



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE RESINAS
ANTIREFLEX EN EL MERCADO LIMA-PERÚ**

PRESENTADO POR

ASTRID ROSSANA YACOLCA MATOS

PLAN DE NEGOCIO

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA
EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2012



Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada
CC BY-NC-ND

La autora permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

INDICE

Resumen Ejecutivo	4
1. DEFINICIÓN DEL PLAN	6
1.1. Sustentación del plan	6
1.1.1 Ficha técnica	12
1.1.2 Resultados del estudio de mercado	14
1.2. Actividad económica.	14
1.3. Mercancía a importar.	14
1.4. Clasificación (HS - CIIU).	15
1.5. Perfil del mercado de origen.	16
1.6. Demanda importable nacional.	17
2. PLAN ADMINISTRATIVO	20
2.1. Constitución y organización.	20
2.2. Requisitos de funcionamiento.	21
2.3. Aspectos administrativos y legales.	22
2.4. Aspectos laborales y tributarios.	26
2.5. Análisis "Foda" del plan.	30
2.6. Planeamiento estratégico.	31
3. PLAN DE COMPRAS INTERNACIONALES	32
3.1. Determinación de la demanda local.	32
3.2. Investigación de mercados internacionales.	32
3.3. Selección de proveedores globales.	35
3.4. Estrategia de abastecimiento internacional.	36
3.5. Estructura de costos y precio de importación.	39
3.6. Pronóstico de importaciones.	41
4. PLAN DE COMERCIO EXTERIOR	41
4.1. Contrato de importaciones.	41
4.2. Elección y aplicación del incoterm.	42
4.3. Determinación del medio de pago.	43
4.4. Elección del régimen de ingreso.	44
4.5. Gestión del despacho de aduanas.	45
4.6. Flujograma de la importación.	46
5. PLAN DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	48

5.1.	Envases, empaques y embalajes.	48
5.2.	Rotulado y marcado.	50
5.3.	Unitarización y cubicaje de la carga.	50
5.4.	Fijación del flete internacional.	52
5.5.	Póliza de seguros.	52
5.6.	Cadena de Distribución Física de Importación	52
6.	PLAN DE OPERACIONES	54
6.1.	Tamaño y localización del negocio.	54
6.2.	Maquinaria y tecnología aplicada.	55
6.3.	Almacenaje y distribución local.	55
6.4.	Sistemas de calidad aplicados.	55
7.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	56
7.1.	Costos y punto de equilibrio.	56
7.2.	Presupuestos del plan.	57
7.3.	Financiamiento del plan.	59
7.4.	Tributación de la importación.	61
7.5.	Estados financieros del plan.	61
7.6.	Evaluación de la inversión.	62
8.	Conclusiones	64
	Recomendaciones	64
09.	Fuentes de Información	66
10.	Indice de cuadros y graficos	68
11.	Anexos	86
11.1.	Encuesta	86
11.2.	Modelo de minuta y estatuto	93
11.3.	Tamaño de la muestra	98
11.4.	Modelo de contrato de compra venta Internacional	111
11.5.	Operaciones de importacion	114
11.6.	Diagnostico y enfermedades visuales	116

ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL IMPORTACIÓN

RESUMEN EJECUTIVO

Descripción del producto y/o servicio que brindarán el objetivo del presente Plan de Importación y Comercialización de Resinas antiréflex.

- a) Importación de resina antiréflex según partida arancelaria Nro. 9001500000 conocidas como lentes de otras materias para gafas.

Las resinas antiréflex material plástico que poseen 8 capas internas y 8 capas externas que brindan mayor protección y confort a la vista.

- b) Ventaja Competitiva.

Las resinas antiréflex de origen chino son muy buenas en calidad, el producto de resinas antiréflex cumple los requisitos de calidad requieren ser templadas químicamente ni necesitan tratamiento térmico presentando las 8 capas externa y 8 capas internas, el precio que es un factor determinante en la demanda del producto de acuerdo a la encuesta realizada a cien ópticas ubicadas en el centro de Lima se obtuvo, el precio de la competencia es de S/10.00 por par de resinas antiréflex y el precio que se va a ofrecer en este proyecto es de S/7.00 nuevos soles por par de resinas antiréflex. Para la introducción de las resinas antiréflex al mercado de Lima-Perú, los beneficios que se obtendría es que China a nivel mundial se encuentra en el 3er país abastecedor de resinas antiréflex, Perú es el primer país con mayor cantidad importada; la ventaja que se tiene es con el proveedor, el precio de resina importada inferior al de la competencia y el tratamiento antiréflex es de garantía prolongando su ciclo de vida.

- c) Clientes Potenciales.

Los clientes potenciales son las ópticas, que realizan compras diarias del producto. Las resinas antiréflex que se van a ofrecer en el mercado son de calidad y garantía. El local se ubicará en jirón Huancavelica y jirón Cailloma del centro de lima, lugar donde se concentra las ópticas y hay mayor demanda de público consumidor.

El consumidor final está dispuesto a comprar productos de calidad que son en beneficio de su salud, el incremento de la población es de 1.04% anual, lo que hace que se aumente la demanda en general de productos.

La inversión requerida se remonta principalmente en el 1er lote de importación de resinas antiréflex y donde se requiere de una oficina, y almacén para la comercialización es de S/. 149,380.470, las importaciones se realizarán trimestrales, generando una utilidad anual de S/. 56,440 por lo cual es un proyecto rentable.

d) Estrategia del Proyecto.

La comercialización de resinas antiréflex se realiza de forma directa en cantidad o al menudeo y/o por pedido. La estrategia que vamos a manejar es sobre el precio por par de resinas antiréflex a S/7.00 a las ópticas donde hay mayor demanda del público consumidor mediante difusión promocional., brindándoles un buen servicio de atención al cliente y stock de medidas solicitadas.

(b) Ventas

Para conocer el nivel de la comercialización de un estudio de mercado se hizo en la fecha 3 de Enero del año 2011, con una muestra de 100 empresas ópticas de la zona de Lima entre todas en donde se pudo constatar que si hay demanda del producto.

La comercialización de resinas antiréflex, se ha realizado en un estudio de la población del Rubro de ópticas obteniendo información de la base de datos de Internet municipales de la Municipalidad de Lima.

Con la cual se pudo realizar un estudio del cliente, precio, producto, competencia, y comercialización en el mercado de resinas antiréflex.

La muestra para la observación estructurada es de 100 ópticas que funcionan en el Centro de Lima dando un estudio de productores de ópticas en general según el Sr. Arnoldo Toledo Presidente de la Asociación de Ópticos. Para realizar las encuestas a las 100 ópticas se utilizó el cuestionario de preguntas de tres niveles Profesionales del Instituto Peruano de Óptica y Optometría que son los siguientes:

(c) Encuestas

- Carlos Calero Profesor del Curso de Óptica Física
- Olga Guerrero Profesora del Curso de Óptica Fisiológica
- Cristian Gómez Profesor del Curso de Optometría III

Al realizar el cuestionario de preguntas se tuvo un nivel de precisión y seguridad en los datos.

1.- Definición del Plan.

1.1.-Sustentación del Plan: Estudio de Mercado.

El presente proyecto de importación y comercialización de resinas antiréflex al mercado Lima-Perú se hace viable ya que es un producto que tiene 60% de demanda en adquisición en las diferentes ópticas, lo que hace posible ingresar a este mercado ya que las resinas antiréflex que vamos a ofrecer va a tener una diferenciación en cuanto a calidad mayor duración del producto con una vida útil de tres años y precio por par a S/7.00 a diferencia de las distribuidoras que ofrecen este producto a S/10.00, en el presente estudio que se ha realizado con las 100 ópticas se puede observar que deficiencias existen en la competencia en el cuál se va a tratar de mejorarlo y tratar de posicionarnos en el mercado con las resinas antiréflex que se va a ofrecer.

Este proyecto se apoya en la elaboración de un estudio de mercado que se hizo en la fecha: 3 de Octubre del año 2011, con una muestra de 100 empresas ópticas del centro de Lima entrevistadas en donde se puede comprobar que si hay demanda del producto.

La actividad de la empresa será de comercialización de resinas antiréflex, se ha realizado un estudio de la población del Rubro de ópticas obteniendo información de la base de datos de licencias municipales de la Municipalidad de Lima.

Con la cual se pudo realizar un estudio del cliente, precio, producto, competencias, y comercialización en el mercado de resinas antiréflex.

La muestra para la observación estructurada es de 100 ópticas que funcionan en el Centro de Lima donde hay mayor comercio de productos ópticos en general según el Sr. Arnulfo Toledo Presidente de la Asociación de Ópticos. Para realizar las encuestas a las 100 Ópticas se validó el cuestionario de preguntas con tres Jueces Profesores del Instituto Peruano de Óptica y Optometría que son los siguientes:

- Carlos Calero Profesor del Curso de Óptica Física
- Olga Guerrero Profesora del Curso de Óptica Fisiológica
- Cristhian Gómez Profesor del Curso de Optometría III

Al realizar el cuestionario de preguntas Se tomó criterios de inclusión y exclusión los cuáles fueron:

-Población objetivo: micro y pequeña empresa del rubro óptica dedicadas a la compra-venta de resinas antirreflex.

- Ubicación: centro de lima –jirón Huancavelica con jirón Cailloma.
- Tamaño de la Población: 232 empresas ópticas.
- Tamaño muestral: 100 que comprende a la selección intencionada de la lista de ópticas obtenida por la base de datos de la Municipalidad de Lima.

El muestreo que se ha realizado es de tipo no probalístico de selección intencionada, donde se realizó un estudio de plan de comercialización teniendo en cuenta lo siguiente: producto, precio, clientes, distribuidores y competencia.

Producto.-

Las resinas antirreflex están posicionadas en el mercado son conocidas en el medio por la difusión de la Organización Mundial de Salud de la necesidad de protección de la vista y de los beneficios que presenta ante los reflejos de la luz a ello se debe la demanda del producto por las características que presenta:

- Mejor nitidez en la calidad del producto que presenta.
- Capas de protección a la luz.
- Son ligeros no pesan.
- No se arañan fácilmente.
- La presentación en diámetros de 60mm y 65mm, lo que permite adaptar a diferentes tamaño y modelo de montura.
- Son cómodos y fácil de usar.

Las resinas antirreflex que adquieren las ópticas tienen una vida útil de 1 año, la calidad del producto de las distribuidoras son 50% regulares.

Los productos que adquieren las ópticas provienen de China 40%, Estados Unidos 25%, Tailandia 20%, Alemania 5%, Francia 5% y de otros países 5%.

Precio:

El precio que se maneja en el mercado por par de resinas antirreflex son las de S/10.00 nuevos soles y de las de S/12.000, las distribuidoras que venden las resinas antirreflex a S/10.00 presentan una sola capa de protección son importadas de China se puede decir que es una calidad regular no muy buena y las distribuidoras que ofrecen las resinas antirreflex a S/12.00 son de origen americano que si presentan las 8 capas en ambos lados que es la

misma calidad que vamos a ofrecer a diferencia que nuestro producto es de China a ello se debe la diferencia de precio de adquisición por país de origen.

El precio CIF de adquisición de resinas antiréflex de las distribuidoras que venden a S/12.00 por par lo adquieren a precio cif de S/6.00 y son las siguientes:

Cuadro Nro1
Estadísticas de Importación

Empresas	Nro. de DUA	Valor CIF	Año
Topsa	168695	34,456.7100	2010
Inversiones Ópticas	416246	20,685.154	2011

Fuente: Sunat (2012).

Elaboración Propia

- Topsa
Ruc: 20379085505
Dirección: Jr. Huancavelica 266
- Inversiones ópticas.
Ruc: 20502824733
Dirección: Jr. Rufino Torrico 538

Por ejemplo una las distribuidoras que venden las resinas antireflex a S/10.00 es Inversiones Ópticas adquieren las resinas antiréflex por par precio cif de S/4.54.00, y se ha hecho un análisis de precios que manejan las diferentes distribuidoras que ofrecen las resinas antiréflex en el mercado es de S/10.00 por par, y la distribuidora Topsa adquiere el par de resinas antireflex a S/6.00, ofreciendo al publicono el precio de venta por par a S/12.00 ,nosotros vamos a tener como estrategia el precio en el mercado a S/7.000 por par de resinas antiréflex diferenciándonos por la calidad del producto que se ofrecen en el mercado, Se determinó que lo más importante para la adquisición de mercadería de lentes en el 50% de los casos es por precio. En el estudio de mercado se determinó que el 60% realizan compras diarias de las resinas antiréflex por los beneficios de protección que presenta, un 90 % está de acuerdo con el precio del producto.

Clientes:

Se realizó un análisis de la tendencia del público consumidor mediante la encuesta se obtuvo como resultado que hay demanda del producto ya que los clientes en donde se va vender las resinas antiréflex que son las ópticas recomienda a sus clientes el tipo de lente a usar, También se determinó que las personas solicitaron lo siguiente: 50% resinas antiréflex, 30% resinas blancas, 10% cristales photogray y 10% cristales photobrown.

Los clientes potenciales comprarán nuestro producto por las ventajas que ofreceremos a diferencia de la competencia calidad y precio, captaremos a nuestros clientes mediante difusión publicitaria y promociones del producto.

Distribuidores:

Los Distribuidores que venden las resinas antiréflex y otros artículos también se dedican a fabricar medidas altas que no hay en stop, estas distribuidoras se encuentran ubicados en el centro de Lima y son los siguientes:

- Topsa
Ruc: 20379085505
Dirección: Jr. Huancavelica 266
- Vision Optical S.A.C.
Ruc: 20513194278
Dirección: Jr. Rufino Torrico 559#206
- Casa del óptico
Ruc: 20506920354
Dirección: Jirón Huancavelica 391
- Inversiones ópticas.
Ruc: 20502824733
Dirección: Jr. Rufino Torrico 538
- Ventura Import S.R.L.
Ruc: 2026327265
Dirección: Jr. Huancavelica 450
- San Vicente S.R.L.
Ruc: 20100552966
Dirección: Jr. Rufino Torrico 514-Lima

Estas Distribuidoras están posicionadas en el mercado con el cuál vamos a competir la distribución de las resinas antirreflex que realizan las diferentes distribuidoras es en forma directa, ya que es venta al menudeo, en el caso cuando son pedidos por teléfono se les envía mediante mensajería, el 90% de ópticas reciben servicio de mensajería de su proveedor sin pago adicional, un 10% si paga un costo extra, en cuanto a nuestra empresa lo que es distribución se va a vender en forma directa y/o al menudeo, a su vez vamos a realizar entregas a sus establecimientos ya sean pedidos por teléfono sin ningún costo adicional por este servicio, por el contrario vamos a promocionar la entrega de su producto para captar mayor ópticas que se encuentren dentro del centro de lima, brindando a su vez rapidez y eficiencia en este servicio.

Competencias:

Las Distribuidoras que venden las resinas antirreflex el par a S/10.00 son las siguientes:

Cuadro Nro. 2
Estadísticas de Importación

Empresas	Nro. de DUA	Valor CIF	Año
Vision Optical S.A.C.	406187	16,817.519	2011
Industrias Ópticas S.A.C.	415099	16,912.050	2011
Inversiones Ópticas	416246	20,685.154	2011
Casa del Óptico	313258	11,375.72	2011
Ventura Import	384810	28,217.760	2011
Gálvez Suarez	349461	45,288.501	2011
Grupo Óptico 20/20	415143	23,698.095	2011
Artículos Tecnológicos S.A.C.	428589	12,879.49	2011

Fuente: Sunat (2012)

Elaboración Propia

En este cuadro de estadísticas de importación se puede apreciar el valor de CIF de cada empresa en el año 2011

- Grupo Óptico 20/20
Ruc:
Jr. Ica 388
- Casa del óptico
Ruc: 20506920354

Dirección: Jirón Huancavelica 391

- Industrias Ópticas S.A.C.

Ruc: 20506265470

Jr. Rufino Torrico 541

- Vision Optical S.A.C.

Ruc: 20513194278

Dirección: Jr. Rufino Torrico 559#206

Con estas Distribuidoras vamos a competir en el mercado, en el cuál vamos a tratar de captar el público que consume a estas distribuidoras la diferenciación con nuestro producto es en calidad.

Y precio, la competencia adquiere las resinas antiréflex por par a S/4.00 precio CIF, pero la calidad de su antiréflex no es muy buena porque presentan sus productos una sola capa de protección por un solo lado en el caso de nosotros las resinas antiréflex presentan las 8 capas de protección en ambos lados según la encuesta que se ha realizado a las ópticas se determinó lo siguiente:

Un 60% de ópticas han tenido problemas con sus productos en que no marque la medida, un 18% presenta descentrado, un 12% tiene aberración y un 10% arañones, en el caso de nuestra empresa antes de ser comercializada las resinas antiréflex pasan por control de calidad, por parte del área de logística en cuanto a revisión que no marque la medida, descentrado, aberración, arañones para así evitar molestia y/o crear desconfianza, así como también brindar garantía del producto y evitar contratiempos.

Nosotros trataremos de mantenernos en el mercado ofreciendo y manteniendo la calidad desde el principio así como captar clientela de otros sectores.

En la actualidad la demanda de las resinas antiréflex se ha ido incrementando, través de los años para lo cual se realizó un análisis de importación a partir del año 2009 donde según reporte de importación de Sunat se importó un monto de US\$1,716,424.23 y en el año 2011 es de US\$2,296,573.53 según reporte de importación de resinas antiréflex fuente Sunat.

Cuadro Nro. 3

**Principales proveedores de Lentes de Otras Materias para Gafas por
Principales Países de Origen 2009-2011
2009-2011
Cif (En US\$)**

País	2009	2010	2011
China	1,716,424.23	2,247,264.07	2,296,573.53
United States	610,718.81	386,538.88	323,300.44
Tailandia	271,691.62	244,300.58	299,523.59
Brasil	151,936.75	152,257.71	221,528.94
México	90,770.07	100,506.17	119,599.62

Fuente: Sunat (2012).

Elaboración Propia.

El producto de resinas antirreflex satisface la necesidad de protección de la vista de acuerdo a un informe de la Organización Mundial de Salud según muestra ficha técnica requisitos de calidad: características fisicoquímicos, manipulación, presentación, vida útil etc.

Las resinas antirreflex va a ser importado directamente de China posteriormente aprovechando la reducción arancelaria y la apertura comercial de el país.

En la actualidad China está dentro de los tres primeros países de mayor demanda por la calidad de sus productos a nivel mundial, según fuente Trade Map.

1.1.1 Ficha Técnica.

La organización mundial de salud exige las normas técnicas de las resinas antirreflex que son las siguientes:

Cuadro Nro.4
Requisitos de Calidad de Resinas Antireflex

REQUISITOS DE CALIDAD	DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS
Medidas de las resinas antirreflex:	<p>Las resinas antirreflex son material plástico que se preparan en diferentes medidas en esféricos, cilindros, y esfero cilindros en positivas y negativas, con diámetros de 60 y 65 Mm., para su fabricación se tiene que tomar en cuenta las características físicas.</p> <p>-Índice de Refracción.- relación entre la velocidad de la luz de una frecuencia dada en el aire y la velocidad de la luz de la misma frecuencia en un medio de refracción dado.</p> <p>- Densidad.- nos indica el peso del material y una comparación de densidades puede informarnos sobre el cambio de peso el valor dado es el peso en gramos de 1cm³ de material.</p> <p>- Número de Abbe.- propiedades ópticas del material más bien que por sus características mecánicas, el número abbe potencia de dispersión del material que indica aberración.</p> <p>Para su fabricación se pasa por los siguientes procedimientos;</p>
-Control de calidad	Se pega la cinta a la base, se coloca la chapa y se aplica el aloe caliente derretido y dejar enfriar a la chapa a utilizar para que pase a la generadora, cortadora de 5 a 10 minutos, luego se utilizan moldes a la medida que se va a trabajar, se coloca el molde paño de lija 2 minutos, se coloca paño de pulido 5 minutos, de ahí se pasa a máquina de pulido, se utiliza un liquido para sacar la chapa los paños y limpiar.
-Se utilizan moldes a la medida a fabricar.	Se utilizan moldes de 60mm y 65mm para medidas positivas.
Consumidores potenciales y formas de uso:	Dirigidos potencialmente a personas que presentan problemas de estrabismo, miopía, hipermetropía, astigmatismo, presbicia, dependiendo de la anomalía que presente la persona solicitará para ver de cerca y resinas antirreflex para ver de lejos ò para protección de la luz.
Características físico-químicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Hidrógeno C(656,27nm) - Relatividad -0,523nd-1 - Material de índice 1,700 - Fvc 0,75 - Longitud de onda 587,56nm - Densidad 1,3 - Robustez incrementada de acero 22mm y 43 g - Energía julios 0,56
Manipulación	- Detección de protección en caso las resinas
Presentación:	Las resinas antirreflex, vienen en sobres de 8.5 X 8.5mm, en donde va impresa el índice de refracción, las medidas en positivas, negativas, ò combinadas
Vida útil:	2 años, a temperatura ambiente
Almacenaje requisitos:	En lugar limpio, ventilado, cerrado, protegido del sol, sobre anaqueles. Una vez abierto el envase se recomienda refrigerar y consumirlo preferentemente dentro de 1 mes.
Instrucciones para el rotulado	El rotulado indica: Lote Fecha de producción Fecha de vencimiento Relación de insumos - Fabricante. Registro sanitario. Peso neto.

Fuente: Organización Mundial de salud.

Elaboración propia

1.1.2.-Tamaño de la Muestra.-Resultados del Estudio:

Se aplicó las encuestas a 100 empresas ópticas, luego de entrevistar a las 100 ópticas se obtuvieron los siguientes resultados: En el gráfico Nro. 1 (ver anexo 2) se determinó el tiempo que tienen funcionando las ópticas en el medio. El 35%, tiene 35 años de actividad, seguido de 30,20 y 15 años respectivamente, de acuerdo a los años para el tipo de investigación de las resinas Antirreflex.

1.2.-Actividad Económica.

La actividad económica de nuestra empresa es de importación y comercialización de resinas antirreflex a las ópticas ubicadas en el Centro de Lima. Este proyecto tiene como objetivo principal abastecer y comercializar el producto de resinas antirreflex sobre la base de una importación proyectada de US\$30,000 trimestral y distribuida en las ópticas de Lima importando 68,000 pares de resinas antirreflex anual. La importación de resinas antirreflex será semestral, las resinas antirreflex presenta la siguiente partida arancelaria NANDINA:

9001500000 Lentes de otras Materias para Gafas.

CIUU: 51906 Venta por Mayor de Otros Productos.

1.3.-Mercancía a Importar:

Producto: Resinas Antirreflex.

Las Resina Antirreflex es una resina plástica que tiene capas de protección a la luz que permite reducir los reflejos de los lentes de 8% a 0.80% la resina anti reflex poseen 16 capas (8 en la cara interna y 8 en la cara externa). Debido a los avances tecnológicos es la resina que está captando mayor público consumidor por los beneficios que representa:

- Una mayor estética.
- Visión más nítida.
- Mayor durabilidad.
- Mayor facilidad de limpieza.

Su tecnología debe ser tan alta que permita el paso de la luz con gran transparencia la máxima durabilidad.

Las resinas antirreflex tienen protección a los rayos ultravioleta. Y contra ralladuras frontales con resistencia estructural.

Un tratamiento antirreflejo es recomendado para:

- Personas que conducen automóvil ya que les brinda mayor seguridad evitando los molestos reflejos durante la tarde y la noche.
- Para personas quienes pasan mucho tiempo frente a una pantalla de computador ya que evita la fatiga ocular.
- Para quienes realizan trabajos manuales ya que se reduce la necesidad de limpieza.
- Para quienes requieren un contacto visual constante para lograr una mejor imagen.
- Para quienes pasan mucho tiempo viendo televisión o leyendo, ya que consiguen máximo confort debido a la reducción de los reflejos incómodos para la vista.

Las resinas antirreflex son diseñadas para ser afinadas, perforadas, acanaladas y faceteadas y no requieren ser templadas químicamente ni necesitan tratamiento térmico.

1.4.-Clasificación

a).- CIUU.- Es una clasificación uniforme de las actividades económicas por proceso productivos su objetivo principal es proporcionar un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar al elaborar estadísticas sobre ellas, tiene por objeto satisfacer las necesidades de los que lo buscan datos clasificados referente a categorías comparables internacionalmente de tipos específicos de actividades económicas, la CIUU para este producto es:

CIUU: 51906 Venta por Mayor de Otros Productos

b).- NANDINA: Partida arancelaria: La partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías con fines aduaneros, con la partida arancelaria se puede determinar para cada producto los requisitos y trámites que serán necesarios para su exportación o importación. Los dígitos que la componen son los siguientes:

Los dos primeros dígitos conforman el capítulo.

Los cuatro primeros dígitos representan la partida del sistema armonizado.

Los seis dígitos representan la subpartida **NANDINA**.

Los diez dígitos conforman la subpartida nacional.

La partida arancelaria de resinas anti reflex es: 9001500000 Lentes de otras Materias para Gafas.

1.5.- Perfil del mercado de origen.-

El mercado de origen para nuestro producto es China, ahora es la 3ra economía más grande después de Estados Unidos y Japón, IE, Business School. (Mayo 2009) Las Oportunidades del Mercado de consumo en China. *Strategia*, 4 (15) 4-105. según la estrategia de china basada principalmente en la apertura gradual a la economía internacional y el crecimiento basado en exportaciones, debido a su bajo costo de mano de obra, los costos de los productos que se desea adquirir es muchas veces más económico que otros países, en este caso las resinas antiréflex presenta una muy buena calidad, presentando las 16 capas de protección y que van de acuerdo a las normas de resistencia de impacto de la Organización mundial de salud, ello se debe la demanda de este producto de compras realizadas directamente de china, a nivel mundial china es el tercer país que tiene más demanda. Pero a futuro se prevé que alcance uno de los primeros puestos por lo que su calidad de sus productos ha mejorado a lo largo de los últimos años, Los principales países proveedores a nivel mundial son:

- Tailandia.
- Alemania.
- China.
- Francia.
- Estados unidos.

En este proyecto se ha escogido a la empresa optimetrics ubicado en Shanghai como proveedor para la comercialización de resinas antiréflex, por tener un precio más económico y una muy buena calidad, esta empresa es conocida en el medio en el cual tiene demanda en otros países, años atrás la demanda de resinas antiréflex era de Estados Unidos pero sus precios siempre han sido más elevados, presentando si una buena calidad, cumpliendo con las normas de resistencia de impacto el precio cif por par de resina antiréflex es de S/6.00, las empresas que siguen trabajando con este país de procedencia americana son:

- Topsa

Ruc: 20379085505

Dirección: Jr. Huancavelica 266

- Inversiones Ópticas.

Ruc: 20502824733

Dirección: Jr. Rufino Torrico 538

El precio que ellos venden al público es de S/12.00 por par de resinas antiréflex, estas resinas si presentan las 16 capas de protección a la vista.

En el caso de la competencia que también importan de china sea en el caso de las siguientes empresas:

- Casa del óptico

Ruc: 20506920354

Dirección: Jirón Huancavelica 391

- Gálvez Suarez

Ruc: 10061486947

Av. Emancipación 271#141

- Lentes y tecnología del Perú S.A.C.

Ruc: 2051424272469

Dirección: Jr. Huancavelica 294

Con las empresas chinas exportadoras que trabajan, el precio CIF de par de resinas que ellos adquieren es de S/4.00, pero la calidad no es la misma en cuanto a las capas de protección presentan una sola cara externa que son 8 capas, y se pelan rápidamente, y no manejan mucho stocks de medidas, el tiempo de vida útil de antiréflex es un promedio de 6 meses menos de un año.

1.6.- Demanda Importable Nacional.-

Las importaciones de las resinas antiréflex en los últimos años han crecido en el Perú fuertemente se debe a la demanda de las empresas Ópticas, según informe obtenido por página Sunat a ello se debe el incremento del 1.04% de la población y por la difusión por parte de la Organización Mundial de Salud de los beneficios del producto. Otro aspecto que a futuro con la reducción arancelaria con la República Popular de China debido que entró en vigencia el primero de marzo del 2010 el TLC Perú-China que será aplicado a todo producto que sea importado directamente de China, se incrementará aun más las

importaciones y a la apertura comercial de nuestra economía, el mismo que se aprecia en el cuadro.

Cuadro Nro. 5
Principales Exportadores de Lentes de Otras Materias para Gafas por
Principales Países de Origen
2009-2011
Valor Cif en (US\$)

País	2009	2010	2011
China	1,716,424.23	2,247,264.07	2,296,573.53
United States	610,718.81	386,538.88	323,300.44
Tailandia	271,691.62	244,300.58	299,523.59
Brasil	151,936.75	152,257.71	221,528.94
México	90,770.07	100,506.17	119,599.62

Fuente: Sunat (2012).

Elaboración Propia.

Como se aprecia en el cuadro China es el primer proveedor mundial de las resinas antirreflex, por lo tanto es uno de los principales proveedores del Perú de las resinas antirreflex.

Se puede apreciar en el cuadro Nro. 5 la demanda de importación de resinas antirreflex del País de China, mayor volumen de importación del año 2009 al año 2010 hay una variación porcentual de 76.38%, y en el año 2009 al 2011 presenta una variación porcentual de 97.85%.

En el año 2011 las importaciones de Resinas Antirreflex, se ve incrementada con un valor CIF de US\$2,296,573.53, muy superior a los Estados Unidos con valor CIF de US\$323,300.44, la diferencia que existe es porque China ha mejorado su calidad y precio en el producto en cambio Estados Unidos sus precios los mantiene igual por lo que cada año va disminuyendo su importación en Perú, sea revertido ya que en años anteriores, la mayor demanda era estados Unidos, seguido de Tailandia y Brasil. Según cuadro estadístico de Sunat.

Cuadro Nro. 6
Demanda de Importación de Resinas Antiréflex
País de Origen China 2009-2011
CIF en (US\$)

Año	2009	2010	2011
Monto	1,716,424.23	2,247,264.07	2,296,573.53
Variación %	-	41%	5%

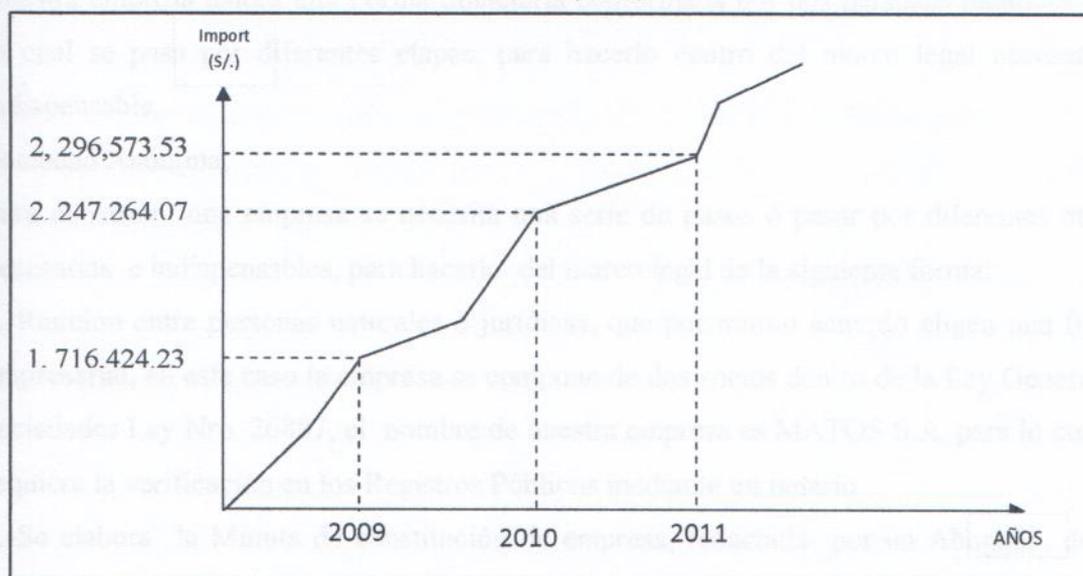
Fuente: Sunat (2011).

Elaboración:propia.

En el grafico de importación de resinas antiréflex del País de Origen de China del año 2009 al 2011 presenta un incremento de demanda en las importaciones de Resinas Antiréflex, debido a que existen más empresas ópticas, y el precio de adquisición es más barato, a ello se debe que haya más importación de este producto.

En el año 2009 las importaciones de China a Perú se ven incrementada a comparación de años anteriores, por lo cual los importadores peruanos se ven atraídos por China en cuanto a precio y calidad para el 2009 se importa de China las resinas antiréflex con un valor CIF de US\$1, 716,424.23.

Grafico Nro.01
Grafico Estadístico de Importación de Resinas Antiréflex
País de Origen China 2009-2011
CIF en (US\$)



Fuente: Sunat (2012).

Elaboración Propia.

Las principales distribuidoras del Perú que tiene mayor demanda de resinas antirreflex son:

- Casa del óptico
Ruc: 20506920354
Dirección: Jirón Huancavelica 391
- Gálvez Suarez
Ruc: 10061486947
Av. Emancipación 271#141
- Lentes y tecnología del Perú S.A.C.
Ruc: 2051424272469
Dirección: Jr. Huancavelica 294

Los productos que ofrecen estas distribuidoras son de procedencia china, ofrecen a menores precios que otras distribuidoras en las diferentes medidas que se presenta para la adquisición del público.

2.-Plan Administrativo.

2.1.- Constitución y Organización.

Nuestra empresa tendrá una Forma Societaria conformada por dos personas naturales para lo cual se pasa por diferentes etapas, para hacerlo dentro del marco legal necesario e indispensable.

Sociedad Anónima.

Para construir una empresa se necesita una serie de pasos a pasar por diferentes etapas necesarias e indispensables, para hacerlo del marco legal de la siguiente forma:

1.-Reunión entre personas naturales o jurídicas, que por mutuo acuerdo eligen una figura empresarial, en este caso la empresa se compone de dos socios dentro de la Ley General de sociedades Ley Nro. 26887, el nombre de nuestra empresa es MATOS S.A. para lo cual se requiere la verificación en los Registros Públicos mediante un notario.

2.-Se elabora la Minuta de constitución de empresa, redactada por un Abogado, donde constaran los datos de los socios como nombres, apellidos, documentos de identidad, el

aporte que hacen, En nuestro caso será la de sociedad anónima cerrada S.A.C. Una vez realizada la minuta se eleva a la escritura pública que es elaborada por un notario.

3.-Escritura Publica, Los socios acudirán a una Notaria Publica, para firmar y poner su huella digital.

4.-Inscripción en los Registros Públicos, la escritura pública se lleva ante la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP) para la calificación y posteriormente la entrega del título de la empresa con dicho documento se obtiene la partida de registro.

5.- Inscripción en la SUNAT, se tramita el Registro Único de contribuyentes para obtener la personalidad jurídica y un número de RUC y nuestra clave sol, después de ello se verifica nuestro domicilio fiscal.

6.-Autorización para la impresión de comprobantes de pago, luego de la verificación del domicilio fiscal recién podemos imprimir nuestros comprobantes.

7.-Acudir a la municipalidad de respectiva jurisdicción distrital, para solicitar la Licencia de funcionamiento municipal respectiva.

8.-Inscripción de los trabajadores en ESSALUD, para que tengan un seguro social determinado por ley.

9.-Adquisición de Registros Contables, que vaya de acuerdo con su constitución, que presente Efecto Tributario.

10.-Legislación de Libros Contables.

Todos estos procedimientos deberán estar dentro del marco de la legalidad, de acuerdo con la ley correspondiente.

2.2.- Requisitos de Funcionamiento:

- 1.- En nuestro local que estará ubicado en jirón Huancavelica con jirón Cailloma ha de cumplir con los requisitos para instalación de local.
- 2.- Se solicitará Licencia de Funcionamiento Provisional (12 meses) y posteriormente se solicitará Licencia Definitiva en Gerencia de Desarrollo Empresarial, en la Municipalidad de Lima Metropolitano que es el distrito donde va funcionar nuestra empresa. Solicitaremos los requisitos que se debe cumplir, en donde se llenará una declaración jurada donde registre nuestro RUC, la dirección del inmueble, tipo de contratos y datos relativos a la vigencia de poderes, el documento en el cual nos

certifica como dueños de la empresa, en este caso MATOS S.A.C. Como paso siguiente se realizará un pago único correspondiente al ingreso de la solicitud de licencia de funcionamiento al sistema virtual, que es de S/160.00 para licencia provisional, el trámite se realiza en 15 días hábiles.

3.- Requisitos de seguridad:

Antes de otorgarnos la licencia de funcionamiento, nuestro inmueble pasa por una inspección por parte de Defensa Civil, también debe de realizar un pago, que es de S/. 88.00 en nuestra empresa que el área es de 30mts cuadrados Para que los encargados del INDECI, realicen inspecciones que certifiquen la seguridad del local, contaremos con: botiquín, extinguidor y los empleado o personal contar con Certificado de Sanidad.

4.- Conocer el Reglamento de Sanciones.

Una vez que Defensa Civil nos declara un local apto para funcionar, la municipalidad debe emitir el permiso para operar en un plazo de 24 horas, de acuerdo con la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento N° 28976, una vez que se emite la licencia de funcionamiento se envía un certificado a la oficina de fiscalización del municipio, cuyos funcionario pueden intervenir el local en cualquier momento y sancionar en caso de hallar problemas de sanidad, demasiado ruido o contaminación ambiental.

5.-Adecuarse a los cambios de zonificación.

Según la Ley, las licencias de funcionamiento tienen vigencia indeterminada siempre que se respeten las leyes de seguridad y sanidad pertinentes, el propietario decide cerrar el negocio por voluntad propia, inmediatamente debe comunicar a su jurisdicción el cese de sus actividades para que la licencia de funcionamiento se anule y no haya problemas posteriores.

2.3.- Aspectos Administrativos y Legales.

La sociedad Anónima es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que posee un mecanismo jurídico propio y dinámico orientado a separar la propiedad de la administración de la sociedad.

El capital está representado por acciones nominativas y se integra por aportes de accionistas.

Podrá adoptar cualquier denominación o razón social, con la indicación Sociedad Anónima o las siglas S.A.

El número de socios no puede ser inferior a 2 personas naturales o jurídicas.

De los aportes.- Está constituido por los aportes de los socios que constituyan los primeros activos con lo que la S.A. inicia el desarrollo de las actividades económicas para las cuales fue creada.

De las acciones.- Las acciones que representan partes alícuotas del capital social son indivisibles, tienen el mismo valor nominal y dan derecho a un voto.

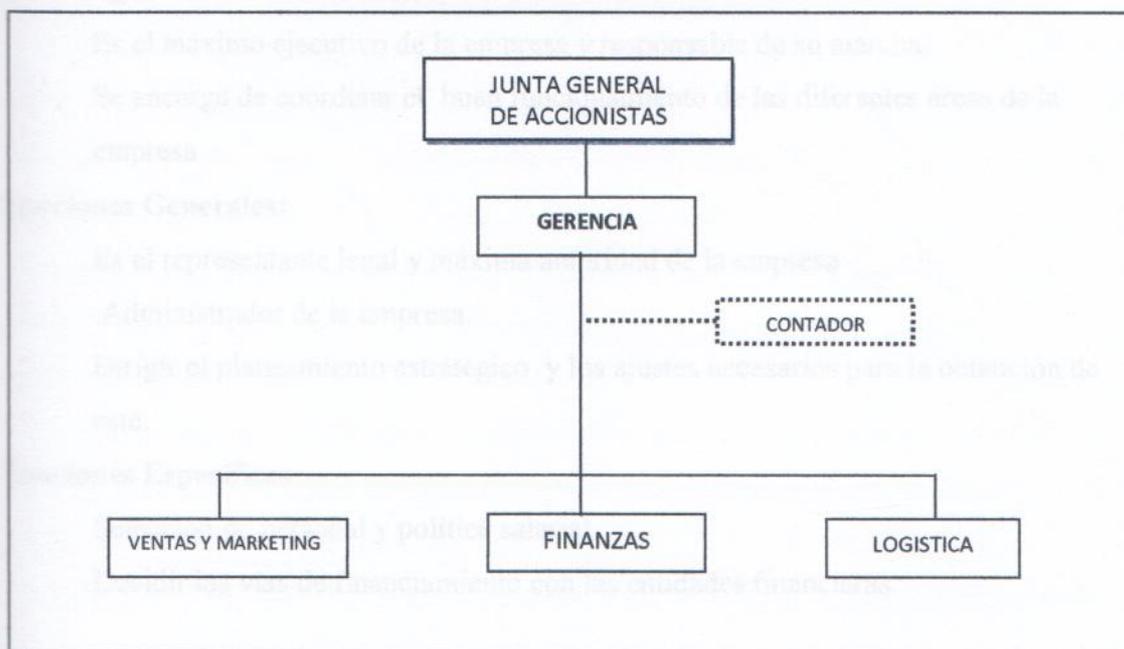
No podrán emitirse acciones por sumas inferiores a su valor nominal.

La sociedad considerará propietario de la acción a quien aparezca como tal en la matrícula de acciones.

La acción confiere a su titular legítimo la calidad de socio y le atribuye los derechos a participar e intervenir en la sociedad.

Las acciones emitidas, cualquiera que sea su clase, se representan por certificados, por anotaciones en cuenta o cualquier otra forma que permita ley.

Gráfico Nro. 2
Organización de la Empresa MATOS



Elaboración propia.

Junta General de Accionistas: Es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de socios.

La junta general se reúne obligatoriamente cuando menos una vez al año dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio económico.

El Directorio: Es el órgano colegiado, elegido por la junta General de Accionistas. En ningún caso el número de directores es menor de tres.

- Es el órgano de gestión y representación de la S.A.
- Los Directores son elegidos por la junta general.
- Para ser director no se requiere ser accionista, a menos que el estatuto lo establezca.
- El número de Directores será el que fije el estatuto.

En la Distribución de Áreas de la siguiente forma:

Gerente: Es nombrado por el directorio, El Gerente: será nombrado por el Directorio, salvo que el estatuto reserve esa facultad a la Junta General

La duración del cargo del gerente es por tiempo indefinido, salvo disposición en contrario del estatuto.

Órgano de Dirección

Puesto: Gerente General.

Área Orgánica: Gerencia General.

- Es el máximo ejecutivo de la empresa y responsable de su marcha.
- Se encarga de coordinar el buen funcionamiento de las diferentes áreas de la empresa.

Funciones Generales:

- Es el representante legal y máxima autoridad de la empresa Administrador de la empresa.
- Dirigir el planeamiento estratégico y los ajustes necesarios para la obtención de este.

Funciones Específicas:

- Selección de personal y política salarial.
- Decidir las vías de financiamiento con las entidades financieras.

Órganos de Apoyo.

Cargo: Contador.

Área Orgánica: Asesoría Externa Contable.

- Planificar, dirigir, coordinar y controlar la contabilización de las operaciones económico –financieras, dirige la función rectora de todos los procesos contables en la empresa, supervisando su correcta implementación.

Funciones Específicas:

- Presentar los informes de costos con las recomendaciones pertinentes para mejorar la gestión de la empresa.
- Supervisar y dirigir la consolidación de los estados financieros históricos y ajustados
- Revisar y legalizar los estados financieros aplicando normas legales, tributarias y de control interno.
- Presentar informes de los resultados de la gestión económica de la empresa.

Puesto: Jefe de Marketing y Ventas.

Área: Dpto. de Marketing y Ventas.

Se encarga de planear, dirigir, organizar, coordinar las actividades del mercado del producto.

Funciones Específicas:

- Cotizar a los clientes y crear las órdenes de compra.
- Hacer contactos con nuevos clientes vía fax, email, teléfono.
- Exhibir muestra de las resinas antiréflex.

Puesto: Jefe de Finanzas:

Área: Dpto. de Finanzas.

Se encarga de planear, dirigir, controlar cobranzas a los clientes y pagos a proveedores, así como pagos al personal que labora en la empresa.

Funciones Específicas:

- Coordina con el contador los informes de la gestión económica de la empresa.
- Está relacionada con mantener la liquidez y lo lucrativo de una empresa para cubrir las obligaciones y obtener utilidades.

Determinar el monto apropiado de fondos que debe de manejar la empresa de acuerdo con su tamaño y crecimiento.

Definir la aplicación de fondos hacia activos específicos.

Obtener fondos en las mejores condiciones posibles.

Determinar en qué se debe invertir, como se van a financiar las inversiones, y como se deben combinar esas dos funciones. Financiamientos e inversiones, contabilidad y control, pronóstico y planeación a largo plazo, fijación de precios y otras funciones.

Principales Tareas:

Están dirigidas a lograr el objetivo de la maximización de la inversión. Sus principales tareas son: análisis y planeación financiera, administración de los activos, administración del pasivo y capital.

Puesto: Jefe de Logística.

Área: Dpto. de Logística.

Se encargará de coordinar y controlar el despacho de la mercadería en los plazos acordados con la Gerencia General.

Funciones Específicas:

- Coordinar el recojo de la mercadería con el proveedor.
- Coordinar con la agencia de aduana para el despacho de las mercaderías.
- Manejar toda la documentación de importación, así como abastecimiento y distribución de las resinas antiréflex.
- Tramitar los certificados de origen.

2.4-Aspectos Laborales y Tributarios

Aspectos Laborales

La empresa adopta cierta estrategia de diseño para racionalizar las actividades colectivas, entre estas destacan la división del trabajo, la coordinación de la tarea, la delegación de autoridad y el manejo de funcionamiento. La tendencia actual sin embargo es que el diseño organizacional se ha realizado de acuerdo con la situación particular del proyecto.

Se deberá acudir a las oficinas del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo para tramitar la autorización del libro de planillas, si la empresa ya está constituida y tiene la licencia de funcionamiento, la empresa está apta para operar, de acuerdo al Decreto Legislativo Nro. 1086 Que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, del Acceso al empleo decente

• **llamado ley Mype** y tomando las características de la organización propuesta estamos considerados como una Microempresa respetando los siguientes parámetros de cómo tener de 1 a 10 trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT

Los beneficios laborales que goza el trabajador tomando en consideración la Ley Mype y son las siguientes:

- Jornada de trabajo de 8 horas diarias y semanales 48 horas.
- Descansos Remunerados; el trabajador tiene derecho, como mínimo 24 horas de descanso en cada semana.
- Remuneración Mínima Vital S/600.00.
- Horas extras (trabajo de sobre tiempo).
- Descanso Vacacional que comprende 15 días por cada año completo de servicios.
- Seguro Social de Salud (ESSALUD) el 50% el estado lo subsidia.
- Régimen de Pensiones.

Aspectos Tributarios:

a) Impuesto General a las ventas

El Impuesto General a las Ventas considerado en este libro constituye un Crédito fiscal el cual se deduce del importe anotado en el registro de ventas.

El término crédito fiscal significa el importe del IGV a favor de la empresa por las compras de bienes y servicios efectuados en un periodo.

b) Registro de compras

El registro de Compras es un libro auxiliar obligatorio de característica tributario de foliación doble. El registro se realiza en forma detallada, ordenada y cronológica de cada uno de los documentos de compras de bienes y servicios que registre diariamente.

Los documentos que sustentan las operaciones realizadas son las facturas, las boletas de venta, notas de crédito, notas de débito, etc.

Aspecto legal

Es obligatorio para todas las empresas o personas individuales que desarrollen actividades consideradas como rentas de tercera categoría y que estén dentro del alcance del Impuesto General a las Ventas y debe ser legalizado en el primero folio ante un Notario o Juez de Paz.

a) Pago Anual de Regularización de Impuesto a la Renta

Si la suma de las retenciones y pagos a cuenta del impuesto, efectuados durante el año por el contribuyente, fuese inferior al monto del impuesto que en definitiva resulte en su Declaración Jurada Anual, deberá cancelar la diferencia cuando presente la declaración. A este saldo se le conoce como pago de regularización.

Para presentar su declaración anual del Impuesto, el contribuyente deberá utilizar el PDT Renta Anual – Personas Naturales, que la SUNAT aprueba para cada ejercicio tributario.

b) Archivo Personalizado

Este Archivo elaborado por la SUNAT, le facilita al contribuyente el ingreso de la información solicitada en el PDT Renta Anual de cada ejercicio. Este archivo incorpora de manera automática, información referencial de sus rentas, retenciones y pagos directos, la misma que debe ser verificada y de ser el caso completada o modificada por cada declarante antes de generar y enviar su declaración a la SUNAT. Para obtener este archivo sólo requiere el código de usuario y la clave SOL.

Su declaración anual y pago del Impuesto a la Renta se podrán realizar por Internet, vía SUNAT Virtual (requiere contar con su Clave SOL) o a través de las agencias bancarias autorizadas:

- Continental
- De la Nación
- De Crédito - BCP
- Interbank
- Scotiabank

c) Devolución por pagos en exceso o Compensación del Impuesto a la Renta.

Si la sumatoria de sus retenciones y pagos a cuenta es superior al monto anual del impuesto que resulte en su Declaración Anual, deberá consignarlo en el PDT 663 -Renta Anual de Personas Naturales, para que la SUNAT previa verificación, le devuelva el exceso pagado.

Para el ejercicio 2011, usted puede presentar su solicitud mediante el formulario virtual 1649 a través de SUNAT virtual, que se genera al presentar el PDT 663 de Renta anual 2011.

Si tiene saldo a favor por rentas del trabajo, debe marcar la opción 1 en la casilla 140 y un monto mayor a cero (0) en la casilla 141 del citado PDT.

Si tiene saldo a favor por rentas de capital, debe marcar la opción 1 en la casilla 160 y un monto mayor a cero (0) en la casilla 159 del referido PDT.

En caso no utilice esta opción virtual para obtener su devolución de impuesto a la renta, deberá presentar el formulario N° 4949, que se puede obtener y presentar en cualquier Centro de Servicios al Contribuyente. El exceso de pago, será devuelto en todos los casos correspondientes a intereses. Su solicitud de devolución será atendida en el plazo de 45 días hábiles.

Cabe precisar que en caso no pida devolución del impuesto, tiene la alternativa de aplicar el exceso pagado contra los pagos a cuenta del impuesto a la renta que le corresponda pagar por el siguiente ejercicio. Esta aplicación se denomina compensación de parte, porque la realiza usted mismo.

Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia.

2.5. Análisis FODA del Plan

Cuadro Nro.7
FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento del mercado sus necesidades y requerimientos para satisfacer al consumidor. ➤ Adquisición de precio producto inferior a la competencia. ➤ Conocimiento de los principales proveedores a nivel mundial. ➤ Personal capacitado para destacar beneficios del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No tener capacidad para competir con lentes de medidas altas. ➤ Deficiencia en abastecimiento. ➤ Incapacidad de ofrecer lentes de otras medidas ➤ La empresa es desconocida en el medio.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El aumento de las necesidades de protección de la vista. ➤ Ubicación estratégica del negocio Según el Presidente de la Asociación de Peruana de Óptica y Optometría. ➤ Clientela procedente de diferentes distritos de lima. ➤ Disminución del tipo de cambio que abarata el precio del producto importado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Precios bajos de la competencia. ➤ Cambio en la calidad del producto de los proveedores. ➤ Lealtad volátil del cliente. ➤ Cambio en las opiniones de los informes de la Organización Mundial de Salud.

Elaboración propia

El presente análisis FODA se realiza para desarrollar las oportunidades que se encuentran en el presente proyecto como:

-El incremento de la necesidad de protección de la vista sea para uso de lentes correctores y/o para descanso visual.

-La ubicación del negocio en zona estratégica donde se desarrolla el comercio de ventas de resinas antirreflex

-Posicionarnos en el mercado captando clientela del Centro de Lima y diferentes distritos.

-La disminución del tipo de cambio con tendencia a la baja que abarata el precio del producto importado.

Para lograr objetivos a mediano plazo conocemos con que herramientas se cuenta para poder mejorar el desempeño del negocio de importación de resina antiréflex y crear el plan de estrategia a utilizar con la información recibida. La estrategia que vamos a aplicar principalmente es:

-El liderazgo en precios, de acuerdo al estudio de mercado que se ha realizado se ha identificado el precio como uno de los factores de compra. El par de resina antiréflex se va a vender a S/7.00.

-Contaremos con personal idóneo que esté capacitado y tenga conocimiento del producto en el medio.

-Conseguir otro proveedor con las mismas características de las resinas antiréflex y precio, para no depender de la producción de uno sólo.

-Que el proveedor Optimetrics se comprometa a abastecernos de las medidas requeridas y que no va a demorar en la entrega del producto.

-Servicio al cliente que es uno de los aspectos importantes para poder asegurar ventas futuras.

2.6.- Planeamiento Estratégico.

a) Misión.-

La misión de la empresa es satisfacer las necesidades del público consumidor con un liderazgo de precios en el mercado.

Tener en stock de mercadería de alta calidad y tecnología para permitir el aumento en la rentabilidad del negocio creando un valor agregado en el producto.

b) Visión

La visión de la empresa es llegar a posicionarnos y consolidarnos en el rublo de comercialización de resinas antiréflex, los efectos económicos de la estructura organizativa se manifiesta tanto en la inversión como en los costos de operación del proyecto, toda estructura puede definirse en términos de su tamaño de tecnología administrativa y complejidad de la operación.

c) Políticas.-

Las Políticas que ha establecido la empresa es la siguiente:

- Política de Venta: se ha establecido que el precio por par de resinas antiréflex es de S/.7.00.
- Política de Compras: para realizar las compras se ha fijado abastecernos cada tres meses de las resinas antiréflex.
- Política del Cliente: brindarle un buen servicio que sea eficiente y atención inmediata.
- Política laboral: que el personal se ciña a los lineamientos de la empresa, cumpliendo horarios, y labor asignada.

d) Estrategias.-

Para las ventas de las resinas antiréflex estamos estableciendo promocionarnos a través de los precios mediante apoyo publicitario, como afiches dando la información de precios y calidad de las resinas antiréflex que nos diferencie de las demás distribuidoras.

3.-Plan de Compras Internacionales.

3.1 Determinación de la Demanda Local.

La demanda local se ha determinado en base a informes estadísticos de SUNAT las importaciones que se ha estado dando en los últimos años, debido a la creciente demanda de este producto del año del 2005 se importaba la cantidad de US\$388,611,65, en el año del 2006 US \$532,833.46, en el año del 2007 US\$975,729.11, en el 2008 US\$1,626.238.77, en el 2009 US\$2,141,226.23, en el 2010 US\$2,200,689.21 y en el año 2011 US\$2,427,900.61. Con estos informes de fuente SUNAT, se realizó un estudio de mercado con una muestra de 100 ópticas ubicadas, en el centro de lima se determinó que si hay demanda de este producto por el consumidor final, ya que el 40% de las ópticas venden este producto que tiene mayor volumen de ventas y preferencia por el público, la demanda del público por este producto es porque satisface la necesidad de protección de la vista y la calidad que presenta.

3.2.-Investigación de Mercados internacionales.

Importación Definitiva.-

Se considera régimen de importación definitiva a la entrada de mercancías de procedencia extranjera con la finalidad de permanecer en el territorio por tiempo ilimitado.

Obligaciones de los importadores.-

- Estar inscritos en el padrón de importadores a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público donde deben encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- Comprobar ante las autoridades aduaneras que están inscritos en el Registro de Contribuyentes y cumplir con las disposiciones legales que regulan el ingreso y salida de las mercancías.
- Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.
- Contar con la información, documentación y aquellos medios de prueba necesarios para comprobar.
- El país de origen y de procedencia de las mercancías para efectos de preferencias arancelarias.
- Marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales.
- Presentar ante la aduana, por conducto de agente ó apoderado de aduanas, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría.
- En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos impedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total ó parcial de esas regulaciones ó restricciones.
- Entregar al agente ó apoderado de aduanas que promueva el despacho de las mercancías una manifestación por escrito, y bajo protesta de decir la verdad, con los elementos que permitan determinar el valor en aduana de las mercancías.
- Entregar al agente de aduanas el documento que compruebe el encargo conferido para realizar sus operaciones de importación definitiva.
- El importador deberá conservar copia de dicha manifestación, obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar que el valor declarado ha sido determinado
- Pagar impuestos al comercio exterior en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho

-El despacho aduanero comprende todo el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y en las que participan los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores ó tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes apoderados de aduanas.

La empresa consideró importante realizar investigación de mercados internacionales para conocer cómo se comercializa el producto que pensamos importar de afuera, el país de procedencia es China, en el caso de las resinas antiréflex, tratamos de conocer las estrategias comerciales de otros países para la venta de sus productos y servicios. Con esta información se tiene una visión más panorámica de lo que se quiere del tamaño a abarcar en el mercado, de acuerdo al investigación que hemos realizado China es el tercer país que tiene mayor demanda de productos, esto se debe a la mano de obra es más económica, y la calidad de sus productos que ha ido mejorando a través de los años, es importante la investigación de mercados, para así tener una toma de decisiones que sean las más correctas para nuestro producto. Los 5 principales países que exportan resinas antiréflex a nivel mundial son los siguientes:

- Tailandia tiene una exportación en el año 2007 de US\$496, 878,000, en el 2008 de US\$ 594,434 y en el 2009 de US\$677,845.
- Alemania: tiene una exportación de US\$404, 321,000, en el 2008 de US\$318.967 y en el 2009 de US\$335,177.
- China: Tiene una exportación en el año 2007 de US\$260,510, en el año 2008 de US\$317, 517,000 y en el 2009 de US \$ 332,184.
- Francia: Tiene una exportación en el año 2007 de US \$273.190, en el 2008 de US \$318.836 y en el 2009 de US\$238.604.
- Estados Unidos de América en el año 2007 de \$195.502, en el 2008 de \$213.212 y en el año 2009 de US\$230.161.

Cuadro Nro.8

Exportaciones de Lentes de Otras Materias para Gafas sin Montar

Por Principales Países 2007 – 2011

(En US\$).

EXPORTADORES	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	2,448.265	2,907.969	3,331.487	3,658.460	
Tailandia	300.229	394.742	496.878	594.434	677.845
Alemania	294.743	387.184	404.321	381.967	335.177
China	156.772	203.758	260.510	317.517	332.184
Francia	195.534	234.259	273.190	318.836	238.604
Estados Unidos de América	157.546	175.099	195.502	213.212	230.161

Fuente: Trade Map (2012).

Elaboración Propia.

3.3.-Selección de Proveedores Globales.

Se hizo una investigación de las principales países exportadores de resinas antiréflex para una toma de decisión de compra hemos analizado el precio, calidad, trayectoria y se determinó a la empresa Optimetrics de procedencia China.

China es el proveedor seleccionado por sus bajos costos de sus productos y porque tiene la misma calidad de las resinas antiréflex que otros países productores, es por eso que se ha escogido a este país por lo que presenta para la empresa menos costo en adquisición del producto. en Este proyecto se ha escogido a la empresa optimetrics ubicado en Shanghai como proveedor para la comercialización de resinas antiréflex, por tener un precio más económico y una muy buena calidad, esta empresa es conocida en el medio en el cual tiene demanda en otros países desde hace años atrás, la demanda de resinas antiréflex era de Estados Unidos pero sus precios siempre han sido más elevados, presentando si una buena calidad, cumpliendo con las normas de resistencia de impacto, el precio por par de resina Antireflex adquirido en el mercado es de S/6.00, en cambio el par de resinas Antireflex de origen chino que vamos a adquirir es de S/4.54,y dejará mayor margen de ganancias.

Proceso de Compra.-

Para determinar el precio de importación nos basamos, en los precios que manejan otras empresas locales que ofrecen productos similares, pero en diferentes presentaciones, así como también hicimos un análisis del consumidor final mediante esta información sabemos

que la competencia que vende las resinas antirreflex el precio por par es de S/12.000 y lo adquieren al precio de par de S/6.00. En la gestión de compras es importante la coordinación que se realiza con área de producción y/o comercialización con nuestro departamento logístico de nuestra empresa importadora, para así poder definir la cadena logística.

a).- Fijación de precios.

La fijación de precios al público, en este caso las ópticas, es en función al costo, que se incurren agregando un margen beneficio al costo total unitario, se ha planteado un margen de ganancia de más del 25%, envase al costo del producto de adquisición es S/4.54 por par de resinas antirreflex incluyendo el transporte local, agenciamiento de aduanas, manipulación del producto, documentación y consolidación de la carga.

b).- Fijación de Precios en función del comprador.

En la investigación que realizamos observamos que para las ópticas lo principal del producto son sus precios, la compran que realizan las ópticas es a S/6.00 por par de resinas Antireflex, ofreciéndolo en el mercado a S/12.00 por par. Seguido de la calidad, nuestro producto presenta las 16 capas de protección externa e interna, y el precio de venta al público por par es de S/7.00.

c).- Fijación de Precios basados en la competencia.

La calidad de resina antirreflex que vamos a ofrecer en comparación de las distribuidoras locales que vende el precio por par de resinas antirreflex de la misma calidad que posee las 16 capas externas e internas a S/12.00 nosotros lo vamos a ofrecer a S/7.00 por par, presenta la misma calidad de resinas antirreflex, igual que las distribuidoras, que son Topsa y lentes y Tecnología del Perú S.A.C.

Política Arancelaria.-

Es la política económica en donde el Estado define la estructura arancelaria que se da en el comercio exterior de mercancías, incluye fijación de tarifas arancelarias en los diferentes países en que se realice el intercambio internacional

3.4.- Estructura de Abastecimiento internacional.

El Departamento de Logística es el encargado de realizar estas actividades coordina la importación y la cadena logística a utilizar de la siguiente forma:

1).-Se contacta con el exportador sobre la cantidad de mercancía a importar que es la descripción de cantidad de cajas que se van a recibir que llegaran embaladas en paletas, para su mejor manipulación valor importado de US\$30,000 en resinas antiréflex.

Cantidad: caja x 33 pares de resina.

Cantidad bultos: 36.

2).-El Departamento de Logística coordina con el exportador por el envío de mercancía mediante contrato que se realiza entre comprador-vendedor.

3).-La carga marítima demora de 25 días.

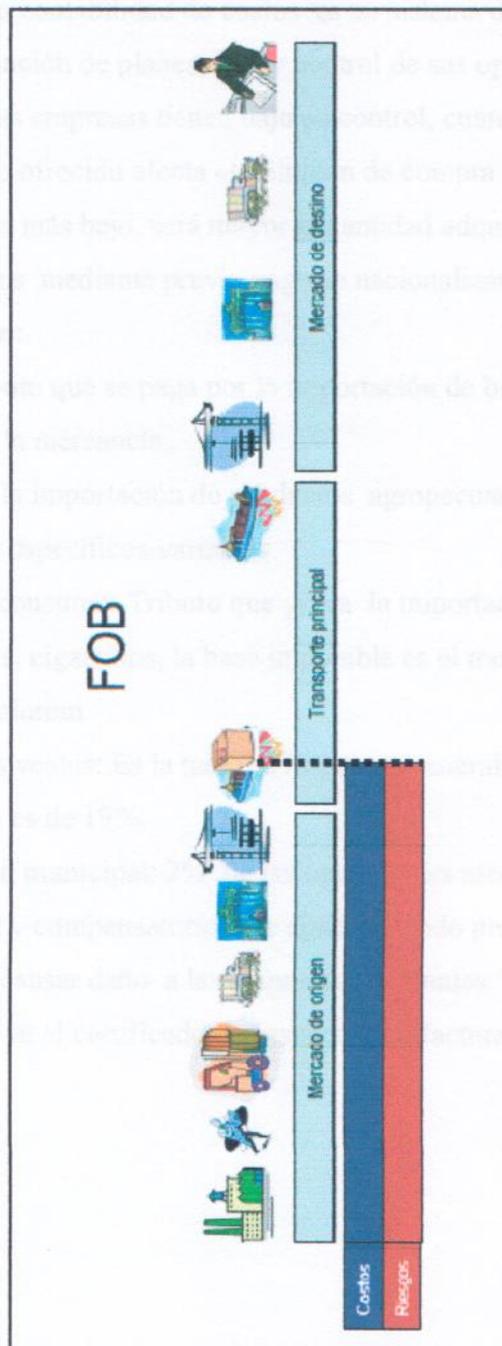
4).- El INCOTERM a usar es Fob Shanghai.

5).- El departamento logístico, va a descargar el envío de mercadería pasando por el control de aduanas presentando documentación de la mercadería.

6).- Se envía la mercadería a zona primaria pasa por almacén aduanero.

7).-Documentación ante aduanas para retiro de carga, posteriormente puede retirar su carga.

Gráfico Nro. 3
Proceso de Embarque y Nacionalización
FOB INCOTERM 2010



Fuente: OMC (2012)
 Elaboracion: propia

3.5.- Estructura de costos y precios de importación.

Es una serie de procedimientos que determinan el costo de un producto y de las diferentes actividades que se requiere para su fabricación y venta así como planear y medir la ejecución de la misma, La contabilidad de costos es un sistema de información de apoyo para la dirección en la función de planeación y control de sus operaciones. Los costos son las únicas variables que las empresas tienen bajo su control, cuanto más alto es el precio de un producto ó un servicio ofrecido afecta el volumen de compra en adquisición de un producto y si el precio es más bajo, será mayor la cantidad adquirida por los compradores. Las mercancías importadas mediante previo pago se nacionalizan, los principales pagos a realizar de los tributos son:

- 1.-Ad Valorem: Es el tributo que se paga por la importación de bienes, su base imponible es el valor CIF aduanero de la mercancía.
- 2.-Derecho Específico a la importación de productos agropecuarios se calcula sobre precio FOB. Sujetos a derechos específicos variables
- 3.-Impuesto Selectivo al consumo: Tributo que grava la importación de algunos bienes como automóviles, licores, cigarrillos, la base imponible es el monto que asciende la suma del valor CIF y del Ad Valorem
- 4.-Impuesto general a las ventas: Es la tasa del Impuesto general a las ventas es de 17% más 2%, la tarifa efectiva es de 19%.
- 5.-Impuesto de promoción municipal: 2% de las operaciones afectas al IGV.
- 6.-Derechos antidumping y compensatorios: Se aplican a todo producto a precio dumping cuando cause ó amenace causar daño a las empresas nacionales. El monto al que asciende el valor FOB consignado en el certificado de Inspección ó factura comercial.

28	Impuesto General a las Ventas (IGV)	100,000.00
29	Costo Variable	100,000.00
30	Costo fijo de actividad primaria	95,170.72
31	Costo total de importación	1,230.28
32	Margen de ganancia	2,000.00
33	Valor FOB	100,000.00
34	IGV 18% (VALOR DE VENTA)	18,000.00
35	Impuesto de promoción municipal	2,000.00

Cuadro Nro.9

Estructura de Costos y Precios de Importación en US\$

N°	Estructura de costos	Valor US\$
1	FOB Shanghai	3,000.00
2	Flete	179.84
3	Seguro	90
4	CIF	3,269.84
5	Advalorem 9% CIF	294.29
6	IPM 2%	71.28
7	IGV 17%	606
8	TDA 2.35%UIT	7.74
9	DTA	979.31
10	Percepción 3.5% Anticipada de IGV	148.72
11	Costos Tributarios y demás derechos	302.03
12	Gastos Tributarios y demás derechos	1,128.03
13	THC	70
14	Almacenaje	36.22
15	Descarga Transporte	130.9
16	Movilización	318.92
17	Flete interno	300
18	Costos Logísticos Operativos	336.22
19	Agencia aduana 1%	1.8
20	Servicio Administrativo	40
21	Servicio Administrativo del cliente	15
22	Otros gastos	679.49
23	Gasto Operativo	477.04
24	Total	2,299.37
25	Costo Operativo a las Importaciones	640.05
26	Valor de la Mercancía Importada	3,179.84
27	Costo de Compra Internacional	3,819.89
28	Costo de gestión de la actividad principal	102,656.40
29	Costo Variable	106,476.29
30	Costo fijo de la actividad principal	95,100.72
31	Costo total de importaciones	4,240.84
32	Margen de ganancia	2,490.00
33	Valor venta	476,000.00
34	IGV 18% DE(VALOR DE VENTA)	85,680.00
35	Precio de venta al publico	561.680

3.6.- Pronóstico de Importaciones.

Para el pronóstico de importación se tomó en cuenta el índice de crecimiento anual del 2%, que obtuvo el 2010 con respecto al 2009.

Cuadro Nro.10
Crecimiento Proyectado de la demanda interna
de las resinas antiréflex
(En US\$)

Año	Valor
2009	234,250,500
2010	238,935,510
2011	243,714,220
2012	248,885.04
2013	253,560,274
2014	258,6314,796

Fuente: Sunat (2012)
Elaboración propia

4. Plan de Comercio Exterior.

4.1.- Contrato de Importaciones.

Los contratos de venta u órdenes de compras se realizarán en términos FOB Shanghai, se tomará en cuenta lo que dispone el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular China, suscrito el 28 de abril de 2009 y ratificado mediante Decreto Supremo N° 092-2009-RE, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 06 de diciembre de 2009. Fue puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 005-2010-MINCETUR, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 25 de febrero de 2010. Fecha de entrada en vigencia: 1 de Marzo del 2010.

Se tomará en cuenta las cláusulas estipuladas para el presente contrato.

Se describe la cantidad de cajas solicitadas, que son embaladas en paletas para su mejor manipulación. El encargado del Dpto. de Logística de la empresa contacta con el exportador sobre la cantidad de mercancía a importar que es la descripción de cantidad de cajas que se van a recibir que llegaran embaladas en paletas para su mejor manipulación es un valor US\$3,000 en resinas antiréflex Cantidad: caja x 33 pares de resina.

Cantidad de cajas: 1

- Descripción del embalaje y el marcado.

El embalaje que utilizan para el envío de las resinas antiréflex son en cajas de cartón y son embalados en paletas, las cajas vienen rotuladas para su manipulación.

Cantidad: caja x 33 pares de resina.

Cantidad bultos: 1.

- **Fecha de entrega.**

Es después de 25 días de recepcionada la orden de compra (enviado por fax) debidamente firmada por el comprador.

- **Incoterm convenido.**

El Incoterm pactado es el FOB, utilizando el INCOTERM 2010[@] de acuerdo a este incoterm la responsabilidad del exportador hasta que la mercadería se encuentre en la bodega del buque designado por el comprador, en este caso el contenedor se aplica bajo LCL, es recomendable la utilización de FCA donde se transfiere los costos y riesgos con la entrega al terminal.

- **Precio.**

El precio es de US\$1.54 FOB Shanghai, INCOTERM 2010[@] por par de resina antiréflex.

Documentos necesarios.

Los documentos que debe entregar el exportador a nosotros como importadora son las siguientes:

- Factura Comercial.
- Conocimiento de embarque o Guía Aérea.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.

4.2.- Elección y Aplicación del Incoterm.

Los Incoterm son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa.

Los Incoterm también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del producto. El Incoterm 2000 es el que se va a utilizar para el presente proyecto.

4.3.- Determinación del Medio de Pago.

Para determinar el tipo de pago a realizar al vendedor y proveedor de la empresa Optimetrics. Se ha escogido el de Crédito Documentario mediante Banco de Crédito de ser posible que exista la confianza por parte del exportador de despachar a tiempo y plazos que se pacte en las futuras órdenes de compra y tratar que a futuro se cambie a una transferencia bancaria. Se escogió este medio de pago por lo que ofrece mayor seguridad en las transacciones internacionales. El Crédito Documentario es una orden que nosotros como importador damos al Banco de Crédito para que proceda al pago de la operación en el momento en que el Banco del exportador le presente la documentación acreditada de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida. El Banco de Crédito pagará si la documentación está en regla, con independencia que tengamos saldo o no, el Banco de Crédito garantiza la operación. La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

Leyenda de la fase del crédito documentario.

- 1.- Firma del contrato entre la empresa Optimetrics (exportador) y Matos (Importador).
- 2.- Nosotros como importador solicitamos al Banco de Crédito la apertura de un Crédito Documentario a favor de la empresa Optimetrics (exportador).
- 3.- El Banco de Crédito emite el crédito y se pone en contacto con el banco de la empresa Optimetrics (exportador) para que firme el crédito.
- 4.- El Banco de la empresa Optimetrics (exportador) confirma el crédito a la empresa exportadora.
- 5.- La empresa Optimetrics (exportador) envía la mercancía al país de destino en función del contrato pactado.
- 6.- La empresa Optimetrics presenta la documentación exigida para confirmar el despacho de las mercancías al Banco de Crédito en representación de la empresa Matos como importador.
- 7.- El Banco de la empresa Optimetrics (exportador) remite los documentos al Banco de Crédito de la empresa Matos (importador).

- 8.- El Banco de Crédito revisa los documentos y reembolsa el importe al Banco de la empresa Optimetrics (exportador) o congela el pago en caso de haber deficiencias en la documentación presentada.
- 9.- El Banco de la empresa Optimetrics (exportador) paga al exportador.
- 10.-El Banco de Crédito adeuda a la empresa Matos (importador) y nos entrega la documentación.
- 11.-Como importador, con los documentos, procedemos a retirar la mercancía.

4.4.- Elección de Régimen de Ingreso.

El Régimen de Importación elegido es de Importación Definitivo se considera régimen de importación definitiva a la entrada mercancías de procedencia extranjera con la finalidad de permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.

Obligaciones de los importadores.

Nosotros como empresa Matos estamos inscritos en el padrón de importadores a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en donde nos encontramos al corriente en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, ante las autoridades aduaneras nos encontramos inscritos en el Registro de Contribuyentes y cumplimos con las disposiciones legales que regulan el ingreso y salida de las mercancías.

Llevamos un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita controlar las resinas antiréflex importadas.

Contamos con la información, documentación y aquellos medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las resinas antiréflex para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales de Perú-China sea parte y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

Entregamos al agente de aduana el documento que compruebe el encargo conferido para realizar las operaciones de importación definitiva.

Nosotros como importador conservaremos copia de dicha manifestación la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar que el valor declarado

ha sido determinado de conformidad con las leyes Peruanas y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

4.5.- Gestión de Despacho de Aduanas.

La gestión del despacho de aduanas lo realiza propiamente una Agencia de Aduanas en este caso la agencia es Manejos Integrales Aduaneros S.A. numerando la Declaración Única de Aduanas (DUA) donde refleja que se está importando las resinas antiréflex, tipo de producto que es material plástico con Partida Arancelaria Nro. 9001500000 conocidas como Lentes de Otras Materias para Gafas, la cantidad de 68,000 pares con peso de 157.117KLS, cuyo valor comercial por par de resina antiréflex es de S/4.54 y donde el país de destino es Perú.

Los tributos que gravan la importación o el tratamiento arancelario aplicable a las mercancías bajo este régimen, está en función de su clasificación dentro del Arancel de Aduanas, dado por la subpartida Nandina Nro. 9001500000 se definirá a partir de la información proporcionada por nuestra empresa importadora a través de la factura y demás información complementaria, así como por efecto del propio reconocimiento físico del especialista en aduanas, al momento del despacho. Siendo así, los tributos y multas aplicables serían:

Arancel Ad Valorem con tasa de 9%.

Impuesto General a las Ventas 17%.

Impuesto de Promoción Municipal 2%.

Los documentos exigibles para el trámite ante la SUNAT, es:

- a) El documento de conocimiento de embarque, este medio es utilizado para la Declaración Jurada de transporte, en donde nuestra empresa importadora, traslada la mercancía por nuestros propios medios.
- b) La presentación de la factura comercial donde se declara el importe detallado de las resinas antiréflex.

ha sido determinado de conformidad con las leyes Peruanas y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

4.5.- Gestión de Despacho de Aduanas.

La gestión del despacho de aduanas lo realiza propiamente una Agencia de Aduanas en este caso la agencia es Manejos Integrales Aduaneros S.A. numerando la Declaración Única de Aduanas (DUA) donde refleja que se está importando las resinas antiréflex, tipo de producto que es material plástico con Partida Arancelaria Nro. 9001500000 conocidas como Lentes de Otras Materias para Gafas, la cantidad de 68,000 pares con peso de 157.117KLS, cuyo valor comercial por par de resina antiréflex es de S/4.54 y donde el país de destino es Perú.

Los tributos que gravan la importación o el tratamiento arancelario aplicable a las mercancías bajo este régimen, está en función de su clasificación dentro del Arancel de Aduanas, dado por la subpartida Nandina Nro. 9001500000 se definirá a partir de la información proporcionada por nuestra empresa importadora a través de la factura y demás información complementaria, así como por efecto del propio reconocimiento físico del especialista en aduanas, al momento del despacho. Siendo así, los tributos y multas aplicables serían:

Arancel Ad Valorem con tasa de 9%.

Impuesto General a las Ventas 17%.

Impuesto de Promoción Municipal 2%.

Los documentos exigibles para el trámite ante la SUNAT, es:

- a) El documento de conocimiento de embarque, este medio es utilizado para la Declaración Jurada de transporte, en donde nuestra empresa importadora, traslada la mercancía por nuestros propios medios.
- b) La presentación de la factura comercial donde se declara el importe detallado de las resinas antiréflex.

4.6.- Flujograma de Importación.

1.- Recepción de Documentos.

Nos proveen como Cliente el Formato B para nuestra firma, al momento del recojo de la documentación, y certifican que la misma se encuentre endosada para su proceso.

2.- Customer Service.

La documentación recepcionada es revisada, a efectos de determinar si nuestra mercancía (resinas antirreflex) requiere alguna certificación especial o autorización del sector competente, así como que los documentos estén completos y sin ningún tipo de observación y aperturan la orden de servicio, para el proceso. y remiten el B/L original para Visto Bueno.

3.- Digitación.

En esta área, los documentos recabados se ingresan al sistema, determinando en este momento si se requiere de un reconocimiento previo para clasificar la carga o si se requiere rotular, o efectuar desdoblamiento y/o desgloses de carga.

4.- Reconocimiento Previo.

Puede ser efectuado paralelamente con el proceso de digitación, ordenado por Customer Service, para acelerar el proceso y facilitar las marcas comerciales, modelos y países de origen reales de la carga, se recomienda, verificar la factura antes de efectuar el previo, posiblemente se pueden llevar los rótulos para la carga y rotular en este preciso instante la carga.

5.- Revisión Documentaria.

Efectuado por el Representante Legal de la Agencia, quien coteja que los datos ingresados al sistema y que se reflejan en el borrador del Despacho, coincidan con la documentación, rectificando y haciendo los cambios que considere convenientes.

6.- Numeración.

Una vez rectificadas los errores y efectuadas las modificaciones observadas en la revisión

documentaria, se procede al envío del Despacho por medios electrónicos a Aduanas, para su validación y numeración.

7. Mesa de Distribución.

Este es el lugar donde se concentran los despachos y se distribuye el trabajo del área operativa, se coordinan los Previos, los Aforos Físicos, las Descargas directas, Inspecciones sanitarias y los Vistos Buenos.

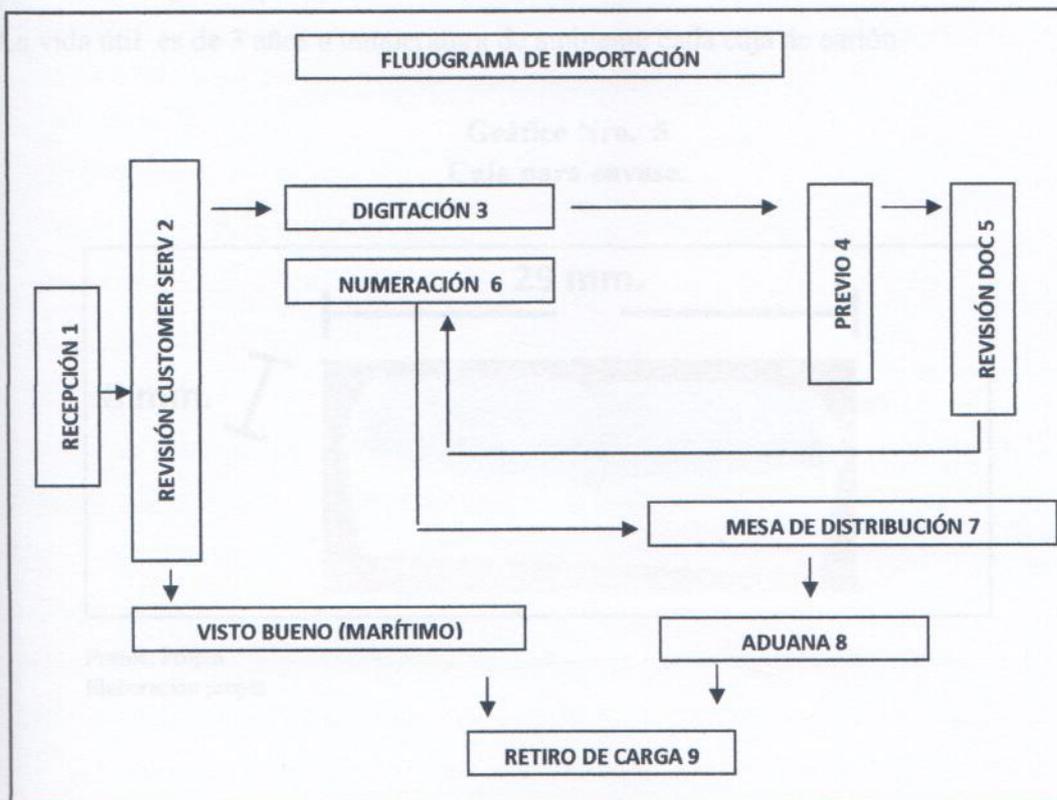
8. Aduanas.

El personal de Aduanas, efectúa el trámite de aduanas, afora la carga y se recopilan los documentos para el retiro de la carga.

9. Retiro.

El personal designado, por la mesa de distribución, recaba el Visto Bueno que se ha sacado con anterioridad (al iniciar el trámite Customer Service), remite este documento. Al área correspondiente y el levante del Despacho, así como los cheques para el retiro de nuestra mercancía (resinas antiréflex) de los almacenes aduaneros. Nuestra empresa importadora se encarga del retiro de la mercancía. Una vez concluido el retiro de nuestra carga, el mismo personal se encarga de pasar los documentos para facturar máximo al día siguiente de su retiro.

Gráfico Nro. 4



Fuente: Sunat. (2012)
Elaboración propia.

5.- Plan de Logística Internacional.

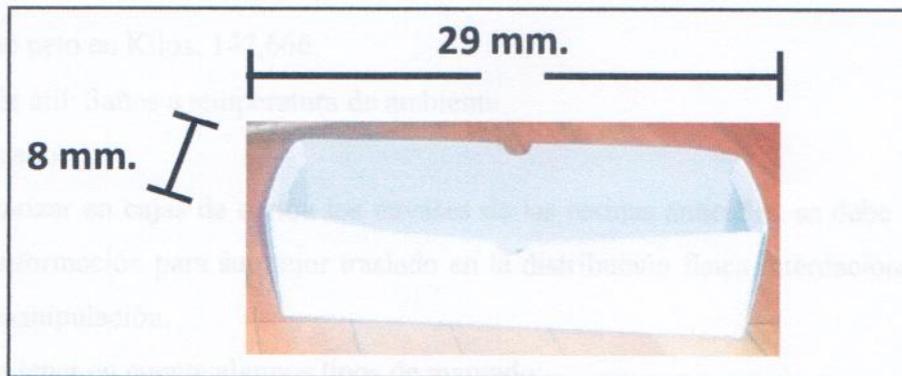
5.1.- Envase y Embalajes.

El envase que vamos a utilizar para el presente proyecto en este caso las resinas antiréflex es cubierta con papel tisú de 16mmx7.5mm para evitar que se arañe las resinas, presentadas en sobres de papel couche con medidas de 8.5mmx8.5mm en donde lleva impresa el índice de refracción de las resinas antiréflex que es 1.499, en la parte posterior del sobre figura el diámetro de 60 y/o 65mm, también figura en la parte posterior la medida que marca el sobre sea medida positiva, negativa y/o combinados, el empaque que se va a utilizar para las resinas antiréflex son cajas de cartón con medidas de 29mm.lx8mm, cada caja contiene 33 pares como empaque terciario en cajas de cartón con medidas de 47cmx32cmx47cm en donde ingresan 36 envases de cajas de resinas antiréflex con un peso de 8kgs este tipo de empaque tendrá la finalidad de facilitar la manipulación y el transporte de los productos, en caso sean sometidas a fuertes impactos. Las resinas

antiréflex se agrietan y dispersa la luz, creando aberraciones de la misma.

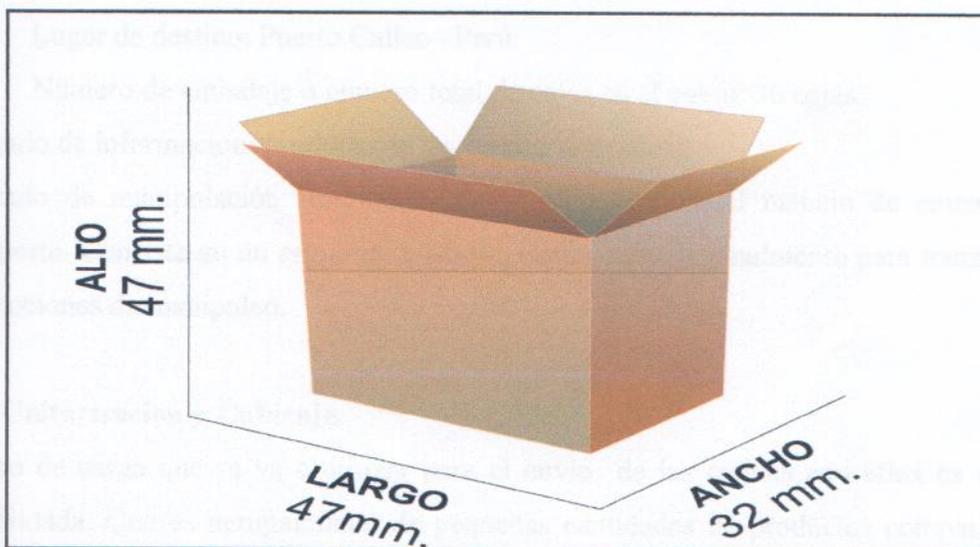
La vida útil es de 3 años a temperatura de ambiente cada caja de cartón.

Gráfico Nro. 5
Caja para envase.



Fuente: Propia
Elaboración propia

Gráfico Nro.6
Caja para embalaje



Fuente: Propia
Elaboración propia

5.2.- Rotulado y Marcado.

a) Rotulado.

Las resinas antiréflex presenta el siguiente rotulado que indica:

- Peso en kilos 157.117.
- Medidas de la caja de embalaje: 47cmx32cmx47cm.
- Fecha de vencimiento: 5años.
- Peso neto en Kilos: 147,666.
- Vida útil: 3años a temperatura de ambiente.

b) Marcado.

Al unitarizar en cajas de cartón los envases de las resinas antiréflex se debe rotular con cierta información para su mejor traslado en la distribución física internacional, facilita la mejor manipulación.

Se debe tener en cuenta algunos tipos de marcado:

Marcado de expedición: se refiere a los datos necesarios para la entrega del embarque a destino debiendo tener los siguientes datos para el caso del transporte marítimo:

- Iniciales ò nombre abreviado de Nuestra empresa importadora Matos como comprador
- Número de referencia acordado entre nuestra empresa importadora como comprador y el vendedor (Empresa Optimetrics).
- Lugar de destino: Puerto Callao –Perú.
- Número de embalaje ò número total de cajas en el envío: 36 cajas.

Marcado de información: producto de las resinas antiréflex.

Marcado de manipulación: son indicaciones gráficas para el manejo de embalajes de transporte. Consiste en un grupo de símbolo, usado convencionalmente para transmitir las instrucciones de manipuleo.

5.3.- Unitarizacion y Cubicaje.

El tipo de carga que se va a utilizar para el envío de las resinas antiréflex es en carga consolidada. Que es agrupamiento de pequeñas cantidades de productos compatibles, de proveedores distintos en una sola unidad de carga que es enviada al punto de destino, una vez llegada la carga se desagrega y se realiza la entrega a los diversos destinatarios. El término de que se emplea para hablar de consolidación de carga es LCL (Less than

Container Load) se determina algunos puntos con las características de nuestra carga:

Naturaleza de la carga:

Nuestra carga no es perecible, toda carga de resinas antiréflex hay que señalarla con una etiqueta sólo es frágil, las resinas antiréflex cuando son sometidas a fuertes impactos se agrietan, y se dispersa la luz creando aberraciones en las mismas.

Tipos de carga:

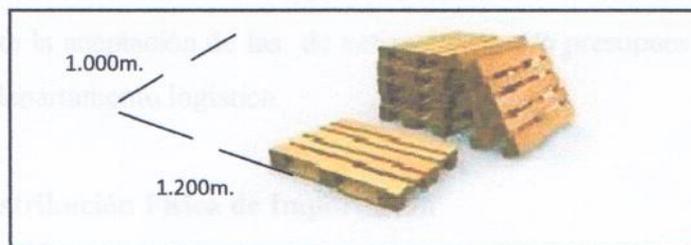
Nuestra carga se encuentra como carga general y es unitarizada en pallets.

Las ventajas de la unitarización teniendo como unidad de carga:

- Reduce el coste del transporte de la mercancía.
- Aumenta la seguridad de la carga durante el proceso logístico.
- Agiliza la descarga y el almacenamiento.
- Facilita la recepción de las entregas y su control al recibirse agrupadas.
- Permite una mayor organización en los espacios de almacenaje.

El tipo de pallet a utilizar será de madera el cuál es el pallet estándar o el universal que tiene las medidas de largo de 1.200mm y de ancho 1.000mm.

Grafico Nro.7
Pallets estándar o universal.



Elaboración: propia.

Cuadro Nro. 11
Descripción del envío de resinas antiréflex.

Descripción	Peso bruto por pallet
Resinas Antiréflex.	1,755kg.x2.
Unidades por caja 30.	
Medidas de la caja (Largo x Ancho x Alto) 47x32x47cm.	
Peso bruto por caja 8 kg	
Cajas por pallet 36.	
Medidas del pallet 1.20 x 1.000 x 2.13m.	

Elaboración propia.

5.4.- Fijación del Flete Internacional.

Nuestra cotización en término incoterm fob y se realizará con una agencia de carga ya que es carga consolidada. Al ser una carga consolidada se trabaja con la condición LCL/LCL (Less than Container/Less than Container load) se refiere a que varios embarcaderos entregan su mercancía al transportista, quien se encarga de consolidarlas en un mismo contenedor. En el destino, el propio transportista desconsolida el contenedor el contenedor y entrega la carga suelta a cada uno de los recibidores.

Dado que el peso que presenta nuestra carga es de 157.117kls, La agencia de carga establece la tarifa de S/4,263.11 y el volumen de la carga, de entre estos dos escogen el que más le favorece. A la relación peso/volumen se le conoce como "factor de estiba" (FE).

5.5.- Póliza de Seguro.

En el presente proyecto no se va a solicitar póliza de seguros por lo tanto el gasto y el riesgo inherente de la mercadería corre por cuenta de la empresa.

La importación de las resinas antiréflex que se va a realizar es de trato directo con el exportador, mediante la aceptación de las de cotizaciones y/o presupuestos que se vayan realizando. Con el departamento logístico.

5.6.- Cadena de Distribución Física de Importación

En el presente proyecto la distribución física es mediante los Canales Directos:

El contacto se establece entre productor y consumidor, que es de forma directa mediante correos electrónicos donde el encargado del departamento logístico solicita las cotizaciones del producto de resinas antiréflex a diferentes productores a nivel mundial, en este caso, las cotizaciones de China es la mejor comparando precio de otros países productores como Tailandia, Estados Unidos, Brasil, México mediante correos electrónicos se estableció comunicaciones. Remitimos aprobar sus cotizaciones y llegar a realizar contrato de importación de resinas antiréflex aceptando llevar a cabo el contrato acordando lo siguientes puntos:

Gráfico Nro. 8

Operadores del Comercio Exterior:

- Vendedor Extranjero: Optimetrics.
- Agencia Marítima: Línea Naviera Agunsa.
- Agentes de Aduanas: Manejos Integrales Aduaneros S.A
- Transporte Terrestre: Inland Freight S.A.C.
- El acondicionamiento: Almacenes de Contenedores Sud América.
- El embalaje: Eculine.

5.6.1.-Flujograma de Operación Logística.

En el Gráfico Nro.8 Se puede apreciar el desarrollo de operación logística que se desarrolla en el comercio exterior. Desde el contacto con el vendedor Optimetrics mediante correos electrónicos en que se establece la forma de transporte .el envío de las resinas antiréflex acondicionadas en paletas en cargas unitarizadas, con medidas de 1.000mmx1.200mm.El embalaje en cajas de cartón con medidas de 47cmx32cmx47cmm. Para una buena manipulación de las resinas antiréflex del traslado del embarque de China a Perú al muelle callao a los depósitos intermedios del puerto. Para las formalidades del despacho de Aduana a la salida del país exportador china y a la entrada del país importador Perú. Las modalidades de entrega desde el puerto callao de llegada así como selección y el control del personal de servicio durante el desplazamiento de la mercancía.

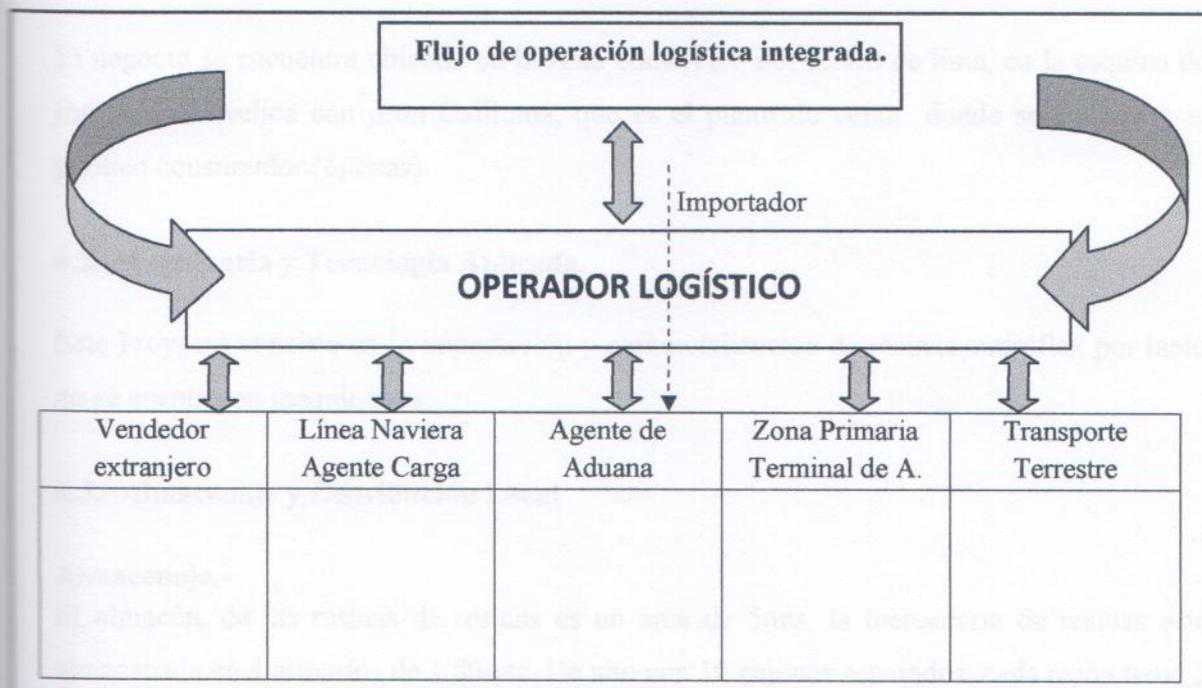
Cuadro Nro. 12

Importación de resinas antiréflex procedente de China, 2006-2012

Año	Montos
2006	1,716,242.71
2010	2,247,261.00
2011	2,293,373.22

Fuente: Sunat
 Dirección: Pisco

Gráfico Nro. 8



Fuente: Approlog (2012)
Elaboración Propia

6.- Plan de Operaciones.

6.1.-Tamaño y Localización del negocio.

El tamaño de importaciones de los últimos tres años nos indica que el crecimiento de importación se da progresivamente: con un 1.72% del año 2009 al año 2011.

Cuadro Nro. 12
Importaciones de resinas antiréflex Procedente de China.
2009-2012

Año	Monto \$
2009	1,716,424.23
2010	2,247,264.07
2011	2,296,573.53

Fuente: Sunat
Elaboración Propia

Localización del negocio.

El negocio se encuentra ubicado en la zona comercial del centro de Lima, en la esquina de jirón Huancavelica con jirón Cailloma, que es el punto de venta donde se encuentra el público consumidor (ópticas).

6.2.-Maquinaria y Tecnología Aplicada.

Este Proyecto consiste en la importación y comercialización de resinas antirreflex por tanto no se cuenta con maquinarias.

6.3.- Almacenaje y Distribución Local

Almacenaje.-

El almacén, de las resinas de resinas es un área de 5mts, la mercadería de resinas está almacenada en 4 armarios de 1.80mts. De alto con 10 cajones separados, cada cajón tiene 3 divisiones que se almacenan, las resinas antirreflex según orden de medida.

Distribución de local.-

El local tiene un área de 30mts, de un solo piso donde se encuentra la recepción, dos escritorios que se atenderá al público dos oficinas donde se encuentra, en una el gerente y en otra oficina el almacén es de 5mts hay un escritorio para que pueda atender el encargado de logística, los pedidos, el desplazamiento de la oficina es 1mt.

6.4.- Sistema de Calidad Aplicada.

En el presente proyecto no vamos a implementar ningún sistema de calidad.

7.-Plan Económico y Financiero.

7.1 Costos y Punto de Equilibrio.

Cuadro Nro. 13

ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Muebles y enseres			
<u>Muebles en general</u>			
Archivadores	4	S/. 70.00	280.00
Escritorio	4	250.00	1,000.00
Sillas de trabajo	4	37.50	150.00
Sillones	1	70.00	70.00
<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>			
Computadoras	4	800.00	3,200.00
Impresora y fotocopidora	1	1,500.00	1,500.00
Telefax	1	100.00	100.00
Celulares	2	100.00	200.00
<u>MAQUINARIA Y EQUIPO</u>			
Lensometro	1	1,800.00	1,800.00
TERRENOS Y EDIFICIOS			
<u>Implementación del local</u>			
Teléfono mas Internet		351.80	
Refacciones de oficina		1,000.00	
Total Activo Fijo			9,651.80

Cuadro Nro. 14

ACTIVOS INTANGIBLES	COSTO
<u>INVESTIGACION Y DESARROLLO</u>	
Estudio proyecto- curso de actualización SMP	5,000.00
<u>GASTOS DE CONSTITUCION Y LEGALIZACION</u>	
Constitución de empresa	1,000.00
Tramites de licencia municipal	180.00
Registros Públicos	380.00
<u>GASTO DE PUESTA EN MARCHA</u>	
Alquiler (1 año)	6,000.00
Sueldos y salarios (1 año)	86,400.00
Internet mas teléfono (1 año)	1,896.40
Promoción y lanzamiento	1,800.00
Total activo intangible	S/. 102,656.40

Cuadro Nro. 15
Punto de Equilibrio.

$Pe = 95,100.72 / (7 - 4.54)$

$Pe = 95,100.72 / 2.46$

$Pe = 38,658.83$

Costo Fijo

Sueldos y Salarios		
Gerente General	3,500.00	42,000.00
Venta y/o Marketing	1,500.00	18,000.00
Logística y Comercio Exterior	2,000.00	24,000.00
Contador Externo	200.00	2,400.00
Total Sueldos		86,400.00
Alquiler Oficina	500.00	6,000.00
Gastos Administrativos		
Luz	38.03	456.40
Agua	40.00	480.00
Teléfono + internet	80.00	960.00
Total Servicios	158.33	1,896.40
Depreciación		804.32
Total costos Fijos		95,100.72

7.2 Presupuesto del Plan

Presupuesto de Ingresos.

Demanda Resinas Antiréflex 68,000 par x 7 = 47,600.

Costo par de resina antiréflex \$ 2.37 = S/. 7.00.

Tipo de cambio= S/. 2,949.00.

cuadroNro 16

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
	161,410.65	193,692.78	225.624	25,785.6	290.088
Demanda de resinas x año	476,000.00	571.200	665,365.	760.417	8554.05
Índice de crecimiento anual 20% del inicio que será respaldado por la utilidad anual B.					

Presupuesto de Costo de Ventas

Resinas Antirreflex costo unitario \$ 1.54 = 4.54.

Demanda 68,000 x 4.54 = 308,720.

Cuadro Nro. 17

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Costo de venta de resinas por año	308.72	370.464	432.208	493.952	555.696

Indice de crecimiento anual 20%.

Compras trimestral.

Cuadro Nro. 18

Presupuesto de Costos Administrativos

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Luz, agua, teléfono, Internet	1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40

Servicios	2010	2011
Luz	38.03	456.40
Agua	40.00	480.00
Teléfono + Internet	80.00	960.00

Cuadro Nro. 19

Presupuesto de Alquiler

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Alquiler de Oficina	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

Cuadro Nro. 20
Presupuesto de Sueldos y Salarios.

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Sueldos	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00

Sueldos y Salarios		
Gerente General	3,500.00	42,000.00
Venta y/o Marketing	1,500.00	18,000.00
Contador Externo	200.00	2,400.00
Logística y Comercio Exterior	2,000.00	24,000.00
Total Sueldos y Salarios	7,200.00	86,400.00

Cuadro Nro.21
Gasto de Ventas

Detalle	2009	2010	2011	2012	2013
Promoción y Publicidad	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00

Sueldos y Salarios.		
Promoción	83.33	1,000.00
Publicidad	66.67	800.00
Total Sueldos y Salarios	150.00	1,800.00

Cuadro Nro.22

Depreciación por Método Lineal.

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Activo fijo	804.32	804.32	804.32	804.32	804.32

$$9,651.80/12 = S/.804.32$$

7.3 Financiamiento del Plan.

El presente Plan de importación requiere una inversión de S/. 149,380.470, contando con un aporte de capital de socios de S/. 59,380.47 nuevos soles y financiación del banco de S/. 90,000 nuevos soles, que se pagará en 12 cuotas que al año suman S/.14,512.83, con tasa de interés compensatorio del 30% y una tasa de costo efectivo del 30.87% anual, según Banco Interbank.

Cuadro Nro.23
Estructura de Amortizacion

Producto.	Capital de Trabajo.
Tasa de interés compensatoria.	30.00% Anual.
Tipo de seguro de desgravamen.	Sin seguro.
Monto a financiar.	90,000.00 soles
Plazo.	12
Frecuencia.	mensual
Tasa de Costo efectivo.	30.87% anual
Tasa de seguro de desgravamen.	0.00000% mensual
Tasa de bien.	0.03500% mensual
Comisión de Administración mensual	0.00 soles

Fuente: Banco Interbank

Elaboración: propia

Cuadro Nro.24

MESES	DEUDA	PRINCIPAL	INTERES	SEG. BIEN	AMORTIZACION
1	90,000.00	5,979.59	2,729.81	43.02	8,752.42
2	84,020.41	6,789.57	1,919.83	31.50	8,740.90
3	77,230.84	7,002.25	1,707.15	31.50	8,740.90
4	70,228.59	7,104.70	1,604.70	31.50	8,740.90
5	63,123.89	7,267.04	1,442.36	31.50	8,740.90
6	55,856.85	7,474.71	1,234.69	31.50	8,740.90
7	48,382.14	7,603.89	1,105.51	31.50	8,740.90
8	40,778.25	7,808.02	901.38	31.50	8,740.90
9	32,970.23	7,956.04	753.36	31.50	8,740.90
10	25,014.19	8,137.84	571.56	31.50	8,740.90
11	16,876.35	8,361.48	347.92	31.50	8,740.90
12	8,514.87	8,514.87	194.56	31.50	8,740.93
		90,000.00	14,512.83	389.52	104,902.35

Fuente: Banco Interbank

Elaboración: propia

7.4.-Tributación de la Importación

Cuadro Nro.25

Tributos de Importación

Proveedor OPTIMETRICS		Tipo de Cambio (S/)
Importe de Mes (en US\$)	3,000.00	2,949.00
Valor FOB	3,000.00	
Flete	179.84	
Seguro	90.00	
Valor Aduana	3,269.84	
Advaloren (9%)	294.00	
	3,563.84	10,509.77
Impuesto Promoción	71.00	
I.G.V. (18%)	570.49	1,891.75
Costo total CIF (US\$)	4,205.33	12,401.52

7.5 Estados Financieros del Plan

Cuadro Nro.26

Flujo de Caja

Detalle	0	2010	2011	2012	2013	2014
Inversión	149,380.47					
Ingresos						
Ingreso por venta		476,000.00	571,200.00	665,365.00	760,417.00	855,470.00
Total Ingresos		476,000.00	571,200.00	665,365.00	760,417.00	855,470.00
EGRESOS						
(-) Costo Ventas		308,720.00	370,464.00	432,208.00	493,952.00	555,696.00
(-) Servicios		1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40
(-) Sueldos y Salarios		86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
(-) Gasto de Venta		1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
(-) Alquiler		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
(-) Depreciación		804.32	804.32	804.32	804.32	804.32
Total de Egresos	149,380.47	405,620.72	467,364.32	529,108.72	590,852.72	652,596.72
Utilidad ante impuesto		70,379.28	103,835.68	136,256.28	169,564.28	202,873.28
Impuesto a la Renta 30%		21,113.78	31,150.58	40,876.88	50,869.28	60,861.98
Utilidad Neta	0	49,265.50	72,684.70	95,379.40	118,695.99	142,005.30

Cuadro Nro 27
Estado de Ganancias y Pérdidas

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas	476,000.00	571,200.00	665,370.00	760,417.34	855,470.00
Costo x ventas	308,720.00	370,464.00	432,208.00	493,952.00	555,696.00
Utilidad bruta	167,280.00	200,736.00	233,162.00	266,465.34	299,774.00
Gastos operación					
Servicios	1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40	1,896.40
Sueldos y salarios	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
Gasto de venta	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Alquiler	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Depreciación	804.32	804.32	804.32	804.32	804.32
Amortización	8,752.42	8,752.42	8,752.42	8,752.42	8,752.42
Interés	2,729.81	2,729.81	2,729.81	2,729.81	2,729.81
Total Gasto Operación	108,382.95	108,382.95	108,382.95	108,382.95	108,382.95
Utilidad antes Impuesto	58,897.05	92,353.05	124,779.05	158,082.39	191,391.05
Impuesto a la renta	17,669.12	27,705.92	37,433.72	47,424.72	57,417.32
Utilidad después impuesto	41,227.94	64,647.14	87,345.33	110,657.67	133,973.73

7.6 Evaluación de la Inversión

7.6.1.- Flujo de Caja Económica

Cuadro Nro.28
Valor Actual Neto Economico

Detalle	2010	2011	2012	2013	2014
Saldo Neto	49,265.50	72,684.70	95,379.40	118,695.99	142,005.30
(+) Depreciación	804.32	804.32	804.32	804.32	804.32
Flujo de caja económica	50,069.82	73,489.02	96,183.72	119,500.32	142,809.62

$$VANE = -149,380.470 + \frac{50,069.82}{(1+0.19)^1} + \frac{73,489.02}{(1+0.19)^2} + \frac{96,183.72}{(1+0.19)^3} + \frac{119,500.32}{(1+0.19)^4} + \frac{142,809.62}{(1+0.19)^5}$$

$$VANE = 121,092.67$$

VAN > 0 el proyecto es rentable

$$TIRE = 47\%$$

El proyecto es rentable porque hace al VAN = 0

$$I = 0.47 = TIRE = 47\%$$

Cuadro Nro 29
Flujo de Caja Financiero

Detalle	2011	2012	2013	2014	2015
Flujo de Caja Económico	49,265.50	72,684.70	95,379.40	118,695.99	
(-) Amortización	8,752.42	8,752.42	8,752.42	8,752.42	8,752.42
(-) Interés	2,729.81	2,729.81	2,729.81	2,729.81	2,729.81
Flujo de Caja Financiero	37,783.27	61,202.47	83,897.17	107,213.77	130,523.07

$$VANF = -149,380.470 + \frac{37,783.27}{(1+0.19)^1} + \frac{61,202.47}{(1+0.19)^2} + \frac{83,897.17}{(1+0.19)^3} + \frac{107,213.77}{(1+0.19)^4} + \frac{130,523.07}{(1+0.19)^5}$$

$$VANF = -149,380.47 + 31,751 + 43,100 + 49,643 + 53,340 + 54,612$$

$VANF > 0$ el proyecto es rentable

$VANF = 83,534.883$

TIRF = 55%

El proyecto es rentable porque hace al $VANF = 0$ $I = 0.55 = TIRF = 55\%$

8.- Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- El presente proyecto se va a dedicar a la importación y comercialización de resinas Antireflex.
- Pais de origen China.
- Demanda del 60% de resinas Antireflex, lo que hace un proyecto viable y rentable.
- . Público objetivo: pequeña y mediana empresa del rublo optica
- Precio inferior al mercado.
- Las resinas Antireflex cumple los requisitos solicitados por la Organización Mundial de Salud.
- Se constituyó la empresa como Distribuidora Matos.
- Se cumple con todos los requisitos solicitados administrativos y legales.
- Se establece normas laborales y tributarios.
- Análisis FODA del proyecto.
- Se realizó determinación de demanda local mediante informes estadísticos de Sunat.
- En el presente proyecto se considera el régimen de importación definitiva.
- Mediante selección de proveedores se eligió al país de China.
- Estructura de costo de importación para determinar costo del producto.
- El incotemr elegido es FOB.
- El medio de pago a utilizar es el crédito documentario.
- El régimen a emplear es de importación definitiva.
- Se realiza flujograma de la cadena logística a emplear.
- Se ha visto el tipo de envase y embalaje a utilizar.
- El tipo de carga a utilizar es de carga unitarizada
- Fijaciondel flete internaciona LCL/LCL.
- Distribución física es mediante canales directos.
- Información del tamaño de las importaciones de los últimos años.
- Ubicación del negocio en jirón Huancavelica con jirón cailloma centro de lima.
- Se cuenta con un almacén adecuado para las resinas Antireflex.
- Se ha deducido los activos tangibles e intangibles.

- Punto de equilibrio del proyecto.
- Presupuesto del proyecto: ingresos, costos.
- Financiamiento del proyecto, aporte de socios.
- Tributación de la importación.
- Estados Financieros del proyecto.
- Evaluación de la inversión económica y financiera.

Recomendaciones

- Que se realice una buena evaluación financiera acorde a la situación actual.
- Contar con aporte de capital propio y/o financiado.
- Conocer el mercado de destino de mi producto.
- Contar con personal idóneo para las diferentes funciones que demande el proyecto.
- Contribuir con la realización de campañas visuales, con el abastecimiento de resinas antiréflex en stock.
- Realizar campañas de introducción promocional de las resinas Antireflex.

SITIOS WEBS VISITADOS:

- www.scuaf.gov.pe
- www.madetur.org
- www.midecuj.gov.pe
- www.mtulin.gov.pe
- www.adexperi.org.pe
- www.appric.org
- www.mt.org.pe
- www.clinicaderejos.com.pe

9.- Fuentes de Información

- FLORES SORIA, Jaime. Contabilidad General. Marco Teórico - aplicación práctica. Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas. E.I.R.L.
- MONTOYA PALACIOS, Alberto (2002). Conceptos Modernos de Administración de Compras. Editorial Norma, Bogotá.
- Enciclopedia de Logística Empresarial. I Tomo (1985). Ediciones Búho. Lima. Perú. Biblioteca Idex.
- LAURENCE, Arthur (2002). Gestión Práctica de la Distribución Comercial. Ediciones Deustua. Empresa editora El Comercio S.A. Lima Perú.
- CHING LING, Soong (2010) China hoy. Editorial China Hoy.
- ABAD, G.(1997) ¿Cómo dirigir micro y pequeñas empresas? Ediciones Lima Perú.
- Grupo Johnson. América Latina. Universo visual (2003) Mejores materiales para mejor óptica. Argentina.
- Grupo Johnson. América Latina. (2010) Filtros y tratamiento para una mejor calidad del lente. 18, 19,20,21.
- Strategia. El referente en gestión y negocio (2009) Las oportunidades del mercado de consumo en China, 50-54.
- Instituto Oftalmológico Visión Láser en Línea: Consejos Prácticos. 03/07/2010. Págs. 2-53.
- GRAHAM, Friend y ZEHLE, Stefan (2008) ¿Cómo diseñar un plan de negocios? Empresa editora El Comercio S.A.

SITIOS WEBS VISITADOS:

- www.sunat.gob.pe.
- www.trademap.org.
- www.indecopi.gob.pe
- www.munlima.gob.pe
- www.adexperu.org.pe
- www.approlog.org
- www.sni.org.pe
- www.clinicadeojos.com.pe.

Entrevistas Personales:

-Carlos Calero

Cargo: Profesor del curso de óptica física del Instituto Superior de Optometría.

-Olga Guerrero

Cargo: Profesora del Curso de Optica y Optometría del Instituto Superior de Optometría.

-Christian Gómez Profesor del Curso de Optometria III del Instituto Superior de Optometria.



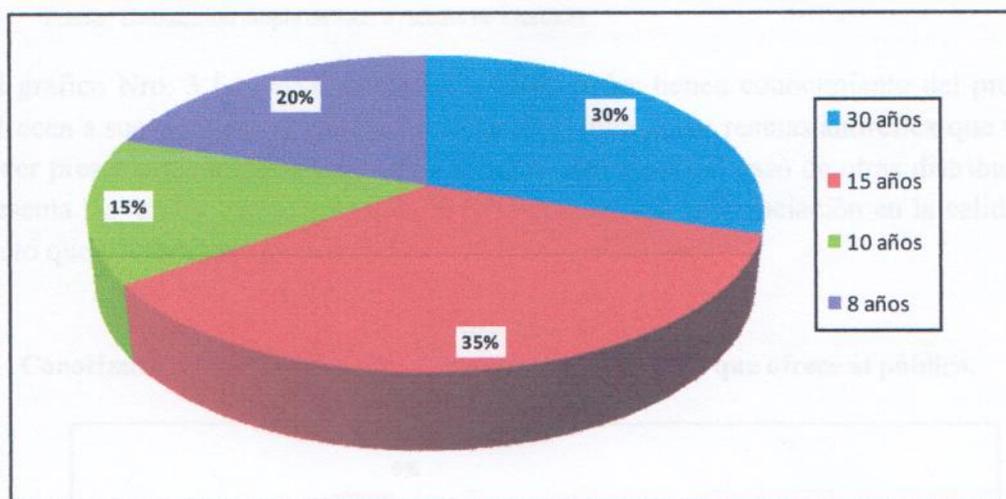
Figura: Distribución del grupo de la muestra, en años de escolaridad.

En el grafico Nro. 2 Las ventas anuales, parte un 40% de productos en demanda de algunos de productos, cuando de un 20% de productos baratos y otros lo que se puede apreciar que es viable con respecto por la demanda del producto de los países extranjeros y la calidad que se nos ofrece, así como el precio.

10.- GRAFICO DE ESTUDIO DE MERCADO

En el grafico N° 1 se determino el tiempo que tienen funcionando las ópticas en le medio.El 35% tiene 35 años de actividad, seguido de 30, 20 y 15 años respectivamente, de acuerdo a los años para el tipo de investigación de las resinas antireflex.

Grafico Nro. 9
Años que tienen funcionando los establecimientos comerciales.

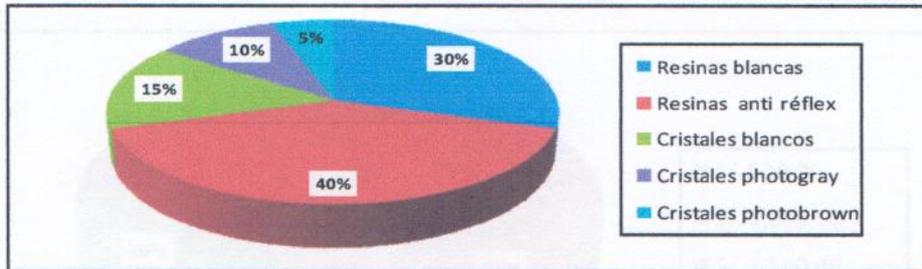


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro. 2 Las resinas antiréflex tiene un 40% de preferencia en demanda de compra de productos, seguido de un 30% de resinas blancas y otros, lo que se puede apreciar que es viable este proyecto por la demanda del producto de las resinas antiréflex y la calidad que vamos ofrecer, así como el precio.

Gráfico Nro. 10

El tipo de lente que tiene mayor demanda en los establecimientos comerciales.

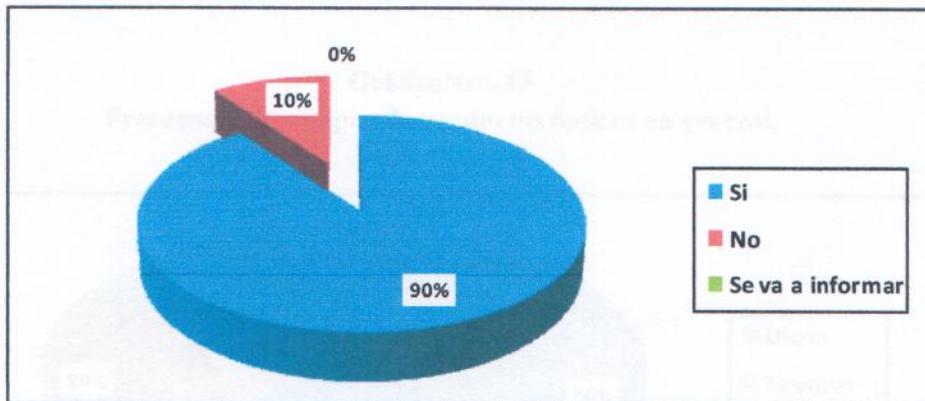


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro. 3 Los establecimientos comerciales tienen conocimiento del producto que ofrecen a sus clientes, ya que se informan de la misma, las resinas antiréflex que vamos a ofrecer presenta las 8 capas externas y 8 capas internas en el caso de otras distribuidoras no presenta las ambas capas sólo una, lo que va a ser una diferenciación en la calidad del producto que ofrecemos.

Gráfico Nro. 11

Conocimiento de la tecnología aplicada en los productos que ofrece al público.

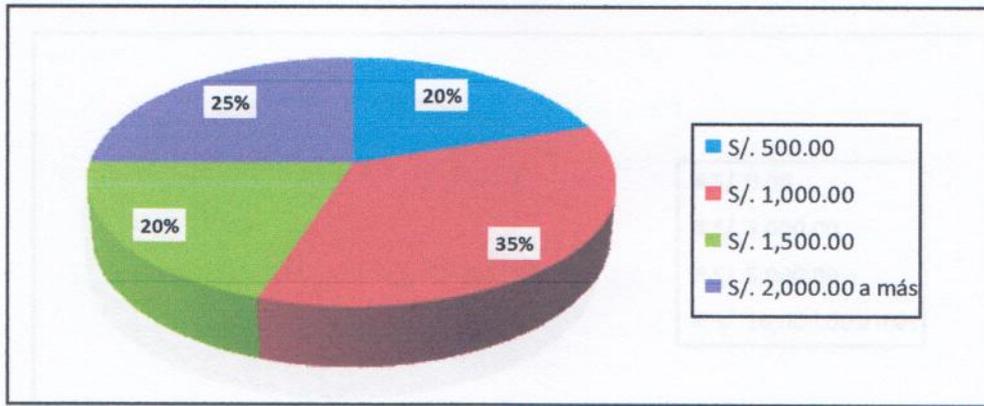


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro. 4 el 35% de las ópticas realizan una inversión de S/ 1,000 mensuales, un 25% S/2,000, otros 20% entre S/1,000 y S/500.00 basándose primordialmente a las ventas diarias.

En el gráfico Nro. 5 se puede apreciar que un 65% realizan ventas mensuales de S/3,000, un 30% de S/5,000, y un 10% de S/10,000.

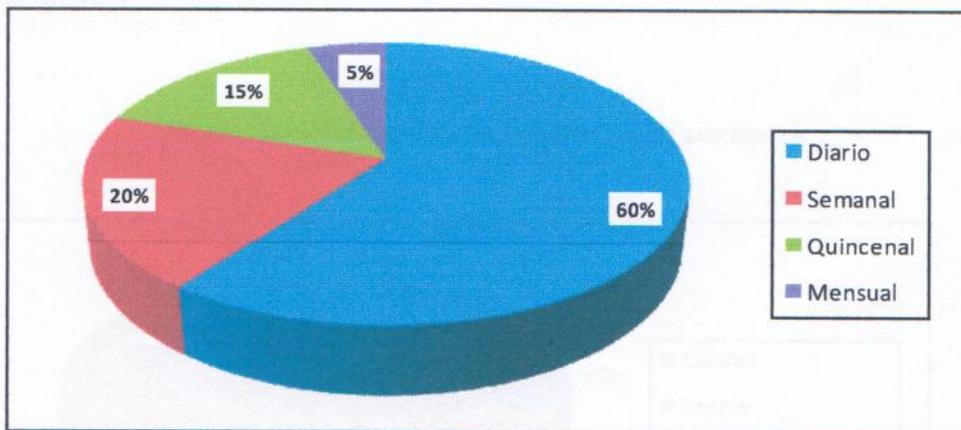
Gráfico Nro. 12
Inversión en compra de mercadería.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro.5 la frecuencia con que realizan compras en mercadería para abastecer su stock, un 60% opta por la compra diaria ó al menudeo, de acuerdo a la venta del día que realicen, en este caso para dar mayor rotación del producto se crearan ofertas promocionales.

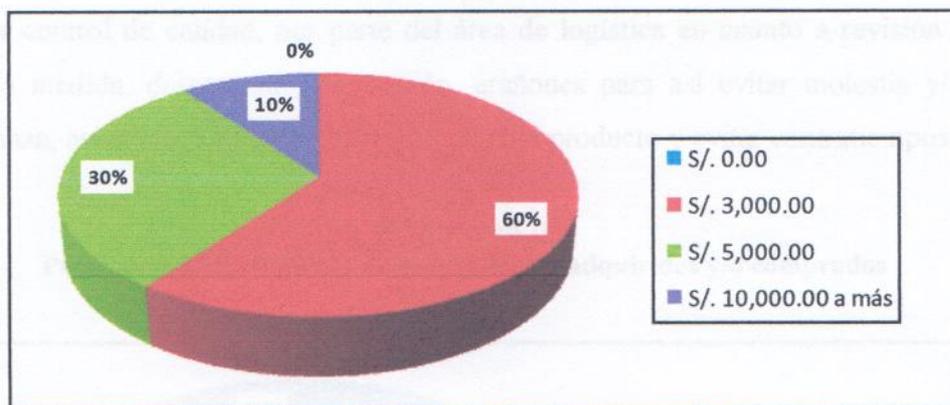
GráficoNro. 13
Frecuencia en compra de productos ópticos en general.



Fuente: elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro. 6 se puede apreciar que un 60% realiza ventas mensuales de S/3,000, un 30% de S/5,000, y un 10% de S/10,000.

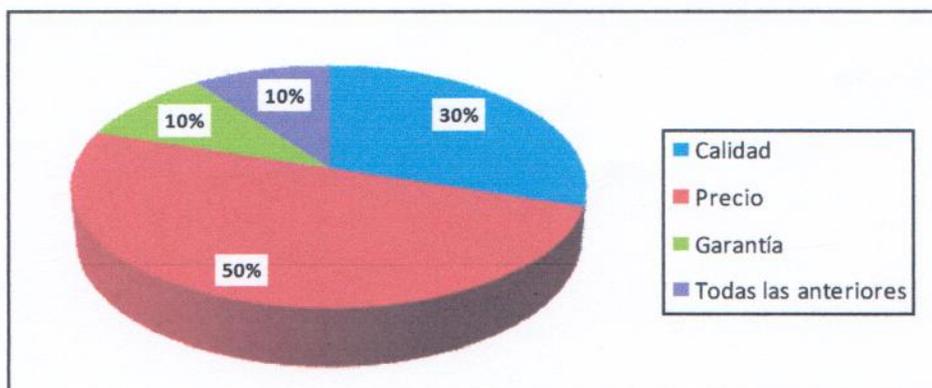
Gráfico Nro. 14
Cantidad de ventas mensuales.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el gráfico Nro. 7 se pudo apreciar que para un 50% lo más importante es el precio, un 30% calidad a un 10% garantía y otro 10% calidad, precio y garantía, las resinas antiréflex que vamos a ofrecer va a lograr posicionarse en el mercado por que presenta calidad ya que las resinas antiréflex que se encuentra dentro de las Normas de Resistencia de Impacto pasan por revisión del departamento de control de calidad, el precio que ofrecemos es mucho menos al del mercado S/7.00 por par, y la garantía que presenta las 8 capas externas y 8 capas internas.

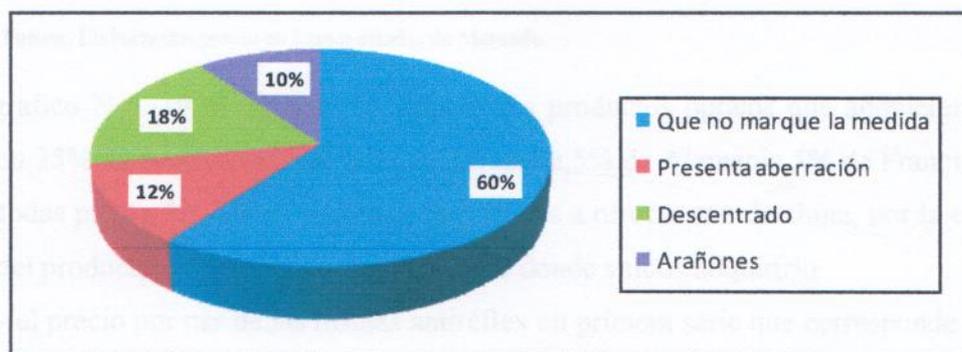
Gráfico Nro.15
Lo más importante para la adquisición de sus lentes.



Fuente: elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 8 un 60% de ópticas han tenido problemas con sus productos en que no marque la medida, un 18% presenta descentrado, un 12% tiene aberración y un 10% arañones, en el caso de nuestra empresa antes de ser comercializada las resinas antiréflex pasan por control de calidad, por parte del área de logística en cuanto a revisión que no marque la medida, descentrado, aberración, arañones para así evitar molestia y/o crear desconfianza, así como también brindar garantía del producto y evitar contratiempos.

Grafico Nro.16
Problemas que hayan tenido con los lentes adquiridos y/o comprados

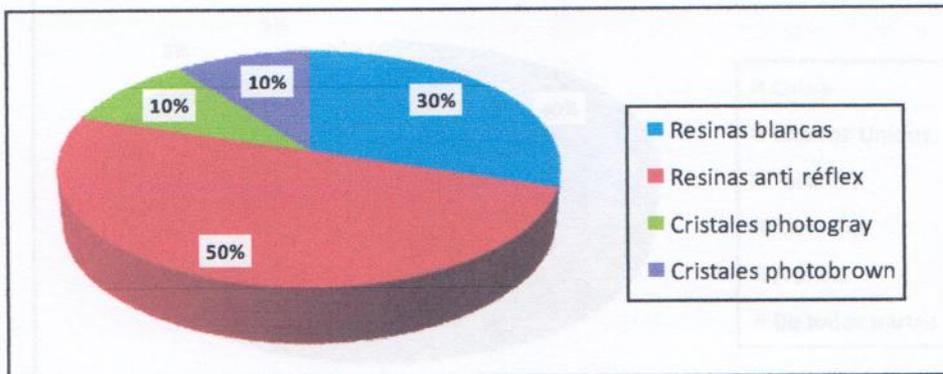


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 9 las personas que llegaron a sus establecimientos comerciales por recomendación: un 50% solicitó resinas antiréflex, un 30% resinas blancas, un 10% cristales photogray y un 10% photobrown, se puede apreciar en este cuadro que las resinas antiréflex sigue predominando en cuanto a demanda, por los beneficios que presenta.

Grafico Nro.17

Lentes que solicitaron las personas recomendadas a su establecimiento.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

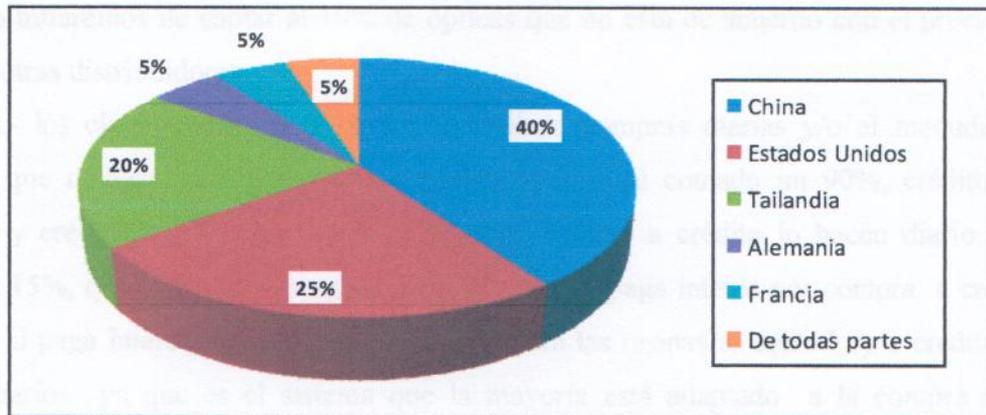
En el grafico Nro. 10 el 40% de las ópticas los productos ópticos que adquieren son de china, un 25% de estados unidos ,20% de Tailandia,5% de Alemania,5% de Francia, y otro 5% de todas partes, las resina antiréflex que vamos a ofrecer son de china, por la calidad y precio del producto es el país de procedencia de donde vamos adquirirlo.

Precio.- el precio por par de las resinas antiréflex en primera serie que corresponde del 0.00 al +/-2.00 y/o combinados el 80% lo compra a S/10.00, un 20% a S/12.00, en este proyecto se va introducir las resinas antiréflex con el precio por par a S/7.00 con este precio que se lanzará al mercado se obtendrá rápidamente demanda de la misma basándonos en esta muestra ,que es lo que más le interesa a las ópticas, en donde obtendrán mayor rentabilidad del producto ofrecido e incremento en la venta.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

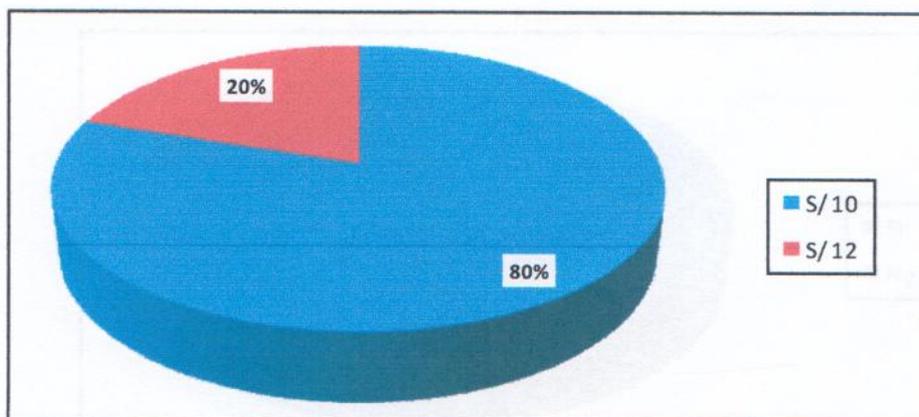
Grafico Nro18
Procedencia de los productos que las ópticas adquieren son de:



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 11 el 80% de las ópticas compran el par de resinas antiréflex a S/10.00 y un 20% lo compra a S/12.00 el par, las ópticas prefieren comprar producto que le sea más rentable, basándonos que las distribuidoras tiene mayor demanda de consumo por el precio, las resinas antiréflex que vamos a vender el precio por par en primera serie es de S/7.00, promocionando este precio que vamos a ofrecer lograremos captar mayor demanda de compra.

Grafico Nro19
El precio en primera serie de la resina antiréflex que compran las ópticas.



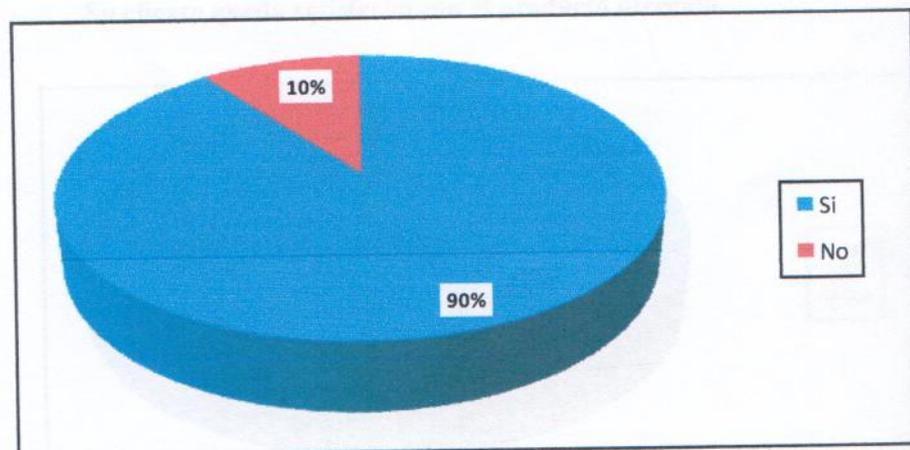
Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 12 el 90% de las ópticas está de acuerdo con los precios que adquieren las resinas antirreflex de sus proveedores, y un 10% no, con el precio que vamos a entrar al mercado trataremos de captar al 10% de ópticas que no está de acuerdo con el precio que ofrecen otras distribuidoras.

Cientes.- los clientes son las ópticas que realizan compras diarias y/o al menudeo, la compra que realizan las ópticas a sus proveedores es al contado un 90%, crédito 5%, contado y crédito un 5%, las ópticas que realizan pago a crédito lo hacen diario 65%, semanal 15%, quincenal 5%, mensual 10%, el 90% no paga interés por compra a crédito, un 10% si paga interés, en este proyecto se venderá las resinas al contado y a crédito con pagos diarios ya que es el sistema que la mayoría está adaptado a la compra de su mercadería, se les brindará todas las facilidades para la adquisición de sus productos.

El 90% de las ópticas le informa a sus clientes de la variedad de productos que hay en el mercado , el 90% de los clientes y/o consumidor final queda satisfecho con el producto ofrecido y un 10% no , el 85% de los clientes de las ópticas retornaron a comprar y/o adquirir sus resinas antirreflex, 10% no retornaron , nunca 5%, personas que llegaron a su establecimiento comercial de 4 a más 80% y 3 20%, los clientes que retornaron a comprar y adquirir sus lentes, si regresaron 90% y no regresaron 10%.

Grafico Nro 20
Si están de acuerdo con el precio de producto que compran.

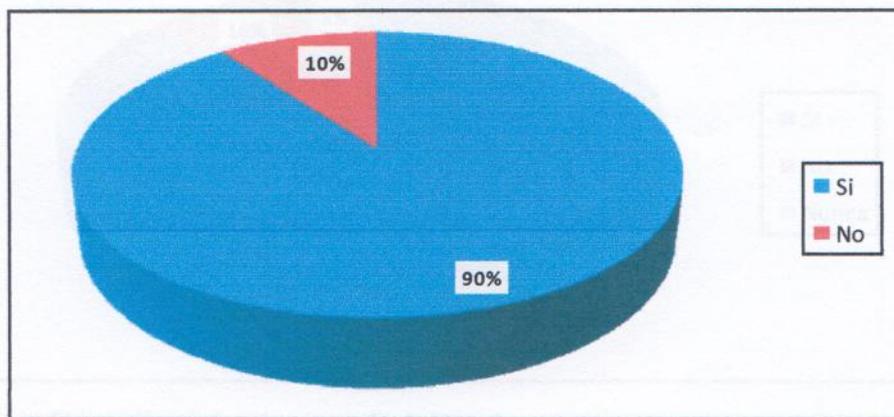


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro13 el 90% de las ópticas da información de la variedad de productos que se ofrecen en el mercado y un 10% no, en el caso de nuestra distribuidora vamos a brindar apoyo publicitario a los establecimientos con la descripción del producto detallado.

Grafico Nro 21

Información a sus clientes de la variedad de productos que hay el Mercado.

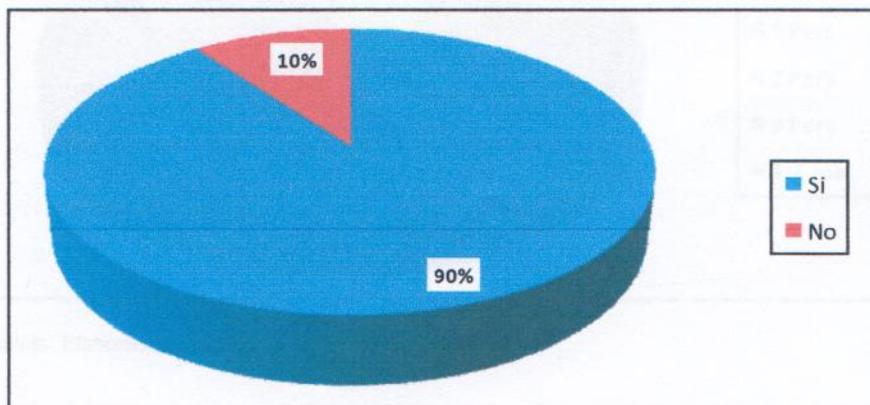


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 14 un 90% de las ópticas dice que sus clientes quedan satisfechos con el producto ofrecido y un 10% queda insatisfecho, el producto que vamos a ofrecer es de buena calidad por lo tanto el consumidor final quedará conforme regresando nuevamente a su establecimiento.

Grafico Nro 22

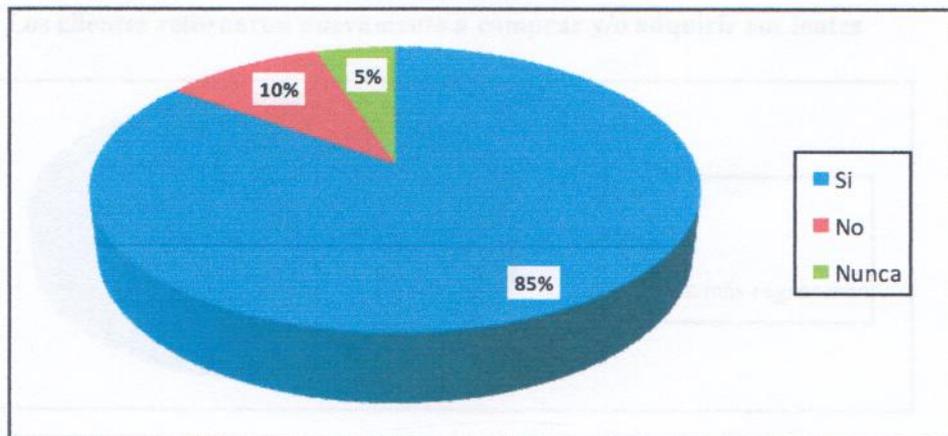
Su cliente queda satisfecho con el producto ofrecido.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 15 un 85% de clientes si retornaron a comprar nuevamente en sus locales, un 10% no retornaron y un 5% nunca regresó.

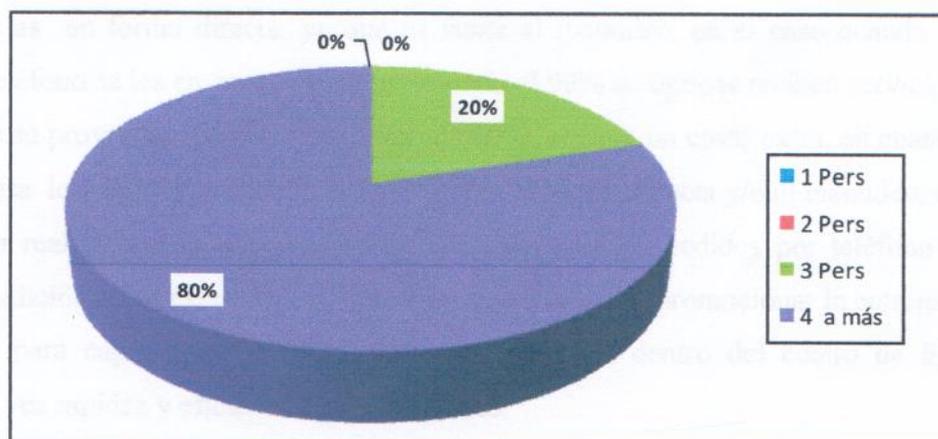
Grafico Nro 23
Retorno de Clientes.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 16 la cantidad de personas que llegaron recomendadas a sus establecimientos a un 80% de ópticas llegaron más de 4 personas, y a un 20% sólo 3 personas.

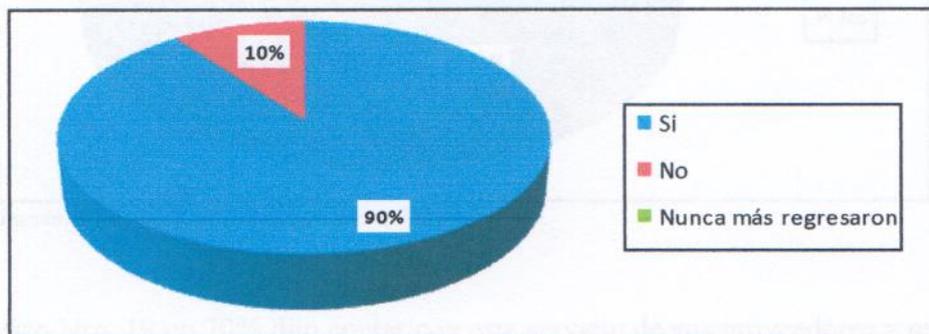
Grafico Nro. 24
Cantidad de personas recomendadas que llegaron a su establecimiento.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado

En el grafico Nro. 17 al 90% de las ópticas si retornaron a comprar nuevamente, y un 10% no, con el precio que vamos a tener en el mercado, las ópticas podrán realizar precios promocionales para sus clientes.

Grafico Nro. 25
Los clientes retornaron nuevamente a comprar y/o adquirir sus lentes



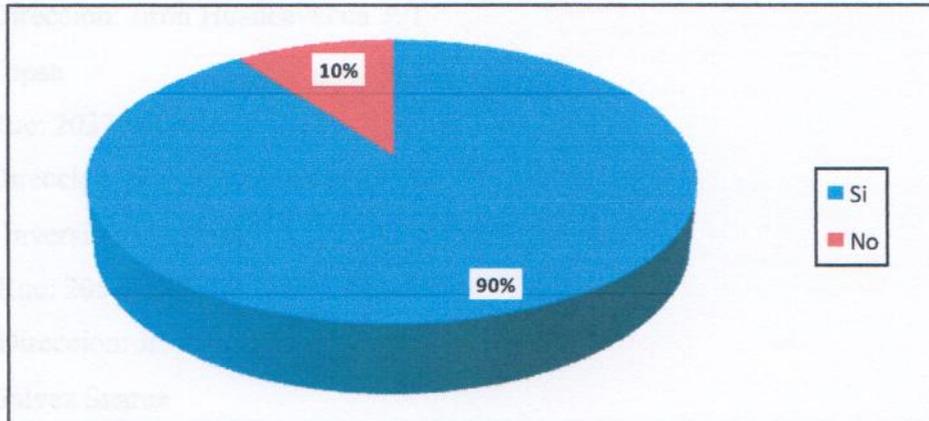
Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 18 a un 90% de ópticas le genera mayor rentabilidad el producto que compra, y a un 10% no, con las resinas antirreflex que ofrecemos le va a generar mayor ganancias a las ópticas, lo cual le es beneficioso adquirir nuestro producto.

Distribución.- la distribución de las resinas antirreflex que realizan las diferentes distribuidoras es en forma directa, ya que es venta al menudeo, en el caso cuando son pedidos por teléfono se les envía mediante mensajería el 90% de ópticas reciben servicio de mensajería de su proveedor sin pago adicional, un 10% si paga un costo extra, en cuanto a nuestra empresa lo que es distribución se va a vender en forma directa y/o al menudeo, a su vez vamos a realizar entregas a sus establecimientos ya sean pedidos por teléfono sin ningún costo adicional por este servicio, por el contrario vamos a promocionar la entrega de su producto para captar mayor ópticas que se encuentren dentro del centro de lima, brindado a su vez rapidez y eficiencia en este servicio.

Grafico Nro 26

El tipo de lente que recomienda a sus clientes que le genera mayor rentabilidad.

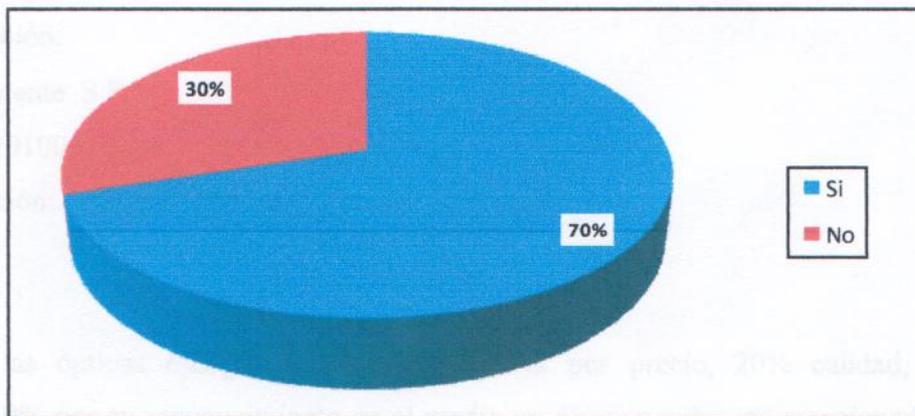


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado

En el grafico Nro. 19 un 70% dijo contar con este servicio de sus proveedores y un 30% no cuenta con este servicio, nosotros brindaremos este servicio sin costo alguno.

Grafico Nro 27

Se les consultó a las ópticas si tienen servicio de mensajería de sus proveedores.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 20 se puede apreciar que al 90% no paga un adicional por la entrega a su establecimiento a sus proveedores, y un 10%, si paga un adicional por este servicio.

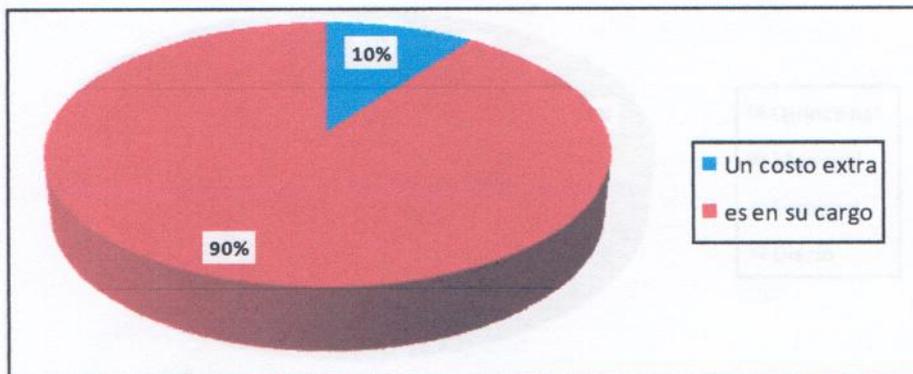
Competencia.-las distribuidoras que abastecen a las diferentes ópticas del centro de lima cómo proveedores son los siguientes:

- Casa del óptico
Ruc: 20506920354
Dirección: Jirón Huancavelica 391
- Topsa
Ruc: 20379085505
Dirección: Jr. Huancavelica 266
- Inversiones ópticas.
Ruc: 20502824733
Dirección: Jr. Rufino Torrico 538
- Gálvez Suarez
Ruc: 10061486947
Av. Emancipación 271#141
- Lentes y tecnología del Perú S.A.C.
Ruc: 20514272469
Dirección: Jr. Huancavelica 390
- Ventura Import S.R.L.
Ruc: 2026327265
Dirección:
- San Vicente S.R.L.
Ruc: 20100552966
Dirección: Jr.Rufino Torrico 514-Lima

El 45% de las ópticas escogió a estos proveedores por precio, 20% calidad, 15% puntualidad 10% por su reconocimiento en el medio un 5% por todas las mencionadas, al 60% de las ópticas le parece que la atención de los proveedores es regular ,20% bueno y un 10% muy bueno, , un 90% de ópticas no se les informa de la oferta de productos y sólo un 10% si obtiene información, el 70% de ópticas si se le abastece del stock de medidas solicitadas y un 30% no, los problemas que han presentado los productos en este caso de resinas antirreflex son de que no marque la medida 18%,descentrado12%,aberraciones y otros , los proveedores tienen su oficina cerca a su negocio 80% y no un 20%.

Grafico Nro.28

Al realizar pedidos por mensajería el tipo de costo que les genera.

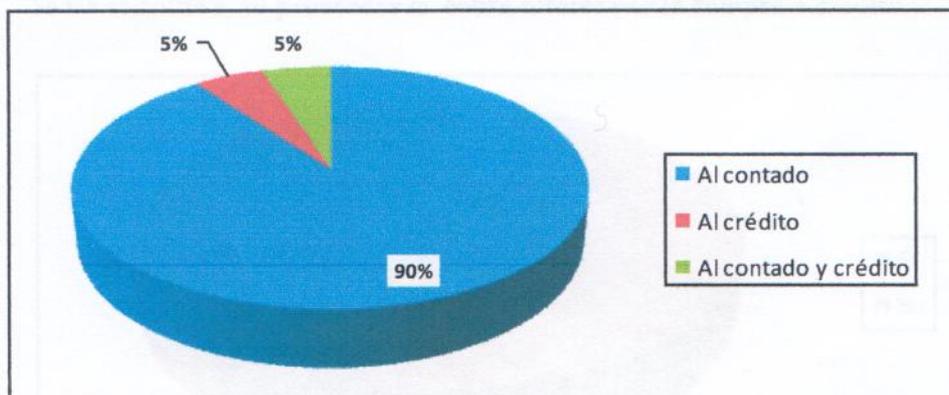


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 21 el 90% realiza su compra al contado y crédito bajo estas dos modalidades a la vez, un 5% sólo al contado y un 5% sólo crédito, en nuestra distribuidora nos adaptamos al cliente al sistema de pago que mejor le sea más conveniente ya sea contado, crédito, Tratando de brindar mejor atención y a su vez captar más compradores.

Grafico Nro. 29

La compra que realizan a sus proveedores es:

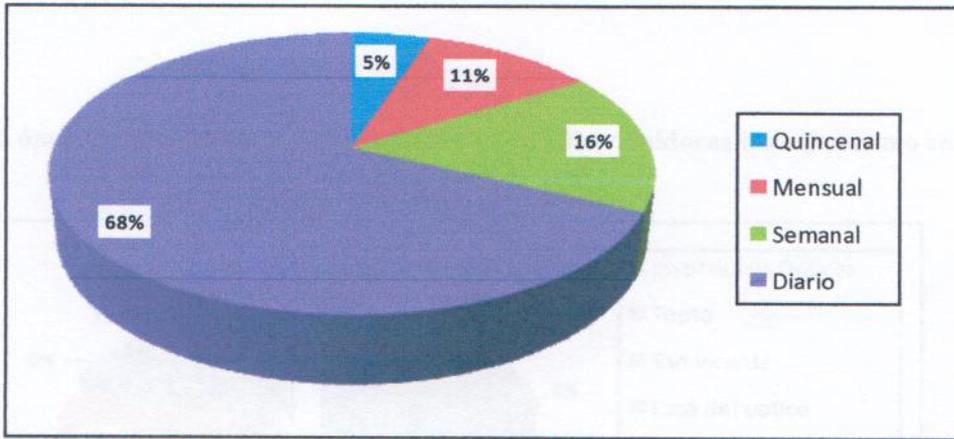


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 22 el 68% de las ópticas realizan pagos diarios del producto adquirido, un 16% lo realiza en forma semanal, y un 11% mensual y un 5% quincenal.

Grafico Nro. 30

Cuando realizan pago a crédito lo cancelan de la siguiente forma:

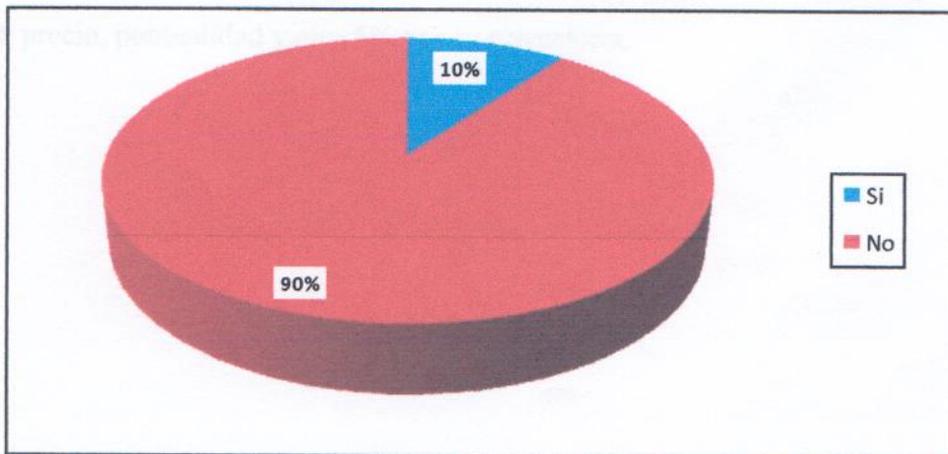


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 23 al 90% de las ópticas consultadas no le cobran interés por comprar a crédito y aun 10% si les cobra su proveedor, en el caso de las ópticas soliciten crédito no vamos a cobrar interés alguno.

Grafico Nro 31

Se les consultó si su proveedor le cobra interés por la compra a crédito.

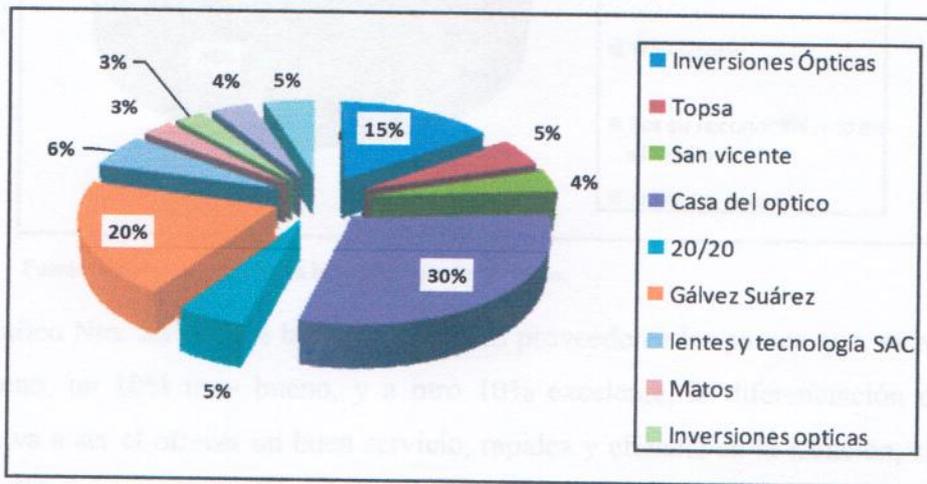


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 24 se puede apreciar que el 30% de las ópticas prefieren adquirir sus productos de la casa del óptico, un 20% de Gálvez Suarez, 15% de Inversiones Ópticas, y otros entre 6, 5,4 y 3%.

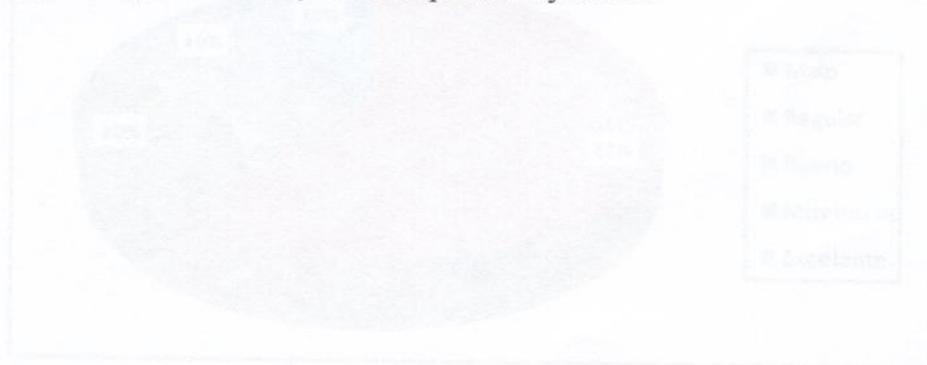
Grafico Nro 32

A las ópticas encuestadas se les preguntó con qué distribuidoras trabajan como sus proveedores.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado

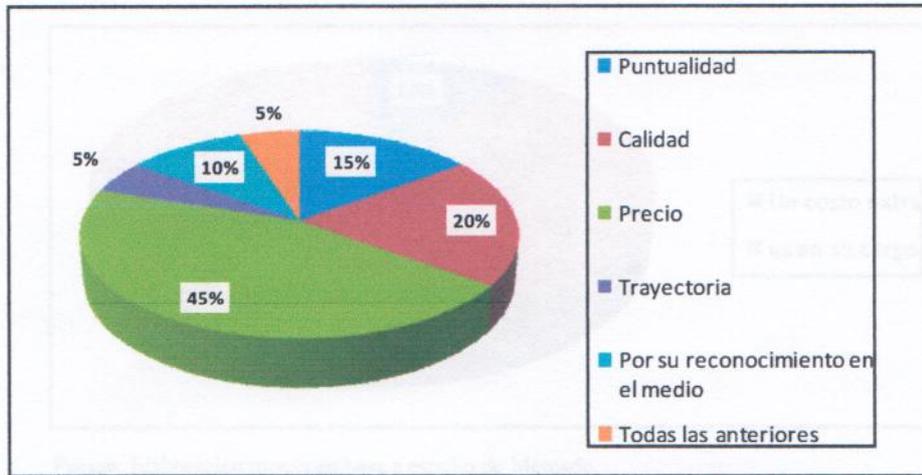
En el grafico Nro. 25 el 45% de las ópticas compra sus productos por el precio, un 20% por calidad, un 15% por puntualidad, un 10% por su reconocimiento en el medio y un 5% por calidad, precio, puntualidad y otro 5% por su trayectoria.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado

En el grafico Nro. 27 el 90% de las ópticas no le genera ningún costo adicional por este servicio y el 10%...

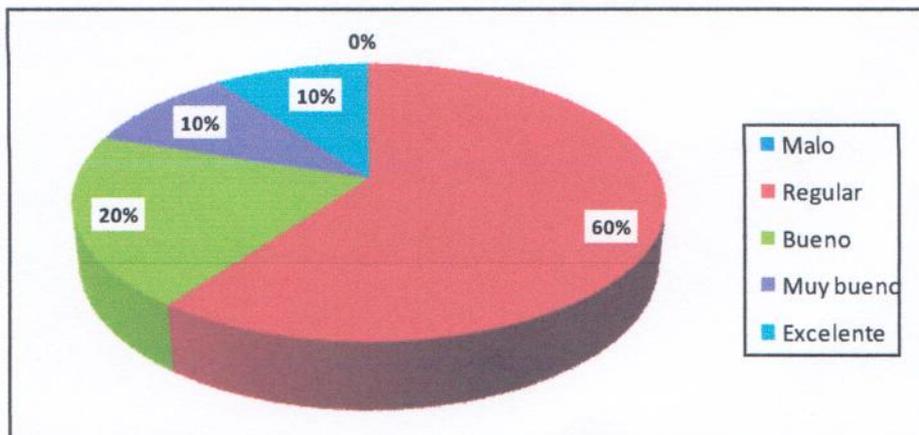
Grafico Nro 33
Se les consultó de por qué escogieron a estos proveedores



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

En el grafico Nro. 26 al 60% la atención de sus proveedores les parece que es regular, un 20% bueno, un 10% muy bueno, y a otro 10% excelente, la diferenciación de nuestra empresa va a ser el ofrecer un buen servicio, rapidez y eficacia en la atención, sin demora en los pedidos que realicen si es por entregar a sus establecimientos.

Grafico Nro 34
La atención de sus proveedores le parece:

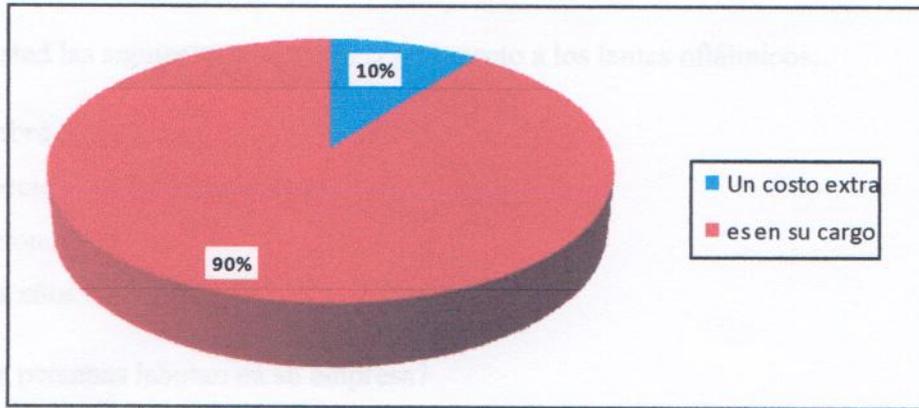


Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado

En el grafico Nro. 27 al 90% de las ópticas no le genera ningún costo adicional por este servicio y si a un 10%.

Grafico Nro 35

Al realizar pedidos por mensajería qué tipo de costo le genera



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de Mercado.

11.- Anexos

11.1 ENCUESTA

Responda usted las siguientes preguntas con respecto a los lentes oftálmicos.

1. Nombre de la óptica
 2. Dirección del Establecimiento.
 3. Teléfono.
- 1.- ¿Cuántos años tiene funcionando su negocio?
 - 2.- ¿Cuántas personas laboran en su empresa?
 - 3.- ¿Qué tipo de lente es el que tienen mayor demanda en su establecimiento?
 - a) Resinas blancas
 - b) Resinas anti réflex
 - c) Cristales blancos
 - d) Cristales photogray
 - e) Cristales photobrown.
 - 4.- ¿Cuál es el precio en primera serie de la resina anti réflex que usted compra?
 - 5.- ¿Tienen usted conocimiento de lo último de la tecnología aplicada en los productos que usted conoce?
 - a) Si
 - b) No
 - c) Se va a informar
 - 6.- ¿Cuánto invierte en compra de mercadería de lentes oftálmico mensual?
 - a) S/. 500.00
 - b) S/. 1,000.00

c) S/. 1,500.00

d) S/. 2,000.00 a más

7.- La compra que usted realiza es:

a) Diario

b) Semanal

c) Quincenal

d) Mensual

8.- ¿Está de acuerdo con el precio de producto que usted compra?

a) Si

b) No

9.- ¿A cuánto asciende sus ventas mensuales?

a) S/. 0.00

b) S/. 3,000.00

c) S/. 5,500.00

d) S/. 10,000.00 a más

10.- ¿La compra que usted realiza a sus proveedores es?:

a) Al contado

b) Al crédito

c) Al contado y crédito

11.- ¿Si realiza pago a crédito a cuantos días lo cancela?

a) Diario

b) Semanal

c) Quincenal

d) Mensual

12.- ¿Le cobran interés por la compra a crédito?

a) Si

b) No

13.- ¿Para usted que es más importante para la adquisición de sus lentes?

a) Calidad

b) Precio

c) Garantía

d) Todas las alternativas

14.- ¿Quiénes son sus proveedores?

a) Trimax

b) Toppa

c) Uno

d) Casa del óptico

e) 20/20

f) Gálvez Suárez

g) Lentes y tecnología del Perú SAC

h) Matos

i) Inversiones ópticas.

j) Industrial

k) Todas las anteriores.

15.- ¿Por qué escogió a estos proveedores?

a) Puntualidad

b) Calidad

c) Precio

d) Trayectoria

e) Por su reconocimiento en el medio.

f) Todas las alternativas

16.- La atención de sus proveedores le parece:

a) Malo

b) Regular

c) Bueno

d) Muy bueno

e) Excelente

17.- ¿Sus proveedores tienen servicio de mensajería?

a) Si

b) No

18.- ¿Al realizar pedidos por mensajería qué tipo de costo le genera?

a) Un costo extra

b) Es en su cargo

19.- ¿Sus proveedores le informan sobre nueva oferta de productos?

a) Si

b) No

20.- ¿Sus proveedores le abastecen del stock de medidas solicitadas?

a) Si

b) No

21.- ¿Ha tenido problemas con los lentes adquiridos? En cuanto a:

a) Que no marque la medida

b) Presenta aberración

c) Descentrado

d) Arañones

22.- ¿Los proveedores tienen su oficina cerca de su negocio?

a) Si

b) No

23.- ¿Le informa a sus clientes de la variedad de productos que hay en el mercado?

a) Si

b) No

24.- ¿Su cliente queda satisfecho con el producto ofrecido?

a) Si

b) No

25.- ¿Sus clientes retornaron nuevamente a comprar y/o adquirir sus lentes?

a) Si

b) No

c) Nunca

26.- ¿Cuántas personas recomendadas llegaron a su establecimiento?

a) 1

b) 2

c) 3

d) 4 a más.

27.- ¿Qué lente solicitaron las personas recomendadas?

a) Resinas blancas o coloreadas

b) Resinas anti réflex

d) Cristales photogray

e) Cristales photobrown.

28.- ¿Sus clientes retornaron nuevamente a comprar y/o adquirir sus lentes?

a) Si

b) No

c) Nunca más regresaron.

29.- ¿El tipo de lente que recomienda a sus clientes le genera mayor rentabilidad?

a) Si

b) No

30.- ¿Los productos que usted adquiere de donde son: CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD

ANÓNIMA

a) China

Los Gerentes: Aspid Rossana Yacocca Matus

b) Estados Unidos

Artículo CONCEPTO

c) Tailandia

La constitución similitud de la sociedad anónima se realiza por los fundadores, al momento de la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, cuyo

d) Alemania

acto no se garantiza las acciones.

e) Francia.

Señor f) De todas partes.

Sr. Aspid Rossana Yacocca Matus, en su Registro de Escrituras Públicas, una constitución similitud de sociedad anónima que otorgan a nosotros los fundadores Aspid Rossana Yacocca Matus, con Documento Nacional de Identidad No. 07570082 domiciliado en la Avenida Alfredo León 114 Dpto 201 Miraflores, de estado civil soltero y Estela Matos Heras, con Documento Nacional de Identidad No. 07570082 domiciliada en Av. Alfredo León 114 Dpto 201 Miraflores de estado civil casada, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO-Mediante Pacto Social, voluntaria y expresamente acordamos constituir una Sociedad Anónima denominada "Matus S.A.C." Sociedad Anónima Cerrada; con un capital de S/100,441,300.00 cada uno, igual a indivisibles, íntegramente suscritas y pagadas en su coto por ciento mediante aportes en dinero efectivo, en la siguiente proporción: Aspid Rossana Yacocca Matus suscribe 83,220.78 acciones por un valor de S/83,220.78 (OCHENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS VEINTE NUEVOS SOLES CON SETENTAICERO CENTAVOS 00/100 NUEVOS SOLES) y paga en el coto por ciento; y ESTELA MATOS HERAS suscribe acciones por un valor de S/83,220.78 (OCHENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS VEINTE NUEVOS SOLES CON SETENTAICERO CENTAVOS 00/100 NUEVOS SOLES) y que lo paga en totalidad.

SEGUNDO-La administración de la Sociedad está conformada de la siguiente manera: Presidente del Directorio Estela Matos, de nacionalidad peruana, con Documento de Nacional de Identidad No. y con Domicilio en Av. Alfredo León 114 Dpto 201 Miraflores, Aspid Rossana Yacocca Matus, de nacionalidad peruana, con Documento Nacional de

11.2 MODELO DE MINUTA Y ESTATUTO DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA

Ley General de Sociedades (No. 26887)

Artículo 53°. CONCEPTO

La constitución simultánea de la sociedad anónima se realiza por los fundadores, al momento de otorgarse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, cuyo acto suscriben íntegramente las acciones.

Señor Notario:

Sírvase Ud. extender en su Registro de Escrituras Públicas, una constitución simultánea de sociedad anónima, que otorgamos nosotros los fundadores Astrid Rossana Yacolca Matos, con Documento Nacional de Identidad No. 07970082 domiciliado en la Avenida Alfredo Leon 114 Dpto 201 Miraflores; de estado civil soltera y Estela Matos Heras, con Documento Nacional de Identidad No. , domiciliada en Av. Alfredo Leon 114 Dpto 201 Miraflores de estado civil casada; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO.-Mediante Pacto Social, voluntaria y expresamente convenimos constituir una Sociedad Anónima denominada "Matos S.A.C." Sociedad Anónima Cerrada ; con un capital de S/.166,441.560.00 cada una, iguales e indivisibles, íntegramente suscritas y pagadas en un cien por ciento, mediante aportes en dinero efectivo, en la siguiente proporción : Astrid Rossana Yacolca Matos suscribe 83,220.78 acciones por un valor de S/.83,220.78 (OCHENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS VEINTE NUEVOS SOLES CON SETENTAIOCHO CENTAVOS 00/100 NUEVOS SOLES).y paga en el cien por ciento; y, ESTELA MATOS HERAS suscribe acciones por un valor de S/83,220.78, (OCHENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS VEINTE NUEVOS SOLES CON SETENTAIOCHO CENTAVOS 00100 NUEVOS SOLES)Y que lo paga en totalidad.

SEGUNDO.-La administración de la Sociedad está conformada de la siguiente manera: Presidente del Directorio Estela Matos, de nacionalidad peruana, con Documento de Nacional de Identidad No , y con Domicilio en Av., Alfredo Leon 114 Dtpo201 Miraflores, Astrid Rossana Yacolca Matos, de nacionalidad peruana, con Documento Nacional de

Identidad No.07970082Se nombra como Gerente General a Astrid Rossana Yacolca Matos, cuyos datos de identificación se han consignado anteriormente..

TERCERO.-La sociedad que se constituye, se regirá por la norma estatutaria que a continuación se indica:

ESTATUTO

CAPITULO I

DENOMINACIÓN, OBJETO SOCIAL, DURACIÓN, DOMICILIO Y CAPITAL DE LA SOCIEDAD

Artículo primero.- la sociedad que se constituye se denomina Matos S.A. Cerrada.

Artículo Segundo.-El objeto de la sociedad es el siguiente:

Distribución de Resinas Antiréflex.

Artículo Tercero.-El domicilio de la sociedad es la Ciudad de Lima.

Artículo Cuarto .-La sociedad tendrá una duración indeterminada ,iniciando formalmente sus actividades en la fecha que se inscriba en los Registros Públicos ;dejando expresa constancia que la validez de los actos realizados con anterioridad a la mencionada inscripción, queda subordinada a dicho requisito y su posterior ratificación.

Artículo Quinto.-El capital de la sociedad asciende de la cantidad de S/.166,441.5601 (CIENTO SESENTISES MIL Y 00//000 NUEVOS SOLES dividido y representado por Mil acciones ordinarias de un valor nominal de 166,441.560.00 (CIENTO SESENTAISEIS MIL CUATROCIENTOS UN MIL QUINIENTOS SESENTA y00/000 NUEVOS SOLES) cada una íntegramente suscritas y pagadas en su totalidad.

Artículo Sexto.-El régimen de las acciones, tenencia, propiedad,, derechos, y obligaciones que emanen de sus registros, su contenido y transmisión se rigen por lo previsto en la Ley No2688.

CAPÍTULO II

ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, DIRECTORIO Y GERENCIA GENERAL

Artículo Séptimo.- La sociedad constituida regirá sus actividades a través de la Junta General de Accionistas, el Directorio y la Gerencia General.

Artículo Octavo.-La Junta General la componen los accionistas y es el órgano supremo de la sociedad y por lo mismo las decisiones que adopte son de obligatorio cumplimiento para todos los accionistas, aún para quienes, hubiesen votado en contra, estuviesen ausentes ó fueran disidentes..

Artículo Noveno.-la sociedad tiene como órganos la Junta Obligatoria Anual las juntas de carácter extraordinario ó cualquier época y la Junta Universal..

Artículo Décimo.-La Junta General se celebra en el lugar del domicilio social. Es convocada por el Directorio en la forma establecida en los Artículos 113 ° y 116° de la Ley General de la Ley General de Sociedades y el Artículo 117 ° que representen no menos del veinte por ciento de las acciones suscritas con derecho a voto del veinte por ciento con derecho a voto mediante carta notaria..

Artículo Décimo Primero.- Corresponde a la junta Obligatoria Anual las atribuciones señaladas en el Artículo 114° de la Ley General de Sociedades, esto es pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos y los resultados del ejercicio anterior, la distribución de las utilidades, la elección de los miembros del directorio, fijando su retribución, designar auditores: además de las otras atribuciones que señala el Artículo que señala el Artículo 115° de la Ley General de Sociedades.

Artículo Décimo Segundo.- Para los efectos de las convocatorias a las juntas generales, publicación de avisos y concurrencia de terceros y examen de la documentación de la sociedad, rigen las disposiciones de los Artículos 44°,45 °, 113°,116° al 120° y 130° de la ley No.26887. El quórum se computa conforme a las reglas precisadas en los Artículos 124° al 128°.

Artículo Décimo Tercero.-Las juntas Generales son presididas por el Presidente del Directorio ó en su defecto por el accionista que represente el mayor número de acciones. Actúa como Secretario el Gerente General.

Artículo Décimo Cuarto.-El desarrollo de la Junta General de accionistas, debe constar en un libro de actas legalizado conforme a ley.

Artículo Decimo Quinto .-Los procedimientos de impugnación de acuerdos societarios, separación de socios, aumento ó disminución de capital separación de socios, aumento o disminución del capital con la consiguiente modificación del Estatuto, emisión de obligaciones, disolución, liquidación y extinción de sociedades, se rigen por las normas establecidas en la Ley General de Sociedades.

CAPÍTULO III

DEL DIRECTORIO

Artículo Décimo Sexto.-La sociedad estará administrada por un Directorio compuesto de dos miembros, elegidos por la Junta General, que se renueva cada dos años. Cualquier persona natural puede ser miembro del directorio sin necesidad de ser accionista.

Artículo Décimo Séptimo.- El director desempeña su cargo personalmente, por lo tanto sus funciones son indelegables desempeña su cargo personalmente, Su remuneración la determina la Junta General, la cual inclusive lo puede remover en cualquier momento, aún cuando su designación hubiese constituido una de las condiciones del pacto social. Su cargo vaca por las causales señaladas en el Artículo 157° de la Ley General de Sociedades. Está supeditado a los impedimentos que señala la Ley No.26887.

Artículo Décimo Octavo.- El quórum del directorio es la mitad más uno de sus miembros. Si el número de directores fuera impar, el quórum lo constituye el número entero inmediato superior a la mitad de aquel. Cada director tiene derecho a un voto sin importar el número de acciones en tiempo indefinido. Su remoción puede ocurrir en cualquier momento por intervención del directorio de la Junta General.

Artículo Vigésimo.-Son atribuciones del Gerente:

- a) Celebrar y ejecutar los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social.

b) Representa a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil en todos los actos que sean menester.

c) Asistir con voz pero sin voto a las sesiones de la Junta General y las sesión es de directorio. Actúa como Secretario.

d) Expedir constancias y certificaciones respecto del contenido de los libros y registros de la sociedad.

Le alcanza las responsabilidades que están señaladas en el Artículo 190° de la Ley General de Sociedades. Responde solidariamente con los miembros del directorio, cuando participe en actos que den lugar a responsabilidad de éstos ó cuando conociendo la existencia de éstos actos ó cuando conociendo la existencia de esos actos, no informe al directorio a la Junta General.

CAPITULO IV

BALANCE ANUAL, DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES, DISOLUCIÓN DISOLUCION y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD

Artículo Vigésimo Primero.-En la formulación, presentación, examen y aprobación del balance, son de aplicación las normas establecidas en las partes pertinentes de la Ley General de Sociedades.

Agregue Ud. Señor Notario, la introducción y conclusión de estilo y demás insertos de ley y oportunamente curse las Partes al Registro Mercantil para su inscripción.

10.3 Tamaño de la Muestra

Resultados del estudio

1.- Óptica Jesús

Ruc: 10090237611

Dirección: Jr. Huancavelica 433

2.- Servicios Nuevo Milenio

Ruc: 10071220708

Dirección: Jr. Huancavelica 326

3.-Óptica Mi Perú

Ruc: 10090237611

Dirección: Jr. Huancavelica 419

4.-American Optical E.I.R.L.

Ruc: 20295893134

Dirección: Jr. Cailloma 393

5.-Óptica Danny y Chela

Ruc: 20512819771

Dirección: Jr. Antonio Miroquesada 121

6.-Servicios Ópticos Hant

Ruc: 10106488296

Dirección: Jr.Huancavelica 396

7.-Ópticas Santa Lucia E.I.R.L.

Ruc: 20516814013

Dirección: Jr.Huancavelica 217

8.-Óptica Edith

Ruc: 10413836021

Dirección: Av. Abancay 299

9.-Óptica Saldana Lima

Ruc: 20101448330

Dirección: Jr.Huancavelica 2793#108

10.-Gian Marco Bahamonde

Ruc: 10430029458

Dirección: Jr. Rufino Torrico 698

11.-Grupo MB Lens S.A.C.

Ruc: 20518062981

Dirección: Jr.Huancavelica 439

12.-D'Morveli Opti Center S.A.C.

Ruc: 20504957366

Dirección: Jr.Huancavelica 309

13.- Óptica Taller Kevin

Ruc: 10405573666

Dirección: Jr. Junín 612

14.- Óptica Geraldine

Ruc: 1009384446

Dirección: Jr. Chincha 240 Lima

15.-Alfaro Lens

Ruc: 10103851233

Dirección: Jr.Huancavelica 357

16.-Óptica Yaco

Ruc: 10093905551

Dirección: Jr.Huancavelica 355#102

17.- Óptica Díaz Díaz

Ruc: 10104293960

Dirección: Jr.Huancavelica 291

18.-Ópticas J.V.Q. S.A.C.

Ruc: 20517261387

Dirección: Jr.Huancavelica 239

19.-Óptica Marsella

Ruc: 15108746707

Dirección: Jr.Huancavelica 380

20.-Nelly Violeta Ayarce

Ruc: 10062214649

Dirección: Jr. Puno 254

21.-Omni Laser Perfect Visión

Ruc: 20511402221

Dirección: Jr. Cailloma 407^a

22.-Óptica Allen

Ruc: 10062214649

Dirección: Jr.Huancavelica 355#103

23.-Óptica Leo

Ruc: 10104589443

Dirección: Jr.Huancavelica 412

24.-Reflejos Ópticos E.I.R.L.

Ruc: 20374579658

Dirección: Jr.Huancavelica 285

25.-Jaime Villanueva Quiliche

Ruc: 10103549332

Dirección: Jr.Huancavelica 229

26.-Óptica Bernuy S.A.

Ruc: 20101495681

Dirección: Av. Emancipación 184#104

27.-Óptica Morales E.I.R.L.

Ruc: 20502797744

Dirección: Jr.Huancavelica 419

28.-Veza Salvador Flor

Ruc: 10096180883

Dirección: Jr.Huancavelica 326

29.- Ichiban Express E.I.R.L.

Ruc: 20509550442

Dirección: Av. Tacna 359 Dpto. 101

30.-Centro Óptico Alexander

Ruc: 10253319360

Dirección: Jr. Huancavelica 482

31.-Óptica Variedades

Ruc: 10075461858

Dirección: Jr.Huancavelica 368

32.-Óptica Pinn

Ruc: 10095931079

Dirección: Jr.Huancavelica 347

33.-Centro Óptico Brillen E.I.R.L.

Ruc: 20101514570

Dirección: Jr.Huancavelica 419A

34.- Centro Óptico Tang S.R.L.

Ruc: 20154962744

Dirección: Jr.Huancavelica 386

35.--Centro Óptico Willy

Ruc: 10077348994

Dirección: Jr.Huancavelica 372#3

36.-Óptica Allison

Ruc: 20511680116

Dirección: Jr.Huancavelica 372

37.-Anteojos Albert

Ruc: 10062716245

Dirección: Pza. Mesa Redonda 949#1066

38.-Distribuidora y Óptica J.R. Import S.C.R.L.

Ruc: 20507019138

Dirección: Jr. Andahuaylas 1132

39.-Óptica Villalens

Ruc: 10086666729

Dirección: Jr. Rufino Torrico 567

40.-Óptica Rocio

Ruc: 10080143996

Dirección: Jr. Huancavelica 355#213

41.-Óptica Maryce

Ruc: 10061613388

Dirección: Jr. Huancavelica: 156

42.-Óptica Señor de los Milagros

Ruc: 10085778230

Dirección: Jr. Huancavelica 355#212

43.-Óptica Marlene

Ruc: 10090334714

Dirección: Jr. Cailloma 400

44.-World Lens

Ruc: 10004880698

Dirección: Jr.Huancavelica 274

45.-Centro Óptico Arco Iris S.R.L.

Ruc: 20101473369

Dirección: Jr. Cailloma 407

46.-Jaime Villanueva Quilichi

Ruc: 10103549332

Dirección: Jr.Huancavelica 229

47.--Óptica Carmen

Ruc: 10060773659

Dirección: Av. Abancay 221

48.-Mai lui S.A.C.

Ruc: 20511754411

Dirección: Jr. Mesa Redonda 900

49.-Óptica M&N E.I.R.L.

Ruc: 20511754411

Dirección: Jr. Cailloma 422

50.-Vision Lens Optic E.I.R.L. S.A.C.

Ruc: 20520599844

Dirección: Jr. Rufino Torrico 511

51.-José Luis Cabanillas Vásquez

Ruc: 10067983144

Dirección: Jr. Rufino Torrico 538

52.-Óptica Dávila S.A.C.

Ruc: 10091654682

Dirección: Jr. Huancavelica 158

53.-Nelly Violeta Oyarce Bobadilla

Ruc: 10062214649

Dirección: Jr. Puno 254

54.-Visión J Y M S.R.L.

Ruc: 10091654682

Dirección: Jr. Huancavelica 355#204

55.-Noé Agurto Lugo

Ruc: 10099781357

Dirección: Jr. Cailloma 366

56.-Óptica Mundial

Ruc: 20515448111

Dirección: Jr. Puno 209

57.-Óptica Glasses

Ruc: 10325367551

Dirección: Av. Emancipación 264

58.-Negociaciones Ópticos Espejo S.A.C.

Ruc: 20492808319

Dirección: Jr. Rufino Torrico 575

59.-Optiservis

Ruc: 20492054811

Dirección: Jr. Rufino Torrico 565

60.-Ópticas Judith S.A.C.

Ruc: 20515173260

Dirección: Jr. Rufino Torrico 529

61.- Óptica Brando S.A.C.

Ruc: 10257822961

Dirección: Jr. Cailloma 221#202

62.-Óptica Medina S.R.L.

Ruc: 20100498732

Dirección: Jr. Cuzco 421

63.-Colent S.R.L. *Servicios Múltiples S.A.C.*

Ruc: 20336547076

Dirección: Jr. Camana 501 *355#102*

64.-Óptica Victoria

Ruc: 10074703572

Dirección: Jr.Huancavelica 466

65.-Aura Carmen de la Cruz Chinga

Ruc: 10034830725

Dirección: Jr.Huancavelica 486 *486*

66. - Vision Lens Optic E.I.R.L.

Ruc: 20520599844

Dirección: Jr.Rufino Torrico 511

67.- Óptica Lucero *Servicios Múltiples S.A.C.*

Ruc: 10069206544 *17*

Dirección: Jr. Huancavelica 355#211^a

68.-Óptica Bernuy S.A.

Ruc: 20101495681

Dirección: Av. Emancipación 184 #104

69.-Ópticas J.V.Q. S.A.C. *Servicios Múltiples S.A.C.*

Ruc: 20517261387

Dirección: Jr. Huancavelica 239 *239*

70.-Óptica Gaby

Ruc: 10093320188

Dirección: Jr. Huancavelica 279# #211

71.- Mob Corporación de Servicios Múltiples S.A.C

Ruc: 20537461871

Dirección: Jr. Huancavelica 355#102

72.-Óptica Olivos

Ruc: 17123414667

Dirección: Jr. Cuzco390

73.- Vision Camila E.I.R.L.

Ruc: 20492054811

Dirección: Jr. Huancavelica 470#401

74.- Óptica Valdi E.I.R.L.

Ruc: 20492836525

Dirección: Jr. Huancavelica 386

75.-Óptica Morlens E.I.R.L.

Ruc: Jr. Cailloma 397

Dirección: Jr. Huancavelica 355#108

76.-Virtual Optical E.I.R.L.

Ruc: 20510372604

Dirección: Jr. Mesa Redonda 946

77.- Mob Corporación de Servicios Múltiples S.A.C

Ruc: 20537461871

Dirección: Jr. Huancavelica 355#209

78.-Óptica Lizbeth

Ruc: 10093126730

Dirección: Jr. Huancavelica 355#202

79.-Óptica Claudia

Ruc: 10062837100

Dirección: Jr.Rufino Torrico 455 213

80.- Óptica Antonia

Ruc: 10074459981

Dirección: Jr. Huancavelica 355#211

81.- Óptica Universo

Ruc: 10461999111

Dirección: Jr. Huancavelica 355#213

82.- Óptica María

Ruc: 10461999111

Dirección: Jr. Huancavelica 355#215

83.- Neo Visión

Ruc: 20507861530

Dirección: Jr. Huancavelica 355#217

84.-Cesar Visión S.A.C.

Ruc: 20511970205

Dirección: Jr. Huancavelica 355#210

85.- Grupo de Servicios Internacionales E.I.R.L.

Ruc: 20424674568

Dirección: Jr. Huancavelica 321

86.- Evolución Optical S.A.C.

Ruc: 20492763382

Dirección: Jr.Huancavelica 174 #111

87.- Óptica Nicolle

Ruc: 10419990090

Dirección: Jr. Huancavelica 355#213

88.- Óptica Max

Ruc: 10101152885

Dirección: Jr. Huancavelica 353

89.-Óptica Kevin

Ruc: 10104056658

Dirección: Jr. Huancavelica 293#117

90.-Óptica Obrian

Ruc: 10067089478

Dirección: Jr.Rufino Torrico 552

91.-Óptica Variedades

Ruc: 10036982212

Dirección: Jr.Huancavelica 395

92.- Óptica Ronaldo

Ruc: 10074459981

Dirección: Jr.Huancavelica 297

93.-Óptica Dávila

Ruc: 10091654682

Jr.Huancavelica 279

94.- INVERSIONES VERSANA

Ruc: 10078444962

Dirección: Jr. Huancavelica 279#101

95.-Óptica Continental

Ruc: 10461999111

Dirección: Jr. Cailloma 463

96.- Óptica Villarreal

Ruc: 10090378011

Dirección: Jr.Huancavelica 355-106

97.-Negociaciones Ópticas Flor S.A.C.

Ruc: 20513318261

Dirección: Av. Emancipación 296

98.-Visión Lens óptica

Ruc: 10104590069

Dirección: Jr.Rufino Torrico 511

99.-Centro óptico Alexander

Ruc: 10253319360

Dirección: Jr.Huancavelica 482

100.-Óptica Jagger

Ruc: 10075053342

Dirección: Jr.Huancavelica 279#106

11.4 Modelo de Contrato de compra venta internacional

Este contrato de COMPRA-VENTA se celebra por una parte la empresa....., representada en este acto por....., y por la otra la empresa..... Representada por....., a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES:

DECLARA "EL VENDEDOR":

- I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de según consta en la escriturao el certificado de Cámara de Comercio de.....
- II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades: la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de.....
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que el señor.....es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.
- V. Que tiene su domicilio en....., mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA "EL COMPRADOR":

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de.....y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de "El vendedor"
- II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- III. Que el señor.....es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene domicilio en....., mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador" a adquirir

SEGUNDA.- PRECIO.- El precio de los productos objeto de este contrato que "El comprador" se compromete, a pagar, será la cantidad de..... FOB puerto de.....INCOTERMS 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.

TERCERA. FORMA DE PAGO.- "El comprador" se obliga a pagar a "El vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante, contra entrega de los siguientes documentos De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de "El comprador".

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE MERCANCÍAS.- "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:.....

QUINTA. FECHA DE ENTREGA.- "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los.....días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS.- "El vendedor" declara y "El comprador" reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente.....

Así mismo "El comprador" se compromete a notificar al "Vendedor", tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que "El vendedor" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO.- Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador" haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.- Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA.- Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.- La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.- Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DÉCIMA SEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.- Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA. LEGISLACIÓN APLICABLE.- En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de.....particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA CUARTA. ARBITRAJE.- Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma éste contrato en la ciudad de a los.....días del mes de.....de.....

EL VENDEDOR:

EL COMPRADOR:

11.5 OPERACIONES DE IMPORTACION

Operación Directa de Importación

	La carga SALE desde el muelle Terminal Portuario a los almacenes			La Carga ENTRA del almacén al Muelle del Terminal Portuario	
DESTINO: <ul style="list-style-type: none"> • Almacén Extra portuario • Fábrica 	Transporte Terrestre o Ferrocarril 	Descarga de nave al Muelle	ORIGEN: <ul style="list-style-type: none"> • Almacén Extra portuario • Fábrica 	Transporte Terrestre o Ferrocarril 	Carga del Muelle a la Nave
		<ul style="list-style-type: none"> • Amarre/desamarr e • Uso de Amarradero • Uso de Muelle 			<ul style="list-style-type: none"> • Amarre/desamarre • Uso de Amarradero • Uso de Muelle
IMPORTACIÓN			EXPORTACIÓN		

Fuente: Sunat (2012)

Elaboración propia

11.3. DIAGNOSTICOS OPERACIÓN INDIRECTA USUALES

	La carga usa almacén en el Terminal Portuario		La carga del almacén al muelles del Terminal Portuario
FÁBRICA A	<p>ALMACÉN</p> <p style="font-size: 2em;">←</p>	FÁBRICA	<p>ALMACÉN</p> <p style="font-size: 2em;">→</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Almacenaje en el Puerto • Manipuleo en almacén 	Transferencia	<ul style="list-style-type: none"> • Almacenaje en el Puerto • Manipuleo en almacén
	<ul style="list-style-type: none"> • Amarre/desamarrado • Uso de Amarradero • Uso de Muelle 		<ul style="list-style-type: none"> • Amarre/desamarrado • Uso de Amarradero • Uso de Muelle
	IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN

Fuente: Sunat (2012)

Elaboración propia.

11.6 DIAGNOSTICOS Y ENFERMEDADES VISUALES

Miopía y Astigmatismo

Causas, Incidencia y Factores de Riesgo

Con este problema visual los objetos cercanos se ven claramente, pero los lejanos se ven borrosos. Esto es el resultado de que la imagen visual se enfoca delante de la retina, y no directamente sobre ella.

Puede estar causada porque el globo del ojo es excesivamente alargado o porque el cristalino (la lente que se encuentra en el ojo) tiene una distancia focal demasiado corta.

La miopía, generalmente, se desarrolla en la época escolar y se suele estabilizar hacia los 20 años. Hasta entonces puede desarrollarse muy rápidamente y requerir frecuentes cambios de graduación de las gafas o lentillas. Afecta por igual a los hombres y a las mujeres y hay una clara predisposición familiar.

Prevención

- Evitar leer con luz tenue o vela.
- No leer en vehículo en movimiento.
- No frotarse los ojos.
- Síntomas.
- Visión borrosa de los objetos distantes.
- Bizqueo.
- Dolor de cabeza.
- Tensión ocular.
- Análisis y Test.

Un examen general del ojo, o examen oftalmológico incluye:

- Prueba de agudeza visual.
- Prueba de la refracción.
- Prueba de visión del color.
- Pruebas de los músculos del ojo.
- Examen con lámpara de hendidura.
- Examen de la retina.
- Tratamiento.

Se compensan muy fácilmente con el uso de gafas o lentillas, dependiendo cada caso y problema de refracción.

Las gafas:

Ventajas. No tienen ningún efecto sobre el ojo.

Desventajas. Estética, deportes, profesión, baños, etc.

Los lentes de contacto:

Ventajas. Mejor corrección visual que las gafas, estética, actividades.

Desventajas. Intolerancia a las mismas, úlceras corneales e infecciones a veces graves, es imprescindible una higiene adecuada.

La cirugía está indicada en ciertos casos de miopía.

Pronóstico

Si la miopía no se detecta y corrige pronto puede tener consecuencias sociales, emocionales y educativas para el niño.

Complicaciones

Complicaciones asociadas al uso de lentillas (posibles úlceras en la córnea e infecciones).

Complicaciones de la queratotomía radial, incluyendo el fallo de la cirugía en la corrección de la visión, dolor, úlceras en la córnea e infecciones.

Astigmatismo

El astigmatismo es una distorsión de la visión que se produce porque la córnea (la película transparente que se encuentra delante del ojo) tiene una forma despareja. Cuando uno tiene astigmatismo la visión está siempre borrosa.

El astigmatismo es un problema común. Mucha gente tiene un astigmatismo tan leve que no afecta su visión. A veces las personas que tienen astigmatismo entrecierran los ojos para poder enfocar mejor los objetos. Esto no daña la visión pero puede causar dolores de cabeza.

El astigmatismo puede ir acompañado de miopía (vista corta) o hipermetropía (vista de lejos). El astigmatismo se puede corregir con anteojos, lentes de contacto o cirugía.

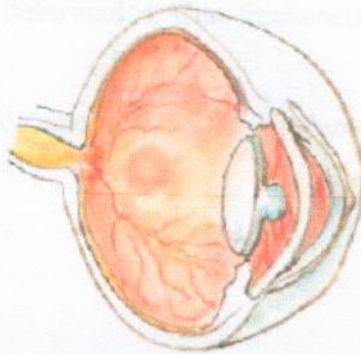
RECOMENDACIONES PARA EL CUIDADO DE LOS OJOS Y DE LA VISIÓN

¿Cómo vemos?

El ojo es el órgano del sentido de la visión. Está formado como un globo con distintas

capas, cada una de las cuales tiene una función, que permiten que la luz penetre hasta llegar a la retina, la capa interna del ojo, formada por terminaciones nerviosas capaces de detectar la luz, su intensidad y color, y transformarla en estímulo nervioso. Este estímulo nervioso es conducido por el nervio óptico hasta la zona del cerebro (el lóbulo occipital o zona posterior del cerebro) donde se traduce en imagen.

La luz atraviesa la córnea, capa transparente en forma de cúpula que cubre la parte delantera del ojo, pasa por la pupila, que está más o menos dilatada en función de la cantidad de luz que esté recibiendo el ojo y llega al cristalino. El cristalino es la lente que permite enfocar la luz o la imagen en la retina.



La combinación de las imágenes que llegan al cerebro de los dos ojos permite ver en tres dimensiones (visión tridimensional), con volumen y perspectiva.

Es importante así comprender que en realidad “vemos” en el cerebro, pero para ver es necesario que la luz y las imágenes lleguen en forma de estímulo nervioso al cerebro, para lo cual necesitamos los ojos.

Por ello, se explica que haya personas ciegas, por ejemplo tras un accidente con lesión en el cerebro en la zona occipital, que tienen los ojos intactos. O a la inversa, que una persona ciega porque la córnea se ha vuelto opaca por un accidente, vuelva a ver tras un trasplante de córnea.

¿Cuáles son los problemas de visión más frecuentes?

Los problemas de visión pueden ser debidos defectos en la forma del ojo, que da lugar a los llamados errores de refracción y que se corrigen con lentes, y aquéllos otros debidos a fallos en el riego, tensión ocular, la función de los elementos del ojo o alteraciones en la retina y/o el nervio óptico, y que en muchos casos son secundarios a enfermedades

generales, como la diabetes.

- Defectos en la visión por errores en la refracción:

- Miopía: dificultad para ver los objetos lejanos.
- Hipermetropía: dificultad para ver los objetos cercanos.
- Presbicia: dificultad para enfocar al mirar, debida al envejecimiento del cristalino. Comienza a entre los 40-50 años. Un síntoma típico es la necesidad de colocar el libro o el periódico cada vez mas lejos de los ojos para ver bien las letras.
- Astigmatismo: la córnea no tiene una forma redonda uniforme, por lo que se ven los objetos deformados. Con frecuencia acompaña a la miopía o a la hipermetropía.

- Los defectos de refracción se corrigen mediante lentes graduadas.

- Retinopatía diabética
- Degeneración macular
- Glaucoma
- Cataratas

¿Cómo se pueden corregir los problemas de visión?

Los problemas visuales debidos a defectos en la refracción se corrigen mediante lentes correctoras, bien en forma de gafas o bien como lentes de contacto.

Los problemas secundarios a la retinopatía diabética requieren el control estricto y cuidadoso de la diabetes, así como el tratamiento de las lesiones vasculares del ojo que se presenten. Las cataratas pueden requerir intervención quirúrgica en las fases avanzadas. El tratamiento con láser es una herramienta útil para tratar o retrasar la evolución de las lesiones de la retina asociadas a muchas de las enfermedades oculares. En muchas de ellas el uso de lentes pueden colaborar en la mejora de la visión.

¿Cómo podemos prevenir las lesiones y accidentes en los ojos?

1.- Controles oftalmológicos periódicos.

Una de las primeras medidas a tener en cuenta es la realización periódica de controles de agudeza visual y de los ojos. Así, dentro de los reconocimientos médicos durante la

infancia, el pediatra, mediante la historia clínica y el control de la agudeza visual, puede detectar tempranamente un problema de la visión. También debe de acudir a revisar ante problemas de agudeza visual, visión anómala, dolor ocular, etc. La recomendación de revisiones periódicas es de especial relevancia en personas diabéticas, hipertensas o que padecen alguna enfermedad ocular.

Mediante estos controles se pueden detectar tempranamente lesiones, problemas de agudeza visual, o enfermedades cuyo tratamiento temprano puede permitir reducir la pérdida de visión.

Los exámenes oculares suelen comprender el estudio de fondo de ojo, de la agudeza visual, del campo visual y la determinación de la tensión ocular. Para la realización del estudio de fondo de ojo es necesario dilatar la pupila, que se realiza mediante la aplicación en el ojo de un colirio con fármacos llamados midriáticos (que producen midriasis o dilatación de la pupila).

A través de la pupila el oftalmólogo puede estudiar la retina y los vasos de la misma, identificando las lesiones de enfermedades como la retinopatía diabética, la degeneración macular, o el desprendimiento de retina, entre otras.

Mediante un tonómetro que se coloca encima de la cornea, se mide la tensión ocular, medida importante en el diagnóstico y control del glaucoma.

A través de la comprobación de la capacidad de ver letras o dibujos a una distancia controlada, de distintos tamaños, o de distintos colores, se realiza el estudio de la agudeza visual y la comprobación de la visión de los colores, lo que permite diagnosticar los distintos tipos problemas de agudeza visual (miopía, hipermetropía, astigmatismo, daltonismo, etc.)

Por último, la comprobación de la visión lateral permite detectar problemas de reducción o de alteraciones del campo visual, asociado a enfermedades como el glaucoma o las lesiones en la retina asociadas a la retinopatía diabética, desprendimiento de retina, etc....

2.- Adopción de medidas de protección ocular.

Los accidentes y lesiones oculares requieren la adopción de medidas de protección ocular al realizar actividades al sol (Protección solar: protección solar de los ojos), en el medio laboral, deportivo, y siempre que se realicen actividades en las que se produzca emisión de

gases, partículas, riesgo de golpes o impacto de partículas, o salpicadura de líquidos biológicos contaminados.

En el medio laboral, es fundamental que exista una política de seguridad que debe de estar basada en el correcto diseño del espacio de trabajo, en la colocación de las herramientas, productos químicos, maquinaria, equipos técnicos, etc., así como en la formación adecuada de los trabajadores en su manejo.

Los posibles riesgos deben de estar identificados, y los trabajadores y profesionales sanitarios del servicio de prevención formados en su prevención y en la respuesta a dar en caso de accidente. Por ejemplo, en un laboratorio, todos los trabajadores deben de conocer los productos químicos y biológicos que utilizan, su manejo correcto, las normas de seguridad y de actuación en caso de accidente, así como tener siempre accesibles las fichas de seguridad de dichos productos en el espacio de trabajo para su consulta inmediata en caso de accidente.

Un recurso fundamental es la disponibilidad visible de los teléfonos de urgencias para consulta o para atención sanitaria.

Deben de estar disponibles duchas y lavaojos así como botiquines con suero isotónico y apósitos.

El segundo aspecto a tener siempre presente es la disponibilidad y uso de los sistemas de protección ocular y facial adecuados a las tareas y riesgos. Los dispositivos de protección ocular deben de cumplir las normas CE y de calidad. Es importante comprobar sistemáticamente su buen estado y funcionamiento (de nada servirían unos anteojos de seguridad en los que la lente tenga fisuras, por ejemplo), debe de elegirse el tipo de anteojos o gafas de seguridad que requiere la actividad a realizar (tallado, soldaduras, etc.), y **¡¡¡¡DEBEN DE UTILIZARSE SIEMPRE!!!!**

¿Qué se debe de hacer ante un accidente o lesión ocular?

Las lesiones oculares más frecuentes son el impacto por un cuerpo extraño (astilla de metal o madera, fragmentos de piedra...); los pinchazos o cortes; la salpicadura de productos químicos y los golpes.

Ante el impacto de una astilla o cuerpo extraño debe lavarse con abundante agua el ojo, evitando el frotar el ojo, ya que al frotar lo único que se hace es clavar mas la astilla y

lesionar la conjuntiva. Si con el lavado del ojo no se elimina el cuerpo extraño, persiste el dolor y el enrojecimiento, debe acudir a un oftalmólogo.

No utilice ningún colirio para el lavado del ojo ni para el tratamiento de la herida que no haya sido indicado por el médico.

En caso de corte, pinchazo, o si se ha clavado un objeto en el ojo, debe acudir inmediatamente a urgencias, evitando la manipulación del ojo. No lo lave ni intente extraer el objeto clavado, ya que debe realizarse en el centro médico bajo control. Proteja el ojo lesionado sin oprimirlo, haciendo cámara con una superficie rígida.

Las lesiones producidas por productos químicos suelen consistir en quemaduras e irritaciones. Es muy importante lavar abundantemente el ojo con agua durante más de 15 minutos y mantener el ojo húmedo, enjugándolo hasta llegar a la consulta médica urgente. Si la persona lesionada usa lentes de contacto no se deben manipular, sino esperar a que salte por el efecto del lavado.

En caso de contusión, se aconseja aplicar una compresa fría o con hielo. Debe vigilarse que no aparezcan hemorragias oculares, se altere la visión o se mantenga el dolor, en cuyo caso se debe acudir a la consulta médica.

El cuidado de los ojos: mitos y realidades (reproducido del Instituto Nacional del Ojo de EEUU)

- Mito: Leer con poca luz hace daño a los ojos.
Realidad: Aunque leer con poca luz cansa los ojos, no es dañino.
- Mito: Usar el ordenador daña la vista.
Realidad: Aunque el uso del ordenador se asocia con la fatiga visual, no daña a los ojos.
- Mito: Si lee demasiado, los ojos se gastan.
Realidad: Los ojos no se gastan, se pueden usar cuanto se quiera.
- Mito: Sentarse muy cerca del televisor es malo para los ojos.
Realidad: No hay pruebas científicas que indiquen que sentarse muy cerca del televisor es malo para los ojos.
- Mito: Si necesita gafas, es que sus ojos no están sanos.
Realidad: La necesidad de utilizar lentes no tiene nada que ver con la salud de los

ojos, sino con el tamaño o la forma del ojo, o debidos a cambios en los ojos asociados a la edad.

- Mito: No hace falta hacerse un examen de los ojos hasta tener unos 40 a 50 años.
Realidad: Las enfermedades de los ojos pueden ocurrir en cualquier momento. Cuando envejecemos, es mas frecuente que los ojos desarrollen enfermedades.
- Mito: Comer muchas zanahorias es bueno para la vista.
Realidad: Una buena nutrición es importante para la salud en general, incluyendo a los ojos. La única base para este mito es que las zanahorias contienen vitamina A, que es necesaria en pequeñas cantidades para el buen funcionamiento de los ojos, pero una dieta equilibrada contiene toda la vitamina A que una persona necesita. Debe de tenerse presente que un exceso de vitamina A puede ser perjudicial.

Para obtener más información:

- En FisteraSalud: Información y consejos Retinopatía diabética
- Degeneración macular
- Glaucoma
- Cataratas
- Protección solar: protección solar de los ojos
- Recomendaciones para personas con lentes de contacto o gafas

Autores:

Equipo editorial de Fistera.

Médicos especialistas en Medicina de Familia y en Medicina Preventiva y Salud Pública.