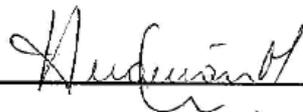
**SEXO:** Varón ( )      Mujer ( X)      **EDAD:** 48 años.

**ESPECIALIDAD:** INGENIERO AGRONOMO.

Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Qué tipo de envases se necesita para exportar el queso	✓			✓	✓	
Cuáles son los requisitos de ingreso para el queso	✓			✓	✓	
Cuáles son las restricciones para el queso en el exterior	✓			✓	✓	
Como segmentar el mercado	✓			✓	✓	
Cuáles son los medios de transporte necesario para exportar	✓			✓	✓	
Como se ingresar al mercado o promocionar el producto	✓			✓	✓	
El estado esta aplicación una estrategia o programas para la exportación del queso	✓			✓	✓	
Se necesita requisitos para el etiquetado	✓			✓	✓	
Cuáles serían los canales de distribución	✓			✓	✓	
Es necesario saber la vida útil del producto	✓			✓	✓	
Cuál es el precio promedio del queso de cabra	✓			✓	✓	

SUGERENCIA: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

¡Muchas gracias por su colaboración!

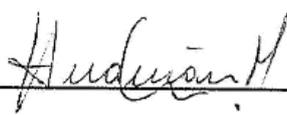
  
 \_\_\_\_\_  
**FIRMA**



Ítems para la Asociación	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuántas especies caprinas tiene en su asociación	✓			✓	✓	
Qué áreas tiene destinada para las especies		X	✓		✓	
Dónde se produce el queso caprino	✓		✓		✓	
Cuenta con la maquinaria necesaria para la elaboración del queso	✓			✓	✓	
Cuál es la finalidad de la producción de las cabras	✓			✓	✓	
Cuál es el número de crías nacidas en el año y con qué peso nacieron	✓			✓	✓	
A qué edad tiene el primer servicio de monta de los caprinos machos y hembra para cría	✓			✓	✓	
Quiénes son las personas responsables del manejo y cuidado del caprino	✓			✓	✓	
Cree usted qué es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso	✓			✓	✓	
Cuáles son los equipos que se utiliza para la actividad caprina	✓			✓	✓	

**SUGERENCIA:** ORGANIZAR LOS ÍTEMS CON UN ORDEN, PRIMERO EN LA PRODUCCIÓN Y LUEGO EN EL PROCESO EN EL TEMA PRODUCTIVO CONSIDERAR EL MANEJO DEL HATO CAPRINO, SISTEMAS DE ALIMENTACIÓN, PREVENCIÓN DE PLAGAS / ENFERMEDADES, INFRAESTRUCTURA.

¡Muchas gracias por su colaboración!

  
FIRMA



Ítems para la Asociación	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuántas especies caprinas tiene en su asociación	X		X		X	
Qué áreas tiene destinada para las especies	X		X		X	
Dónde se produce el queso caprino	X		X		X	
Cuenta con la maquinaria necesaria para la elaboración del queso	X			X	X	
Cuál es la finalidad de la producción de las cabras		X	X			X
Cuál es el número de crías nacidas en el año y con qué peso nacieron	X		X		X	
A qué edad tiene el primer servicio de monta de los caprinos machos y hembra para cría	X			X	X	
Quiénes son las personas responsables del manejo y cuidado del caprino	X		X		X	
Cree usted qué es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso	X			X	X	
Cuáles son los equipos que se utiliza para la actividad caprina		X	X			X

**SUGERENCIA:** *El cuestionario debe tener preguntas ordenadas y siendo éstas más tan generales. Además, se recomienda utilizar palabras simples para mejor entendimiento de los productores.*

**¡Muchas gracias por su colaboración!**



**FIRMA**

**VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA  
LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE**

**Estimado Docente/ Doctor/ Magister.**

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

**C. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA**

Sexo	Varón (X)      Mujer ( )
Edad	25 años
Profesión o especialidad	Economista
Años de experiencia laboral	03

**D. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la  
Materia de Lambayeque)**

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO  
CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE  
OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRES:** Pérez León Jorge Gustavo

**SEXO:** Varón (X)      Mujer ( )      **EDAD:** 25 años.

**ESPECIALIDAD:** Economista

Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Qué tipo de envases se necesita para exportar el queso	X			X	X	
Cuáles son los requisitos de ingreso para el queso	X		X		X	
Cuáles son las restricciones para el queso en el exterior	X		X		X	
Como segmentar el mercado		X	X			X
Cuáles son los medios de transporte necesario para exportar		X	X		X	
Como se ingresar al mercado o promocionar el producto	X		X		X	
El estado esta aplicación una estrategia o programas para la exportación del queso		X	X		X	
Se necesita requisitos para el etiquetado	X			X	X	
Cuáles serían los canales de distribución	X		X		X	
Es necesario saber la vida útil del producto	X		X		X	
Cuál es el precio promedio del queso de cabra	X		X		X	

**SUGERENCIA:** Si la entrevista va dirigida a un experto, se debe aprovechar en recopilar información mas específica por lo que será necesario mejorar la redacción.

¡Muchas gracias por su colaboración!

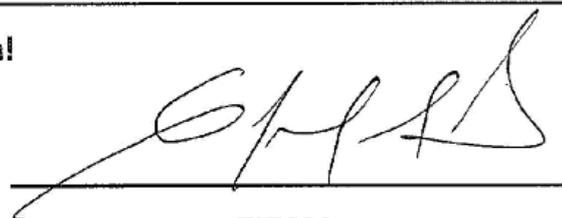
  
FIRMA



Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuáles son las razas que usa en su producción	X			X	X	
A qué edad realiza el destete del cabrito	X			X	X	
Que recursos utilizan para la alimentación de las cabras	X		X		X	
Como hace la prevención o tratamiento de enfermedades en los caprinos	X		X		X	
Sera necesario examinar la leche de cabra para determinar que existan patologías como la mastitis		X	X		X	
<b>Ítems para el tercer experto</b>						
Usted cree que la elaboración inadecuada que los quesos de cabra puede originar riesgos para la salud humana		X	X		X	
Ejemplo de riesgos o enfermedades	X		X		X	
Usted cree que la calidad del agua es importante para los quesos de cabra producida		X	X		X	
Usted piensa que es necesario limpiar las ubres de las cabras para luego ordeñarla		X	X		X	
Una vez que el queso de cabra se ha producido, es necesario refrigerarlo		X	X		X	
Si su respuesta ha sido de acuerdo, entonces ¿A qué temperatura se refrigera los quesos?	X		X		X	
¿Cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso? ¿por qué?		X	X		X	

**SUGERENCIA:** Que las preguntas no contengan parte de la respuesta. Se deben reformular

**¡Muchas gracias por su colaboración!**



**FIRMA**

**VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE**

Estimado Docente/ Doctor/ Magister.

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para Determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

**A. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA**

Sexo	Varón (X)      Mujer ( )
Edad	32 años
Profesión o especialidad	Comercio y Negocios Int.
Años de experiencia laboral	8 años

**B. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia en Lambayeque)**

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRE:** \_\_\_\_\_

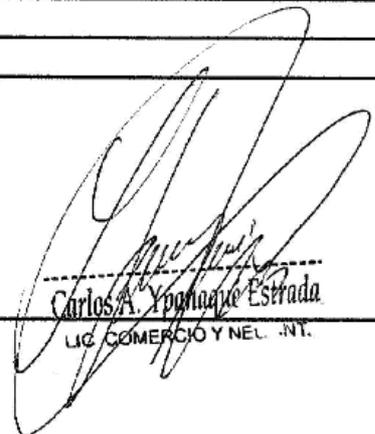
**SEXO:** Varón ( )      Mujer ( )      **EDAD:** \_\_\_\_\_ años.

**ESPECIALIDAD:** \_\_\_\_\_

Ítems para la Asociación	Es pertinente con el concepto		necesita mejorar la redacción		es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuántas especies caprinas tiene un su asociación	X			X	X	
Que áreas tiene destinada para las especies	X			X	X	
Donde se produce el queso caprino <i>especificar pregunta</i>	X		X		X	
Cuenta con la maquinaria necesaria para la elaboración del queso	X			X	X	
cuál es la finalidad de la producción de la cabras <i>especificar pregunta.</i>	X		X		X	
cuál es el número de crías nacidas en el año y con qué peso nacieron	X			X	X	
A qué edad tiene el primer servicio de monta de los caprinos machos y hembra para cría	X			X	X	
Quiénes son las personas responsables del manejo y cuidado del caprino	X			X	X	
cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso	X			X	X	
cuáles son los equipos que se utiliza para la actividad caprina	X			X	X	

SUGERENCIA: Pregunta sobre q tipo de alimentacion tiene el caprino.

¡Muchas gracias por su colaboración!

  
 Carlos A. Ygnacio Estrada  
 LIC. COMERCIO Y N.E.L. INT.

## VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE

Estimado Docente/ Doctor/ Magister.

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para Determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

### E. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA

Sexo	Varón (X)	Mujer ( )
Edad	32 años	
Profesión o especialidad	Comercio y Negocios Int.	
Años de experiencia laboral	8 años	

### F. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia en Lambayeque)

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRE:** \_\_\_\_\_

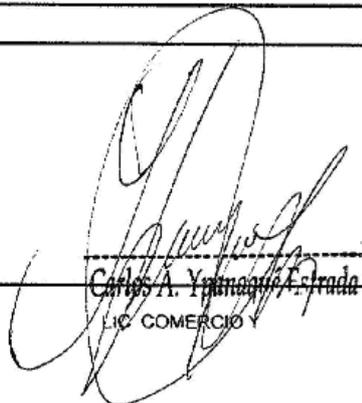
**SEXO:** Varón ( )                      Mujer ( )                      **EDAD:** \_\_\_\_\_ años.

**ESPECIALIDAD:** \_\_\_\_\_

Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		necesita mejorar la redacción		es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Cuáles son las razas que usa en su producción	X			X	X	
A qué edad realiza el destete del cabrito	X			X	X	
Que recursos utilizan para la alimentación de las cabras	X			X	X	
Como hace la prevención o tratamiento de enfermedades en los caprinos	X			X	X	
Sera necesario examinar la leche de cabra para determinar que existan patologías como la mastitis	X			X	X	
<b>Ítems para el tercer experto</b>						
Usted cree que la elaboración inadecuada que los quesos de cabra puede originar riesgos para la salud humana	X			X	X	
Ejemplo de riesgos o enfermedades <i>mejor</i>	X		X		X	
Usted cree que la calidad del agua es importante para los quesos de cabra producida	X			X	X	
Usted piensa que es necesario limpiar las ubres de las cabras para luego ordeñarla	X			X	X	
Una vez que el queso de cabra se ha producido, es necesario refrigerarlo	X			X	X	
Si su respuesta ha sido de acuerdo, entonces ¿A qué temperatura se refrigera los quesos?	X			X	X	
Si su respuesta ha sido de acuerdo, entonces ¿A qué temperatura se refrigera los quesos?	X			X	X	
¿Cree usted que es importante mantener en condiciones adecuadas de higiene el lugar donde se produce el queso? ¿por qué?	X			X	X	

**SUGERENCIA:** \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**¡Muchas gracias por su colaboración!**

  
 \_\_\_\_\_  
 Carlos A. Yimacó Estrada  
 LIC. COMERCIO Y

## VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBAYEQUE

Estimado Docente/ Doctor/ Magister.

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como **JUEZ EXPERTO** para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para Determinar el plan de negocio para la exportación de queso caprino hacia el mercado chileno que generara ventajas para la expansión de mercados de la Asociación San Antonio de Olmos.

A continuación, se le presenta una lista de preguntas relacionadas al plan de negocio para la exportación en concepto teórico. Se le solicita marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta elaborada es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

### C. INFORMACION SOBRE EL ESPECIALISTA

Sexo	Varón (X)	Mujer ( )
Edad	32 años	
Profesión o especialidad	Comercio y Negocios Int.	
Años de experiencia laboral	8 años	

### D. GUIA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia en Lambayeque)

**OBJETIVO: EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DEL QUESO CAPRINO HACIA EL MERCADO CHILENO DE LA ASOCIACION SAN ANTONIO DE OLMOS.**

**DATOS DEL ENTREVISTADO (A):**

**APELLIDOS Y NOMBRE:** \_\_\_\_\_

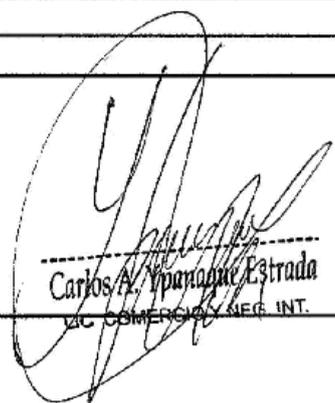
**SEXO:** Varón ( )                      Mujer ( )                      **EDAD:** \_\_\_\_\_ años.

**ESPECIALIDAD:** \_\_\_\_\_

Ítems para el experto	Es pertinente con el concepto		Necesita mejorar la redacción		Es de conformidad para el proyecto	
	si	no	si	no	si	no
Qué tipo de envases se necesita para exportar el queso	X			X	X	
Cuáles son los requisitos de ingreso para el queso	X			X	X	
Cuáles son las restricciones para el queso en el exterior	X			X	X	
Como segmentar el mercado	X			X	X	
Cuáles son los medios de transporte necesario para exportar <i>el producto?</i>	X		X		X	
Como se ingresar al mercado o promocionar el producto <i>mejoras pregunta</i>	X		X		X	
El estado esta aplicacion una estrategia o programas para la exportación del queso <i>¿Cuales serian?</i>	X		X		X	
Se necesita requisitos para el etiquetado <i>mejora pregunta</i>	X		X	<del>X</del>	X	
Cuáles serían los canales de distribución <i>adecuados para la exportación</i>						
Es necesario saber la vida útil del producto <del>X</del>	X					
Cuál es el precio promedio del queso de cabra	X			X	X	

SUGERENCIA: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

¡Muchas gracias por su colaboración!

  
 Carlos A. Ypanaque Estrada  
 LIC. COMERCIO Y NEG. INT.