

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES



MASTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

Proyecto de Importación de Espárragos Verdes Frescos

Integrantes:

Bartolomé Canto Cabeza de Vaca

Edda Yrina Hurtado Chorrillos

Wenxing Ma [Estrella]

Chunliang Wang [Manuel]

Ni Wang [Nebita]

**MADRID - ESPAÑA
2008**

AIR TXASKY



Indice

1. Introducción	3
1.1 Objetivos	3
1.2 Metodología	4
1.3 Limitaciones	5
2. Constitución de la Sociedad	7
2.1 Elección del tipo societario	7
2.2 Denominación social	7
2.3 Logo	7
2.4 Promotores	8
2.5 Organigrama	8
2.6 Trámites para constituir una sociedad limitada	9
<i>Tramitación telemática. PAIT</i>	9
3. Descripción del producto y Análisis del Entorno Sectorial	13
<i>El Espárrago</i>	13
<i>Bondades del Producto</i>	14
<i>Tipos de Presentaciones</i>	15
<i>Clasificación</i>	15
3.1 Perú y su Oferta de Espárragos	17
3.1.1. <i>La Actividad Esparraguera en el Perú</i>	17
<i>Ventajas Comparativas y Competitivas</i>	18
3.1.2. <i>Producción y Superficie Cultivada</i>	20

3.1.3. Evolución de las Exportaciones	22
3.1.4. Principales Mercados Destinos	22
3.2 País de Destino España	23
3.2.1. Producción en España	23
3.2.2. Evolución del Comercio de Espárragos Frescos	23
3.2.3. Clientes	25
Consumo Interno	26
Consumo en la Unión Europea	26
Tendencia del Consumo	27
Consumo per cápita	27

4. Mercado Seleccionado: España, Análisis del Entorno General

29

4.1 Características Geográficas	29
4.2 Datos de Interés Social	29
4.3 Entorno Político	29
4.4 Entorno Macroeconómico	29
4.4.1. Situación Actual de la Economía	29
4.4.2. Producto Interno Bruto y Producto Interno Bruto Per cápita	32
4.4.3. Estructura del PIB	33
4.4.4. Inflación	34
4.4.5. Desempleo	35
4.4.6. Tipo de Interés	35
4.4.7. Balanza de Pagos	36
4.4.8. Tipo de Cambio	36

4.4.9. Comercio Exterior	37
4.5 Relaciones Comerciales entre España y Perú	38
4.5.1. Acuerdos Comerciales	38
4.5.2. Intercambios Comerciales	39
4.6. Relaciones Comerciales España - Latinoamérica	39
4.6.1. Limitaciones del Comercio entre Ambas Partes	40
5. Comercialización del producto	42
5.1 Matriz DAFO	42
Debilidades	42
Amenazas	42
Fortalezas	42
Oportunidades	43
5.2 Objetivos	43
Generales	43
Específicos	44
5.3 Consumo	44
Consumo hortalizas frescas	44
Cambios en la sociedad española	45
Previsión	45
5.4 Producto	45
5.4.1 Descripción	46
5.4.2 Presentaciones	47
5.4.2.1 Homogeneidad	47
5.4.2.2 Presentación	47

5.4.2.3. Acondicionamiento	47
5.4.2.4. Ejemplos de presentaciones	48
5.4.3 Mercado	49
5.4.4 Embalaje	49
5.5 Precio	50
5.6 Distribución	51
Canal de distribución	51
Canal de distribución indirecto	51
5.7 Comunicación	53
5.7.1 Actividades de comunicación	53
5.7.2 Estrategias y Campañas de Promoción utilizadas por el Sector de las hortalizas.	54
6. Financiación	57
6.1 Características del Producto	57
6.2 Monto a Financiar	58
6.3 Línea de Financiación	58
6.3.1. Opciones de Línea de Financiación	58
6.4 Forma de Pago y Cobro	61
6.4.1. Forma de Pago	61
6.4.2. Forma de Cobro	62
6.5 Flujo de Línea de Financiación	62
6.6 Riesgos	63
6.6.1. Tipo de Interés	64
6.6.2. Tipo de Cambio	64
6.6.3. Impago	64

7. Transporte	67
7.1. Operatividad del Transporte	68
7.1.1. Transporte Vía Aérea	68
7.2. Características y Presentación de la Mercancía	70
7.3. Seguro de Transporte	71
8. Fiscalidad de la Operación	74
8.1. Régimen Fiscal	75
8.2. Trámite Aduanero	75
8.2.1. Ubicación de la Mercancía en ADT Autorizado	75
8.2.2. Clasificación Arancelaria	76
8.2.3. Controles Concomitantes	77
8.2.4. Despacho de Aduana	79
9. Análisis Coste Beneficio	83
9.1 Escandallo de Costes	83
9.2 Análisis del Precio de Venta	86
10. Contratación internacional	88
10.1 Situaciones privadas internacionales	88
10.2 Contratos	88
11. Conclusiones	92
12. Bibliografía	95

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Agradecimiento

A todas las personas que hicieron posible la realización de la investigación de este proyecto.

A las Instituciones como EUROBANAN, Caixa Galicia, GEODIS WILSON SPAIN S.L.U, etc. por facilitarnos el acceso a la información para realizar este proyecto lo más cercano a la realidad.

A los maestros del Master por las enseñanzas impartidas, por su preocupación constante en que entendamos y aprendamos los conceptos, por su predisposición para absolver las consultas o dudas relacionadas al proyecto.

Dedicado a todas aquellas personas que están en la búsqueda constante de conocimientos nuevos, que no se conforman con la información de los libros sino que les gusta saber y aprender como se realizan los procesos y la operatividad.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

1. Introducción

1. Introducción

El presente proyecto es la conclusión del XIV Máster en Comercio Internacional, impartido por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid.

Su objetivo es servir de guía a la realización de operaciones de importación de espárragos frescos verdes de origen y procedencia Perú a España.

Entre los productores internacionales de espárragos frescos el país seleccionado es Perú. Los motivos son esencialmente:

- Calidad. La gran calidad de los procesos de siembra, recolección y procesado que se siguen en Perú da como fruto unos espárragos frescos verdes de una extraordinaria calidad.
- Suministro anual. Por las condiciones geográficas privilegiadas los productores tienen capacidad de producción durante los doce meses del año, algo inaudito, pues la producción internacional de espárragos se caracteriza por su temporalidad, concentrándose en dos o tres meses.

1.1 Objetivos

1. Elaborar los análisis pertinentes para adquirir unos conocimientos holgados respecto al sector en origen y destino, sobre el producto y el mercado.
2. Ejecutar los trámites ineludibles para concluir la operación inicial de importación de Espárragos frescos desde Perú a España. Entre otros:
 - a. Constitución sociedad para operar en el tráfico mercantil: AIR TXASKY S.L.
 - b. Financiación
 - c. Contratación con proveedores y clientes.
 - d. Transporte y seguros.
 - e. Fiscalidad.
3. Lograr proveer al mercado de espárragos frescos verdes de calidad los 365 de año.

4. Afianzar, a la sociedad AIR TXASKY S.L., en el sector de los percederos, incrementando paulatinamente los productos objeto de importación.

1.2 Metodología

1. Inquirir producto. Se encomendó a todos los miembros del grupo que de forma individual inquirieran posibles productos con potencial para ser comercializados en el mercado español.
2. Deliberación. Deliberamos sobre las diferentes propuestas y el producto seleccionado fue el espárrago.
3. Análisis espárrago. Análisis de sus distintas variedades, presentaciones y productores, con el fin de segmentar el producto. Se optó por el espárrago fresco verde origen Perú. El motivo de la elección de Perú: productos de calidad reconocida internacionalmente y producción anual.
4. Plan de marketing. Elaboración del Plan de Marketing para la comercialización en el mercado español: estudio del sector, del producto, de los proveedores, de los potenciales clientes, desarrollo página web...
5. Proveedores. Utilizando los datos de contacto obtenidos a través del Plan de Marketing se iniciaron los contactos con los proveedores sitios en Perú, solicitando información sobre precios, forma de pago, capacidad de suministro, presentaciones...
6. Cliente. HERMANOS CHIRIMOYA¹ S.L contactó AIR TXASKY S.L a través de la página web corporativa de esta última. Interesado en la adquisición de espárragos frescos solicitó que se concertara un encuentro personal. Se acordó que la reunión tuviera lugar en la Cafetería de la Plaza de los Bancos en Mercamadrid.
 - Tras las debidas presentaciones, nos indicó que nos conoció a través de nuestra página web², que le había sido facilitada por un proveedor con el que previamente habíamos contactado.
 - Nos informó que había escasez de espárragos frescos, debido a que el último mes las condiciones climáticas³ habían impedido la recolección del espárrago nacional.
 - Nos demandó cuatro toneladas de espárrago fresco verde a la semana durante toda la temporada.
 - Visitamos sus almacenes en Mercamadrid.

¹ Nombre ficticio. Confidencialidad empresarial.

² www.airtxasky.es

³ Lluvias. El espárrago necesita para su recolección que el suelo esté seco.

7. Financiación. Se visitaron diversas entidades de crédito solicitando información sobre financiación de importaciones.
8. Transporte. Para el caso de los espárragos verdes frescos es de imperiosa necesidad la utilización del transporte aéreo por ser un producto perecedero.
9. Fiscalidad. Respecto a la fiscalidad para el despacho de Aduanas de la mercancía, se contacto con una empresa transitaria especializada en el despacho de perecederos, para el despacho se tuvieron que considerar los controles concomitantes a los que se encuentran sujetos los espárragos verdes frescos. Por otro lado al momento de numerar el DUA se aprovecha el origen de los espárragos por acogernos al Sistema de Preferencias Generalizadas pagando 0% de arancel.

1.3 Limitaciones

Conocimientos y recursos. Los dos mayores obstáculos para la el desarrollo del presente proyecto fueron por un lado, los limitados conocimientos previos sobre el comercio internacional, sobre el producto y el sector, y por otro lado, capital reducido para obtener información. Si bien supusieron inicialmente un gran obstáculo, fueron progresivamente salvados gracias a:

- Las clases impartidas en el Máster;
- Las aclaraciones ofrecidas por los profesores a nuestras persistentes dudas;
- Los consejos de nuestro tutor, Mario Martínez Calleja;
- El constante estudio de monografías, bibliografía, revistas del sector, artículos...;
- Visitas organizadas por el Máster (Mercamadrid, Barajas, el puerto de Bilbao...);
- Biblioteca Económicas UCM;
- Internet.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

2. Constitución de la Sociedad

2. Constitución de la Sociedad

2.1 Elección del tipo societario

El tipo societario elegido para la constitución de la sociedad es la sociedad de responsabilidad limitada. La sociedad limitada es una sociedad capitalista, de carácter mercantil, en la que el capital está dividido en participaciones sociales e integrado por las aportaciones de todos los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales (Art. 1 LSRL).

Se ha optado por la sociedad limitada por la concurrencia de las siguientes características:

- Es una sociedad cerrada, con restricciones a la libre transmisibilidad de las participaciones sociales. Controlándose la entrada de personas extrañas a la sociedad.
- Tiene un régimen jurídico flexible y sencillo, que da libertad a los socios respecto a la organización interna de la sociedad y alejado de la complejidad interna de la sociedad anónima.
- Limitación de responsabilidad económica de los socios.
- Capital social mínimo muy reducido.
- No existe porcentaje mínimo ni máximo de capital por socio.
- Sin límite máximo ni mínimo de socios.
- Posibilidad de nombrar Administrador con carácter indefinido.
- Buena imagen en el tráfico mercantil.
- Posibilidad de fijar un salario a los socios que trabajen en la empresa, además de la participación en beneficios que le corresponda.

2.2 Denominación social

- AIR TXASKY S.L.

2.3 Logo



2.4 Promotores

- Chunliang Wang. Licenciado en filología hispánica.
- Wenxing Ma. Licenciada en filología hispánica.
- Ni Wang. Licenciada en filología hispánica.
- Edda Yrina Hurtado Chorrillos. Licenciada en ciencias económicas.
- Bartolomé Canto Cabeza de Vaca. Licenciado en Derecho.

2.5 Organigrama



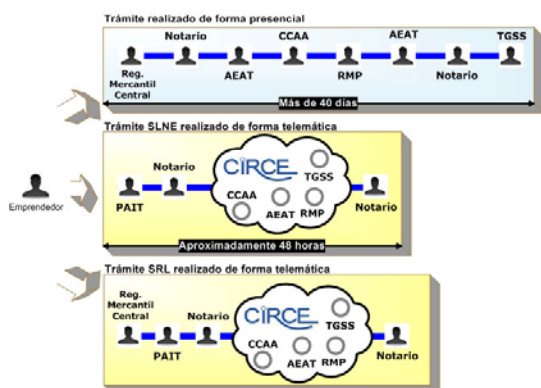
- La administración es ostentada de forma solidaria por Edda Yrina Hurtado Chorrillos y Bartolomé Canto Cabeza de Vaca.
- División financiera⁴: Chunliang Wang.
- División comercial:
 - Departamento de ventas: Edda Yrina Hurtado Chorrillos.
 - Departamento de comunicación: Wenxing Ma
 - Departamento de estudios de mercado: Ni Wang
- División Jurídica: Bartolomé Canto Cabeza de Vaca.

⁴ contabilidad, presupuestos y tesorería

2.6 Trámites para constituir una sociedad limitada

Primero. Obtener la certificación negativa de denominación social en el Registro Mercantil Central.

Segundo. Acudir al Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) más cercano, rellenar el Documento Único Electrónico (DUE), para así iniciar los trámites de constitución y puesta en marcha por medios telemáticos de la Sociedad.



Según CIRCE, el Sistema de Tramitación Telemática (STT) del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema informático de tramitación de expedientes electrónicos que, a través del Documento Único Electrónico (DUE), llevará a cabo el intercambio de la documentación necesaria para la creación de empresas.

La tramitación telemática nos ofrece una mayor agilidad al crear la sociedad que la tramitación presencial, al requerir de menos desplazamientos a los distintos organismos. Se debe a que la tramitación telemática permite la comunicación entre los diferentes organismos competentes en la creación de una sociedad, acelerando su creación.

Tercero. Desembolso íntegro del capital social en una entidad bancaria. El capital asignado para la constitución de la sociedad limitada es CUARENTA Y CINCO MIL EUROS (45.000€).

Cuarto. Acudir a la cita con el Notario.

Tramitación telemática. PAIT

1. Cumplimentación del Documento Único Electrónico (DUE). Se aportará la información y los documentos necesarios para que el técnico del PAIT cumplimente el DUE.

Al DUE se incorpora la denominación social⁵ y la elección de la cita con la Notaría elegida para el otorgamiento de la escritura pública de constitución de la sociedad.

Una vez cumplimentado, se inicia la tramitación telemática (STT-CIRCE), enviándose a cada organismo que interviene en el proceso, la parte de DUE que le corresponde para realizar el trámite de su competencia.

⁵ En el PAIT se hará constar la denominación social reservada con arreglo a lo establecido en los artículos 410 y 412 Reglamento del Registro Mercantil.

2. Otorgamiento de la Escritura de constitución. El STT-CIRCE envía los datos del DUE firmados electrónicamente a la Notaría. Debe acudir a la Notaría según la cita concertada en el PAIT, aportando el certificado de desembolso del capital social y el certificado de la denominación social del Registro Mercantil.

3. Solicitud del CIF provisional. A través del STT-CIRCE, la Notaría envía la escritura a la Administración Tributaria solicitando el CIF provisional.

La Administración Tributaria una vez recibida la petición de la Notaría firmada electrónicamente junto a la escritura procesa la información y envía el CIF provisional al STT-CIRCE.

Se realiza el envío de la Declaración Censal a la Administración competente.

4. Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Se realiza la petición de liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados ante la Comunidad de Madrid.

La Comunidad de Madrid envía al STT-CIRCE el certificado del pago.

5. Inscripción en el Registro Mercantil Provincial (RMP). El STT-CIRCE remite al Registro Mercantil Provincial correspondiente el certificado de la Denominación Social y el certificado del pago el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados realizado.

El Registrador Mercantil comprueba los datos de la escritura y realiza la calificación de la misma. Si la misma es positiva, efectúa la inscripción y devuelve los datos de la resolución de inscripción firmados electrónicamente al STT-CIRCE, los cuales son reenviados a la Notaría.

6. Trámites en la Seguridad Social. Una vez que en la Notaría se otorga la escritura y se recibe el CIF provisional de la Administración Tributaria se inician a través del STT-CIRCE los trámites de Seguridad Social.

El DUE es enviado a la Tesorería General de la Seguridad Social⁶ para generar los Códigos de Cuenta de Cotización, afiliar en su caso y dar de alta a los socios y a los trabajadores de la empresa, si los hubiere.

La TGSS devuelve al STT-CIRCE los Códigos de Cuenta de Cotización y si procede los números de afiliación de socios y trabajadores y les dará de alta.

7. Expedición de la Escritura inscrita. La Notaría recibe la información del Registro Mercantil Provincial e incorpora a la escritura los datos de la resolución de inscripción registral remitidos por el Registro Mercantil correspondiente.

8. Solicitud del CIF definitivo. La Notaría solicita el CIF definitivo, enviando la copia autorizada de la Escritura a la Administración Tributaria a través del STT-CIRCE.

⁶ en adelante, TGSS

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Se remitirá la confirmación del CIF definitivo al STT-CIRCE mediante acuse simple de recibo. La recepción de este acuse de recibo finaliza el proceso de creación de la Empresa. La Administración Tributaria notificará a la sociedad y le remitirá su CIF definitivo al domicilio fiscal.

9. Inscripción de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de protección de datos. De forma optativa se inscriben en la Agencia de Protección de datos los ficheros de datos de carácter personal que se haya notificado dentro del formulario del DUE destinado a tal efecto. Imperativamente debe notificarse a la Agencia Española de Protección de datos la posesión de ficheros con datos de carácter personal de empleados, proveedores... que se vaya a tener dentro de la empresa. Esta notificación podrá efectuarse a través del DUE o bien directamente a través de la propia Agencia Española de protección de datos.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

3. Descripción del Producto y Análisis del Entorno Sectorial

3. Descripción del Producto y Análisis del Entorno Sectorial

Este capítulo ha sido estructurado de la siguiente manera, en una primera parte se explica todo lo referido al producto elegido como tema central de este estudio, es decir, los **espárragos verdes frescos** explicándose como puntos más resaltantes sus bondades, tipos de presentaciones y clasificación.

En la segunda parte se analiza el porqué se elige traer este producto de Perú, desarrollándose los temas acerca de la actividad esparraguera en el Perú, las ventajas comparativas y competitivas de las que goza, la producción y superficie cultivada, la evolución de sus exportaciones, así como los principales mercados destinos, y finalmente se detalla las características del mercado español como mercado objetivo del presente trabajo, estudiando la producción en España, la evolución del comercio de espárragos, las exportaciones españolas de espárragos frescos, los principales proveedores, los clientes, el consumo interno, el consumo en la Unión Europea, las tendencias del consumo y el consumo per cápita.

El trabajo esta acompañado de cuadros y gráficos para un mejor entendimiento.

Entre las principales condiciones evaluadas por AIR TXASKY S.L. para la importación a España de espárragos verdes frescos originarios de Perú, fueron: la calidad reconocida del espárrago peruano a nivel internacional; uno de los principales proveedores mundiales de este producto es Perú; la coyuntura de la producción nacional de espárragos en España que se da temporalmente entre marzo y junio; los cambios climáticos que han afectado por la helada la producción nacional para el 2008, lo cual deriva en una mayor demanda interna insatisfecha; la rentabilidad que se obtiene debido al diferencial de precios y las perspectivas de crecimiento del consumo de espárragos en el mercado español.

El Espárrago

El espárrago es una hortaliza que pertenece a la familia Liliáceas y recibe el nombre científico *Asparagus officinalis*; es una hortaliza de tipo perenne⁷ y perecedera, de la cual se utiliza el brote tierno denominado "turión" para su consumo; los turiones son partes vivientes de la planta, en los cuales los procesos metabólicos naturales continúan después de la cosecha.

El espárrago es originario de climas templados y tiene una gran capacidad para adaptarse a zonas de climas subtropicales, es originario de la Región del Este del Mediterráneo en el territorio ocupado actualmente por Italia y Grecia y de la Región de Asia Menor, donde ha sido

⁷ La planta de espárrago puede vivir de 8 a 10 años.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

cultivado por casi 2,000 años. Se conoce que los griegos y los romanos usaban los espárragos de dos maneras, como alimento y medicina; sin embargo, su cosecha no fue comercializada sino, hasta a mediados del siglo diecinueve.



La planta de espárrago esta formada por tallos aéreos ramificados y una parte subterránea constituida por raíces y yemas, que es lo que se denomina comúnmente “garra”. Las raíces principales son cilíndricas, gruesas y carnosas que tienen la facultad de acumular reservas, base para la próxima producción de turiones. Las yemas son los órganos de donde brotan los turiones, parte comestible y comercializable de este producto, que cuando se dejan vegetar son los futuros tallos ramificados de la planta. Las raíces principales tienen una vida de 2 a 3 años.

La planta de espárrago es dioica; es decir, hay plantas hembras y plantas machos cada cual da flores. Las plantas macho son más productivas en turiones que las plantas hembra. Las plantas macho son, también, más precoces y longevas que las hembras. En un cultivo de espárrago verde son preferibles las plantas macho a las hembras, ya que al no fructificar no hay posibilidad de que las semillas den lugar a nuevas plantas, que multiplican la densidad de plantación.

En cuanto al ciclo de vida del producto, varía típicamente entre 10 a 21 días a 2°C – 4°C y puede extenderse hasta 30 días si se almacena en atmósfera modificada por 7-10 días a 0°C. El almacenamiento prolongado (10-12 días) en aire a 0°C puede causar daño por frío, esto quiere decir que los espárragos de buena calidad, deben ser frescos, firmes y compactos, con un buen color verde, la parte verde debe ser muy suave.

Bondades del Producto

Desde el punto de vista nutritivo, el espárrago es uno de los alimentos más bajos en calorías por su casi total carencia de grasas e hidratos de carbono, lo que le hace ideal para las dietas de adelgazamiento. Su composición principal es el agua en más del 90%, rico en proteínas y fibra. En su carga vitamínica destaca su contenido en vitaminas C, E y A, con una poderosa acción antioxidante. En definitiva, un alimento bastante rico en nutrientes pero bajo en calorías y con un gran aprovechamiento terapéutico. El consumo preferente de este producto es como acompañante de ensaladas y en platos calientes.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Tipos de Presentaciones

El espárrago puede ser verde o blanco, entre los productos que se ofrecen constan: espárrago fresco, congelado o en conserva.



Espárrago fresco, es altamente preferida en los mercados internacionales por su escaso contenido en calorías, además de poseer vitamina C, pro vitamina A y folatos (nutrientes con mayor presencia en los espárragos verdes y en las puntas de las variedades blancas).

Espárrago congelado, para su obtención se limpian atan y se les da un hervor por unos 4 minutos para a continuación pasarlos por agua muy fría. Se escurren y envasan en bolsas de plástico aptas para la conservación/congelación de alimentos.



Espárrago en conserva, se entiende por espárragos en conserva el producto preparado con la porción comestible de tallos, pelados o sin pelar, de variedades de espárragos que reúnan las características del *Asparagus Officinalis L.*; envasado en agua u otro medio de cobertura líquido apropiado, con o sin otros ingredientes adecuados al producto; y tratado térmicamente en forma adecuada, antes o después de ser encerrado herméticamente en un recipiente, para impedir su alteración.

Clasificación

Los espárragos frescos se clasifican en tres categorías, según se definen a continuación:

Categoría “Extra”

Los turiones de esta categoría deberán ser de calidad superior, muy bien formados y prácticamente rectos. Teniendo en cuenta las características normales del grupo al que pertenecen, sus puntas deberán ser muy compactas. Para los espárragos verdes cultivados bajo condiciones que estimulen crecimiento rápido, la punta deberá ser compacta. En lo que respecta al grupo de los espárragos blancos, las puntas y turiones deberán ser de color blanco; sólo se permite un matiz ligeramente rosado en los turiones. Los espárragos verdes deberán ser completamente verdes. No se permiten indicios de fibrosidad en los turiones de esta categoría.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Categoría I

Los turiones de esta categoría deberán ser de buena calidad y estar bien formados. Podrán ser ligeramente curvados. Teniendo en cuenta las características normales del grupo al que pertenecen, sus puntas deberán ser compactas. Para los espárragos verdes cultivados bajo condiciones que estimulen un crecimiento rápido, la punta deberá ser ligeramente abierta. En lo que respecta al grupo de los espárragos blancos, podrán presentar un matiz ligeramente rosado en las puntas y los turiones. Los espárragos verdes deberán ser de ese color por lo menos en el 80 por ciento de su longitud. En el grupo de los espárragos blancos no se permitirán turiones fibrosos. El corte en la base de los turiones deberá ser lo más perpendicular posible.

Categoría II

Esta categoría comprende los turiones que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero satisfacen los requisitos mínimos. Para los espárragos verdes cultivados bajo condiciones que estimulen un crecimiento rápido, la punta deberá ser moderadamente abierta. En comparación con la Categoría I, puede que los turiones no estén tan bien formados y sean más curvos y que, teniendo en cuenta las características normales del grupo al que pertenecen, sus puntas estén ligeramente abiertas. Las puntas de los espárragos blancos podrán tener una coloración que incluya un matiz verde. Las puntas de los espárragos violetas podrán tener un tinte ligeramente verde. Los espárragos verdes deberán ser de ese color al menos en el 60 por ciento de su longitud. Los turiones podrán ser ligeramente fibrosos. El corte en la base de los turiones podrá ser ligeramente oblicuo.

El diámetro mínimo y el calibre serán los siguientes:

Categoría de calidad	Grupo de Color	Diámetro Mínimo	Disposiciones de Homogeneidad	
“Extra”	Blanco y violeta	12 mm	12 a 16	16 mm o más con una variación máxima de 8 mm en un solo envase o manojo.
	Violeta/verde y verde	3 mm	Variación máxima de 8 mm en un solo envase o manojo sencillo	
I	Blanco y violeta	10 mm	10 a 16	16 mm o más con una variación máxima de 10 mm en un solo envase o manojo.
	violeta/verde y verde	3 mm	Variación máxima de 8 mm en un solo envase o manojo sencillo	
II	Blanco y violeta	8 mm	No existen disposiciones en cuanto a la homogeneidad.	
	violeta/verde y verde	3 mm	No existen disposiciones en cuanto a la homogeneidad	

3.1. Perú y su Oferta de Espárragos

3.1.1. La Actividad Esparraguera en el Perú

El espárrago es el producto abanderado de las exportaciones hortofrutícolas peruanas, se produce exclusivamente para la exportación, ya que en el Perú no hay una cultura de consumo de este producto.



El cultivo del espárrago se inició en el Perú a principios de la década del 50. Las primeras siembras se realizaron en el valle de Virú, partiendo de un pequeño proyecto familiar destinado a la exportación de espárrago blanco en conservas a Dinamarca; pero el verdadero desarrollo del espárrago se produjo a partir de 1985, luego de que la Asociación de Agricultores de Ica, en su deseo de sustituir los cultivos

tradicionales por otros de exportación, realizó la exploración de oportunidades en el Sur de los Estados Unidos, para cuyo financiamiento recurrió a la cooperación de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

Los óptimos resultados obtenidos por los productores de espárrago verde en Ica hicieron que productores de otros valles se interesaran en replicar la experiencia, iniciándose siembras en los valles de Chíncha, Nazca, Cañete, Huaura y otros valles y pampas irrigadas de la Costa, produciéndose un verdadero boom en el crecimiento de las exportaciones. Se instalaron plantas empacadoras y el espárrago no exportado en fresco comenzó a congelarse y procesarse en conservas para exportación. En los valles de Chíncha y Cañete, una empresa conservera española instaló una planta procesadora y suscribió contratos con agricultores para la producción de espárrago blanco en conservas orientada al mercado europeo, especialmente España, que a su vez motivó un incremento notable de áreas sembradas con espárrago blanco en el departamento de la Libertad.



Ventajas Comparativas y Competitivas

Estacionalidad

La diversidad climática y edafológica⁸ del Perú, que no llega a temperaturas extremas en sus diferentes estaciones como se da en otros países, es óptima para la actividad agrícola; lo cual permite tener una oferta muy variada de productos y, en un buen número de casos, también una oferta en cantidades uniformes a lo largo del año, al poder complementarse la producción de diferentes zonas del territorio del país.

PERU: VENTANAS COMERCIALES DE PRINCIPALES CULTIVOS

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
ESPÁRRAGO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CAFÉ					X	X	X	X	X			
MANGO	X	X										X
UVAS	X	X	X							X	X	X
PALTA					X	X	X	X	X			
CEBOLLA	X	X					X	X	X	X	X	X
BANANA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
ACEITUNA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TOMATE	X									X	X	X
MANDARINAS		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
TANGELO						X	X	X	X			
PÁPRIKA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
ALCACHOFA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
PIMIENTO PIQUILLO								X	X	X	X	X

Fuente: PROMPEX

Condiciones Climáticas

El clima peruano y la ubicación geográfica respecto a los principales mercados del mundo son dos aspectos clave que le dan competitividad a la agricultura peruana en el contexto internacional. De 108 tipos de clima que existen en el mundo, en el territorio del Perú se encuentran hasta 84 tipos, lo que permite la gran diversidad de cultivos, crianzas y especies forestales que ofrece el agro. Además, la costa, resulta ser un “invernadero natural” debido a los efectos que sobre el clima costero ejercen la corriente fría de Humboldt y la Cordillera de los Andes.

Ubicación Geográfica

La ubicación de Perú en el hemisferio sur del globo, también es favorable, pues es determinante para exportar productos agrícolas a los grandes mercados de consumo del hemisferio norte, que son Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, aprovechando el contraste de estaciones entre ambos hemisferios.

⁸ Edafología: Ciencia que trata de la naturaleza y condiciones del suelo, en su relación con las plantas. Real Academia Española.

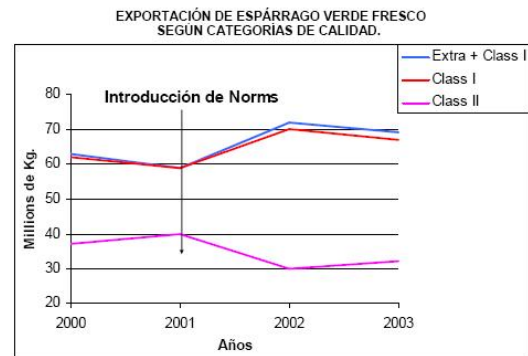
Mano de Obra⁹

Otro aspecto importante a remarcar, de la competitividad del país, es el menor costo relativo de la mano de obra peruana en el ámbito internacional. En Perú se puede contratar trabajadores cualificados pagando salarios apreciablemente menores a los que se pagan en los países de la Unión Europea o Estados Unidos, por ejemplo. En los casos de China e India, donde el costo de la mano de obra es menor que en Perú, hay que tener en cuenta que en la competencia el sector exportador agroalimentario puede contrarrestar esa ventaja con otros factores; como pueden ser los rendimientos por hectárea y los costos de transporte hasta el mercado final de destino.



Gestión de la calidad

Desde el desarrollo del espárrago a partir de los años 90 el sector hortofrutícola ha ido ganando un estándar elevado en cuanto al manejo sanitario y logístico de calidad. Es a raíz de esta experiencia que los empresarios del agro peruano comenzaron a manejar el concepto CLIP (Comercialización, Logística, Industrialización y Producción) en la gestión de los cultivos. Ahora ya no sólo es la parte productiva el centro de su atención, sino toda la Cadena del Negocio. Es así que hoy, productores y exportadores del agro cuentan con certificaciones como EUREPGAP, HACCP, ISO 9000, entre muchas otras; que acreditan el cumplimiento con los estándares internacionales de las buenas prácticas agrícolas (BPA's) así como la trazabilidad de todos los procesos en la cadena del producto. Acreditan también el cumplimiento de la normatividad en los aspectos referentes a inocuidad¹⁰, medio ambiente y



9 Se tomaron datos del año 2002 para Sudáfrica, 2003 para Argentina y 2005 para México. Para India, Ecuador, Argentina, Chile, Sudáfrica, Francia, España y Australia se utilizó el costo de mano de obra de manufactura. El costo de mano de obra en Perú, utilizado para los índices, fue 0.50 US\$/hora (agricultura, año 2005) y 1.06US\$/hora (manufactura, año 2004).

10 Inocuidad, que no tiene influencia externa.

leyes laborales.¹¹ Dadas las exigencias de los principales supermercados de Europa, los productores y exportadores han optado por la *Certificación EUREPGAP*, desarrollada por EUREP (Euro Retailer Group), asociación que reúne a grandes supermercados europeos líderes en el sector alimentario.

Frío Aéreo Asociación Civil

Frío Aéreo Asociación Civil, constituida en 1998 con apoyo de PROMPEX¹², es una asociación conformada por exportadoras de productos perecibles, frutas, hortalizas y flores, principalmente, quienes ante la necesidad de garantizar el manejo adecuado post-cosecha de sus productos de exportación hasta la etapa previa al embarque, han dotado al Aeropuerto Jorge Chávez de un Centro de Perecibles con equipos modernos y un sistema logístico adecuado que brinda las condiciones óptimas de manipuleo y conservación de los productos. Este terminal de frío, es el más grande y moderno de Latinoamérica, cuenta además, con una gran cámara para la recepción, pesaje e inspección de los productos por parte de las autoridades.



Los principales avances en la industria del espárrago por la participación de Frío Aéreo se visualizan en el control de la cadena de frío (en todas sus etapas), el control de la calidad del producto, el sistema de información y el programa de compras conjuntas. Otros logros están relacionados con un mayor grado de accesibilidad a las aerolíneas, lo que ha ayudado a los exportadores a contar con mayores facilidades para hallar espacios disponibles en vuelos y gozar de tarifas competitivas, lo que promueve las exportaciones de productos agrícolas.

3.1.2. Producción y Superficie Cultivada

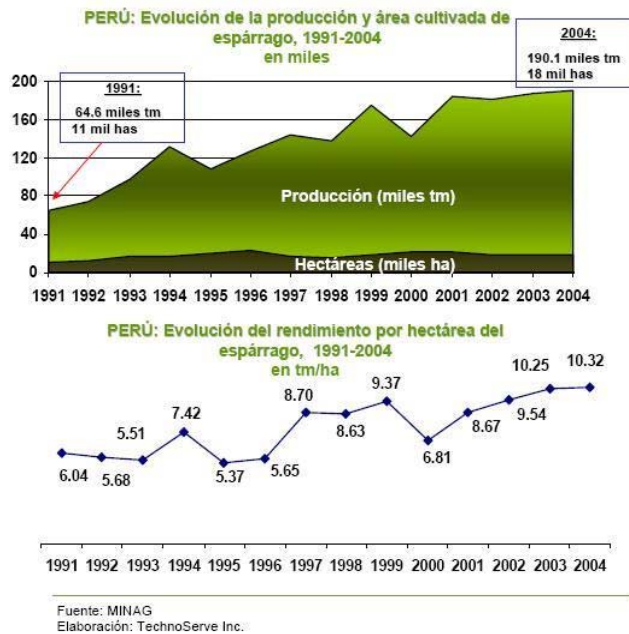
Perú muestra una tasa de crecimiento anual de 8% en la producción de espárragos para el periodo comprendido entre 1991 y 2004, pasando de 64.6 miles de toneladas en 1991 a 190.1 miles de toneladas al 2004. Siendo las principales zonas de producción los departamentos de la Libertad e Ica, concentrando el 83.8% del área cultivada. Este crecimiento se explica por el

¹¹ Además, el Perú tiene entidades gubernamentales de reconocida labor en los aspectos de la normatividad de la calidad de los productos que se comercian interna y externamente (INDECOPI), la normatividad y control fitosanitario de los alimentos en campo, industria y comercio (SENASA) y la certificación del cumplimiento con las normas de higiene y salud ambiental en la exportación de alimentos (DIGESA).

¹² La Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX), institución del Estado perteneciente al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, fue creada con el propósito de contribuir al desarrollo de las exportaciones peruanas, mediante una acción concertada con el sector privado y las diferentes instituciones públicas relacionadas con el comercio exterior del país.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

incremento de la superficie destinada al cultivo y por las mejoras en el rendimiento por hectárea, donde a partir del 2001 se registra un crecimiento de 4% anual.



La evolución de la producción de espárragos destinado a la industria del fresco en el Perú, para el periodo comprendido entre 1991 y 2004 creció a un ritmo del 3% anual.



	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov
Norte América											
México											
EE.UU.											
Canadá											
Sudamérica											
Argentina											
Chile											
Ecuador											
PERÚ											
Asia											
China											
Tailandia											
Europa											
España											
Francia											
Holanda											
Italia											
Portugal											
Alemania											
Oceanía											
N.Zelandia											
Australia											

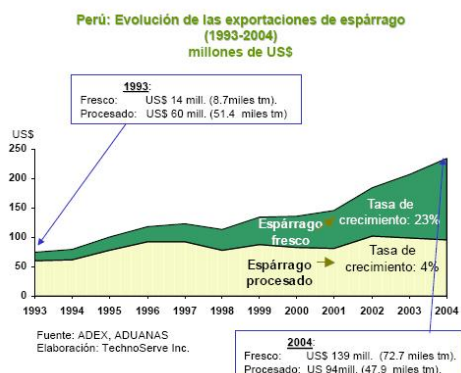
Fuente: B.L. Benson, "Update of the world's asparagus production areas, spear utilization and production periods".
Elaboración: TechnoServe Inc.

Además hay que considerar que Perú es el segundo productor a nivel mundial de espárragos, y que los países europeos no producen en la segunda mitad del año, mientras que EE.UU. deja de producir en el último trimestre. Por lo Perú ingresa a la competencia internacional solo en meses que no producen los países del hemisferio norte. Perú y Tailandia son países con producción constante, sin embargo la producción de Tailandia es por el momento de 8.600 tm, en 2.300

has con un rendimiento de 3,1 tm/ha. Otros países competidores para Perú son China, Marruecos, México, Argentina, Chile y EE.UU.

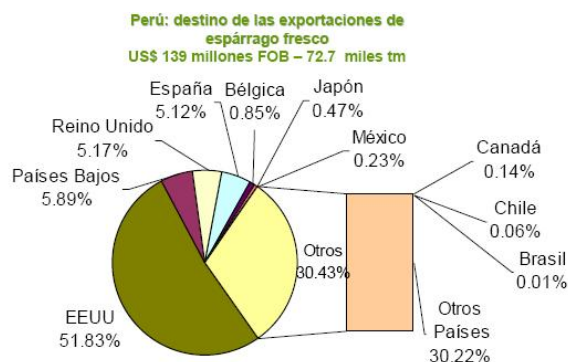
3.1.3. Evolución de las Exportaciones

Perú fue el primer exportador de espárragos en el mundo durante el año 2007 al registrar ventas por 407 millones de dólares, cifra que representó un incremento de 22 por ciento respecto al 2006. En los últimos siete años las ventas al exterior en sus tres presentaciones: frescos, congelados y preparados crecieron a una tasa promedio anual de 23,2, 13,1 y 12,7 por ciento, respectivamente. El crecimiento de las exportaciones de espárragos frescos ha sido constante y excepcional al pasar de 54 millones de dólares exportados en el año 2000 a 232 millones en el 2007.



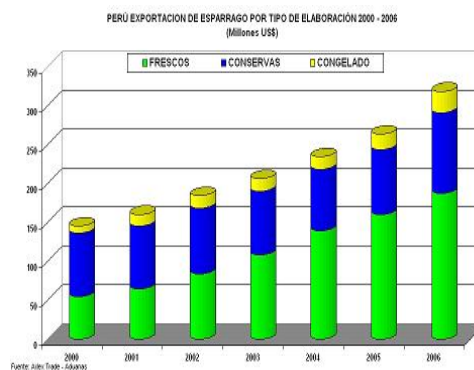
3.1.4. Principales Mercados Destinos

Perú exporta bajo tres formas: fresco, en conserva y congelado. El espárrago fresco tiene el mayor aporte en el total de las exportaciones esparragueras (58,8%) de los US\$ 318 millones exportados en las tres formas de espárrago en el 2006, luego viene el espárrago en conserva (32,7%) y el espárrago congelado (8,5%). A pesar del largo tiempo que viene exportándose, este producto mantiene un crecimiento dinámico; es así que entre el 2000 y el 2006 el valor de las exportaciones totales de espárragos aumentó a un promedio anual de 14%. El Perú es el principal país exportador de espárrago fresco, en el 2005 ocupó el primer puesto en las exportaciones mundiales con 33,3% de la participación total, al exportar 80 mil TM. El principal lugar de destino es Estados Unidos, el cual representó el 74% del total exportado en el 2005.



Fuente: ADUANAS, ADEX

En el mercado europeo, donde España es un mercado relevante para el espárrago peruano, Perú es el principal abastecedor con el 72,7% del volumen de espárrago fresco importado por España en el 2005.



3.2. País de Destino: España

3.2.1 Producción en España

De acuerdo a la información de la Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), la superficie cultivada a nivel mundial de espárragos para el 2004 fue 1.286.502 ha, donde España participó con el 7.2% del total mundial. Respecto a la producción mundial, para el mismo año la cantidad llegó a 6.550.665 toneladas, teniendo España una participación del 4.4%. Las zonas de la producción de espárragos¹³ se concentran en las comunidades de Andalucía y Extremadura con espárragos tanto verdes como blancos. Navarra, Aragón y La Rioja con espárragos blancos; en España se produce principalmente espárragos blancos. Existen además dos denominaciones de origen para los espárragos, las cuales son el Espárrago de Navarra y el Espárrago de Huétor-Tajar (Granada). El espárrago de Navarra contiene los turiones o tallos carnosos blancos, morados o verdes. El espárrago de Huétor-Tajar es similar al espárrago triguero silvestre.

Producción de Espárragos de España entre 2002 - 2006

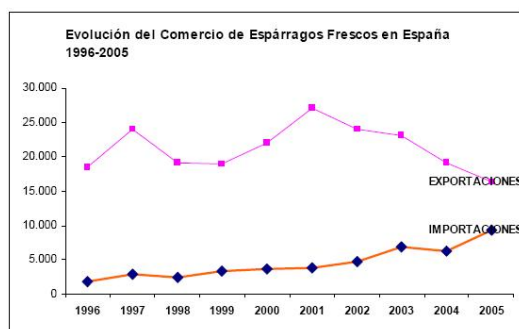
	2002	2003	2004	2005	2006
Área cosechada (ha)	14931.00	14464.00	13522.00	13419.00	11600.00
Rendimiento por hectárea (kg/ha)	4352.62	4167.11	4036.16	3574.26	4129.31
Producción (1000 toneladas)	64989.00	60273.00	54577.00	47963.00	47900.00

Fuente: FAO

En Andalucía¹⁴ hay 16 empresas que se dedican al comercio de espárragos y en Navarra hay 29 empresas elaboradoras de espárrago de Navarra, de las cuales, la mayoría de su comercio son para el exterior.

3.2.2 Evolución del Comercio de Espárragos Frescos

En el gráfico se muestra la tendencia en el comportamiento que ha seguido tanto las



Fuente: ProChile

exportaciones como las importaciones de espárragos frescos en España, desde 1996 hasta el 2005. Donde se puede apreciar un crecimiento constante y sostenido a lo largo de estos años para las importaciones, contra una tendencia a la baja del nivel de exportaciones para el mismo periodo.

¹³ Según el anuario 2005 de la Consejería de Agricultura Andaluza, el cultivo del espárrago se concentra principalmente en Granada, Sevilla, Jaén y Cádiz.

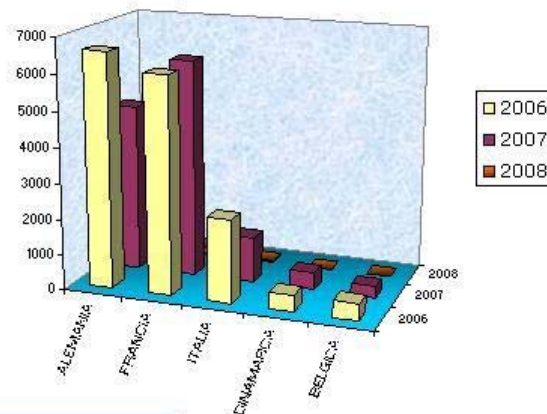
¹⁴ Según datos de Asociafruit

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

EXPORTACION DE ESPARRAGOS FRESCOS

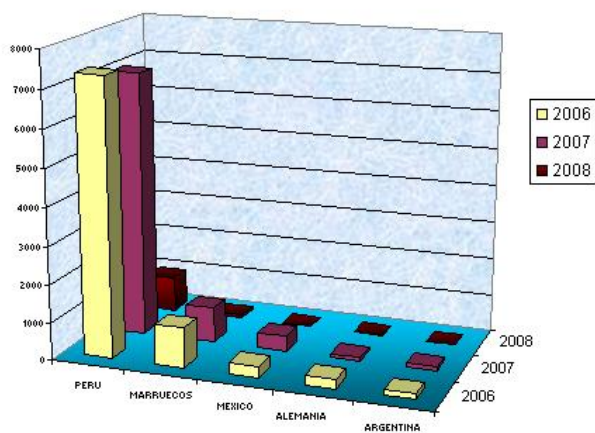
Los principales países a los cuales España exporta espárragos frescos son Alemania, Francia, Italia, Dinamarca y Bélgica. Para el 2007 exportó a estos países un total de 13.033,2 miles de kgs. lo que representó un 88.6% del total exportado para ese año.

PRINCIPALES PAISES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ESPARRAGOS (Miles de Kgs.)



Fuente: Base de Datos de Comercio Exterior Aduana España
Elaboración Propia Ene2008

PRINCIPALES PROVEEDORES DE ESPARRAGOS FRESCOS A ESPAÑA (Miles de Kgs.)



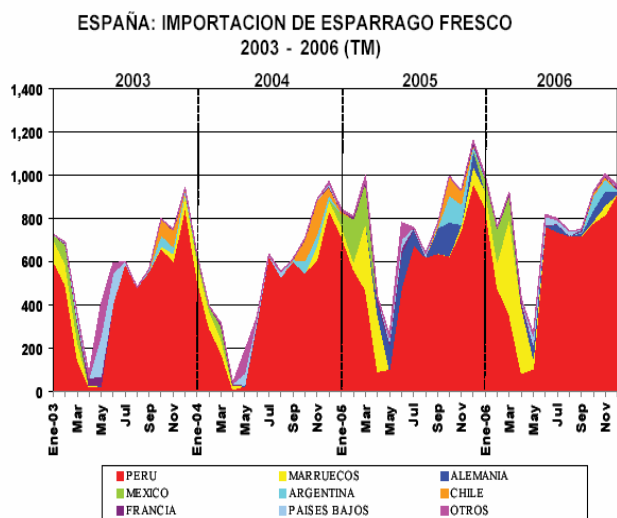
Fuente: Base de Datos de Comercio Exterior Aduana España
Elaboración Propia Ene2008

PRINCIPALES PROVEEDORES DE ESPARRAGOS FRESCOS

Perú es el principal proveedor de espárragos frescos para España, para el 2006 y 2007 representó el 78.2% y 79.6% respectivamente, del total importado.

Entre los demás países que proveen a España de este producto tenemos a Marruecos, México, Alemania y Argentina.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”



España importa espárragos frescos de Perú todo el año observando un incremento de la demanda desde el mes de Junio hasta Febrero, de forma cíclica para el periodo del 2003 al 2006; teniendo un mayor consumo en el mes de Noviembre donde se observan los picos más altos de importación.

3.2.3. Clientes

España ha sufrido importantes transformaciones a nivel económico, demográfico, social y cultural en los últimos años que han supuesto modificaciones en la estructura de la dieta y en el trazado del nuevo modelo alimentario.

Una explicación causal del cambio alimentario en España ha estado motivada por las crecientes inquietudes de los consumidores por una alimentación sana y una protección del medio ambiente, sobre todo en momentos de crisis alimentarias¹⁵. Este hecho está poniendo de moda el consumo de productos procedentes de la agricultura ecológica¹⁶ y las etiquetas que avalen la calidad de los productos. En los últimos veinticinco años se han producido cambios muy significativos en la dieta española que, en general, ha mejorado en la calidad de los productos, en las presentaciones y preparaciones previas y en la diversidad de cada categoría de productos. La mayoría de los cambios alimentarios, están vinculados con cambios de tipo económico, social, cultural, demográfico, etc. que producen una readecuación de la dieta a las necesidades. En este sentido, cabe señalar que la preocupación por la salud y la delgadez, por el deterioro medioambiental y por la calidad, son factores de gran peso a la hora de explicar el nuevo modelo alimentario.

15 Los incidentes ocurridos en Europa tales como la crisis alimentaria de las vacas locas.

16 Agricultura ecológica, o sus sinónimos orgánica o biológica, es un sistema para cultivar una explotación agrícola autónoma basada en la utilización óptima de los recursos naturales, sin emplear productos químicos de síntesis, u organismos genéticamente modificados (OGMs) -ni para abono ni para combatir las plagas-, logrando de esta forma obtener alimentos orgánicos a la vez que se conserva la fertilidad de la tierra y se respeta el medio ambiente. Todo ello de manera sostenible y equilibrada.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

CONSUMO INTERNO

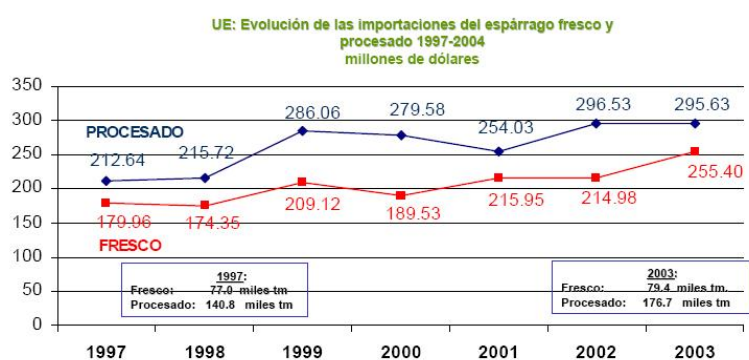
De acuerdo a las cifras indicadas en el cuadro adjunto se observa que a causa de la reducción de la producción, el consumo interno no ha aumentado durante los últimos años, sino mantiene un nivel más o menos horizontal. Compensándose la baja en la producción interna, con el incremento de la importación.

Comportamiento del Espárrago en España (Miles de kgs.)

	2002	2003	2004	2005	2006
Producción	64989.00	60273.00	54577.00	47963.00	47900.00
Importación	4804.00	6974.50	6270.70	9210.50	9371.00
Exportación	24010.60	14708.80	19090.00	16835.70	17582.00
Consumo Interno	45782.40	52538.70	41757.70	40337.80	39689.00

Fuente: FAO y Camara.org

CONSUMO EN LA UNION EUROPEA



Fuente: EUROSTAT
Elaboración: TechnoServe Inc.

La importación de espárrago fresco en la Unión Europea muestra un incremento promedio anual de 6%. Mientras que la importación de espárrago procesado muestra un crecimiento promedio anual de 5%. Los principales importadores de espárragos frescos son Alemania, Francia, Países Bajos, España y Reino Unido captando el 81,5% del

total.

Siendo el Perú el segundo abastecedor de espárrago fresco a este mercado después de España, pasando de US\$ 10,7 millones (3,5 miles tm) en 1997, a US\$ 45,5 millones (13 miles tm) en el 2003.

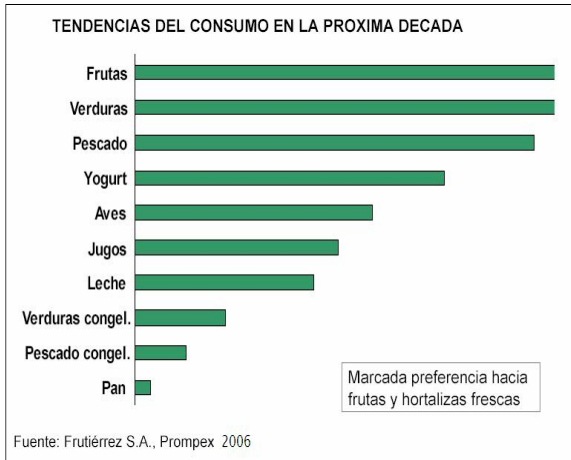
UE: Principales importadores de espárrago fresco, 2003 US\$ 255 millones – 79.4 miles tm



Fuente: FAO, EUROSTAT
Elaboración: TechnoServe Inc.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

TENDENCIA DEL CONSUMO



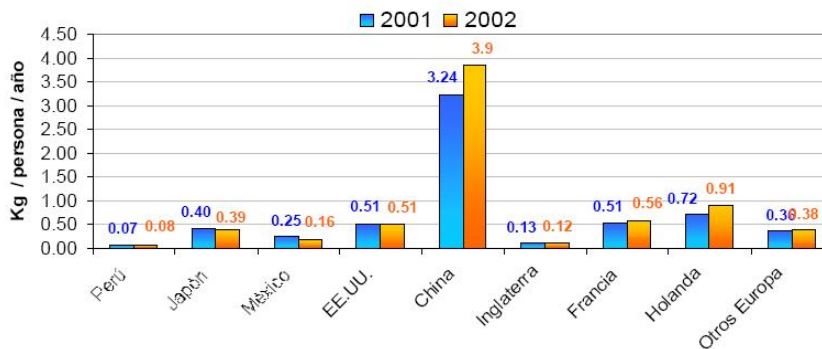
La tendencia en los próximos años es el incremento del consumo tanto de frutas como de verduras frescas a nivel mundial, debido al cambio de mentalidad en el consumidor final.

CONSUMO PER CAPITA

En el gráfico se aprecia que China es el principal consumidor de espárragos, consumiendo fundamentalmente espárrago blanco, con un 3.9 Kg. por persona al año de consumo per cápita para el 2002, siguiendo Holanda (0,91), Francia (0,56) y EE.UU. (0,51) respectivamente.

Para el año 2004 sé estimó en 1.300 millones de habitantes la población de China.

Consumo per Capita



Fuente: FAO, Trademap, World Bank

4. Mercado Seleccionado: España, Análisis del Entorno General

4. Mercado Seleccionado: España, Análisis del Entorno General

4.1. Características Geográficas

El Reino de España (505.182 km²) está situado en la Península Ibérica, en el suroeste del continente europeo. Además del territorio peninsular comprende las islas Baleares en el mar Mediterráneo, las ciudades de Ceuta y Melilla en el norte de África y las islas Canarias en el océano Atlántico.

4.2. Datos de Interés Social

De acuerdo con la Ficha País España de ICEX¹⁷, la composición de la población de España consiste en los residentes españoles que ocupan 91,5% y los extranjeros de 8,5%. Del total de los extranjeros los más numerosos son marroquíes (13,7%), ecuatorianos (13,3%), rumanos (8,5%), colombianos (7,3%), ingleses (6,1%), argentinos (4,1%) y alemanes (3,6%).

4.3. Entorno Político

El Reino de España¹⁸ es un estado de Monarquía Parlamentaria, con el sistema legal basado en la Constitución 1978. Se forma por 17 Comunidades Autónomas y dos ciudades autónomas. Tiene las Cortes Bicamerales (Parlamento) compuestas por el Senado con 259 miembros (208 elegidos directamente y 51 nombrados como representantes regionales) y el Congreso de diputados con 350 miembros elegidos desde los partidos minoristas. El jefe del estado es el Rey Don Juan Carlos I desde 1975. El sufragio es referéndum y las elecciones se celebran cada cuatro años. Las últimas elecciones se celebraron el 9 de marzo de 2008 y consiguió su segundo mandato el Presidente José Luis Rodríguez Zapatero quien pertenece al Partido Socialista Obrero Español (PSOE).

4.4. Entorno Macroeconómico

4.4.1. Situación Actual de la Economía

Según el Informe Trimestral de la Economía Española¹⁹ publicado el abril de 2008, de acuerdo a las estimaciones del PIB para el último trimestre, la economía española acentúa el perfil de desaceleración gradual que ha mostrado a largo plazo. La inestabilidad financiera surgida en el

¹⁷ Instituto de Comercio Exterior, ver anexos.

¹⁸ De acuerdo con Economist country briefing

¹⁹ Banco de España publicó el abril de 2008

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

verano del año pasado ya comienza a afectar la economía española como se manifiesta en los primeros meses de este ejercicio.

En el primer trimestre de 2008 el sector inmobiliario presenta una situación más grave. La prolongación de las turbulencias financieras agrava la incertidumbre sobre la evolución económica, según estas estimaciones, la tasa de crecimiento interanual del PIB en el primer trimestre de 2008 habría aumentado al 2,8% por la aportación de la demanda exterior neta.

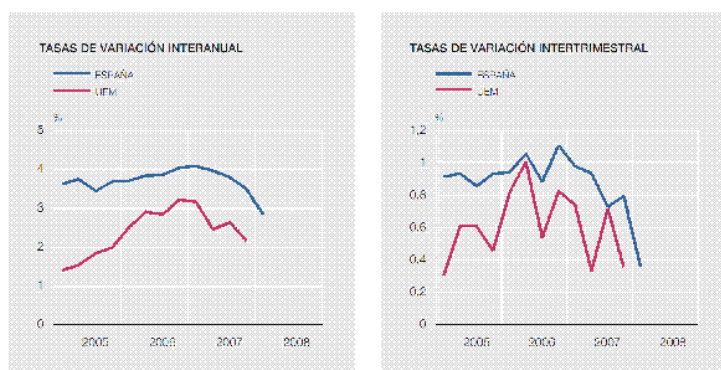
Por el lado de la oferta, la actividad y el empleo siguen una desaceleración ocasionada principalmente por el sector de la construcción y las actividades relacionadas. En un entorno de mayor expansión de la población activa²⁰, la tasa de desempleo repunta hasta el 9,6%. En cuanto a los precios, la inflación vuelve a aumentar en los primeros meses de 2008 debido al crecimiento de los precios del petróleo y de las materias primas alimenticias. Como consecuencia, el IPC alcanza en marzo el 4,5% del incremento.

Desde punto de vista internacional la continuación de las subidas fuertes de los precios de la energía y de otras materias primas principalmente causada por la economía estadounidense afecta mucho la economía mundial y agrava al mismo tiempo la incertidumbre de la economía española.

PIB

PRODUCTO INTERIOR BRUTO (a)

GRÁFICO 1



FUENTES: Banco Central Europeo, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

a. Series ajustadas de estacionalidad.

La tasa de variación interanual tiene tendencia de reducir y la intertrimestral cambia drásticamente.

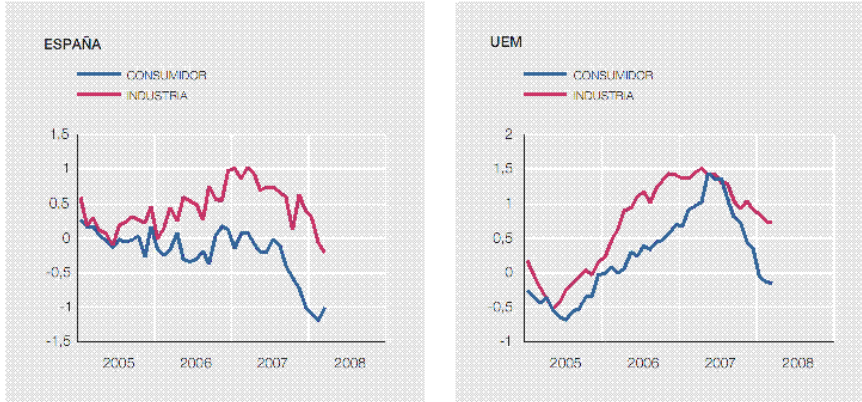
²⁰ Es un término acuñado por la ciencia económica para describir las personas que son capaces de trabajar y desean hacerlo.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Indicadores de Confianza

INDICADORES DE CONFIANZA (a)

GRÁFICO 2



FUENTE: Comisión Europea.

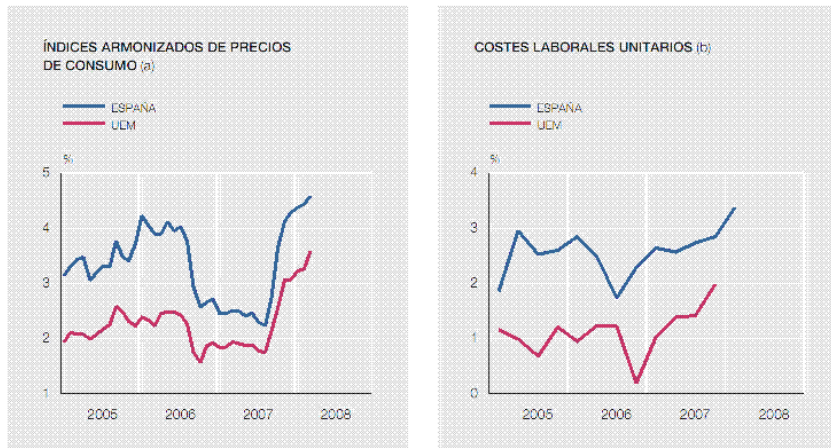
a. Indicadores normalizados (diferencia entre el indicador y su media, dividido por su desviación estándar).

Tanto en España como en los miembros de la UE caen los indicadores de confianza, de los cuales el de consumidor es más bajo que el de industria.

Precios y Costes

PRECIOS Y COSTES

GRÁFICO 3



FUENTES: Eurostat, Banco Central Europeo e Instituto Nacional de Estadística.

a. Tasas de variación interanual.

b. Por unidad de producto. Tasas de variación interanual calculadas sobre series ajustadas de estacionalidad.

Los índices armonizados de precios de consumo aumentan mucho mientras los costes laborales unitarios se incrementan también.

4.4.2. Producto Interno Bruto y Producto Interno Bruto Per cápita

En 2007, España consiguió un 3.8% del Crecimiento Real del PIB cuyo número llegó a 1.049.848,00 millones de euro. En cuanto al PPA, las cifras son 1.162.442,10 millones de euros. Mientras el PIB por habitante fue 22.284,50 euros a precio de mercado.

Datos Anuales y Promedio de Datos Históricos de Algunas Tasas

Dato Anual	2007	Promedios Históricos (%)	2003-2007
Población (millón)	45,2	Crecimiento de población	1,1
PIB (Millones de euro)	1.049.848,0	Crecimiento real de PIB	2,9
Millones de PPA (paridad de poder adquisitivo)	1.162.442,1	Crecimiento real de demanda doméstica	3,8
PIB per capita (euro; a precio de mercado)	22.284,5	Inflación	2,5
PIB per capita (euro; paridad de poder adquisitivo)	20.928,6	Balanza de cuenta corriente (% de PIB)	-6,8
Tipo de cambio €:US\$	1,5751	IDE afluencias (% de PIB)	2,4

Fuente: Eurostat²¹ y Economist Intelligence Unit²²

En el cuadro de arriba se encuentra también los promedios históricos entre 2003 y 2007. España ha logrado un crecimiento real de PIB de 2,9% y un crecimiento real de demanda doméstica de 3,8%. El tipo de inflación promedio es 2,5% en los últimos años.

Comparación de los Principales Indicadores de España con Otros Miembros en 2007

	España	Alemania	Francia	Italia	Portugal	Reino Unido
PIB (Millones de euro)	1.049.848,00	2.423.800,00	1.859.980,90	1.535.540,40	162.919,30	2.023.689,20
Millones de PPA (paridad de poder adquisitivo)	1.162.442,1	2.332.034,4	1.728.831,8	1.490.193,8	194.616,5	1.782.498,40
PIB per capita (euro; paridad de poder adquisitivo)	20.928,60	28.400 ^(f)	27.200 ^(f)	25.100 ^(f)	18.300 ^(f)	29.300 ^(f)
Crecimiento real de PIB (%)	3,8	2,5	1,9 (f)	1,5	1,9	3
Inflación de Precio de Consumidor (%)	2,8	2,3	1,6	2	2,4	2,3

Fuente: Eurostat ^(f) Forecast (Previsión)

En 2007 entre los principales miembros que tienen relaciones comerciales más estrechas, Alemania es el primero en cuanto a la cantidad de PIB y Reino Unido tiene la mayor cantidad de PIB per cápita.

Datos detallados de PIB y PIB per capita de España (2003-2007)

	2003	2004	2005	2006	2007
PIB precio constante (mil millones de euro)	600,179	619,784	642,22	666,993	692,505
PIB precio corriente (mil millones de euro)	782,929	841,042	908,45	980,954	1.049,85
PIB deflator (índice)	130,449	135,699	141,455	147,071	151,602
PIB per capita precio constante (euro)	14.288,42	14.517,66	14.798,31	15.135,46	15.432,35
PIB per capita precio constante (euro)	20.900	21.900	23.100	24.700	25.900
PIB basado en PPA valuación de PIB estatal (dólar corriente)	1.048,29	1.110,64	1.183,48	1.267,93	1.351,61
PIB basado en PPA per capita PIB (dólar corriente)	24.956,52	26.015,26	27.270,21	28.772,05	30.120,35
PIB basado en PPA del total mundial (%)	2,183	2,148	2,128	2,107	2,088
PPA implícita tipo de conversión (euro per dólar corriente)	0,747	0,757	0,768	0,774	0,777

Fuente: FMI²³

²¹ Eurostat: Instituto Estadístico que pertenece a la Comisión Europea.

²² www.economist.com

Desde 2003 hasta 2007 los principales indicadores relacionados con PIB de España ofrecen una tendencia de aumento constante.

4.4.3. Estructura del PIB

Destaca el sector servicios entre los sectores que componen el PIB. Además, la construcción también forma una parte muy importante del PIB. Como consecuencia, este año el PIB estará influenciado por la gran caída de compraventa inmobiliaria que se debe a la desaceleración mundial causada en la economía norteamericana.

A medida que se extendía la crisis de las Hipotecas Subprime²⁴, inevitablemente España estaba implicada en la crisis hipotecaria también. Como las Hipotecas Subprime es una hipoteca que preferentemente se utiliza para la adquisición de vivienda, esta crisis golpea muy fuerte el sector inmobiliario. En septiembre del año pasado el mercado español de vivienda ya terminó su prosperidad que había durado 9 años. En enero de este año las transacciones se reducían un 27% en comparación con el mismo período del año pasado. La reducción del precio de algunas viviendas llegó hasta un 40%. Por lo tanto, sin duda el PIB se verá influenciado este año por el sector construcción que aportaba 10,4% del total en 2005.

PIB por Componentes de la Demanda Final de 2005

<i>Indicador</i>	<i>Valor (millones de euros)</i>	<i>% del PIB</i>
<i>Consumo privado</i>	522.198	57,7
<i>Consumo público</i>	160.924	17,8
<i>Formación bruta de capital fijo</i>	265.544	29,4
<i>Variación de existencia</i>	2.902	0,3
<i>Exportación de bienes y servicio</i>	229.655	25,4
<i>Importación de bienes y servicio</i>	-276.900	-30,6
<i>PIB a precios de mercado</i>	904.323	100

Fuente: Ficha España 2006, ICEX

Como se muestra en el cuadro, en el 2005 España tiene un déficit en su comercio exterior. El consumo privado aporta más de la mitad de todo el PIB.

²³ FMI: Fondo Monetario Internacional.

²⁴ Se llama también hipotecas de alto riesgo. Desde la primavera de 2006 en EEUU se produjo una crisis ocasionada por la quiebra de instituciones financieras de subprime, el cierre de los fondos de inversión y la drástica oscilación de la bolsa. Esto produjo la falta de liquidez en el mercado financiero global. En agosto del 2007 los principales mercados financieros de EEUU, la UE y Japón se vieron afectados por la extensión de la crisis. En 2008 la mayor parte mundial se implicó en esta crisis.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

PIB por Ramas de Actividad de 2005

Indicador	Valor (millones de euros)	% del PIB
<i>Ramas agraria y pesquera</i>	26.830	3
<i>Ramas energética</i>	19.676	2,2
<i>Ramas industriales</i>	125.196	13,8
<i>Construcción</i>	93.898	10,4
<i>Ramas de los servicios</i>	544.577	60,2
- <i>Servicios de mercado</i>	428.216	47,4
- <i>Servicios de no mercado</i>	116.361	12,9
<i>Impuestos netos sobre los productos</i>	94.146	10,4
<i>PIB a precios de mercado</i>	904.323	100,0

Fuente: Ficha España 2006, ICEX

Servicios, es el sector más importante en todas las composiciones del PIB de España que ocupa 60,2% del total.

Población Ocupada por Sectores de 2005

Agricultura, ganadería y pesca	5,30%
<i>Industria (incluida construcción)</i>	<i>29,70%</i>
<i>Servicios</i>	<i>65,90%</i>

Fuente: Ficha España 2006, ICEX

Del cuadro anterior se observa que el 5,3% de la población se dedica a la actividad agrícola, la mayor parte de la población 65,9% está empleada en el Sector Servicios. La actividad agrícola en España cada vez está más relegada, produce menos y la demanda interna aumenta, por este motivo se importa, para este caso hay un incremento de importación de espárragos en sus distintas variedades.

4.4.4. Inflación

De acuerdo al boletín del Banco de España en cuanto a la evolución de los precios en la zona del euro, la tasa de inflación se sitúa, marzo de 2008, en el 3,5%. Un dato preocupante, que refleja las fuertes presiones alcistas a corto plazo que han desatado los incrementos de los precios de la energía y de los alimentos durante los últimos meses. Cabe esperar que, aunque la inflación se vaya a mantener en tasas superiores al 2% durante varios meses, en la segunda mitad de este año comenzará una fase de progresiva reconducción hacia ese nivel (aquí se refiere al 2%), aunque existen importantes riesgos de desviaciones al alza, ligados, fundamentalmente, a la posibilidad de que emerjan efectos de segunda ronda²⁵ en la fijación de salarios y precios²⁶.

²⁵ En el informe trimestral de la economía española publicado en abril de 2008 por el Banco de España, se dice que desde los últimos meses del pasado año, el Consejo de Gobierno de BCE viene alertando la existencia de claros riesgos al alza para la estabilidad de

4.4.5. Desempleo

La tasa ha disminuido gradualmente durante los últimos años, desde el 11,1% de 2003 hasta el 8,3% de 2007. Sin embargo, al principio de este año la tasa de paro repunta hasta el 9,6%, en un entorno de mayor expansión de la población activa.

Desempleo (Promedio, %, 2003-2007)

	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Tasa armonizada de desempleo, +/- 25 años, anual</i>	11,1	10,6	9,2	8,5	8,3
<i>Desempleo armonizado a largo plazo-Promedio anual</i>	3,3	3,4	2,2	1,8	1,7

Fuente: Eurostat

4.4.6. Tipo de Interés

En España y en el mundo con sus referentes hay tipo de interés fijo y tipo de interés variable, el tipo variable está en función del EURIBOR²⁷-el Banco Central Europeo lo revisa cada 3 meses- más un margen.

Tipo de interés (2006-2008)

	<i>Zona de euro: depósitos</i>			<i>España: depósitos no</i>			<i>Deuda del Estado</i>
	<i>Día a día</i>	<i>A 3 meses</i>	<i>A un año</i>	<i>Día a día</i>	<i>A 3 meses</i>	<i>A un año</i>	<i>A diez años</i>
2006	2,839	3,08	3,44	2,83	3,08	3,44	3,76
2007	3,866	4,28	4,45	3,85	4,27	4,44	4,24
2008	4,032	4,56	4,57	4,01	4,54	4,52	4,20

Fuente: Banco de España

Durante los tres últimos años, el tipo de interés de euro se incrementa por la presión de inflación, es una medida de Política Monetaria a fin de controlar el consumo y evitar que los precios sigan subiendo (controlar inflación)²⁸. Un claro ejemplo de la subida del EURIBOR se refleja en las hipotecas que de un año a otro se ha incrementado en algunos casos en más de 1.000,00 euros.

precios, principalmente relacionados con la posibilidad de que hagan su aparición los efectos de segunda ronda sobre la fijación de salarios y precios, derivados de los incrementos pasados del precio del petróleo y, más recientemente, también de los precios de los alimentos.

²⁶ En la sección de anexos se muestran cuadros acerca de la evolución de la inflación.

²⁷ “European Interbank Offered Rate”, el tipo de interés europeo de oferta interbancaria

²⁸ Las cifras de 2008 se elabora por las cifras de los tres primeros meses.

4.4.7. Balanza de Pagos

De acuerdo al Boletín del Banco de España, en el mes de enero de 2008, se contabilizó un déficit por cuenta corriente por valor de 11.951,2 millones de euros, superior al registrado en el mismo mes para el 2007 (8.621,7 millones). Esta evolución se debió a la ampliación del déficit de la balanza comercial y de rentas y, en menor medida, de la balanza de transferencias corrientes, que no pudo ser compensada por el aumento del superávit de la balanza de servicios. Mientras que el saldo de la cuenta de capital que recoge, entre otros conceptos, las transferencias de capital procedentes de la UE, registró un superávit de 1.234,0 millones de euros, inferior al contabilizado en enero de 2007 (1.301,3 millones de euros).

	BALANZA DE PAGOS					
	ENERO					
	2007			2008		
	Ingresos	Pagos	Saldos	Ingresos	Pagos	Saldos
Cuenta Corriente	25.436,0	34.057,7	-8.621,7	29.330,0	41.281,2	-11.951,2
Balanza Comercial	14.205,4	20.657,1	-6.451,6	15.431,2	23.806,5	-8.375,3
Servicios	6.434,5	5.482,9	951,6	7.355,1	6.034,4	1.320,7
Turismo y viajes	2.673,2	1.113,6	1.559,6	2.758,7	1.135,9	1.622,8
Otros	3.761,3	4.369,3	-608,0	4.596,4	4.898,5	-302,1
Rentas	3.807,8	5.757,3	-1.949,5	4.948,6	8.584,9	-3.636,3
Transferencias	988,2	2.160,3	-1.172,1	1.595,1	2.855,4	-1.260,3
Cuenta de Capital	1.444,3	143,0	1.301,3	1.371,8	137,7	1.234,0
CUENTAS CORRIENTE+CAPITAL	26.880,3	34.200,7	-7.320,4	30.701,8	41.418,9	-10.717,2
	Variación neta pasivos (VNP)	Variación neta activos (VNA)	Saldos (VNP-VNA)	Variación neta pasivos (VNP)	Variación neta activos (VNA)	Saldos (VNP-VNA)
CUENTA FINANCIERA	-	-	7.649,5	-	-	8.888,6
Excluido Banco de España	-	-	6.608,5	-	-	3.386,4
Inversiones directas	-	-	-2.106,3	-	-	-1.212,0
De España en el exterior	-	4.550,2	-4.550,2	-	3.128,6	-3.128,6
Del exterior en España	2.444,8	-	2.444,8	1.916,6	-	1.916,6
Inversiones de cartera	-	-	16.709,2	-	-	11.437,2
De España en el exterior	-	-345,8	345,8	-	-12.698,1	12.698,1
Del exterior en España	16.363,4	-	16.363,4	-1.260,9	-	-1.260,9
Otras Inversiones (1)	-	-	-8.633,2	-	-	-5.223,0
De España en el exterior	-	6.318,0	-6.318,0	-	34.797,2	-34.797,2
Del exterior en España	-2.315,2	-	-2.315,2	29.574,3	-	29.574,3
Derivados financieros	-	-	637,9	-	-	-1.615,9
Banco de España (2)	-	-	1.041,0	-	-	5.502,3
Reservas	-	-	44,5	-	-	123,4
Activos netos BE frente al EUROSISTEMA	-	-	963,0	-	-	5.483,0
Otros activos netos	-	-	33,5	-	-	-104,2
ERRORES Y OMISIONES	-	-	-329,2	-	-	1.828,5

Fuente: Banco de España

(1) Incluye, principalmente, préstamos, repos y depósitos.

(2) Un signo negativo (positivo) supone un aumento (disminución) de los activos del BE frente al exterior.

4.4.8. Tipo de Cambio

Durante los últimos años el euro se viene apreciando frente al dólar estadounidense. En el año 2002²⁹ el euro era más barato que dólar, un euro equivalía a 0.9456 dólar estadounidense. Sin embargo, en el año 2003 el euro comenzó a apreciarse respecto al dólar y se hace cada vez más caro; el euro mantiene la tendencia de apreciarse. Cuando llega el año 2008, debido a la influencia de la crisis de las hipotecas subprime de EEUU, la gran depreciación de dólar

²⁹ En el 2002 recién entraba en circulación el euro, se especulaba mucho respecto a su vigencia.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

estadounidense frente al euro hace que éste llegue a su pico histórico. En abril del 2008 un euro equivalía a 1.5751 dólar estadounidense.

Tipo de Cambio (2002-2008)

	USD	JPY	CHF	GBP	CNY
2002	0,9456	118,06	1,467	0,62883	7,8265
2003	1,1312	130,97	1,5212	0,69199	9,3626
2004	1,2439	134,44	1,5438	0,67866	10,2967
2005	1,2441	136,85	1,5483	0,68380	10,1955
2006	1,2556	146,02	1,5729	0,68173	10,0096
2007	1,3705	161,25	1,6427	0,68434	10,4178
2008 enero	1,4718	158,68	1,6203	0,74725	10,6568
2008 febrero	1,4748	157,97	1,608	0,75094	10,5682
2008 marzo	1,5527	156,59	1,572	0,77494	10,9833
2008 abril	1,5751	161,56	1,5964	0,79487	11,0237

Fuente:Boletín del Banco de España

Del cuadro se observa que el dólar ha venido depreciándose fuertemente frente al euro $1\$ = 0,63\text{€}$, lo cual es muy conveniente para las importaciones por que permite comprar mas mercancías con 1 EURO, de lo que se compraba hace un año. AIR TXASKY S.L. aprovecha de esta coyuntura al realizar una importación de espárragos verdes frescos en dólares estadounidenses.

4.4.9. Comercio Exterior

Según Economist Intelligence Unit para 2008, las principales exportaciones e importaciones de España son de materia prima y productos intermedios. En cuanto a los primeros destinos de la exportación, Francia ocupa el primer lugar con 18,7%, seguido de Alemania 10,9%, Italia 8,8% y Reino Unido 8,5%. Por el lado de los orígenes de la importación Alemania tiene la mayor proporción con 14,2%, Francia cuenta con 12,8%, luego Italia 8,2% y finalmente los países exportadores de petróleo con 8,6%. De acuerdo al cuadro adjunto, la mayor parte del comercio exterior de España se realiza con los miembros de la UE.

Perú exportó a España un importe de 395.540.427,00 FOB US\$ dólares estadounidenses, que ocupaba la octava posición de toda su exportación. Mientras que recibió el importe de 135.289.378 en valor CIF US\$ por las importaciones provenientes de España, que se encontraban en la posición número 15. Por lo tanto podemos decir que el comercio internacional entre España y Perú es importante para ambos países, sobre todo la exportación desde Perú a España, que ocupa 3,23% de todas sus exportaciones.

Indicadores Claves del Comercio Exterior de España en 2006

<i>Exportaciones principales de 2006</i>	<i>US\$ bn</i>	<i>Importaciones principales de 2006</i>	<i>US\$ bn</i>
<i>Materias primas y productos intermedios (energía excluida)</i>	105	<i>Materias primas y productos intermedios (energía excluida)</i>	145
<i>Mercancía de consumo</i>	82,3	<i>Mercancía de consumo</i>	88,8
<i>Mercancía de capital</i>	21,6	<i>Mercancía de capital</i>	33,9
<i>Productos energético</i>	9,5	<i>Productos energético</i>	49,8

<i>Destinos Principales de exportación 2006</i>	<i>% de total</i>	<i>Origenes Principales de importación 2006</i>	<i>% de total</i>
<i>Francia</i>	18,7	<i>Alemania</i>	14,2
<i>Alemania</i>	10,9	<i>Francia</i>	12,8
<i>Italia</i>	8,8	<i>Italia</i>	8,2
<i>Reino Unido</i>	8,5	<i>OPEP</i>	8,6
<i>UE</i>	70,9	<i>UE</i>	58,8

Fuente: Economist Intelligence Unit

La importación de materias primas y productos intermedios para el año 2006 fue mayor en relación a las exportaciones que realizó España para este año. Luego vienen las mercancías de consumo que también son importantes. Las mercancías de capital y los productos de energía sólo tienen poca proporción.

4.5 Relaciones Comerciales entre España y Perú

4.5.1. Acuerdos Comerciales

La Unión Europea (UE) cuenta con el Acuerdo marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Acuerdo de Cartagena³⁰ y sus países miembros, la República de Bolivia, la República de Colombia, la República del Ecuador, la República del Perú y la República de Venezuela. El objetivo fundamental de este acuerdo es consolidar, profundizar y diversificar las relaciones entre las dos partes.

Además cuenta con la Estrategia Regional para la Comunidad Andina 2007-2013. El Documento de Estrategia Regional (DER)³¹ define los objetivos y prioridades de la cooperación entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina (CAN) para el período 2007-2013. En este contexto, la cooperación regional ofrece el valor añadido que representa la participación conjunta de los países. No obstante, la voluntad de los países socios, es decir, Bolivia,

³⁰ Este Acuerdo entre la CEE y los países miembros del Acuerdo de Cartagena, en lo sucesivo denominado Pacto Andino, se firmó el 23 de abril de 1993 en Copenhague.

³¹ Este documento se propone responder a los retos a los que se enfrentan los países de la CAN. Dichos retos consisten, esencialmente, en la consolidación de la democracia, la estabilidad política, el respeto de los derechos humanos y del Estado de Derecho, la cohesión social, el desarrollo económico, la lucha contra la droga y la protección del medio ambiente. Como tal, viene a completar los Documentos de Estrategia por Países (DEP) establecidos para cada país de la región.

Colombia, Ecuador y Perú, de cooperar y hacer suya esta cooperación es fundamental para lograr los objetivos del DER.

4.5.2. Intercambios Comerciales

Acuerdos con la UE

De acuerdo a la Oficina Económica y Comercial de España en Perú, los intercambios comerciales entre España y Perú llegaron a un total de 211.847,00 miles de euros de exportaciones y 854.012,00 miles de euros de importaciones en 2007. Ambas aumentan su tamaño en comparación el año 2006. Las principales exportaciones desde Perú a España son las materias primas, productos hortofrutícolas, pescados y mariscos.

Acuerdos con España

Según la Oficina Económica y Comercial de España que pertenece a la Embajada de España, el marco institucional en el ámbito económico entre ambos países está definido por una serie de acuerdos:

- ✓ Programa de Cooperación Financiera Hispano-Peruana: firmado el 26-11-01 y renovado a los 3 años.
- ✓ Programa de Conversión de Deuda en Proyectos de Lucha contra las Drogas: firmado el 18-3-1999.
- ✓ Programa de Conversión de Deuda en Proyectos de Reconstrucción del Sur: firmado el 29-8-2002.
- ✓ Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI): firmado el 17-11-1994 y esta en vigor desde el 16-2-96.
- ✓ Convenio para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal: firmado a comienzos de abril de 2006.

4.6. Relaciones Comerciales España-Latinoamérica

Institucionalmente España cuenta con muchas relaciones con los países latinoamericanos, tales como la participación como miembro de la Comunidad Iberoamericana de Naciones y las reuniones de Jefes de Estado y de Gobierno. También tiene una Secretaría de Cooperación Iberoamericana (SECIB).

Durante los últimos años, los mercados emergentes de Asia han venido fortaleciendo cada vez las relaciones con los países latinoamericanos. Para convertir la competencia en cooperación,

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

recientemente aparece una nueva manera de cooperación llamada triangulación, es decir, España ofrece su ventaja de idioma y de buen conocimiento del mercado latinoamericano cooperando con Asia para explotar dicho mercado conjuntamente. Algunas empresas importantes de España y Asia han firmado contratos para invertir en Latinoamérica.

4.6.1. Limitaciones del Comercio entre Ambas Partes

En esta parte se menciona algunas limitaciones en las relaciones comerciales para conocer mejor los aspectos negativos.

INESTABILIDAD ECONOMICA

De todos modos la economía latinoamericana no es tan estable como en los países desarrollados, debido a la estructura económica y algunas causas políticas.

INESTABILIDAD DEL MARCO DE POLITICA ECONOMICA

Como la mayoría son países nuevos en comparación con los europeos, la institución democrática y jurídica no son muy completas y todavía se influye mucho la experiencia colonialista.

RIESGO CAMBIARIO

Para los países latinoamericanos la preferencia de dólar en cambio de euro causa el riesgo de cambio en las transacciones.

INFRAESTRUCTURA

El bajo nivel de infraestructura impide el éxito de algunos comercios.

IMAGEN “COLONIZADORA” DE ESPAÑA

Los latinoamericanos todavía tienen la imagen de colonizador a los españoles.

PROBLEMA EN LOS TRAMITES DE ADUANAS

Para la mayoría de los empresarios españoles estos trámites resultan tediosos.

PROBLEMA DE COBRO.

En algunos países no sólo se cobra muy lento, sino también se corre el riesgo de no cobrar nunca.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

5. Comercialización del producto

5. Comercialización del producto

5.1 Matriz DAFO

El análisis de la matriz DAFO pretende ser un marco de referencia operativo que permita establecer líneas de actuación futuras. El objetivo no es otro que analizar, por un lado, las debilidades y amenazas, y por otro lado, las fortalezas y oportunidades actuales del sector y del producto, de modo que se puedan corregir las primeras y potenciar las segundas.

Debilidades

- Concentración de la producción nacional en determinados momentos dificultando la salida del producto en el mercado, conocido como “cuello de Semana Santa”.
- Transporte aéreo del producto.
- Bien perecedero, con un ciclo de 21 días.
- Producto muy frágil o vulnerable, cuando es transportado puede ser dañado.
- El Precio es una variable del marketing mix que no puede ser controlada. Es determinado por el mercado, por la oferta y la demanda.

Amenazas

- Fuerte competencia de la producción nacional los meses de marzo a junio.
- Productos sustitutos: brócoli, alcachofa.
- Perú: Pérdidas de la cosecha ocasionadas por heladas, altas temperaturas (+40°) , plagas y enfermedades.

Fortalezas

- El espárrago de Perú es un producto de buena calidad.
- Buenos calibres: 8/14 mm 12/16 mm.
- La esparraguera es una planta perenne, vive de 8 a 10 años. Ofrece gran resistencia a la salinidad del suelo y al agua de riego.
- El espárrago tiene propiedades anticancerígenas y de prevención de la Leucemia, pues contiene gran contenido de vitaminas (A, B1, B2, B6, C y E) y minerales (Potasio, Fósforo, Calcio, Magnesio)

Oportunidades

- Liberalización del mercado internacional impuesto por la OMC.
- Demanda creciente: el consumidor tiende a incrementar su consumo de vegetales, de hortalizas, porque cada vez está más preocupado por la salud.
- Producción anual del espárrago en Perú, frente a la producción estacional nacional (marzo a junio).
- Reducción de la producción nacional por diversas causas: altos costes de producción, escasa mano de obra cualificada en la recolección, cambio climático (sequía...) y reducción de los precios ocasionados por la entrada de espárragos de terceros países.
- Costes de producción en origen más reducidos que en España.
- Perú es de los mayores productores de espárragos del mundo.
- Contactos en la Aduana de Perú, Cámara de Comercio en Madrid y empresas transitorias.
- La fuerte apreciación del euro frente al dólar USA, pues en Perú lo habitual es pagar con dólares Estados Unidos de Norteamérica.
- España: Pérdidas de la cosecha ocasionadas por heladas, altas temperaturas (+40°) , plagas y enfermedades.

5.2 Objetivos

Generales

- Buscar los mejores proveedores sitios en Perú, que aseguren tanto un producto de excelente calidad, como el suministro.
- Introducir el espárrago verde fresco, de origen Peruano, específicamente y en una primera etapa, en Mercamadrid en los meses de Junio a Febrero. En una segunda etapa suministrar todo el año.
- Captar un mayor segmento del mercado a través de un mejor servicio.

Específicos

- Realizar un estudio del mercado español para determinar la viabilidad del incremento de la demanda del producto, a través de la evolución del consumo per cápita y su rentabilidad.
- Conocer los requisitos que conlleva realizar la importación de espárragos frescos a España.

5.3 Consumo

Consumo hortalizas frescas

Consumo per cápita³². El consumo de hortalizas frescas en España por persona y año es de 68,4 Kilos de media. Las hortalizas frescas más consumidas son los tomates con 17 Kilos per cápita, las cebollas con 9,7 Kilos y las lechugas, escarolas y endibias con 7,5 kilos. Los espárragos frescos presentan un consumo de 0,7 kilos por año y persona.

Distribución consumo. El 82,4% de las hortalizas frescas se consumen en el hogar. El 17,4% se consumen en los establecimientos de hostelería y restauración. Un 2,9% es el consumo institucional.

Distribución por hogares. El consumo de hortalizas frescas no es uniforme, sino que varía en función de la estructura y del número del núcleo familiar.

- Número. Al aumentar el núcleo familiar se reduce el consumo. Así los hogares con un solo miembro triplican el consumo respecto aquellos con cinco o más miembros.
- Edad. Los adultos independientes y las parejas de mayor edad registran los mayores consumos, mientras que se reducen entre las parejas más jóvenes.
- Niños. Los hogares en los que el índice de consumo es mayor son aquellos sin niños. La diferencia de consumo es de casi el triple por persona en los hogares sin niños respecto a los hogares con niños menores de seis años.
- Ama de casa. El consumo de hortalizas frescas aumenta en aquellos hogares en los que el ama de casa no trabaja fuera.
- Monoparentales. En los hogares monoparentales el índice de consumo de hortalizas frescas se reduce.

³² “La alimentación en España 2007” Mercasa. www.mercasa.es

Cambios en la sociedad española

En la sociedad actual española están aconteciendo una serie de modificaciones que inciden directamente en el consumo:

1. Aumento de la población³³. El aumento de la población, producido por la inmigración, implica la incorporación de nuevos consumidores. Mayoritariamente en el segmento de la población adulta, con un nivel de renta inferior, pero compensando por una gran inclinación al consumo de productos básicos.
2. Envejecimiento de la población. Simultáneamente al incremento de la población se advierte un considerable envejecimiento de la población de más de 64 años. En 2005, el 7,27% de los hombres y el 9,62% de las mujeres tienen más de 64 años. Lo que implica, respecto al índice de consumo en alimentación, una reducción de la cantidad en favor de productos de mayor valor añadido.
3. Incremento número de hogares. El número de hogares españoles está incrementándose a costa de la disminución del número de personas por hogar. El incremento es de un 22,4% respecto al periodo 2000 - 2006. El tamaño del hogar pasa de 3,11 personas que formaban cada hogar en el año 2000 a 2,80 personas del año 2006. Se debe, por un lado, al aumento de hogares unipersonales y de familias monoparentales, y por otro lado, por la disminución de las tasas de natalidad y nupcialidad.

Previsión

Si relacionamos los datos de consumo de hortalizas con los cambios de los consumidores españoles es previsible en los próximos años un incremento del consumo de hortalizas frescas, debido al progresivo aumento del número de consumidores potenciales.

5.4 Producto

El producto seleccionado es el espárrago fresco verde, esto es, los turiones de las variedades obtenidas de *Asparagus officinalis* L.

Para la comercialización del espárrago deberemos regirnos por el REGLAMENTO (CE) N° 2377/1999 DE LA COMISIÓN, de 9 de noviembre de 1999, por el que se establecen las normas de comercialización de los espárragos.

³³ Boletín económico del ICE nº 2912

5.4.1 Descripción

1. Forma. Su forma es alargada, con pequeñas hojas en la punta en forma de escamas.
2. Color. Verdes. Son los que tienen la yema y la mayor parte del turión de color verde
3. Sabor. Muy suave, con un ligero toque amargo a veces imperceptible.
4. Categorías³⁴: Según la normativa europea se clasifican en tres tipos de categorías: Extra, Categoría I y Categoría II:

A) Categoría «Extra».

- Los turiones deben ser de calidad superior, estar bien formados y ser prácticamente rectos.
- Su yema terminal habrá de estar muy cerrada.
- Sólo se admitirá algún rastro de roya muy ligero en los turiones, y ello siempre que el mismo pueda ser eliminado por el consumidor con un pelado normal.
- Deben ser completamente verdes.
- No se tolerará ninguna señal de lignificación.
- La sección realizada en la base deberá ser lo más perpendicular posible al eje longitudinal³⁵.

B) Categoría I.

- Los turiones de deben ser de buena calidad y estar bien formados, pudiendo ser ligeramente curvos.
- Su yema terminal habrá de estar cerrada.
- Se admitirán ligeros rastros de roya, siempre que los mismos puedan ser eliminados por el consumidor con un pelado normal.
- Tendrán que ser verdes en al menos el 80 % de su longitud.
- Se tolerará la presencia de señales de lignificación en la parte inferior del turión, siempre que las mismas puedan ser eliminadas por el consumidor con un pelado normal.
- La sección realizada en la base deberá ser lo más perpendicular posible al eje longitudinal.

C) Categoría II.³⁶

- Los turiones podrán estar peor formados y ser más curvos.
- Su yema terminal podrá estar ligeramente abierta.
- Se admitirán rastros de roya que puedan ser eliminados por el consumidor con un pelado normal.
- Tendrán que ser verdes en al menos el 60 % de su longitud.

³⁴ Únicamente se exponen los requisitos de comercialización del espárrago fresco verde.

³⁵ No obstante, para mejorar la presentación de los espárragos que vayan en manojo, los de la parte exterior podrán cortarse ligeramente en bisel siempre que la longitud del corte no exceda de 1 cm.

³⁶ Esta categoría comprenderá los turiones que no puedan clasificarse en las categorías superiores pero que cumplan los requisitos mínimos arriba establecidos.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

- Los turiones podrán ser ligeramente leñosos.
- La sección realizada en la base podrá ser algo oblicua.

5. Tamaño: mide entre 20 y 40 centímetros de largo. El calibre y peso dependen de la categoría a la que pertenezcan.

5.4.2 Presentaciones

5.4.2.1 Homogeneidad

El contenido de cada paquete, cada envase unitario o cada manajo que componga un mismo paquete deberá ser homogéneo, incluyendo únicamente espárragos del mismo origen, calidad, tipo de coloración³⁷ y calibre³⁸.

La parte visible del contenido del paquete, envase unitario o manajo tendrá que ser representativa del conjunto.

5.4.2.2 Presentación

Los espárragos podrán presentarse de alguna de las dos formas siguientes:

A) En manojos firmemente atados.

- El aspecto y diámetro de los turiones colocados en la parte exterior del manajo deberán corresponderse con los de la media de los demás.
- En la categoría Extra, los turiones de un mismo manajo deberán tener la misma longitud.
- Dentro del paquete, los manojos se ordenarán en hileras regulares y cada uno podrá ir protegido con papel³⁹.
- Los manojos de un mismo paquete deberán tener el mismo peso y la misma longitud.

B) En envases unitarios o colocados en hileras, sin amanojar, dentro de paquetes

5.4.2.3. Acondicionamiento

1. Envase. El envase de los espárragos deberá protegerlos convenientemente.

2. Materiales.

- Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, estar limpios y ser de una materia que no pueda causar al producto alteraciones internas ni externas.

³⁷ No obstante, se podrán admitir turiones de diferentes colores dentro del límite de un 10 % en número o en peso de espárragos de color diferente.

³⁸ Cuando sea aplicable un requisito de homogeneidad.

³⁹ Conocido como "pañuelo".

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

- Se permitirá el uso de materiales y, en especial, de papeles o sellos que lleven indicaciones comerciales, siempre que la impresión o el etiquetado se hagan con tintas o gomas que no sean tóxicas.

3. Materias extrañas. Los paquetes deberán estar exentos de materias extrañas.

5.4.2.4. Ejemplos de presentaciones



Puntas

Caja de 3.30 Kg (peso neto)

30 atados de 110 gramos



Caja de 5 Kg

11 atados de 450 gramos



Caja de 3,36 Kg

8 atados de 416 gramos

Puntas

Caja de 3,30 Kg

30 atados de 110 gramos



Caja de 3,36 Kg

8 atados de 420 gramos



Puntas

Caja de 4,40 Kg

22 bandejas de 200 gramos

5.4.3 Mercado

Cada paquete llevará, agrupadas en uno de sus lados y con caracteres legibles, indelebles y visibles, las indicaciones siguientes:

1. Identificación. Detallará el envasador y/o expedidor, con su nombre y dirección o código expedido o reconocido oficialmente. En el caso de utilizarse un código deberá figurar junto a él las palabras "Envasador y/o expedidor", o bien, las abreviaturas correspondientes.
2. Naturaleza del producto. En el caso de que no pueda verse el contenido del producto deberá indicarse "Espárragos", seguido de la tipología correspondiente , "verdes".
3. Origen del producto. País de origen del producto, Perú, y, en su caso, la zona de producción o denominación nacional, regional o local.
4. Características comerciales. Incluirán la categoría, el calibre y el número de manojos o de envases unitarios, si es el caso y corresponde al tipo de presentación. Con respecto al calibre hemos de diferenciar si se trata de espárragos sujetos al requisito de homogeneidad (se expresará por el diámetro mínimo y máximo) o no (se expresará por el diámetro mínimo seguido del máximo o de "y +").
5. Marca de control oficial. En este caso se determina como una mención facultativa.

5.4.4 Embalaje

Los atados, una vez agrupados, se distribuyen en cajas de cartón o poliuretano con agujeros a los lados que permite la circulación del aire.

Las cajas tienen una capacidad de 5 kg. o 12 kg según requerimiento del comprador.



5.5 Precio

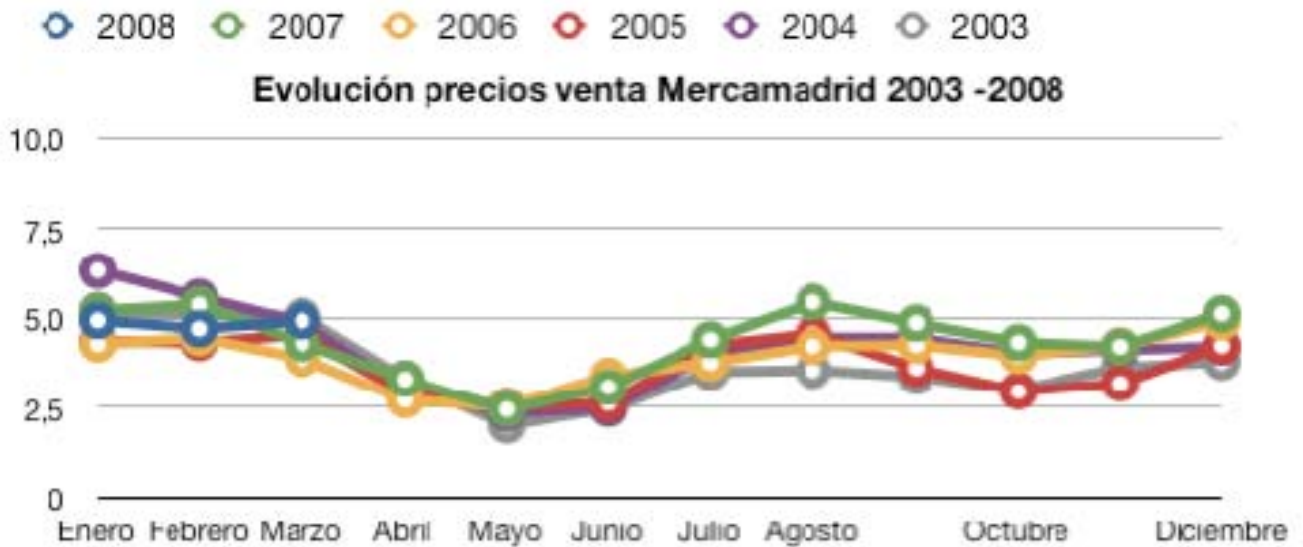
1. Concepto. El precio es el valor en dinero de una cosa.
2. Marketing Mix. Como variable del marketing mix el precio es la más arriesgada, al influir en las empresas, en los intermediarios y en los consumidores. Siendo además la única variable que genera ingresos.
3. Fijación. El producto objeto de importación, el espárrago fresco verde, es un producto perecedero. Los precios de los productos perecederos son fijados en el mercado el día de su venta, por lo que son variables y dependen del juego oferta-demanda para su fijación.
4. Factores externos. Por tanto, la fijación del precio no puede ser controlada, al depender de factores externos. Estos factores externos son el precio de venta fijado en el mercado origen; los costes de transportes, seguros, fiscalidad, financieros; inflación; y el precio de venta fijado en el mercado destino.
5. Rentabilidad. La diferencia entre el precio establecido en el mercado destino y la suma del precio de venta de los proveedores a los costes de transporte, seguro... formará el margen de beneficio obtenido en cada operación. Si el precio de venta en el mercado destino es inferior a la suma de los costes la operación no será rentable.
6. Precios referencia 2007. Como referencia podemos comparar los precios de venta en Mercamadrid con los precios de venta FOB en Perú.



	E	F	M	A	My	J	Jl	A	S	O	N	D
Mercamadrid	5,25 €	5,42 €	4,35 €	3,35 €	2,49 €	3,12 €	4,45 €	5,49 €	4,91 €	4,37 €	4,25 €	5,17 €
Fob Perú	1,60 €	1,67 €	1,43 €	1,36 €	1,30 €	1,53 €	2,07 €	1,84 €	1,84 €	1,39 €	1,37 €	1,25 €
Diferencia	3,65 €	3,75 €	2,92 €	1,99 €	1,19 €	1,59 €	2,38 €	3,65 €	3,07 €	2,98 €	2,88 €	3,92 €

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

7. Evolución precios 2003 - 2008. Los precios de espárragos frescos en Mercamadrid desde 2003 a 2008 no se han mantenido constantes, han oscilado desde el precio medio mínimo de 3,93 € registrado en el año 2006 al precio medio máximo de 4,39 € registrado en 2007. En 2008 la media de los meses de enero, febrero y marzo es de 4,90 €.



Mercamadrid	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total Kilogramos	3.274.010,00	3.286.990,00	3.302.866,00	2.254.073,00	3.071.622,00	1.280.275,00
Precio medio	3,71 €	4,20 €	3,72 €	3,93 €	4,39 €	4,90 €

5.6 Distribución

Canal de distribución

Se denomina canal de distribución al recorrido previamente fijado del producto desde su producción hasta que termina con la adquisición del producto por el consumidor.

Canal de distribución indirecto

El canal de distribución elegido para la exportación de espárragos frescos de Perú a España es el canal de distribución indirecto donde participan cinco sujetos: productor, agente intermediario, mayorista, minorista y consumidor.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

1. Agente intermediario. El papel de agente intermediario será atribuido a la sociedad “AIR TXASKY S.L.”, quien adquirirá los espárragos frescos verdes de los productores sitios en Perú y negociará su venta con los potenciales compradores sitios en España.
2. Mercado. No se requiere un procedimiento especializado de venta, el espárrago fresco verde es un producto que ya está establecido, con un consumo tradicional y estandarizado.
3. Madrid. Madrid es la capital de España y de la Comunidad de Madrid. Con una población según el censo de 3.132.463 habitantes y 3.187.062 según el padrón municipal de 2007 (5.843.0314 contando su área metropolitana), es la mayor ciudad del país y la tercera área urbana de la Unión Europea.
4. Mercamadrid. El objetivo a corto plazo son los mayoristas sitios en Mercamadrid, perteneciente a la Red de MERCAS. Los motivos son: posee una situación geográfica estratégica, concentrando la compra de diferentes puntos de España y Portugal; es la unidad con mayor cuota de ventas de hortalizas y frutas de toda la Red; gran diversidad de clientes que provocan una gran variedad de productos, calidades y presentaciones; gran incidencia del gremio minorista en la venta.
5. Temporalidad de las operaciones. A la luz de las estadísticas ofrecidas por Mercamadrid podemos concluir que si bien nuestro objetivo es proveer al mercado durante todo el año, las circunstancias actuales del mercado no aconsejan que a corto plazo las operaciones de importación de espárragos frescos verdes a España comprendan todo el año.

Las operaciones deberán comenzar en el mes de Julio. Durante los meses de abril, mayo y junio se suspenderían, reanudándose de nuevo en el mes de julio.


Los meses de abril, mayo y junio son el momento más desfavorable para realizar las operaciones. Se debe al incremento de las entradas de espárragos frescos a Mercamadrid provenientes de la producción nacional, concentrándose en tal número que provocan la imposibilidad de dar salida al producto en el mercado. Se conoce por el nombre de “Cuello de Semana Santa”.

Estas concentraciones de entradas de espárragos a Mercamadrid tienen como efecto inmediato una reducción del precio de venta, mermando la rentabilidad de las operaciones.

El momento más favorable para realizar las operaciones correspondería al periodo de tiempo comprendido entre diciembre y febrero. Periodo de tiempo en el que disminuyen las entradas de espárragos frescos, al no concurrir la producción nacional, e incrementándose el precio de venta.

5.7 Comunicación

5.7.1 Actividades de comunicación

1. Objetivo. Contactar con los clientes potenciales, los mayoristas sitios en Mercamadrid.
2. Medios a corto plazo. Para la comunicación con los clientes potenciales utilizaremos los siguientes medios:
 - A) Web. A través de la página web www.airtxasky.es se dará a conocer la compañía. Mientras que a través de la página web www.airtxasky.es/esparragos se dará a conocer el espárrago fresco verde: historia, información nutricional, recetas...
 - Domino .com ACENS (1 año) (8,06€)
 - Domino .es + mail 3 meses ACENS (8,06 + 24,95 €)
 - Dominio .net GOOGLE 6,50 (1 año)
 - Alojamiento WEB 1 año APPLE (99 euros)
 - Total anual: 221,42€
 - B) Mail. Por medio del correo electrónico se contactará con los potenciales clientes ofreciéndoles nuestros productos y servicios.
 - C) Comunicación directa. Se concertarán reuniones con los representantes de los puestos de venta de frutas y hortalizas de Mercamadrid, para ofrecerles nuestros productos y atender a sus demandas.
 - D) Tarjetas de visitas y folletos:
 - 500 unidades de tarjetas de visita 42€.
 - 500 folletos 52€.
 - Total: 94€.
3. Medios a largo plazo. A largo plazo se añadirán a los medios anteriormente señalados las siguientes herramientas de publicidad:
 - A) Google Adwords⁴⁰.
 -  herramienta para insertar anuncios en Anuncie Google.
 - No es necesario un gran presupuesto, pues únicamente se paga por los clics de los usuarios en los anuncios y hasta una cantidad previamente fijada como limite.
 - Se eligen una serie de “palabras clave”, con la finalidad de la aparición del anuncio una vez que son buscadas en google.

⁴⁰ <https://adwords.google.com/select/Login>

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

- El límite diario se fijaría en 1 euro. 365 euros anuales.
- Ejemplos de “palabras clave” a utilizar:

Palabra	\$
Comercio internacional	0,87
Comercio internacional en españa	0,05
Importacion	0,44
Importación	0,49
Exportaciones	0,58
Importaciones	0,44

B) Freshplaza⁴¹.

- “Freshplaza.com es una fuente independiente de noticias para compañías que operan a escala global en el sector de frutas y verduras alrededor del mundo. FreshPlaza pretende proveer a los empresarios información gerencial relevante sobre los mercados”.
- Se insertarían banners de publicidad en Freshplaza, pues en la misma confluyen una multitud de operadores globales del sector de las frutas y hortalizas para leer las noticias del sector.
- Según datos estadísticos de Freshplaza, la web es visitada más de 45.000 veces por mes, superando en 100.000 el número de visualizaciones. Además, son enviadas más de 6.000 copias diarias del newsletter de Freshplaza.
- Los banners se insertarían en el lateral de la página web. Tendrían un tamaño de 150 x 65 pixeles, a un coste mensual de 150€ (1.800€ anual). Si se contrata por 12 meses se tiene derecho a un descuento del 10%, resultando un coste mensual de 135€ (1.620€ anual).

5.8.2 Estrategias y Campañas de Promoción utilizadas por el Sector de las hortalizas.

1. 5 al día⁴².

- Es un movimiento internacional que promociona el consumo de frutas y hortalizas en el mundo y que está presente en más de 40 países de los 5 continentes.

⁴¹ www.freshplaza.es

⁴² www.5aldia.com


“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

- Está integrado por diversas organizaciones que vienen desarrollando actividades de promoción del consumo de 5 raciones diarias de frutas y hortalizas frescas de forma global.
- Ha obtenido grandes resultados en la modificación de los hábitos alimenticios de los consumidores.
- Es la mayor estrategia de promoción de frutas y hortalizas en el mundo, en el que participan los ministerios de Salud de la mayoría de países de Europa y Norteamérica
- Lleva a cabo actividades formativas e informativas, comunicación y promoción.

2. Fundación sabor y salud⁴³.

- La Fundación sabor y salud tiene como objetivo fundacional el fomentar una alimentación saludable en la sociedad actual.
- Trata de transmitir a la sociedad que el consumo diario de frutas y hortalizas es indispensable para la salud, con un flujo constante de información sobre las virtudes y características intrínsecas de las frutas y hortalizas.
- Desarrolla campañas de promoción, eventos, guías para el consumo saludable de la población española, monografías, actividades deportivas y sociales, estando presente en numerosos foros.

3. Fundación Ángel Rey⁴⁴.

-  Fundación Ángel Rey tiene como objeto básico la docencia.
- Misión: promover unos correctos hábitos alimenticios basados en la dieta mediterránea para que nuestra sociedad goce de una vida saludable.
- Las acciones que emprende la Fundación se dirigen principalmente a los más jóvenes y a los mayores.
- Los objetivos se resumen en los siguientes:
 - Colaborar en proyectos de Investigación de instituciones públicas y privadas.
 - Participar en cualquier iniciativa pública o privada para la difusión de los correctos hábitos alimenticios a favor de la Salud.
 - Trabajar en la docencia para promover las buenas prácticas que lleven a la Seguridad Alimentaria.

⁴³ www.fundacionsaborysalud.com

⁴⁴ www.fundacionangelrey.com/

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

6. Financiación

6. Financiación

Para una empresa emprendedora la financiación siempre es un tema sensible, la rentabilidad económica es el primer motivo de la constitución de la empresa. La financiación no sólo es juntar dinero de los socios, atraer inversión o calcular la ganancia y pérdida del negocio, sino más importante es **manejar los recursos para disminuir los costes, amortizar la inversión de manera correcta y rápida.**

AIR TXASKY S.L. es una empresa española intermediaria nueva en el mercado del comercio internacional, que como **primera operación comercial** va a realizar la importación a España de espárragos verdes frescos originarios de Perú. Entre otros factores importantes, por la **rentabilidad** que este brinda.

Luego de negociado con el proveedor peruano y el comprador español, las condiciones de entrega, precios, presentación y demás características de la mercancía objeto de negociación. Se identifican y cuantifican los gastos a incurrir desde la recepción de la misma en el país de origen hasta su entrega final en los almacenes del comprador, mediante la elaboración de un escandallo de costes, con el cual se determina el monto por operación comercial que se requiere financiar.

AIR TXASKY S.L. es una empresa nueva y teniendo la necesidad de financiarse recurre al sistema financiero español, evaluando las distintas opciones de financiamiento que el mercado brinda. Eligiendo luego de analizado, la que le resulte más atractiva por las condiciones y facilidades que ofrece.

6.1. Características del Producto

AIR TXASKY S.L. ha firmado un contrato de compra venta internacional con la empresa peruana FRUVER PERU S.A.C. con el compromiso de realizar de parte del proveedor dos envíos de espárragos verdes frescos, cada envío cumplirá con las siguientes características:

PRODUCTO	ESPARRAGOS VERDES FRESCOS
CATEGORIA	I
TAMAÑO	MEDIUM
CALIBRES (mm)	12/16
PRESENTACION	BANDEJAS
PESO/CAJA (Kg.)	3,3
MANOJOS	10
PESO/MANOJO (gr.)	320
TOTAL CAJAS	1824
TOTAL PESO (aprox.)	6019,2
TEMPERATURA	2°C - 4 °C

6.2 Monto a Financiar

El monto total que requiere financiar la empresa es de 31.902,64 euros, que es el resultado de las dos operaciones comerciales a realizar, cada una de estas implica un coste de 15.951,32 euros, que incluye todos los gastos hasta la entrega de la mercancía al comprador.

De los 15.951,32 euros de cada envío, el valor FOB 13.242,24US\$ (ó 8.434,55 €, considerando un tipo de cambio 1€ = 1.57US\$) tiene que ser cancelado en su totalidad al momento de la llegada de la mercancía al Aeropuerto de Bajas en Madrid. Por ser la primera operación, el pago ha sido acordado realizarse mediante la instrumentación de un crédito documentario irrevocable, confirmado a la vista, a favor del proveedor quien contra presentación de documentos y aceptados estos por el Banco podrá cobrar dicho importe.

	<i>EUROS (€)</i>
<i>FOB Callao</i>	<i>8.434,55</i>
<i>FLETE Aeropuerto J.Chavez - Barajas</i>	<i>6.324,61</i>
<i>SEGURO</i>	<i>128,18</i>
<i>Despacho Aduanas y demas gastos</i>	<i>1.063,97</i>
<i>Total a Financiar * Operación</i>	<i>15.951,32</i>

Por tratarse de dos envíos con similares características a realizarse en un intervalo de tiempo de 15 días, la línea de financiamiento solicitada por AIR TXASKY S.L. ha sido por el importe de 32.000,00 euros, correspondiendo por cada envío financiar 16.000,00 euros.⁴⁵

6.3. Línea de Financiación

La elección de la forma de financiarse es una decisión importante que influye en el funcionamiento y la rentabilidad del negocio. Por ende, se enfrenta dos opciones de financiación:

6.3.1. Opciones de Línea de Financiación

A) Línea de riesgo para operaciones de comercio exterior, cubre los gastos de primeras o varias operaciones comerciales.

B) Línea de crédito comercial, cubre los gastos de los primeros años de funcionamiento de la empresa.

⁴⁵ De las gestiones realizadas ante las entidades financieras se determino gestionar un monto de financiación concreto de 32.000,00 euros, considerando se presente algún gasto adicional.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

De las condiciones negociadas tanto con proveedor y comprador para estos dos envíos, se requiere contar con una línea de crédito por 32.000,00 euros. Una parte vía crédito documentario para el pago al proveedor y la otra parte mediante un préstamo real, para cubrir los demás costes.

Las gestiones y coordinaciones para solicitar esta financiación se realizaron ante las entidades financieras de: CAIXA CATALUÑA, CAJA NAVARRA, BBVA y CAIXA GALICIA, las cuales indicaron los requisitos, tasas de interés, comisiones y demás tarifas que cobran para la aprobación de la línea de financiamiento.

Luego de lo cual se evaluó cada una de estas propuestas para elegir la más conveniente, es decir, la línea de crédito cuyos costes financieros sean los más bajos y permitan llevar adelante este negocio.

En el cuadro siguiente se muestra las diferentes condiciones que ofrecen cada una de las entidades financieras visitadas:

COSTE FINANCIERO	CAIXA CATALUÑA	CAJA NAVARRA	BBVA		CAIXA GALICIA
<i>LÍNEA DE CRÉDITO</i>			LÍNEA ICO	CUENTA DE CRÉDITO TRIPLECERO	
Apertura	1,25%	0,10% ó min. 75 Eur..		1,5% ó min. 120,20 Eur.	
Tipos de interés					
Fijo	8,50%		5,641%	7,30%	
Variable		€3M+1,75%	€6M+1%		€3M+1%
Comisiones					
Comisión de Estudio			0	0,25%	0
Gasto Administrativo	0,25%				
Cancelación Anticipada					
			1%	5%	1%
Plazo					
			3 AÑOS	5 AÑOS	3 MESES
Penalización por Impago					
		20%			19%
<i>CRÉDITO DOCUMENTARIO</i>					
Apertura		0,10%			0,75%
Emisión Mensaje SWIFT		34,04 Eur.			20 Eur.
Modificación CD		12 Eur.			5 Eur.
Comisión de Riesgo					
Irrevocable		0,20%			0,20%
		0,25% ó min. 45 Eur.			
Pago Diferido		0,50% ó min. 30 Eur.			
<i>PAGARE</i>					
Tipo de descuento					
	8,50%				
Comisión de Cobro					
	0,40% ó min. 2,40 Eur.				€3M+1,25%

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

En el caso de Caixa Cataluña existe un elevado coste financiero, no se podrá hacer uso de la línea de crédito hasta no presentar el pagaré⁴⁶ para ser descontado, luego de lo cual recién se abona en la cuenta y se procede a pagar al proveedor vía crédito documentario. Además, se exige un aval con propiedades libre de carga.

Las tarifas de Caja Navarra son asequibles, pero el obstáculo radica en los mínimos que cobra por comisión y pagos por otros servicios son elevados, considerando que el monto a financiar es pequeño, esos mínimos hacen que los costes financieros se eleven.

Entre los dos productos que ofrece el Banco Bilbao Vizcaya, la línea ICO⁴⁷ es atractiva, su ventaja radica en el bajo tipo de interés fijo, pero la desventaja esta en el mayor coste supuesto por el mayor importe y mayor plazo de la financiación.

Las tarifas de Caixa Galicia son más atractivas, reflejándose en un menor coste financiero, además proporciona un amplio asesoramiento para reducir costes al momento de hacer uso del crédito documentario. Esta línea financiera cubre los gastos de las primeras operaciones, la ventaja son sus bajos costes, la desventaja es el riesgo de mayores costes por demora si no se gestiona bien. Calculado los costes en función a las condiciones ofrecidas por Caixa Galicia se obtiene:

<i>Comisión de apertura de financiación</i>	32.000	0,20%	64,00
<i>Tipo de interes: EURIBOR3m (5,045%) + 1%</i>	45	6,045%	241,80
<i>Comisión de apertura del Credito Documentario</i>		0,75%	63,26
<i>Comisión por riesgo trimestre</i>		0,20%	16,87
<i>Emisión mensajes SWIFT</i>			20,00
Coste Financiero Total			405,93

Considerando que AIR TXASKY S.L. como empresa intermediaria no necesita disponer de mucho activo inmovilizado o costes fijos y que el tiempo dentro del cual se realizarán estas dos operaciones comerciales es corto, se decide escoger la Línea de Riesgo para Operaciones de Comercio Exterior brindada por la Caixa Galicia.

Esta línea ofrece una mayor flexibilidad de utilización, que para el inicio de estas operaciones es más adecuado.



⁴⁶ El comprador ubicado en Mercamadrid pagara a la recepción de la mercancía, a través de la entrega de un pagare a 20 días fecha de cobro.

⁴⁷ ICO concede líneas de financiación para empresas emprendedoras, el límite superior de un crédito es 200.000€

6.4. Forma de Pago y Cobro

La forma de pago es un elemento fundamental en toda negociación comercial, es un medio adecuado para poder cubrir riesgos, disminuir costes y garantizar el pago. En la negociación y la contratación normalmente la parte que se sitúe en mejor posición impone la forma de pago.

La forma de pago y cobro depende de la normalidad del sector y la costumbre de los proveedores y clientes. Esta parte es el núcleo del negocio, porque en este sector los intermediarios obtienen rentabilidad asumiendo riesgos comerciales que aparecen entre proveedor y cliente. Aquellos riesgos mayormente son las características del producto, plazo de entrega, forma y plazo de pago. Lo cual influye en la decisión de la línea de financiación.

6.4.1. Forma de Pago

En el sector de hortaliza se suele pagar, dependiendo de la confianza entre las partes, por transferencia bancaria o crédito documentario.

Crédito Documentario

En el mundo del comercio internacional el medio de pago mayormente utilizado es el crédito documentario, que garantiza el pago y la entrega del producto. Este es un medio de pago muy utilizado por su seguridad, es el más completo por lo tanto tiene mayor coste.

En estas primeras operaciones, el pago al proveedor se ha negociado realizarlo mediante la apertura de un crédito documentario irrevocable, confirmado a la vista en dólar estadounidense. Para su cobro el proveedor presenta ante la Entidad Bancaria una serie de documentos establecidos al momento de la firma del contrato. Los documentos especificados son:

- ✓ Factura Comercial
- ✓ Conocimiento Transporte Aéreo
- ✓ Certificado de Origen Form A
- ✓ Certificado de Conformidad con las Normas Comunitarias de Comercialización de Frutas y Hortalizas Frescas, emitido por SGS.

Transferencia Bancaria

El tener proveedores habituales, generada por la confianza entre las partes, podrá implicar manejar la forma de pago vía transferencia bancaria. La característica en este mercado es solicitar adelantos sobre el importe total antes del embarque de la mercancía. Esta forma de pago nos supondrá mucho riesgo comercial, pero menos coste bancario.

6.4.2. Forma de Cobro

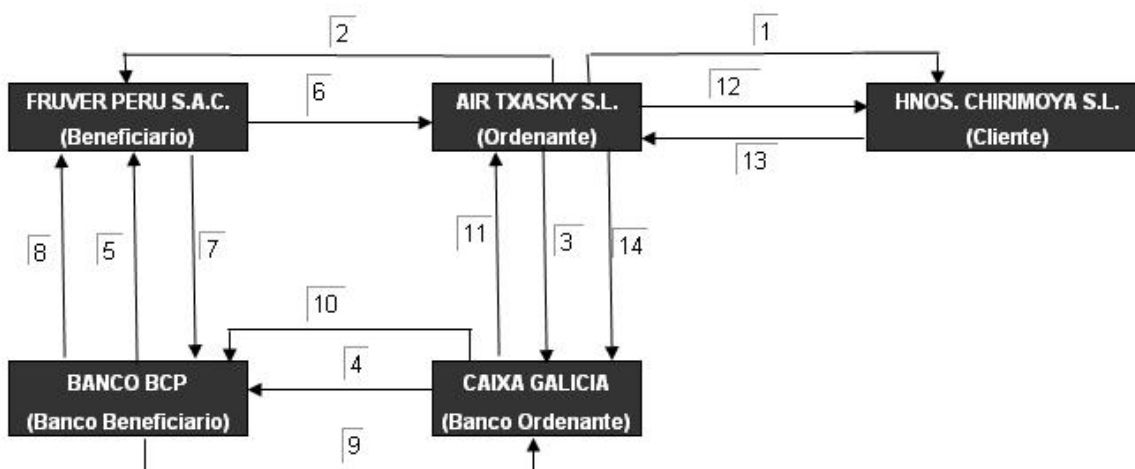
Pagaré

La costumbre de los mayoristas de hortalizas es pagar con pagaré a 45 ó 90 días, emitido al momento de entrega de la mercancía o con transferencia bancaria a 30 días después de recibida la mercancía. Para estas primeras operaciones el cliente acepta pagar con pagaré a 20 días.

Para aceptar el pagaré no hay coste, pero para el descuento sí. Podría interesar descontar el pagaré en las primeras operaciones a fin de asegurar el cobro, recuperar la inversión y conocer la solvencia del cliente, por lo que sería el banco que acepte descontar el pagaré quien decida las condiciones. En principio se negociaría con el Banco del Comprador.

6.5. Flujo de Línea de Financiación

La línea de financiación se da de alta automáticamente cuando se tiene que pagar al proveedor y se vence cuando se devuelve el principal más el interés, la devolución se realiza con el pago recibido del cliente.



“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

1. Firma del contrato de compraventa entre AIR TXASKY S.L. y el cliente HNOS. CHIRIMOYA S.L. indicándose que el pago por parte del cliente se realizará mediante pagaré a 20 días, contados a partir de la entrega de la mercancía.
2. Firma de contrato de compraventa internacional entre AIR TXASKY S.L. y el proveedor FRUVER PERU S.A.C. donde se fijan las condiciones del Crédito Documentario Irrevocable Confirmado a la Vista.
3. AIR TXASKY S.L. solicita a Caixa Galicia la apertura del Crédito Documentario Irrevocable Confirmado a la Vista a favor de FRUVER PERU S.A.C.
4. Caixa Galicia comunica al Banco del Beneficiario (BCP) la apertura del Crédito Documentario.
5. Banco BCP comunica al exportador la apertura a su favor de un crédito documentario, indicándole que asume la condición de banco pagador y banco confirmador.
6. FRUVER PERU S.A.C. efectúa el embarque de la mercancía en lugar, fecha y condiciones acordadas en el contrato (FOB Aeropuerto Jorge Chávez, Lima).
7. Transcurrido el plazo estipulado (fecha de llegada al país destino) el exportador presenta la documentación exigida en el condicionado del crédito, ante su banco.
8. Si todo es correcto el Banco BCP efectúa el pago al exportador.
9. El Banco del beneficiario comunica a Caja Caixa Galicia el pago del crédito documentario. Simultáneamente procede a enviar los documentos al banco emisor.
10. Caja Caixa Galicia devuelve al Banco BCP el importe del Crédito Documentario al cumplirse el vencimiento de pago establecido.
11. Caja Caixa Galicia adeuda la cuenta de AIR TXASKY S.L. por el importe del crédito documentario y entrega los documentos.
12. AIR TXASKY S.L. entrega la mercancía a HNOS. CHIRIMOYA S.L. en el lugar y fecha señalada en el contrato.
13. HNOS. CHIRIMOYA S.L. paga a la recepción de la mercancía, con pagaré a 20 días.
14. AIR TXASKY S.L. amortiza línea de financiamiento.

6.6. Riesgos

En el proceso de esta operación hay riesgos a considerar como: tipo de interés, tipo de cambio e impago.

6.6.1. Tipo de Interés

El tipo de interés cuando varía afecta directamente a los tomadores de préstamos a tipo variable, una subida del tipo de interés significa un incremento en el coste financiero. Este riesgo se puede cubrir mediante la cobertura de tipo de interés, para corto plazo el FRA, para largo plazo el IRS, entre otras modalidades. Para esta operación la cobertura de tipo de interés no es necesaria, considerando que se ha tomado un plazo de amortización de tres meses como máximo.

6.6.2. Tipo de Cambio

La oscilación en la paridad del tipo de cambio de una divisa puede afectar los objetivos inicialmente planteados de un negocio. El seguro de cambio o las opciones son necesarios cuando se trata de una compraventa con diferentes divisas.

Estos productos financieros son muy útiles en operaciones de plazo de pagos relativamente largos.

En esta operación comercial tomar un seguro de cambio no resulta necesario, considerando que el importe a pagar en dólares es reducido y observándose que se mantiene estable la apreciación del euro sobre el dólar, además, el plazo de pago del crédito es corto, no superior a 45 días.

6.6.3. Impago

La suspensión de pago del cliente es uno de los riesgos que se observa en esta operación, si no se puede garantizar el cobro no habrá liquidez, por lo que se corre el riesgo de no recuperar la inversión, y lo mas grave, el no poder devolver el préstamos al Banco. Para evitar esta situación se precisa de una "garantía" de cobro.

En este caso la garantía podría estar dada por el descuento del pagaré, este descuento es una forma de anticipar el cobro, tiene dos modalidades: sin recurso y con recurso. El uso de la modalidad dependerá de las negociaciones con el Banco.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

El Banco acepta el descuento sin recurso cuando el librador de pagaré es solvente, el beneficiario vende el pagaré al Banco, descontando un coste que depende de la solvencia del librador, puede ser alto o bajo. El Banco se encargará de cobrar al librador del pagaré, el beneficiario no tiene responsabilidad si el librador paga o no.

El descuento con recurso es similar al sin recurso, pero el beneficiario después de anticipar el cobro tiene la responsabilidad de pagar al Banco si el librador no paga. Por ese motivo el coste bancario del descuento con recurso es relativamente menor, pero el beneficiario asume cierto nivel de riesgo.

En esta operación, la empresa de Mercamadrid que compra esta constituida por 4 socios, teniendo un capital social de 50.000,00 euros, lleva más de 7 años en el mercado trabajando con espárragos. Al principio se dedicaba al cultivo y venta de los mismos, actualmente solo realiza: importaciones y expediciones. Por tal motivo el riesgo de impago se minimiza, asimismo se podría negociar el pagaré en principio con el Banco del comprador, al ser su cliente, conoce la capacidad de pago del mismo.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

7. Transporte

7. Transporte

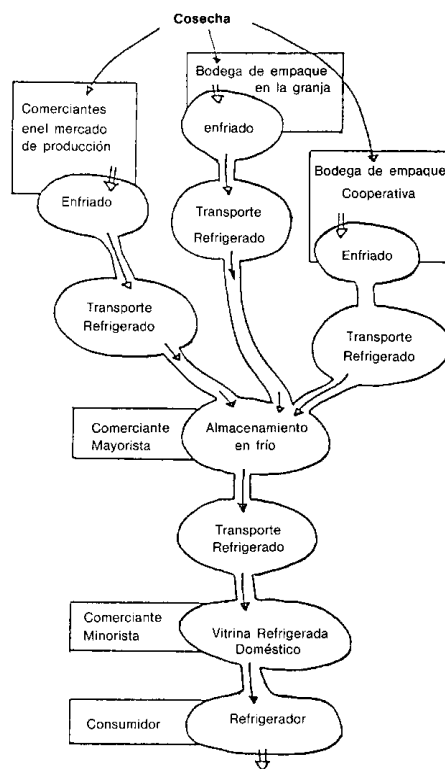
Uno de los factores importantes al momento de considerar una operación comercial viable, es el tema del TRANSPORTE de las mercancías; en el Comercio Internacional tanto proveedor como comprador se encuentran ubicados en zonas geográficas distintas.

La vía de transporte a emplear dependerá de las características propias del producto, en cuanto a su acondicionamiento, presentación, envasado, tiempo de vida, condiciones de entrega, etc. Factores que por su importancia determinarán la vía de transporte adecuada, reflejándose la elección de ésta, directamente en la estructura de costes, así como en la viabilidad y rentabilidad de la operación comercial.

Luego de analizado y estudiado una serie de productos y mercados, se decidió para esta primera operación comercial negociar por su rentabilidad, la importación a España de **ESPARRAGOS VERDES FRESCOS** originarios de Perú. La vía de transporte que AIR TXASKY S.L. a considerado es la **vía aérea**.

Los espárragos frescos son un producto **perecedero**, lo que implica que para su conservación tienen que venir acondicionados y refrigerados a fin de no romper la cadena de frío.

La cadena de frío comprende: el rápido enfriamiento del producto después de la cosecha a la temperatura más baja posible que no ocasiona daño y después mantener constante la temperatura del producto a través de todas las etapas de manejo poscosecha, empaque, almacenamiento y mercadeo incluyendo su exhibición en el mercado minorista⁴⁸.



⁴⁸ Manual para el mejoramiento del manejo poscosecha de frutas y hortalizas. Producido por: Departamento de Agricultura, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe.

7.1. Operatividad del Transporte

AIR TXASKY S.L. es una empresa intermediaria, negoció con el proveedor peruano el producto, precio y condiciones de venta, para luego revender los espárragos verdes frescos al comprador ubicado en Mercamadrid.

El proveedor entrega la mercancía bajo condiciones FOB Aeropuerto Jorge Chávez, Lima-Perú; una vez cargada la mercancía en el avión de la línea aérea (IBERIA), fletada para transportar los espárragos frescos, se tiene que considerar todo el proceso del transporte hasta su llegada al lugar de entrega acordado con el comprador, que en este caso será sus almacenes ubicados en Mercamadrid.

7.1.1. Transporte Vía Aérea

La importancia del transporte aéreo para el comercio ha ido aumentando con el tiempo. El transporte aéreo es especialmente importante para los productos en que el factor tiempo es esencial, como los productos agrícolas y los insumos intermedios comercializados dentro de las redes internacionales de producción⁴⁹.

El transporte aéreo es muy costoso y sólo se justifica para productos de alto valor, como frutas tropicales exóticas y hortalizas para los mercados de Europa, Norteamérica y otros países que no las producen en ciertas estaciones del año. Estos mercados son muy sofisticados y demandan productos de la máxima calidad, los que deben ser cuidadosamente empacados en envases estandarizados de cartón o tablas de fibra y correctamente etiquetados por ser así requerido en el mercado de destino.

Los productos frescos se pueden enviar en un avión de carga o en la zona disponible para la carga de un avión de pasajeros. La cantidad que puede enviarse varía según el avión y espacio disponible. Muchos aviones usan unidades de carga a base de contenedores⁵⁰ que se adaptan a los contornos de la bodega, pero también el transporte de mercaderías en paquetes individuales. A menudo se usan palets delgados de aluminio que son trasladados sobre rodillos.

⁴⁹ Informe sobre el Comercio Mundial 2004, www.wto.org

⁵⁰ Aparato para el transporte, que constituye un compartimiento total o parcialmente cerrado, destinado a contener mercancías, que sea lo suficientemente resistente para permitir su uso continuado.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Estos se pueden alquilar para mantener una cierta cantidad en la bodega de empaque, cubiertos con redes de seguridad.

El transporte para esta operación comercial desde origen hasta su entrega en Mercamadrid se divide en dos tramos; la primera es el transporte internacional que se realizará vía aérea del



Aeropuerto Jorge Chávez-Lima hasta el Aeropuerto de Barajas-Madrid. Despachada la mercancía ante Aduanas se realizará el segundo tramo, es decir, el transporte interno desde el ADT de Carga de Iberia, hasta los almacenes del comprador ubicado en Mercamadrid.

RV: Cotizacion : Transporte aereo [Recibidos](#)

☆ Jefe Carga a usuario

Asunto: RE: Cotizacion : Transporte aereo

Estimada señora:

Como respuesta a su consulta le informamos lo siguiente:

La tarifa para Abril y Mayo será como sigue:

Flete usd 0.80 mas de 1.000kgs

MYC usd 0.80 por kilo

UA usd 0.04 por kilo

ACF 1% sobre el flete

AWb usd 10.00

Todas las tasas están sujetas a variación en cualquier momento

Quedamos a sus ordenes

Slds

Cargo Iberia

La carga a transportar es un perecedero, que requiere viajar en cámaras refrigeradas a fin de no perder la cadena de frío que garantiza la calidad y tiempo de vida del producto. AIR TXASKY S.L. analizó este coste, luego de coordinar y solicitar cotizaciones a las principales líneas aéreas que hacen vuelo directo Lima-Madrid (Iberia, Lan y Air Comet), además de empresas transitarias ubicadas en el Centro de Carga Aérea de Barajas que ofrecen este servicio, decide tomar la cotización enviada por Iberia. Entre otros factores por la frecuencia de vuelos directos que esta línea aérea tiene entre Lima y Madrid, por contar con un ADT de carga de primera línea ubicado en el Centro de Carga Aérea de Barajas, garantizando con esto

un rápido traslado y ubicación de la mercancía a su llegada. Además, luego de despachada la mercancía ante aduanas, ésta podrá ser retirada rápidamente para su entrega al cliente.

El servicio del transporte interno estará a cargo de la empresa transitaria⁵¹ GEODIS WILSON SPAIN S.L.U., quien se encargara luego de despachada la mercancía, de realizar las gestiones ante el ADT de Iberia para retirar los espárragos frescos y transportarlo hasta su entrega en los almacenes del comprador ubicados en Mercamadrid.

⁵¹ Una empresa transitaria es una Agencia de Aduanas que realiza despachos ante la Aduana de importaciones o exportaciones

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

7.2. Características y Presentación de la Mercancía

Esta primera operación comercial a realizar por AIR TXASKY S.L., es la importación de espárragos verdes frescos originarios de Perú. Entre las características consideradas para este producto se tiene: la categoría, el tamaño, la presentación, el calibre y sobre todo la trazabilidad.

PRODUCTO	ESPARRAGOS VERDES FRESCOS
CATEGORIA	I
TAMAÑO	MEDIUM
CALIBRES (mm)	12/16
PRESENTACION	BANDEJAS
PESO/CAJA (Kg.)	3,3
MANOJOS	10
PESO/MANOJO (gr.)	320
TOTAL CAJAS	1824
TOTAL PESO NETO (aprox.)	6.019,2
TOTAL PESO BRUTO (aprox.)	6.728,0
TEMPERATURA	2°C - 4 °C
CONTROLES DE CALIDAD: EUREPGAP, HACCP, ISO 9000, etc	
TRAZABILIDAD DEL PRODUCTO: CODIGO DE BARRAS	



Los espárragos serán acondicionados en un total de seis parihuelas por palet, en cada parihuela se ubicarán un total de 152 bandejas de 3.3 Kg. (10 manojos), en la base se colocarán 8 bandejas en dos filas (4*2) por un alto de 19 bandejas. Para esta operación se ha negociado un total de 1824 cajas acondicionadas para su transporte en dos palets.

Respecto a la presentación de los espárragos, se negoció presentaciones en bandejas de 3.3 Kg.,

calibre 12/16, conteniendo 10 manojos, con un peso por manojos de 320 gramos.



Del resultado de esta operación, el comprador de Mercamadrid estaría interesado en realizar un contrato de suministro de espárragos verdes frescos originarios de Perú por el total de la temporada, para las siguientes presentaciones y características:

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Bandejas de 3.3 kg.

Médium, calibre 12/16, 10/12

XL calibre 16/20

Jumbo calibre 22 a más

Cajas Piramidales de:

5 Kg. de 420 gr. y 385gr

2 a 5 Kg.

Médium, estándar

Large 70 - 75%



7.3. Seguro de Transporte

La finalidad del seguro consiste en amparar los bienes transportados contra los riesgos que puedan afectarles durante su desplazamiento de un lugar a otro y en el transcurso de períodos en que los bienes deben permanecer en reposo debido a las circunstancias del viaje (carga/descarga, estancias, etc.). Además, cubre los daños producidos al medio de transporte y a terceros.



El seguro de las mercancías, asegura la mercancía transportada por vía aérea mediante la cobertura de accidentes de la aeronave por caída, vuelco colisión, incendio, etc. Considerando que los términos de venta de los espárragos verdes frescos han sido bajo condiciones FOB y ser este un producto perecedero, para esta operación se contrata un seguro internacional de las mercancías transportadas por vía aérea.

Por tal motivo, AIR TXASKY S.L. contactó con varias compañías especializadas en seguros de transporte internacional, de todas ellas estableció una mayor coordinación y negociación con MAPFRE Perú Compañía de Seguros y Reaseguros, a efectos de que le proporcionen una

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

cotización de seguro para transporte aéreo del producto espárragos verdes frescos en envases de cartón acondicionadas en palets.

La póliza de seguro internacional tramitada con MAPFRE Perú Compañía de Seguros y Reaseguros, para los dos palets objetos de esta primera operación comercial, cubre el tramo que corresponde desde el Aeropuerto Jorge Chávez-Callao, Perú hasta el Aeropuerto de Barajas-Madrid, España.

Señores
AIR TXASKY.
Presente .-

At. Srta. Edda Hurtado
Directora de Logística y Transporte

Ref.: **COTIZACIÓN DE SEGURO PARA TRANSPORTE AEREO**

Estimados Señores:

Nos es grato dirigirnos a ustedes con la finalidad de alcanzarles la cotización sobre el seguro de la referencia:

Materia del Seguro	: Espárragos Verdes Frescos.
Suma Asegurada	: US\$ 23,171.88 Valor Fob & Flete
Desde	: Aeropuerto Jorge Chávez - Callao, Perú
Hasta	: Aeropuerto de Barajas –Madrid, España
Embalaje	: Cajas de carton en pallet
Salida	: Por confirmar
Llegada	: Por confirmar
Prima Total	: US\$ 201.25 (Incluye Impuestos y Gastos)

* Coberturas:

- Cláusulas del Instituto para Cargamentos (C)
 - Cláusulas del Instituto de Guerras
 - Cláusulas del Instituto para Huelgas
 - Falta de entrega de bulto entero, solamente durante el transporte aéreo.
- * El pago de la prima se efectuará **Al contado**, contra entrega de la póliza.
* Deducible: 1% de la suma asegurada, mínimo US\$ 500.00

Nota: Esta cotización tiene vigencia de 20 días a partir de la fecha.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

8. Fiscalidad de la Operación

8. Fiscalidad de la Operación

Al ingresar a Territorio Aduanero Comunitario una mercancía procedente de un tercer país, implica acogerse a la normatividad, fiscalidad y controles establecidos por la Unión Europea.

La operación comercial que AIR TXASKY S.L. se plantea llevar adelante, es la importación de espárragos frescos, por ello en este capítulo se analizará todos los procedimientos y requisitos fiscales a cumplir, lo que permitirá realizar esta operación y obtener la rentabilidad esperada.

Dentro del comercio internacional el negociar diversos productos entre países ubicados en zonas geográficas distintas, ha llevado a establecer normas o estándares para identificar y clasificar la mercancía, de manera que todos los actores involucrados en estas operaciones comerciales manejen la misma información del producto en lo referido a su clasificación arancelaria.⁵²



Por ello, es importante en toda operación comercial definir correctamente el producto que se está negociando, en este caso el producto es **espárragos verdes frescos**; luego de definido el producto viene determinar de acuerdo al Arancel su clasificación arancelaria a efectos de saber si la mercancía es susceptible de importación, conocer los derechos arancelarios aplicables y controles adicionales a los que

estará sujeto.

Para toda operación comercial también es importante conocer si el país de origen de las mercancías goza o puede acogerse de algún tipo de beneficio arancelario para su ingreso en el territorio aduanero comunitario, lo que permitiría una reducción de costos. Perú no tiene firmado ningún acuerdo de preferencias comerciales con la UE, pero podemos acogernos al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que es un acuerdo unilateral de la UE a favor de terceros países en vías de desarrollo, mediante el cual se ven beneficiados con una reducción arancelaria.

Adicionalmente, se puede mencionar que las exportaciones en Perú, para el caso de espárragos frescos, gozan de la excepción del pago de cualquier tipo de derecho arancelario a

⁵² El **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**, es una nomenclatura polivalente de seis dígitos, para bienes transportables que satisface simultáneamente, las necesidades de las autoridades aduaneras, así como los requerimientos relativo a estadísticas de importación - exportación y de los sectores de transporte y producción.

la exportación. Al existir en Perú una política de promoción e incentivos a las exportaciones. Los exportadores peruanos de espárragos se pueden acoger en Perú al régimen de restitución de derechos arancelarios (drawback), por el cual pueden solicitar la restitución del 5% del valor FOB exportado. En la práctica vienen acogiéndose a este beneficio.

8.1. Régimen Fiscal

Una vez que la mercancía -espárragos verdes frescos- originarios de Perú hayan arribado vía aérea al Aeropuerto de Barajas-Madrid y se encuentren dentro del territorio aduanero comunitario, serán ubicados en un Almacén de Deposito Temporal (ADT) autorizado por la Aduana y se dispondrá de un plazo máximo de 20 días para poder darle un destino aduanero, contados a partir de la fecha de presentación de la declaración sumaria, respecto de las mercancías transportadas por una vía distinta de la marítima⁵³.

A partir de la llegada de la mercancía, se tiene que cumplir con las formalidades aduaneras correspondiente a la liquidación de los derechos arancelarios referidos a los derechos de importación e impuestos internos

8.2. Tramite Aduanero

8.2.1. Ubicación de la Mercancía en ADT Autorizado

En este caso la línea aérea, comunica a la Agencia de Aduanas sobre la llegada e ingreso a territorio aduanero comunitario de mercancía originaria de un tercer país, a través, de la transmisión electrónica de la declaración sumaria, dándole a conocer el número de conocimiento aéreo que ampara la mercancía, **cantidad de bultos y pesos transmitidos**, entre otros datos. Una vez que la mercancía se encuentre ubicada en el ADT, este comunicará a la Aduana vía telemática los siguientes datos: el número de conocimiento aéreo, la fecha P.I.F (primer ingreso fronterizo), el número de vuelo, ubicación de la mercancía, **cantidad de bultos y peso recibidos**, así como el número de la declaración sumaria correspondiente.

⁵³ Reglamento (CEE) N° 2913/92 del Consejo. Capítulo 4, artículo 49

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Para iniciar cualquier trámite sobre la mercancía, ésta previamente tiene que estar ubicada en el ADT y activado⁵⁴ el conocimiento aéreo respecto a los pesos y bultos recibidos por el ADT. Se tomará por parte de la Aduana como válida al momento de numerar el DUA la cantidad de bultos y pesos recibidos que transmite el ADT. La ubicación de la mercancía será en cámaras de refrigeración a temperaturas de 2°C – 4°C, a fin de conservar su calidad y tiempo de vida.



8.2.2. Clasificación Arancelaria

De acuerdo al Código de Nomenclatura Combinada (CNC), los espárragos verdes frescos según TARIC⁵⁵ se clasifican en la partida arancelaria **0709.20.00.10**; para la clasificación

Fiscalidad y Unión Aduanera	
La Comisión Europea > Fiscalidad y Unión Aduanera > Bases de datos > TARIC > ... > Derechos de aduana	
Derechos de aduana	
Fecha de simulación : 22/04/2008	
Código de la mercancía TARIC	0709200010
País de origen/destino	Perú - PE (504)
0709	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas
- 0709 20	Espárragos
-- 0709 20 00 10	Verdes
-- 0709 20 00 90	Los demás
Sin restricción	
Importación	
Derecho terceros países : 10,20 %	
Preferencias arancelarias (SPGE): 0 %	
Precio unitario : 269,36 Eur/CP / 100 kg	

arancelaria se tiene que identificar correctamente el producto, la empresa AIR TXASKY S.L. en esta primera operación estará importando espárragos verdes frescos que se clasifican en el arancel en la Sección II, capítulo 07: Hortalizas, Plantas, Raíces y Tubérculos Alimenticios; dentro de la partida 0709: las demás hortalizas, frescas o refrigeradas; en la subpartida 0709.20: Espárragos y código Taric: 0709.20.00.10 la cual identifica plenamente a nuestros espárragos verdes frescos.

Una vez clasificada la mercancía se puede determinar que le corresponde un 10,2% de derechos arancelarios y un 4% de IVA, encontrándose sujeta además a los controles de

⁵⁴ Los datos de la mercancía (espárragos verdes frescos) transmitidos por la línea aérea a la Aduana servirán para llevar un control de esta, para luego verificar y cruzar los datos transmitidos por el ADT, al momento de recepcionar los espárragos en su almacén. Cuando el ADT envía los datos del conocimiento aéreo que ampara la mercancía automáticamente el estado de la mercancía para la Aduana pasa a ser ACTIVADO.

⁵⁵ Taric: Es el arancel I integrado de la Comunidad Europea, recoge no solo los derechos de aduanas sino todas las medidas comerciales aplicables a las mercancías objetos de importación en la CE.

importación de CONCAL⁵⁶ (Control de calidad) y SANIM⁵⁷ (Inspección sanitaria) como requisitos previos a la numeración del DUA.

Al ser Perú un país SPG⁵⁸ se puede acoger a dicho Sistema de Preferencias, para lo cual tendremos que adjuntar el Certificado de Origen FORM A tanto en la numeración del DUA como al momento de presentarlo a despacho, acogerse a esta preferencia implica gozar de un beneficio y pagar un 0% de derechos arancelarios, es decir, de pagar un Arancel Aduanero Comunitario del 10,2% al ser mercancía originaria de un tercer país, a pagar 0% de derecho arancelario por ser país SPG. El porcentaje del 100% de reducción en el arancel aduanero comunitario se debe a que Perú se encuentra clasificado dentro del SPG como un país categoría E, es decir, país incluido en el Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Buena Gobernanza. Además, dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas respecto a la definición de la noción de productos originarios, se consideraran transportados directamente desde el país beneficiario a la Comunidad o de la Comunidad a dichos país beneficiario, los productos cuyo transporte se efectúe sin interrupción por conducciones que atraviesen el territorio de países distintos del país beneficiario o de la Comunidad⁵⁹.

8.2.3. Controles Concomitantes

Como se indicó en el tema de la clasificación arancelaria, el producto espárragos verdes frescos, al ser un producto perecedero y encontrarse clasificado en la partida 0709.20.00.10 esta sujeto a controles adicionales de CONCAL y SANIM para su ingreso al territorio aduanero comunitario.



Antes de proceder al despacho de la mercancía ante la Aduana, previamente se tiene que haber cumplido con los controles tanto documentales como de inspección física que se realice al producto, por parte de dichos organismos.

⁵⁶ El control de calidad a la importación “CONCAL” será efectuado por los Servicios del SOIVRE, según lo establecido en la Orden PRE/3026/2003 de 30 de octubre (BOE n. 262 de 1 de noviembre de 2003). SOIVRE Organismo de la Secretaría de Comercio Exterior, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

⁵⁷ Son los controles de sanidad para ver si la mercancía es consumible o no, si es apta para el consumo o no.

⁵⁸ Reglamento (CE) N° 606/2007 de la Comisión de 1 junio de 2007, Aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas, que es un conjunto de reducciones arancelarias para favorecer a los productos/mercancías originarios de países terceros (envías de desarrollo), previa presentación de un certificado especial de origen (Certificado Modelo A), sin ese certificado no se podrá obtener las ventajas del SPG, son medidas unilaterales por parte de la CE.

⁵⁹ Reglamento (CEE) N° 2454/93 de la Comisión. Sección 1, Subsección 1, Artículo 78.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Para esto, considerando que el producto es un perecedero el trámite a realizar tiene que ser lo más ágil posible a fin de no demorar el despacho de la mercancía.

Después de la llegada y ubicada la mercancía en el ADT autorizado de primera línea de Iberia, se presentará el **Certificado de Conformidad con las Normas Comunitarias de Comercialización de Frutas y Hortalizas Frescas**⁶⁰ a los Servicios del SOIVRE, para el control de calidad que se efectúa a fin de comprobar si las frutas y hortalizas se ajustan a las normas de comercialización establecidas por el Reglamento (CE) N° 2200/96. La comprobación de la mercancía, entre otros puntos abarcará la identidad del envasador o del expedidor, el país de origen, el tipo de producto, la categoría del producto, el calibre, la variedad o el tipo comercial, peso neto por caja, el tipo de envase y la presentación, así como el nombre y país del importador.



También se tiene que presentar el **Documento Oficial de Control Sanitario de Mercancías**⁶¹ a la Dependencia del Área de Sanidad respectiva, donde se establece el documento oficial de control sanitario a productos de comercio exterior destinados a uso y consumo humano, así como los recintos aduaneros habilitados para su realización.

Al momento de presentar los Certificados **se une una copia del Registro Sanitario de Alimentos del Importador donde figure que esta dado de alta como: importador, distribuidor y almacenista**, así como tener un número de Registro Industrial.

Presentando ambos documentos y registrados, se coordina fecha y hora de inspección, pudiendo realizarse ambas en un mismo día, considerando que el producto es un perecedero. Una vez pasada la inspección y contando con la conformidad de parte de los inspectores de SOIVRE y SANIM, es decir, ambos documentos haber sido firmados y sellados, se procede a continuación a preparar y transmitir telemáticamente el Documento Unico Administrativo (DUA).

⁷ Anexo I del Reglamento (CE) 1148/2001 de la Comisión de 12 de junio del 2001

⁶¹ Orden SCO/3566/2004 de 7 de octubre de 2004. Instrucciones aplicables a los productos del apartado a) punto 1 de la disposición de la Orden. El documento oficial de control sanitario de mercancías se denominara para estos productos: DOCUMENTO VETERINARIO COMUN DE ENTRADA, DVCE.

8.2.4. Despacho de Aduana

Los espárragos verdes frescos ubicados en el ADT autorizado, disponen de un plazo máximo de 20 días para darle un destino aduanero, en este caso AIR TXASKY S.L. representado por una transitaria, despachará dicha mercancía a consumo.

Los términos de negociación de los espárragos frescos con el proveedor peruano FRUVER PERU SAC, para la entrega de la mercancía y la transmisión de riesgo, están en función de los Incoterms 2000 de la Cámara de Comercio Internacional de París⁶². La cláusula de venta ha sido a valor FOB Aeropuerto Jorge Chávez (Lima-Perú), por un importe de US\$ 13.242,24 dólares americanos, lo que implica considerando un tipo de cambio de 1EUR= 1.57 US\$ un total de 8.434,55 euros, monto a considerar para determinar el valor en aduanas sobre el cual se van a liquidar los derechos de importación. Adicionalmente, al valor **FOB** se tiene que considerar –en este caso- el costo del **flete aéreo** que sería un 78% del flete total, como gasto de transporte aéreo a incluir en el valor de aduanas⁶³ y el **seguro** que cubre el transporte de la mercancía hasta su ingreso a la primera aduana comunitaria. Para esta operación la mercancía llegará en vuelo directo hasta el aeropuerto de Barajas-Madrid.

Luego de obtenidas las autorizaciones de las inspecciones de CONCAL y SANIM se procede al llenado y transmisión telemática del DUA, en este caso corresponde usar los ejemplares 6, 7, 8 y 9 del DUA por ser un despacho a consumo.

A continuación, se indica algunas de las casillas importantes a considerar al momento del llenado del DUA⁶⁴: En la **casilla 2 expedidor/exportador**: FRUVER PERU S.A.C., en la **casilla 8 destinatario**: HNOS. CHIRIMOYA S.L.⁶⁵; en la **casilla 16 país de origen**: PERU; en la **casilla 17 país de destino**: ES; en la **casilla 20 condiciones de entrega** indicamos el incoterm (condiciones de venta) que figura en la factura comercial: FOB; en la **casilla 22 divisa e importe total factura**: USD 13.242,24; en la **casilla 23 tipo de cambio**: 1,57; en la **casilla 33 códigos de la mercancía**: 0709.20.00.10; en la **casilla 36** el código de la **preferencia**: 300, indicándole a la Aduana que nos acogemos al SPG⁶⁶ para gozar del beneficio arancelario del 0%; en la **casilla 37** registramos el código del **régimen**: 40.00 despacho a consumo; en la **casilla 44 documentos presentados/certificados y autorizaciones**: se indicaran entre otros los

⁶² Incoterms: Normas y Usos Uniformes para regular la entrega de la mercancía y la transmisión de riesgo, elaborados por la Cámara de Comercio de París.

⁶³ 1993R2454-ES-01.07.2001-004.001-397, Anexo 25: Gastos de Transporte Aéreo que deben incluirse en el Valor en Aduana

⁶⁴ Documento Unico Administrativo, DUA JULIO 2007. Resolución del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de 29 de abril de 2007 (BOE 30-5-2007), modificada por Resolución de 8 de agosto de 2007.

⁶⁵ El DUA tiene que ser numerado indicando en la casilla 8 el nombre del importador, en nuestro caso será la empresa HNOS. CHIRIMOYA S.L. ubicados en Mercamadrid.

⁶⁶ Certificado de Origen Form A emitido por la Cámara de Comercio de Perú.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

códigos correspondientes a la factura comercial (N380), conocimiento aéreo (N740), certificado de conformidad de CONCAL (1134), certificado sanitario de SANIM (C657), certificado de origen FORM A (N865); en la **casilla 45 ajuste**: 5.061,38 que es la suma del coste del flete y seguro como parte correspondiente al valor en aduanas; en la **casilla 46 valor estadístico**: 13.495,93 que es el valor en aduanas sobre el cual se va a realizar la liquidación de los derechos de importación. En la **casilla 47 cálculo de los tributos**: total 595,49 indicando los montos a pagar tanto por arancel e IVA, en el cuadro adjunto se muestra como se realiza el cálculo respectivo:

LIQUIDACION DE DERECHOS DE IMPORTACION

	US\$	EUROS
FOB Callao	13.242,24	8.434,55
FLETE Aeropuerto J.Chavez - Barajas		6.324,61
Descuento Flete Aereo 22%		1.391,41
Flete Aereo para Valor Aduanas		4.933,20
SEGURO		128,18
CIF (FOB + FLETE + SEGURO)		13.495,93
Valor en Aduanas		13.495,93
Arancel 0%		0,00
Base Imponible del IVA		14.887,34
IVA 4%		595,49
LIQUIDACION DE DERECHOS		595,49



Una vez transmitido electrónicamente el DUA y aceptado éste por la Aduana con la numeración del mismo, el circuito del control aduanero (semáforo) podrá asignar el DUA a tres posibles canales: **canal verde**, significa que obtenemos el levante automático de la mercancía, en este caso al ser un perecedero y estar sujeto a controles concomitantes, no le corresponderá este canal; **canal rojo**⁶⁷, este canal implica además de la revisión documentaria la inspección física de la mercancía, teniendo presente que la mercancía ya ha pasado las inspecciones físicas de CONCAL y SANIM tampoco le corresponde a este DUA; **canal naranja**, implica estar sujeto a revisión documentaria, este canal le corresponderá al DUA, debido a que es un producto perecedero y que ha estado sujeto a controles concomitantes, tanto de CONCAL como de SANIM.

Al estar sujeto el DUA a una revisión documentaria, tendremos que presentarle a la Aduana los documentos siguientes: DUA (ejemplares 6, 7, 8 y 9), factura comercial original, copia de conocimiento aéreo, Certificado de Origen Form A, Certificado de CONCAL, Certificado SANIM.

⁶⁷ La posibilidad de que el DUA se le asigne el canal rojo es mínima debido que ya existen inspecciones físicas realizadas a los espárragos verdes frescos por parte de los organismos concomitantes, lo normal es una revisión documentaria de todos los documentos presentados a la Aduana de parte del inspector aduanero.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Luego de la presentación del DUA y de los documentos a la Aduana, el funcionario aduanero asignado realizará la revisión de los mismos y de no existir ninguna observación o requerimiento, procederá a dar el levante de la mercancía, este levante se da de dos formas: la primera, la

Despacho DUA IMP: 08 ES 002801 5 127801 2

AgenciaTributaria@correo.aeat.es [AgenciaTributaria@correo.aeat.es]

To:

Cc:

AUTENTICACION:

BULTOS:

NUMERO REFERENCIA CASILLA 7:

MARCAS: RTDOS.

Administración de Aduanas comunica vía telemática a través del envío de un correo electrónico a la transitaria el levante de la mercancía, con este mensaje impreso puede presentarlo al ADT para retirar la mercancía. La segunda forma es, recoger físicamente los ejemplares 8 y 9 firmados y sellados respectivamente por el funcionario aduanero. Se especifican ambas formas por el tiempo que transcurre entre una y otra, teniendo presente que se esta despachando un producto perecedero.

De acuerdo a la operatividad, despachar un producto perecedero ante la Aduana ha de realizarse en el menor tiempo posible, con el fin de cumplir con los plazos de entrega al comprador, además de no romper la cadena de frío en lo referido a la conservación de la calidad y tiempo de vida del producto.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

9. Análisis Costo Beneficio

9. Análisis Coste Beneficio

Para realizar este proyecto por parte del equipo de trabajo de AIR TXASKY S.L. y ver su viabilidad, se tuvo que analizar y considerar entre otros temas, los costes que implica llevar adelante esta operación comercial versus la rentabilidad esperada que obtendría como empresa intermediaria.

En el desarrollo de los capítulos del proyecto se han ido mencionando determinados costes que se asumen. Por el lado de la financiación, al ser una empresa nueva en el mercado se ha recurrido a entidades bancarias para financiar la operación, por lo que uno de los costes incluidos son las tipos de interés y comisiones que cobran por el préstamo.

Financiar la operación, principalmente para AIR TXASKY S.L. es, cubrir los costes del pago al proveedor, transporte, seguro y el despacho de aduanas realizado por la empresa transitaria hasta su entrega de la mercancía al comprador ubicado en Mercamadrid.

Identificados y cuantificados estos costes, se obtiene el precio por kilogramo de los espárragos verdes frescos que costaría traerlos desde Perú hasta su entrega al comprador; comparando los precios a los que se vende este producto en Mercamadrid se observó un diferencial, que viene a ser el margen sobre el cual se calcula la rentabilidad esperada.

Como en este negocio, todos los que participan tienen que ganar un porcentaje más o menos cercano. Analizando los distintos precios -que son el precio al que se compra, el precio al que se vende a Mercamadrid, el precio que vende Mercamadrid a las grandes superficies y el precio de estas al momento de venderle el producto al consumidor final- se considera que éste sería de un 22%, porcentaje que les permitiría empezar en este mercado, ir conociendo y relacionándose con posibles nuevos compradores, de manera de aumentar los pedidos y diversificar los productos.

9.1. Escandallo de Costes

Luego de investigado, coordinado y negociado con las distintas empresas con las cuales AIR TXASKY S.L. ha tenido que contactar. Producto de la operación comercial ha llevar adelante, se pudo: identificar, clasificar y cuantificar cada uno de los rubros que implican costes a asumir. Estos rubros permiten llegar a conocer cuanto cuesta traer un Kg. de espárragos hasta su entrega al comprador.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

Dentro de los principales rubros que conforman el escandallo de costes, se puede indicar en primer lugar; el precio FOB al cual el proveedor peruano vende los dos palets negociados, a este coste se suma los montos correspondientes al flete y seguro. En esta primera etapa se tiene los costes hasta la llegada de la mercancía al Aeropuerto de Barajas-Madrid.

Una vez ubicada la mercancía en el ADT, viene todo el proceso de controles y despacho de la mercancía ante la Aduana, este trámite estará a cargo de la empresa transitaria GEODIS WILSON SPAIN S.L.U. contratada por AIR TXASKY S.L., indicándose los costes por cada rubro.

La elaboración del escandallo de costes permite identificar el monto que se tiene que financiar, incluyendo en este monto los intereses y comisiones que la entidad bancaria cobra por dicho financiamiento. Sobre este monto, se determina si el coste por Kg. obtenido hace rentable llevar adelante esta operación.

Evaluado todos los costes y comparando con los precios de mercado al cual se vende este producto, se logra determinar la rentabilidad promedio esperada, que para este caso es del 22%.

A continuación se muestra el detalle del escandallo elaborado, puntualizándose que las negociaciones tanto con el proveedor peruano, como con la línea aérea y la aseguradora, se han realizado en dólares, por tal motivo se ha usado una tipo de cambio promedio de 1EUR= 1,57 US\$ para la conversión de los montos a euros.

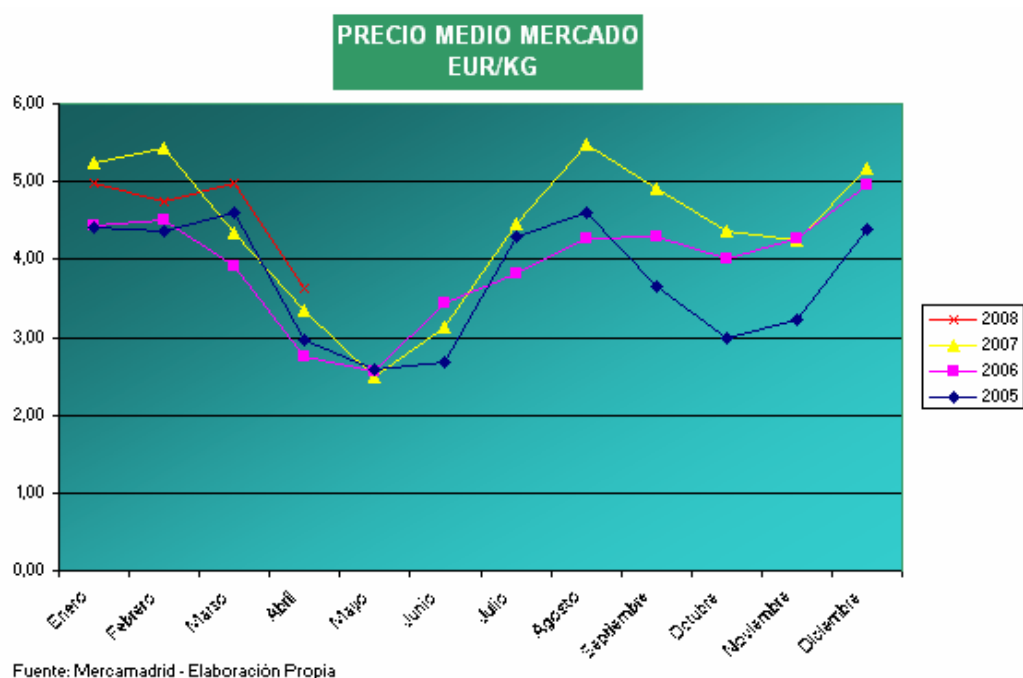
“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

ESCANDALLO

		US\$	EUROS
FOB Callao		13.242,24	8.434,55
FLETE Aeropuerto J.Chavez - Barajas			
Flete	0,80	4815,36	3.067,11
MYC	0,80	4815,36	3.067,11
UA	0,04	240,768	153,36
ACF	1%	48,15	30,67
AWB		10,00	6,37
Total FLETE			6.324,61
Descuento Flete Aereo	22%		1.391,41
FLETE Aereo para Valor Aduanas			4.933,20
SEGURO		201,25	128,18
CIF (FOB + FLETE + SEGURO)		20918,69	13.495,93
Base Imponible del IVA			14.887,34
IVA	4%		595,49
Inspecciones en Destino / CONCAL - SANIM			30,00
IVA	16%		4,80
Destino Cargo por manipulación / Pallet			30,00
IVA	16%		4,80
Transporte Barajas - MercaMadrid			32,00
IVA	16%		5,12
Tasa Aeroportuaria G4			156,50
IVA	16%		25,04
Comision Oficial al Despacho / Transitaria			185,00
IVA	16%		29,60
Comisión de apertura de financiación	32.000	0,20%	32,00
Tipo de interes: EURIBOR _{3m} (5,045%) + 1%	20	6,045%	107,47
Comisión de apertura del Credito Documentario		0,75%	63,26
Comisión por riesgo trimestre		0,20%	16,87
Emisión mensajes SWIFT			20,00
Total coste financiación			239,59
IVA	16%		38,34
Entrega de documentos Cia. Aerea			12,15
IVA	16%		1,94
Tarifa de perecedero			228,73
IVA	16%		36,60
Gastos generales: /telefono/pag.web/otros			150,00
IVA	16%		24,00
Coste del producto sin IVA			15.951,32
Coste unitario por cajas de 3.3 kg	1824		8,75
Coste unitario por kg	6019,2		2,65
Coste unitario por manjojo 320 gr.	10,0		0,87
Margen por manjojo	22,0%		0,19
Valor de venta por manjojo			1,07
IVA total soportado			729,13
BENEFICIO NETO			3.509,29

9.2. Análisis del Precio de Venta

Como se mencionó, los precios que se han tomado como referencia para determinar la rentabilidad que se espera conseguir con esta operación comercial, son los precios que se dan en Mercamadrid –mercado objetivo- determinados por la ley de la oferta y la demanda. Se analiza el comportamiento de dichos precios a lo largo del año 2005, 2006, 2007 y abril del 2008, se observa que en las fechas en que se importaría los espárragos que sería a partir del mes de Julio, el precio por Kg. muestra una tendencia a la subida.



El precio promedio al cual se vendió el Kg. de espárragos en Mercamadrid⁶⁸ para el mes de Julio fue de 4.45 Eur/Kg. para el 2007 y 3.81 Eur/Kg. para el 2006, estos precios medios son a los cuales Mercamadrid vende a las grandes superficies, restaurantes, etc. Evaluando estos precios, con el coste total que implica a la empresa traer un Kg. de espárragos verdes frescos hasta entregarlo al comprador, que es de 2.65 Eur/kg.; se observa un diferencial en los precios. Si al precio de coste le sumamos el 22% de rentabilidad esperada, este les permitiría ingresar al mercado de manera competitiva.

⁶⁸ Precios medios publicados por Mercamadrid: <http://www.mercamadrid.es/es/estadisticas/mensuales01.asp>

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

10. Contratación internacional

10. Contratación internacional

10.1 Situaciones privadas internacionales

1. Privada. Las relaciones comerciales entre AIR TXASKY S.L. con los proveedores y los clientes son situaciones privadas, pues los sujetos de la misma ocupan una posición de igualdad, al ser relaciones jurídicas horizontales.

2. Internacional. La distinción entre situaciones jurídicas privadas internacionales y situaciones jurídicas privadas internas no es tan fácil como parece a simple vista. Para distinguir si las situaciones jurídicas privadas que concurren en este proyecto son internacionales o son internas acudiremos a las tesis más relevantes en el ámbito internacional: la tesis del elemento extranjero puro⁶⁹ y la tesis del efecto internacional⁷⁰.

- Efecto internacional. Una situación jurídica privada es internacional a tenor de la tesis del “efecto internacional” cuando produce “efectos conectados con otros países”. Esto es, la situación es internacional si presenta “repercusión transfronteriza”.
- Elemento extranjero puro. Según esta tesis, una situación privada es internacional si presenta, al menos, un “elemento extranjero”, con independencia de cuál sea dicho elemento.

3. Relaciones con proveedores. Las relaciones comerciales con los proveedores sitos en Perú son situaciones jurídicas privadas de carácter internacional. Tanto el domicilio de los proveedores como la mercancía objeto de las relaciones se encuentra en un país extranjero, Perú.

4. Relaciones con clientes. Las relaciones comerciales con los clientes cuyo domicilio se encuentre sito en España son situaciones jurídicas privadas de carácter internacional. Aunque tengan ambos la sede en España la relación está conectada con el comercio internacional, pues el objeto de la contraprestación, los espárragos, están sitos en Perú.

10.2 Contratos

1. Medio. La contratación internacional es el medio utilizado para la expresión y la documentación de las voluntades que perfeccionan las relaciones comerciales de intercambio de bienes cuyos elementos tienen conexión con diferentes nacionalidades.

69 Su autor es J. Maury. Es la tesis seguida, en general, por la jurisprudencia española.

70 Su autor es F. Focuchard, en relación con el DIPr. Francés en materia de arbitraje internacional. Es recogida por el legislador español, como en la Ley 60/2003 de Arbitraje.

2. Forma⁷¹. La forma elegida por AIR TXASKY S.L para la contratación internacional con proveedores y clientes es la forma escrita en documento de papel. Los motivos son dejar constancia de las obligaciones y derechos de las partes y por seguridad de justificación e interpretación.

3. Condiciones de entrega. Se someterán las compraventas a los Incoterm⁷². Con el fin de evitar cualquier tipo de malentendidos respecto a la transmisión de los riesgos, seguro, transporte y despacho de aduanas, se utilizarán los incoterms, que definen con precisión los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador.

Los incoterms deben ser utilizados conforme a las reglas de la CCI y de acuerdo a las circunstancias de la compraventa y a la voluntad de las partes.

- Proveedores. Con los proveedores sitos en Perú, AIR TXASKY S.L, utilizará cuando se acuerde el transporte aéreo, el incoterm FCA⁷³. Significa que el vendedor entregará la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por AIR TXASKY S.L., en el lugar convenido. El motivo principal es controlar el transporte hasta destino.
- Clientes. Con los clientes sitos en España se utilizará el incoterm DDP. Significa que AIR TXASKY S.L. realizará la entrega de la mercancía en al comprador, despachada para la importación, y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar de destino. El motivo principal es ofrecer un mayor servicio.

4. Lex Contractus. AIR TXASKY S.L. acodará tanto con los proveedores sitos en Perú, como con los clientes sitos en España, que la normativa que regirá los contratos sea la siguiente:

- Autonomía de la voluntad conflictual. La autonomía de la voluntad conflictual es el derecho subjetivo que consiste en poder elegir la Ley que regula en contrato en el que participan los contratantes. Así, la legislación que regirá los contratos con los proveedores será la legislación común española, por expresa elección de los contratantes.
- Autonomía de la voluntad material⁷⁴. Los contratantes disponen de la facultad de establecer pactos o cláusulas del contrato que regulen aspectos concretos de la dinámica contractual. Así, las partes incorporaran al contrato los siguientes materiales: INCOTERMS 2000 CCI, Principios UNIDROIT 2004 y la Convención de las Naciones Unidas, 11 de abril, 1980, sobre Contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena.

⁷¹ Está consagrado el principio de libertad de forma, a tenor del artículo 11 Convenio de Viena sobre venta internacional de mercaderías, 11 de abril 1980 y el artículo 1.2 de los Principios Unidroit.

⁷² Incoterms 2000 CCI.

⁷³ Es buen sustituto del FOB aéreo, que es utilizado frecuentemente, pero de forma errónea, pues el FOB sólo debe usarse en el transporte marítimo.

⁷⁴ Se conoce como “incorporación por referencia”.

- Consecuencias de la distinción. La distinción anterior nos sirve para resolver el problema de la Subsequent Legislation⁷⁵. Esto es, los cambios legislativos sobre las normas añadidas al contrato en virtud de una incorporación por referencia no afecta al contrato, pues no se consideran disposiciones legales, sino pactos privados.

6. Solución controversias. Los contratos son concebidos con el propósito de ser ejecutados. Así las partes se enriquecen al satisfacerse intereses recíprocos. Ahora bien, usualmente se manifiestan controversias derivadas de la diferente interpretación o ejecución de la cláusulas del contrato, derivando en un cumplimiento defectuoso o en un incumplimiento total. Para resolver estas controversias debe acudir en primer lugar a una renegociación o modificación del contrato. Pero si la controversia no puede ser resuelta por las partes es necesario recurrir a los Tribunales o al Arbitraje.

La opción de uno u otro depende en la mayoría de supuestos de la voluntad de las partes. AIR TXASKY S.L. tratará en las negociaciones en las que sea parte de que se designen los Tribunales de Justicia para la resolución de controversias.

Suele afirmarse que el procedimiento judicial es lento, complejo y caro, mientras que el procedimiento arbitral es rápido, fácil y barato, pero no se ajusta a la realidad.

- Precio⁷⁶. Las partes en un procedimiento judicial no tienen que pagar a los jueces, en cambio los honorarios del árbitro, profesionales de gran prestigio, suelen ser elevados.
- Rapidez. El procedimiento arbitral es más ágil, pero a costa de una menor seguridad, al no contar con un sistema de doble instancia.
- Procedimiento. La simplicidad del procedimiento arbitral no se obtiene cuando una de las partes no coopera o obstaculiza el desarrollo de las diligencias, al impugnar la competencia, recusando los árbitros...
- Garantías. El procedimiento arbitral cuenta con menores garantías debido a su secretismo, ocultando conductas ilegales.
- Intervención del juez. El procedimiento arbitral requiere de la intervención del juez tanto para realizar determinadas pruebas y medidas preventivas como para la ejecución del laudo arbitral.

⁷⁵ Los cambios legislativos producidos una vez concluido el contrato afectan al mismo.

⁷⁶ Con exclusión de las costas del procedimiento en ambos vías.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

11. Conclusiones

11. Conclusiones

La base de un buen trabajo es la teoría, nuestros conocimientos teóricos nos ha servido para estructurar el trabajo, al empezar tuvimos un trayecto correcto gracias a lo aprendido en el master.

La parte de financiación es una de las más sensibles del proyecto, en su elaboración se considero los temas de negociación, contratación, análisis de coste beneficio y gestión financiera de la empresa.

La gestión de asuntos financieros es una tarea fundamental para una empresa con fondo propio limitado. Cómo funciona el flujo de tesorería, a cuánto tiempo se amortiza la inversión, son cuestiones que en nuestro caso importan más, a cierto nivel, que el beneficio.

Con respecto a la gestión financiera en la operación planteada, la mayor limitación enfrentada es la costumbre en la forma de pago del sector. Por eso en el trabajo se analiza los costes y riesgos, dando soluciones a través de línea de financiación y forma de pago.

El análisis financiero del proyecto se basa en datos reales logrados con mucha investigación, para ello se entrevisto con funcionarios de entidades financieras, proveedores y compradores del sector, entre otros.

En España el tipo de interés variable está en función del EURIBOR, el Banco Central Europeo lo revisa cada 3 meses. Por un lado, la subida del euribor (5,045%) afecta directamente a nuestros costes financieros. Por otro lado, el tipo de cambio actual de euro frente al dólar estadounidense (USD) nos beneficia. Desde 2003 cuando comenzó a apreciarse el euro respecto al dólar, el euro se hacía cada vez más caro hasta que llegó a 1,5751\$/€ en abril de 2008, es decir, 1 USD equivale a 0,63 euros. Esto es muy conveniente para las importaciones, por que se podrá comprar más mercancías con 1 euro, de lo que se compraba hace un año y AIR TXASKY S.L. se aprovecha de esta coyuntura al realizar una importación de espárragos verdes frescos en USD.

Traer la mercancía vía aérea tiene un coste elevado frente a otros medios de transporte, pero su uso se hace necesario para el desplazamiento del espárrago por ser un producto perecedero, este coste representa 75% del valor final del producto.

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

El conocer la normatividad aduanera para el despacho de la mercancía, permite acogernos a beneficios del Sistema de Preferencias Generalizadas y pagar un 0% de arancel en lugar del 10,2%, representando esto un ahorro. El comprender la operatividad de todo el proceso aduanero, ayuda a identificar los tiempos adecuados para el despacho del espárrago, por ser un producto perecedero no se puede tardar mucho tiempo en despacharlo.

Después de analizar el coste beneficio de la operación, se identifica un margen de rentabilidad inicial esperada de 22%, entre otros factores por ser AIR TXASKY S.L. una empresa intermediaria nueva en el sector y soportar un mayor riesgo financiero y comercial.

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

12. Bibliografía

12. Bibliografía

WEB

1. ICEX - www.icex.es
2. Cámara de Madrid - www.camaramadrid.es
3. Fundación sabor y salud - www.fundacionsaborysalud.com/ActionServlet.php?_sf_action=Home
4. Freshplaza - www.freshplaza.es/advertise.asp
5. SGS - www.es.sgs.com/es/home_es_v2.htm
6. Ventanilla empresarial - www.ventanillaempresarial.org/vm/pgs/crear6_obliga.html
7. Ipyme www.ipyme.org/IPYME/es-ES/
8. Oficina española de patentes y marcas - <http://www.oepm.es/>
9. CIRCE - www.circe.es
10. Comunidad de Madrid - www.madrid.org
11. Infoagro - www.infoagro.net
12. Monografías - <http://www.monografias.com/trabajos28/esparragos/esparragos.shtml>
13. Infoagro <http://infoagro.net/shared/docs/a3/Acceso-Plus-4-esp.pdf>
14. Monografías <http://www.monografias.com/trabajos28/esparragos/esparragos.shtml>
15. Infoagro http://infoagro.net/shared/docs/a3/esparrago_peru.pdf
16. Peru.blogalaxia <http://peru.blogalaxia.com/busca/esparrago>
17. Industrias alimentarias <http://industrias-alimentarias.blogspot.com/2008/01/per-fue-el-mayor-exportador-mundial-de.html>
18. Blog made in Perú <http://blogmadeinperu.blogspot.com/2008/01/el-esprrago.html>
19. INVESCA <http://www.invesca.com/?cat=79>
20. Monografías <http://www.monografias.com/trabajos29/produccion-esparragos/produccion-esparragos.shtml>
21. Invesca <http://www.invesca.com/invesca-productos-servicios.php>
22. LEADS <http://leads.vorras.net/ad/88633/es/>
23. IPEH <http://www.ipeh.org/index.asp>
24. Danper <http://www.danper.com/>
25. Agrícola Chapi <http://www.agricolachapi.com/espanol/index.php>

Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

26. Exportar <http://www.exportar.es/>
27. Econtainers <http://www.econtainers.es/?gclid=COTM7dLnmJICFO0PuwodfBdK6Q>
28. Einforma
http://www.einforma.com/servlet/app/portal/CSC/prod/CESCE_NEW_USER_PROMOCION
29. Monografias <http://www.monografias.com/trabajos30/esparragos/esparragos.shtml>
30. Infoagro http://www.infoagro.com/hortalizas/esparrago_verde.htm
31. Centrum
http://www.centrum.pucp.edu.pe/centrumaldia/mercados/mercado_esparrago_espana.htm
32. CDI server http://cdiserver.mba-sil.edu.pe/mbapage/cdi/BoletinesElectronicos/BWiese/Reporte-semanal/20060403_sem_es.pdf
33. UTP <http://www.utp.edu.pe/ransell/proyecto/proyecto2.1.3.html>
34. Centrum
http://www.centrum.pucp.edu.pe/CentrumAlDia/mercados/mercado_ESPARRAGO.htm
35. Cámaras <https://www.camaras.org/publicado/>
36. AEAT <https://aeat.es/aeatse.html?https://www3.aeat.es/ES00/P/aduanaie.html>
37. Mercairuña <http://www.mercairuna.com/Docs/navarra.pdf>
38. Monografias <http://www.monografias.com/trabajos35/mercado-esparragos/mercado-esparragos.shtml>
39. Exporta Pymes
<http://www.exportapymes.com/modules.php?name=News&file=print&sid=3458>
40. Consumer <http://verduras.consumer.es/documentos/hortalizas/esparragos/intro.php>
41. Consuma seguridad <http://www.consumaseguridad.com/normativa-legal/2002/04/08/1500.php>
42. IPEH <http://www.ipeh.org/>
43. <http://www.5aldia.com/>
44. <http://www.5aldia.org/>
45. Monografias <http://www.monografias.com/trabajos29/tecnicas-marketing/tecnicas-marketing.shtml?monosearch>
46. ICEX
<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=579405>

47. Infoagro
http://www.infoagro.com/industria_auxiliar/estrategias_crecimiento_empresas_distribuci%C3%B3n_comercial_productos_gran_consumo_spain.htm
48. Revistas ICE
<http://www.revistasice.com/RevistasICE/BICE/pagUltimoNumero?numero=2912>
49. INE <http://www.ine.es/inebmenu/indice.htm>
50. <http://www.monografias.com/trabajos5/comco/comco.shtml>
51. <http://www.wipo.int/pctdb/en/wo.jsp?IA=WO2002064430&DISPLAY=DESC>
52. Wipo
<http://www.wipo.int/ipdl/IPDL-IMAGES/PCT-PAGES/2002/342002/02064430/02064430.pdf>
53. FAO <http://www.fao.org/docrep/meeting/005/X1702S/x1702s0q.htm>
54. Alimentos argentinos
http://www.alimentosargentinos.gov.ar/programa_calidad/Diferenciacion/sello/SAA010_Esparrago_v08.pdf
55. Agroterra http://www.agroterra.com/mercado/det_sector.asp?IdProducto=11598
56. Maype Corredores <http://www.maypecorredores.com/entrada.htm>
57. Fruittoday <http://www.fruittoday.com/>
58. Smurfitkappa <http://www.smurfitkappa-p84.com/>
59. UTP <http://www.utp.edu.pe/ransell/index.html>
60. Consuma seguridad
<http://www.consumaseguridad.com/normativa-legal/2002/04/08/1500.php?page=3>
61. Inforjardín <http://fichas.infojardin.com/hortalizas-verduras/esparrago-blanco-esparragos-verdes.htm>
62. <http://industrias-alimentarias.blogspot.com/search/label/esparragos>
63. <http://elnoliodice.blogspot.com/2007/12/agricolas-variacion-kilos-esparrago.html>
64. <http://microeconomia.org/guillermopereyra/index.php/2008/02/29/juego-de-suma-cero-en-el-comercio-internacional-los-esparragos-peruanos/>
65. Información Financiera
<http://www.bde.es>
<http://www.ico.es/web/contenidos/home/home.html>
66. Información Estadística

<http://faostat.fao.org/>
<http://www.ine.es/>
<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>

67. Fiscalidad

España: <http://www.aeat.es/>
Perú: <http://www.aduanet.gob.pe/>

68. Transporte y Seguro

Aerolínea: <https://www.iberia-cargo.com/portalcarga/portlet/es/html/203>
Aseguradora: <http://www.mapfre.com/seguros/es/index.shtml>
Transitaria: www.geodis.es
Centro de Carga Aérea Madrid: <http://www.madridcentrodecargaaerea.com/cont.asp>

69. Organizaciones de Perú

<http://www.adexperu.org.pe/>
<http://www.promperu.gob.pe/>

70. Productores de espárrago

Camposol: http://oferta.promperu.gob.pe/Ofer_exp/html/detEmpresas1.asp?r=20340584237
Danper: <http://www.danper.com/>
Instituto Peruano del Espárrago: http://www.ipeh.org/nos_miempexo.asp

71. Información Agrícola

<http://www.infoagro.com/default.asp>
<http://www.mineco.es/portal/>

Libros

1. Derecho Internacional Privado, Volumen I. Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González (2005).
1. Derecho Internacional Privado, Volumen II. Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González (2005).
2. El comercio exterior de España. M Paloma Sánchez y Nuria Laguna. (2007).
3. Como usar bien los incoterms. Regimi Palmés Combalia (2006).
4. Contratos de comercio exterior. Manuel Medina de Lemus (2007).
5. Derecho Internacional Privado. José Luis Iriarte Ángel, José Antonio Pérez Beviá y Nicole Comte Guillemet (2005).

“Al comer sano y natural, del espárrago te haz de acordar.”

6. Diccionario jurídico básico. José Ignacio Fonseca-Herrero Raimundo (2002).
7. Manual de Derecho Mercantil. Vol. I. Manuel Broseta Pont y Fernando Martinez Sanz (2007).
8. Factbook Comercio Exterior. Varios autores (2002)

ENTREVISTAS

- ✓ Luís Bleda (Comercial Director Caixa Galicia)
- ✓ Estrella Serrano (Jefa Categoría Producto)Departamento de Importación de EUROBANAN (26/05/2008)
- ✓ Gerardo Soto Santiago DTO ADUANAS Y TTE PERECEDERO - GEODIS WILSON SPAIN S.L.U.
- ✓ HNOS. CHIRMOYA S.L. (Comprador de Mercamadrid)